

Termes de Référence

RECRUTEMENT D'UN FORMATEUR-COACH EN ACCES AU FINANCEMENT DES MICRO-ENTREPRISES ET PME

1. Contexte

La phase actuelle du projet PIC2 (PIC2-2) qui s'étale de 2019 à 2023 inclut un **programme dénommé MIARY** qui consiste à allouer à de jeunes entrepreneurs sélectionnés de façon compétitive, des fonds de subvention destinés à soutenir le démarrage de leurs projets. Le programme MIARY est lié aux deux secteurs d'intervention du PIC2 (Agribusiness et Tourisme) dans ses zones cibles à savoir les régions Atsimo Andrefana, Anosy, Diana et sur l'île Sainte Marie.

Le programme MIARY avait été initié sous PIC2-1 (2015 à 2019) et avait permis de sélectionner et appuyer environ 120 entrepreneurs dans les 3 régions d'intervention.

Une deuxième vague d'environ 100 entrepreneurs a été sélectionnée entre Septembre 2020 et Mai 2021. Enfin un nouvel appel à projets est en cours. Il est estimé que le programme Miary conduira à appuyer près de 400 start-ups/micro-entreprises sur l'ensemble des zones précitées.

Au sein de ses régions d'intervention, sauf à Sainte Marie, le Projet PIC a appuyé la mise en place de Centres d'Affaires Régionaux (CAR) en collaboration notamment avec les Chambres de Commerce et d'Industrie locales.

Les CAR apportent des formations et un accompagnement de proximité aux entrepreneurs bénéficiaires du Programme MIARY tout au long de la mise en œuvre de leurs projets. Néanmoins, sur des thématiques ou besoins spécifiques tant des entrepreneurs que des CAR, le Projet fera appel à des consultants.

Une des problématiques clefs auxquelles les entrepreneurs se heurtent est l'accès au secteur et au financement bancaire, pourtant essentiel dans le cadre de la pérennisation et de la croissance de leur entreprise.

Cette difficulté peut être liée à une crainte de se confronter aux banques ou de s'engager à s'endetter. Mais elle résulte aussi souvent de la méconnaissance des procédures et des rouages des systèmes de financement et des types d'établissements ou de crédits existants.

Mais même pour celles ou ceux qui font le pas de vouloir déposer des demandes de prêt, les conditions d'éligibilité, les nombreux dossiers à remplir, les documents à présenter, les délais de traitement et de mise en place des crédits sont des facteurs limitant et souvent décourageant.

En outre, le coût souvent élevé des crédits (taux d'intérêt, frais de dossier, garanties et assurances exigées, etc....) alourdit les charges de l'entreprise et peut impliquer des risques particulièrement si la nature de ligne de crédit n'est pas bien adaptée à l'activité, ou si la ligne n'est pas utilisée de manière efficace et efficiente.

Considérant l'importance de faciliter et d'optimiser cet accès au financement, le PIC2 recrute un formateur/coach pour accompagner les bénéficiaires Miary mais également pour former et renforcer les CAR afin qu'ils puissent, eux-mêmes, assurer ce service qui leur permettra de diversifier leurs activités et leurs sources de revenus.

2. Objectifs et étendue de la mission

Les objectifs principaux de la mission sont de :

- (i) Accompagner les entrepreneurs Miary dans l'accès aux financements bancaires ;
- (ii) Transférer les compétences aux équipes des centres d'affaires en renforçant leurs capacités en matière de relations et appui à la recherche de financement pour des entrepreneurs.

Plus spécifiquement et sans que les tâches suivantes ne soient exhaustives, le consultant sera chargé de :

Axe 1 : En ce qui concerne l'appui direct aux entrepreneurs MIARY :

- Effectuer, pour chaque région, un diagnostic des entreprises et identifier les problématiques financières que rencontrent les entrepreneurs ;
- Présélectionner les entrepreneurs qui pourraient ou devraient se tourner rapidement vers le relais bancaire pour assurer la croissance de leur entreprise ;
- Former une sélection d'entrepreneurs par région sur le financement bancaire ;
- Identifier leurs besoins en termes de crédits de fonctionnement et d'investissement, et éventuellement en termes de placement en cas de liquidité ponctuelle ;
- Déterminer les solutions appropriées à la situation de chaque entreprise retenue et établir une stratégie financière (analyse approfondie des besoins, besoin de trésorerie, plan de financement...) en vue d'élaborer des dossiers de demandes de prêts bancaires, incluant les états financiers et business plans appropriés ;
- S'assurer que les entrepreneurs maîtrisent bien les implications d'un endettement bancaire et prennent les dispositions requises pour gérer les remboursements ;
- Produire un « guide de financement » avec les principaux établissements régionaux et/ou nationaux proposant des appuis financiers, les types de financement disponible, les critères d'éligibilité, les différentes étapes de la demande, etc. Ce document devra contenir toutes informations pertinentes pouvant aider aux mieux les entrepreneurs dans leur démarche de demande de financement ;
- Accompagner les entrepreneurs dans le choix de l'institution la mieux adaptée (quelle banque ou quel établissement de microfinance, fonds de garantie...), les types de lignes d'endettement appropriées, puis dans la préparation et le dépôt de dossier ;
- Identifier et évaluer les ressources propres ou les garanties éventuelles à requérir des promoteurs pour assurer ou faciliter l'obtention de crédit bancaire ;
- Appuyer, si besoin, le suivi des dossiers auprès des institutions ;
- Assurer le suivi de la bonne utilisation du crédit bancaire obtenu par les promoteurs : demande de lignes ponctuelles supplémentaires ; demande de paiement anticipé ; demande de réaménagement de lignes ;
- Réaliser des points d'étape réguliers pour appuyer l'entrepreneur dans l'ajustement de son projet et pour s'assurer du bon déroulement des plans d'affaires et respect des échéances ;
- Rechercher des solutions en cas de non solvabilité : négociation avec la banque ; demande la restructuration ; rachat par d'autres institutions financières ;
- Collecter et analyser tous les mois les indicateurs de performance financiers des entreprises accompagnées.

Axe 2 : En ce qui concerne le transfert de compétences aux Centres d'affaires :

- Identifier les personnes-ressources à former au sein des CAR, notamment celles qui accompagnent directement les entrepreneurs, pour développer des services d'appui aux

entrepreneurs en matière de financement bancaire, quitte à devoir procéder à des recrutements additionnels ;

- Renforcer les capacités des personnes ressources des CAR sur les méthodologies d'analyse d'états financiers et de business plans, d'évaluation de besoins de financement de petites entreprises et mettre en place les outils appropriés pour ce faire tout en fournissant un accompagnement aux CAR dans l'analyse des dossiers d'entreprise reçus ;
- Former les CAR sur la façon dont les banques ou les institutions de microfinance évaluent et sélectionnent ou rejettent les dossiers d'entrepreneurs ;
- Aider les CAR à développer et à entretenir un réseau de structures de financement tant dans les zones d'intervention du PIC2 qu'au niveau national afin de faciliter les appuis aux entrepreneurs ;
- Appuyer les CAR dans l'élaboration de supports et contenu de formation et coaching sur la thématique « Accès au financement des petites entreprises » ;
- Former de manière pratique, en parallèle de l'axe 1, les CAR dans l'appui au montage de dossiers de demande de financement ;

Et toutes autres tâches qui seraient confiées au consultant par le Coordonnateur National du projet PIC en lien avec ses expertises et compétences.

Résultats attendus :

- Au bout de 3 mois, un guide de financement en version malgache et française sera élaboré, et au moins 30 premiers entrepreneurs ont été sélectionnés pour être accompagnés dans la soumission de dossiers de demandes de prêts.
- Au bout de 6 mois, des contenus et supports de formation sur la thématique « Accès au financement » sont élaborés et sont proposés/délivrés par les CAR aux entrepreneurs ;
- Au bout de 12 mois, des compétences solides ont été transférées au sein des équipes des CAR en matière d'accompagnement de promoteurs dans la recherche de financement et sont mises en pratique ;
- Au bout de 18 mois, au moins 50 promoteurs Miary ont obtenu un premier crédit bancaire ;
- A la fin de la mission, les entrepreneurs qui ont obtenu des prêts ont respecté leurs engagements envers les banques ou n'ont pas de problèmes majeurs sur ce point.

3. Organisation de travail

La durée de la mission est estimée s'étaler sur maximum 24 mois, à partir de Juillet 2021, avec une évaluation de performance à 6, et 12 mois. Il est possible que la mission ne soit pas à plein temps.

Le/la consultant(e) sera basé(e) à Antananarivo. La mission inclura des déplacements dans les pôles du PIC au besoin. Mais un travail à distance est à envisager et privilégier compte tenu notamment du contexte sanitaire.

Il/elle sera sous la supervision directe du Responsable Volet Accompagnement du Projet PIC.

4. Profil du consultant

- Titulaire d'un diplôme universitaire (bac+4/5) en gestion, banques, finances, ou équivalent ;
- Au moins 7 ans d'expérience professionnelle dans le secteur bancaire ;
- Très bonne connaissance du secteur financier et bancaire notamment à Madagascar ;
- Expériences dans la formation et le coaching
- Expériences en appui au développement et/ou dans la mobilisation des financements pour les entreprises de micro-entreprises, PMI-PME
- Bonne connaissance de l'environnement entrepreneurial et du secteur privé à Madagascar ;
- Une expérience entrepreneuriale ou de gestion d'entreprise serait un avantage majeur ;

- Une expérience sectorielle tourisme ou agribusiness serait un atout ;
- Maîtrise parfaite du malgache et du français ;
- Bonne connaissance de l'outil informatique
- Esprit curieux, particulièrement réactif et capacité à prendre des initiatives
- Grande capacité de communication interpersonnelle ;
- Excellente capacité d'analyse et de synthèse et bonne capacité rédactionnelle