

Projet d'appui à la Commercialisation, Productivité Agricole et Nutrition (COMPRAN)

Termes de référence pour les services de Consultant International

Pour

**LA REALISATION DE L'ETUDE DE MARCHE DES PRODUITS AGRICOLES SUR
LE MARCHE D'EXPORTATION**

Date de soumission : 27/08/2021

Avant-propos

Ces termes de référence ont été préparés par Projet d'appui à la Commercialisation, Productivité Agricole et Nutrition (COMPRAN) et sont basés sur la première édition du modèle de documents standard de passation de marchés publié par le FIDA pour les termes de référence, disponible sur www.ifad.org/project-procurement. Ce document doit être utilisé pour la passation de marchés de services dans le cadre de projets financés par le FIDA.

Le FIDA ne garantit pas l'exhaustivité, l'exactitude ou la traduction, le cas échéant, ni aucun autre aspect en rapport avec le contenu de ce document.

TERMES DE REFERENCE DU RECRUTEMENT DE CONSULTANT INTERNATIONAL EN VUE DE LA REALISATION DE L'ETUDE DE MARCHE DES PRODUITS AGRICOLES SUR LE MARCHE D'EXPORTATION

1. CONTEXTE DU PROJET

Le Projet d'appui à la Commercialisation, Productivité Agricole et Nutrition (COMPRAN) a été signé le 13 février 2020 par le Fonds international de développement agricole (FIDA) et le Ministre du Plan, des Finance et de l'Économie Blue de la République Démocratique de Sao Tomé - et - Principe. Il est cofinancé par le Gouvernement de Sao Tomé et Principe et par le FIDA (Accord de Prêt No 2000003309 et Don No 2000003308) et il est entré en vigueur le 16 juin 2020 après sa ratification par le Parlement Santoméen.

Le projet vise à améliorer durablement les revenus et la sécurité alimentaire et nutritionnelle des petits producteurs, en particulier des femmes et des jeunes. Avec un double positionnement sur la croissance économique agro-rurale et la promotion d'une agriculture sensible à la sécurité alimentaire et à la nutrition, deux effets complémentaires sont attendus, notamment : (i) la valeur ajoutée générée par les filières est augmentée ; (ii) la productivité et la résilience des systèmes de production dans les filières sont améliorées.

Le projet COMPRAN contribuera également à la professionnalisation des organisations de producteurs, à la promotion de l'équité genre avec une priorité à l'autonomisation des femmes et aux actions d'inclusion sociale permettant d'offrir des opportunités aux groupes marginalisés ou minoritaires à l'instar des personnes en situation de handicap. Il apportera un important appui au développement des capacités institutionnelles et du leadership sectoriel à travers des actions de renforcement des entités techniques régaliennes, de développement et mise en œuvre des politiques, plans d'investissements, régistrations et règlements agricoles et un engagement citoyen pour un meilleur environnement pour des investissements agricoles publics et privés. La durée du COMPRAN est de 6 ans sur la période 2020 à 2026 avec un démarrage prévu au dernier trimestre 2020 et une clôture au dernier trimestre 2026.

Le projet aura une portée nationale et ses activités seront mises en œuvre dans les zones rurales des deux îles de Sao Tomé- et -Principe en adoptant une approche visant, d'une part, à intensifier la production dans les bassins actuels qui concentrent plus de 80% des exploitations agricoles familiales (districts de Me-zochi, Lobata et Cantagalo à Sao Tomé) et d'autre part, à mettre en valeur le potentiel agricole dans les zones faiblement exploitées (districts de Caue et Lemba à Sao Tomé et région autonome de Principe).

Le projet COMPRAN s'articulera autour des composantes suivantes :

Composante A. Consolidation et développement des relations d'affaires dans les filières :

Le projet COMPRAN renforcera l'inclusion économique des producteurs dans les filières (agriculture, élevage, pêche) en portant l'action sur :

- (i) Construction et développement de partenariats d'affaires durables qui engagent les acteurs privés et qui sont financièrement profitables et mutuellement bénéfiques aux producteurs et à leurs partenaires économiques ;
- (ii) Renforcement des acteurs à divers niveaux (y compris régalien) impliqués dans la promotion et/ou les opérations de filières.

Composante B. Promotion de systèmes de production performants et résilients dans les filières

Le projet COMPRAN soutiendra le développement du capital productif en investissant pour :

- (i) Faciliter l'accès durable aux intrants, notamment le matériel végétal de qualité et l'adoption de technologies et bonnes pratiques respectueuses de l'environnement et résilientes au changement climatique ;
- (ii) Renforcer l'état nutritionnel par l'éducation des exploitations familiales en particulier des femmes ;
- (iii) Développer des infrastructures visant à améliorer la productivité, faciliter l'accès au marché et garantir une gestion optimale des exploitations.

Composante C. Coordination, gestion et suivi-évaluation. Cette composante organisera l'ensemble des dispositifs opérationnels prévus et détaillés dans le manuel de mise en œuvre, le manuel des procédures administratives, comptables, financières et de passation de marché ainsi que le manuel de suivi-évaluation, de communication et de gestion des savoirs. Elle constituera le point de référence pour la documentation des résultats, l'analyse de performance et de l'impact par rapport à l'objectif de développement du Projet mais aussi au regard des objectifs stratégiques définis dans la note stratégique du pays.

2. CONTEXTE DE LA MISSION

Dans le cadre de la mise en œuvre des activités de la Composante A relative à la consolidation et le développement des relations d'affaires dans les filières ; plus particulièrement de la sous-composante A1 « Partenariats économiques et appui aux activités génératrices de revenus », il est prévu de réaliser une étude de marché pour évaluer la demande de produits pour le marché d'exportation.

Au niveau continental, cette étude de marché accordera la priorité aux pays avec lesquels Sao Tomé-et-Principe a déjà engagé des relations sud-sud notamment l'Angola, le Cap-Vert, le Gabon, et la Guinée Equatoriale. L'étude explorera les opportunités de nouveaux marchés du Sud en s'appuyant sur les expériences capitalisées par le FIDA dans le cadre de l'Académie sur la coopération Sud-Sud et Triangulaire (Csst) et les documentations secondaires disponibles dans le pays.

Deux autres études seront initiées, dont la première vise à explorer les opportunités qu'offre l'Union européenne (UE), notamment le Portugal, la France, l'Allemagne, et les Pays-Bas ; et une deuxième étude sur les opportunités des Emirats arabes unis (EAU) qui constitue un segment de marché important, en termes de volumes de produits importés.

Les groupes de produits à analyser quantitativement et qualitativement ont été définis par ordre de priorité lors de l'atelier sur la diversité et la compétitivité des produits agricoles et halieutiques du 19, 20 et 21 Mai 2021 dans la salle de la conférence du Centro de Aperfeiçoamento Técnico Agropecuário (Centre Technique Agricole et élevage/CATAP) - situé dans le District de Mê-Zochi (Sao Tomé) et des produits comme (cacao, café, poivre, cannelle, etc.) préalablement indiqués par le Projet COMPRAN.

Les produits à analyser sont : (I) Cacao, (II) Café, (III) Poivre, (IV) Vanille, (V) Gingembre, curcumbre et champignons, (VI) Miel (VII) Cannela, (VIII) Ananas (IX) Matabala / tarot (*colocasia esculenta*), Patate douce, manioc, fruit à pain (*artocarpus altilis*), (X) Légumes, (XI) Avocat et papaye, (XII) Banane, (XIII) Poulet pour la viande, Agrumes (orange et citron) (XIV) Plantes médicinales, (XV) Escargot, (XVI) Viande du porc, (XVII) Igname, (XVIII) Poisson et autres produits intéressants.

La sélection des filières appuyées répondra aux objectifs de : (i) promotion d'une agriculture orientée vers le marché et répondant aux exigences de labellisation ; et (ii) relever le défi de la

sécurité alimentaire et nutritionnelle tout en visant également une augmentation des revenus. COMPRAN interviendra dans les filières de cultures d'exportation (cacao, café, poivre, cannelle, etc.) et aussi au niveau des filières dans les cultures vivrières (animale, végétale, halieutique) en suivant des critères spécifiques.

Afin d'atteindre son objectif d'améliorer durablement les revenus des petits producteurs et assurer la sécurité alimentaire de la population en générale, COMPRAN doit affiner sa stratégie de ciblage en cette période de démarrage et sélectionner les filières prioritaires. Par conséquent, le projet compte recruter un consultant individuel international afin de réaliser une étude sur la demande de produits agricoles sur le marché d'exportation.

3. OBJECTIFS ET RESULTATS ATTENDUS DE LA MISSION

L'objectif global de la mission est de produire un document analytique détaillant la situation de l'offre et de la demande de chaque produit agricole sélectionné vers l'exportation et les opportunités de marchés. Il s'agit de recueillir et d'analyser les données secondaires disponibles sur la production et la commercialisation des produits agricoles au niveau du pays afin d'appuyer les producteurs locaux à satisfaire les demandes du marché d'exportation.

Les résultats attendus de cette étude sont :

- Des informations analytiques sont disponibles sur l'offre des produits agricoles sur le marché en termes de quantité, de qualité. Les informations concernent les exportations : (a) au niveau continental (ici désigné comme sous-région comme l'Angola, le Cap-Vert, le Gabon, et Guinée Equatoriale) ; (b) auprès de l'Union européenne (UE), notamment le Portugal, la France, l'Allemagne, les Pays-Bas ; et (c) auprès des Emirats arabes unis (EAU).
- Des informations analytiques sont disponibles sur la demande et les besoins de produits agricoles sur le marché international en termes de quantité, de qualité et d'évolution annuelle dans la sous-région autour de Sao Tomé-et- Principe au niveau continental (l'Angola, le Cap-Vert, le Gabon, la Guinée Equatoriale) ; auprès de l'Union européenne (UE), notamment le Portugal, la France, l'Allemagne, les Pays-Bas ; et auprès des Emirats Arabes Unis (EAU).
- Des analyses seront réalisées sur les caractéristiques du marché en termes de volume, de montant, d'acteurs impliqués directement dans la fourniture des offres comme les producteurs, les collecteurs, les interprofessions (plateformes, coopératives, etc.) et les importateurs directs (Sociétés privées ou publiques, etc.).
- Les réglementations en vigueur du pays sur l'exportation et sur les pays importateurs doivent être analysées (protection des végétaux, sanitaires, procédures d'exportation, lois, normes, etc.)
- Les atouts, les potentialités, les opportunités, les contraintes, les menaces, les enjeux, les défis et les attentes des acteurs actuels et envisagés doivent être identifiés, quantifiés et analysés.
- Les stratégies de vente utilisées actuellement par les acteurs seront analysées pour voir la faisabilité de mise en œuvre pour le marché des produits agricoles d'exportation au profit des producteurs.

4. PORTEE DU TRAVAIL

Les tâches et responsabilités du Consultant sont décrites comme suit :

a. ANALYSE DE L'OFFRE

- Recensement des produits agricoles qui sont vendus sur le marché d'exportation
- Analyse des caractéristiques des produits d'exportation (nature, espèces, types, production, localisation, critères d'appréciation, normes, etc.)
- Analyse de l'évolution annuelle des offres/exportations et la période dans l'année
- Utilisation et destination des produits d'exportation
- Recensement et analyse des acteurs impliqués directement dans l'offre (producteurs, collecteurs, exportateurs)
- Analyse de circuits des produits agricoles à partir des producteurs aux exportateurs directs
- Analyse du statut juridique des producteurs : personnes physiques, entreprises individuelles ou familiales, associations (OP), association coopératives (AOP) e etc.
- Analyse des contraintes générales et des facteurs limitants à l'offre des produits agricoles d'exportation.

b. CARACTERISTIQUES DU MARCHÉ

- Fonctionnement du marché d'exportation (segmentation du marché, types de consommateurs)
- Identifier et analyser les atouts, les potentialités, les opportunités, les contraintes, les menaces, les enjeux, les défis et les attentes des acteurs ;
- Evaluer les volumes et fréquence d'abondance et de rareté pour la consommation, ventes éventuelles ou régulières, livraison, formation des prix, coûts de transaction.
- Analyse de la relation de dépendance entre les acteurs directs impliqués dans la distribution et transformation des produits agroalimentaire sur le marché régional et international (producteurs, commerçants/collecteurs/grossistes, transformateurs, consommateurs), et les acteurs indirects (transporteurs, négociateurs, publics, etc.) ;
- Evolution et analyse du prix des principaux produits (disponibilité, mécanismes formels ou informels d'intervention sur le prix et des aspects connexes) et des facteurs déterminants.
- Analyse de la concurrence des produits agricoles importés originaires des autres pays ;
- Analyse de la distribution des produits d'exportation (description de la localisation et capacitation des points de distribution effectivement disponible)
- Analyse des opportunités et/ou création de demande pour de nouveaux produits
- Analyse de la distribution de la valeur ajoutée par acteur : producteurs, transporteurs, collecteurs, consommateurs (grossistes, détaillants) ;
- Analyse des difficultés et des contraintes des producteurs : perdants ou gagnants sur le marché.

c. ANALYSE DE LA DEMANDE

- Evolution des demandes et des besoins de produits sur le marché d'exportation : année, quantité, qualité, chiffres d'affaires etc. au niveau des marchés de sous-région et international
- Analyse de la satisfaction des attentes et des exigences des consommateurs : accessibilité, rapport qualité/prix ;
- Analyse des difficultés rencontrées par les acteurs (commerçants/ collecteurs/ grossistes, transformateurs, consommateurs);

- Analyse des facteurs déterminants de la demande
- Détermination des niches (opportunités) ;
- Analyse des réglementations en vigueur dans les pays importateurs sur les produits agricoles (normes, lois, certification des produits, etc.)
- Projection des demandes dans les 5 années à venir ;

d. PROPOSITIONS DE STRATEGIES DE MARCHE AU PROFIT DES PRODUCTEURS

- Analyse des écarts entre la demande et l'offre de produits agricoles sur le marché international en termes de types de produits, de quantité et de qualité
- Analyse des possibilités d'offres de produits agricoles par les producteurs bénéficiaires de COMPRAN en termes de types de produits, de quantité et de qualité
- Analyse de la faisabilité technique, économique et sociale de l'exportation de produits agricoles par les producteurs appuyés par COMPRAN
- Définition de stratégie de prix et de qualité pour répondre aux besoins du marché d'exportation ;
- Propositions de stratégies de marché pour les producteurs/ acheteurs ;

5. CALENDRIER ET PRODUITS LIVRABLES

L'étude de marché sur les produits agricoles sera réalisée pour une durée de 30 hommes jours. Elle sera basée sur des études bibliographiques, les plus réputés, des données premières et secondaires récoltées auprès des différentes entités publiques et privées, des discussions avec les différents acteurs clés impliqués dans le marché des produits agricoles tels les producteurs, les OP, les collecteurs, etc., les projets et programmes travaillant dans le développement rural, les ONG locales, etc.

La mission doit démarrer plus tard le --/septembre / 2021 pour s'achever au plus tard le --- /novembre/2021. L'intervention du Consultant ne doit pas dépasser 2 mois de travail effectif.

Les livrables attendus sont :

- Un planning détaillé de l'intervention ;
- La méthodologie mise à jour et les outils de collecte d'information (questionnaires, guides d'entretiens, etc.) ;
- Un rapport provisoire de l'étude comprenant la méthodologie, les données collectées, les analyses des résultats et les recommandations.
- Un rapport final comprenant le rapport provisoire mis à jour (intégration des commentaires et remarques) et les données collectées. Tous les livrables doivent être remis à COMPRAN en version portugaise et française, sous format électronique modifiable et sous format papier pour la version finale.
- Présentation des résultats de l'étude dans un atelier organisé par COMPRAN à cet effet.

6. QUALIFICATIONS ET EXPERIENCES DU CONSULTANT

Le consultant devra avoir le profil suivant :

Qualifications et compétences

- Diplômé au moins de Bac + 4 en agronomie, économiste ou spécialiste en marketing ou en gestion ou diplôme équivalent ;
- Avoir au moins 5 années d'expérience dans le développement rural.

Expérience professionnelle générale

- Capacité élevée en communication, en relations humaines et commerciales ;
- Connaissance des défis, les atouts et les contraintes des organisations de producteurs ruraux ;
- Connaissance approfondie de l'univers de fonctionnement des petites et moyennes entreprises rurales ;
- Réalisation des analyses financières pour les OP et les entreprises rurales ;
- Bonne maîtrise des circuits commerciaux des produits d'exportation ;
- Bonne capacité d'analyse et de rédaction.

Expérience professionnelle spécifique

- Ayant déjà réalisé au moins 3 (trois) études de marché sur des filières agricoles ;
- Ayant intervenu au moins 2 (deux) fois dans un projet de développement rural en tant que consultant ;
- Ayant réalisé des plans d'affaires pour des entreprises rurales ;
- Ayant réalisé des analyses approfondies sur la chaîne d'approvisionnement et de commercialisation pour les produits d'exportation existantes ;
- Ayant déjà réalisé des collectes d'informations sur les clients/potentiels clients et concurrents/potentiels concurrents pour les produits d'exportation.

7. CRITERES D'EVALUATION

Les critères à utiliser dans l'évaluation sont les suivants :

Qualifications générales et adéquation de la méthodologie par rapport aux tâches à accomplir	35 %
Expériences dans les missions spécifiques décrites dans les termes de référence.....	50 %
Connaissance de Sao Tomé-et-Principe.....	5%
Capacité linguistique	10 %

8. COORDINATION DE LA MISSION

Le consultant sera sous la supervision de la Coordinatrice du Projet et travaillera étroitement avec le spécialiste en agrobusiness et l'Assistant pour la structuration et professionnalisation du projet COMPRAN.