



MINISTERE DE L'AGRICULTURE, DE L'ELEVAGE ET DE LA PÊCHE

Deuxième Projet de Gouvernance des Pêches et de Croissance Partagée dans le Sud-ouest de l'Océan Indien (SWIOFish2)

**TERMES DE REFERENCE SUR LE RECRUTEMENT D'UNE FIRME POUR LA
FORMATION DES PECHEURS, MAREYEURS ET COOPERATIVES SUR LES
TECHNIQUES COMMERCIALES, LA VIE ASSOCIATIVE ET LA GESTION DES
COOPERATIVES**

AVRIL 2020

1. CONTEXTE

Le secteur Pêche malagasy contribue jusqu'à 5% du PIB national en 2013 (OEPA, 2013). En 2015, les exportations totales des produits halieutiques Malagasy ont été évaluées à 413,3 milliard d'Ariary, soit 13% de la totalité des exportations de Madagascar sur cette même année. Le secteur est donc un contributeur clé à la balance de paiements du pays et un pourvoyeur d'emplois. Cependant, les ménages des pêcheurs représentent une part importante des ménages sous le seuil de la pauvreté alors que la petite pêche maritime représenterait près de 80% de la production marine totale. Les petits pêcheurs contribuent pour moitié à la création de la richesse (valeur ajoutée) du secteur, et pour 60% de la production halieutique totale Malgache.

Avec un potentiel marin et estuarien estimé à 200 000t, (Lettre de Politique Bleue, 2015) le pays dispose d'une marge de progression de 105 000t au niveau des poissons pélagiques et démersaux, du thon et espèces associées, et des poissons pêchés par la pêche traditionnelle. A moyen terme, dans l'hypothèse d'une exploitation durable, respectueuse de son environnement, de ce potentiel, la production nationale de la pêche maritime pourrait atteindre 80 000 tonnes, soit une consommation additionnelle de 1 kg de poisson/an/individu par rapport à la situation 2014.

Malgré ces potentialités, les ressources maritimes potentielles sont localisées à 80% dans la côte occidentale, sur un tiers de la longueur totale des côtes malgaches. Or, la population consommatrice reste concentrée sur les Hauts- Plateaux et sur la Côte Est où vivent environ 70 % des Malgaches. Ce décalage entre zones de production et zones de consommation nécessitent à moyen terme un renforcement du système d'approvisionnement afin d'assurer une meilleure régularité de la disponibilité.

Ainsi, pour assurer une meilleure valorisation des captures actuelles de la petite pêche, de nouveaux mécanismes de commercialisation innovants doivent être promus.

D'après l'enquête cadre nationale en 2012, le secteur pêche assure la survie de plusieurs familles autres que pêcheurs. Parmi ces bénéficiaires indirects, les mareyeurs assurent la commercialisation des produits au niveau local. Ils représentent en moyenne 3% des populations dans les villages de pêcheurs, estimés à 2468 dans les 03 ZUP (informels y compris). Cette même enquête a aussi montré que les femmes pêcheurs ont des activités très diversifiées comparées aux hommes, et que 3% des femmes pêcheurs pratiquent le mareyage comme activité secondaire. Comparé aux autres régions, le nombre de femmes pêcheurs pratiquant le mareyage en tant qu'activité secondaire est beaucoup plus élevé pour BATAN et Melaky.

Aussi, avec l'appui du projet, une étude sur l'identification des techniques de transformation et des circuits de commercialisation des produits halieutiques est en cours. La présente prestation sera adaptée aux résultats de cette étude.

Ainsi, dans le but d'améliorer le revenu des pêcheurs, mareyeurs ; coopératives ; associations des pecheurs et de gérer rationnellement les ressources halieutiques, à travers l'intervention du projet SWIOFish2 sur le volet commercialisation, il est prévu une formation sur les techniques commerciales et conditionnement et vie coopérative pour soutenir les bénéficiaires afin de valoriser leurs produits. Les bénéficiaires ciblés sont :

- Les femmes pêcheurs intéressées par la commercialisation parmi les 2715 recensées dans les 03 ZUP du projet
- Les mareyeurs
- Les coopératives
- Les associations de pêcheurs

2. OBJECTIFS DE LA MISSION

L'objectif global de la mission est de réaliser la formation de 1500 acteurs cibles sur la

gestion des activités commerciales et de la vie associative des coopérative dans les trois zones du projet.

Les objectifs spécifiques sont :

- Former les bénéficiaires sur les techniques commerciales (marketing et conditionnement, négociation de prix, prospection des marchés,...).
- Former les bénéficiaires sur la vie coopérative (gestion collective des matériels et gestion financière des coopératives, commercialisation en commun des produits, transformation en commun,...)

Promouvoir les compétences des bénéficiaires à connaître mieux l'importance d'une commercialisation collective, d'une cohésion en coopératives pour stimuler le pouvoir commercial.

3. RESULTATS ATTENDUS

- Les cibles formées prennent connaissance du concept marketing.
- Les participants sont capables de faire une négociation sur les prix.
- Les participants ont les bases techniques nécessaires permettant la mise en œuvre d'une démarche commerciale.
- Les participants ,après avoir pris connaissance des avantages et des opportunités de la vie associative et de la gestion des matériels de la coopérative ,s'organisent en coopérative.
- Les participants sont capables d'assurer une bonne communication entre les membres et de résoudre les problèmes spécifiques dans le cadre de leur organisation ;
- Les participants maîtrisent la gestion minimale de trésorerie de la coopérative (journal de caisse, contrôle de caisse, etc)
-

4. DESCRIPTIONS DES TACHES

La firme devra notamment effectuer les tâches suivantes :

- Identifier les lieux de la formation : les formations se dérouleront dans des salles communales, ou dans des salles de formation (type restaurants ou autres).
- Effectuer la formation de 1500 cibles au total dans les 3 ZUP en session parallèle au niveau des villages prioritaires du projet.
- Etablir le calendrier de formation : le nombre de bénéficiaires pour chaque séance de formation ne doit pas dépasser l'effectif de 50. Une deuxième séance de formation ou une séance de formation combinant les bénéficiaires de 02 villages voisins est donc envisageable en fonction des situations (cf tableau de répartition en annexe).
- Assurer l'assiduité des participants pendant la formation.
- Elaborer les outils didactiques, validés par l'équipe de la Direction de la Collecte et de la Valorisation des Produits Halieutiques (DCVPH), utilisés lors des formations.
- Former les bénéficiaires sur la gestion financière de son activité et sur les techniques commerciales (marketing et commercialisation).
- Initier les bénéficiaires sur les techniques de prospection des marchés.
- Former les cibles sur les techniques de négociation des prix.

- Initier les bénéficiaires sur les procédures de création, l'organisation générale en interne d'une coopérative et l'élaboration d'un règlement intérieur pour la coopérative.
- Former les bénéficiaires sur les principes de gestion et fonctionnement des coopératives
- Former les bénéficiaires sur la vie coopérative c'est-à-dire la gestion commune des matériels et la gestion financière des coopératives impliquant la commercialisation collective..
- Former les bénéficiaires sur la gestion minimale de trésorerie impliquant la commercialisation collective.

5. PRODUITS LIVRABLES

- Un rapport initial décrivant brièvement la compréhension du mandat, la méthodologie et le calendrier proposé notamment pour l'organisation et le déroulement de la formation, avec l'ensemble des outils et supports didactiques pour validation par la DCVPH
- De brefs rapports de formation en version électronique, 15 jours après le début de la formation, et rapport systématique tous les 15 jours, décrivant brièvement l'avancement des formations
- Un rapport intermédiaire 07 jours après la fin de toutes les formations, en version électronique et physique, incluant les rapports de formation dans les 03 ZUP.
- Un rapport final en version électronique et en version physique.
- Un certificat ou attestation pour chaque participant

6. DUREE :

La durée estimative de la prestation est de 4 mois y compris les déplacements intérieurs, pour 3 ZUP en parallèle.

7. CALENDRIER DE TRAVAIL

Livrables	Date limite
Soumission du rapport initial	10 jours après signature du contrat
Soumission de rapports de formations	15 jours après début de formation pour chaque ZUP
Rapport systématique	Tous les 15 jours
Soumission du rapport intermédiaire	07 jours après la fin de toutes les formations
Soumission du rapport final	07 jours après la validation du rapport intermédiaire

8. QUALIFICATIONS REQUISES

Pour atteindre les objectifs escomptés, la firme recrutée doit :

- Avoir au moins 5 ans d'expérience en formation relative au marketing, au développement rural et à la gestion financière appliquée au niveau des coopératives;
- Ayant déjà effectué une formation de coopérative ou de groupement de producteurs sur les techniques de vente des produits.
- Ayant déjà effectué une formation de coopérative ou de groupement de producteurs sur les techniques de vente des produits halieutiques.
- Avoir une expérience confirmée sur l'organisation des groupements et coopératives ;
- Avoir des personnes ressources pouvant constituer au moins trois (3) équipes (une équipe pour chaque ZUP)
- Chaque chef d'équipe doit :
 - Avoir au moins un Bacc+ 4 en marketing ou gestion ou développement rural ;
 - Avoir une connaissance de base en économie sociale ;
 - Avoir au moins trois (03) années d'expérience en développement rural et au moins deux (02) années d'expérience en formation sur la gestion des coopératives ;
 - Avoir au moins trois (03) années d'expérience en formation du marketing auprès des petits producteurs et des coopératives ;
 - Avoir des compétences en conception de supports de formation et en animation de formation.
 - Avoir une connaissance sur les produits issus de la pêche et de l'aquaculture (produits disponibles, modes de présentation, technique de vente utilisée par les pêcheurs, les prix des produits...);
 - Une bonne connaissance des dialectes régionaux serait un atout.

Annexe : Liste des villages d'interventions

DISTRICTS	VILLAGES CIBLES PROPOSES	NOMBRE DE CIBLES
Ambilobe	Antsatrana Ampasinantenina Andavoanemboka Ambodibonara Ampasimazava Ambavanankarana Ampangahia Nosinaomby Nosimbengy Ampanasina Ankazomborona Andranonabo	750
Ambanja	Antsahampano Andoahomby Ampamakia Ampasibe Andemby Anjiamanoro Ambiky Ankigny Ampapamena Ampasimena Antafiambotry Djangoa Ambodimadiro	
Nosy-be	Mangirankirana Dzamandzar Ambatozavavy Miadana-commune Ambalamanga Antanamitarana Ampangoriana Ampasipohy Anjiabe Ampasy Ambatoloaka Sakatia Antafianambitry	
Antsalova	Nosimbola Moazambiky	

	SoahanyAndriaky Ankelilahy Antsingilo Antsahakaly Belambosy	600
Maintirano	Ambalahonko Ampasimandroro Beloba Kingalahy Tambohorano(Tsaramandroso) Andalanda Andaboy Nosy Maroantaly Nosy Lava Manombo	
Besalampy	Ampongobe Beloba Ankasy Afolahy Mahabana Vilamatsa Bevilany Ankinga/Antegna	
Maroantsetra	Masindrano Rantohely Maintimbato Mahaso Navana Ambodipaka Rantabe Fananehana Matsotarihina Anjahana Antoraka Varingohitra Ambodimandrorofo	150
Mananara Nord	Tanjona Fontsimaro Aniribe Ivontaka Imorona Antanambe Antsiranantekateka Mandrisy Ambatoharanana Manambato Antanambaomandrisy Fahambahy Tampolo Manambolosy	

