Termes de références pour le recrutement de consultants/cabinets de conseil pour soutenir les incubateurs et sociétés coopératives orientés vers jeunes afin de stimuler l'emploi des jeunes dans les chaînes de valeur agricoles.

I. CONTEXTE ET JUSTIFICATION

L'activité de développement de la jeunesse de Feed the Future Sénégal (l'activité), mise en œuvre par Improving Economies for Stronger Communities (IESC), financée par le gouvernement américain, vise à autonomiser les jeunes ruraux pour améliorer leurs moyens de subsistance dans les zones d'influence (ZOI) de Feed the Future : la vallée du fleuve Sénégal, la région de Louga, la région des Niayes, le Sine Saloum et la Casamance.

En partenariat avec des organisations locales publiques, privées et de jeunesse, et en renforçant les capacités des incubateurs et coopératives locales dédiés à la jeunesse, cette initiative favorise la création d'opportunités pour lutter contre le chômage et le sous-emploi des jeunes dans les filières agricoles. Elle adopte une approche centrée sur la jeunesse afin de créer un environnement plus propice à ce que les jeunes deviennent acteurs de leur propre avenir. Cela implique de renforcer leur rôle de décideurs et de leur permettre d'occuper des postes stratégiques au sein des coopératives et de devenir entrepreneurs, afin qu'ils puissent s'approprier les résultats obtenus.

Pour la période 2024-2029, l'activité prévoit de :

- Promouvoir la formation et les opportunités économiques dans l'agriculture et les chaînes de valeur locales : sensibiliser les jeunes des zones périurbaines et rurales au développement de leurs compétences et mobiliser les institutions pour favoriser les opportunités économiques dans l'agriculture moderne et les chaînes de valeur locales pertinentes grâce à une communication régulière, opportune, inclusive, adaptée et attrayante, diffusée dans les médias traditionnels, les plateformes en ligne et lors d'événements en face à face.
- Promouvoir l'assistance technique et le renforcement des capacités afin de consolider le soutien apporté aux jeunes par les prestataires de services dans les domaines suivants : cela inclut le secteur privé, le gouvernement sénégalais et les organisations dirigées par des jeunes (ODJ) grâce au déploiement d'une assistance technique.
- Renforcer le soutien aux objectifs du programme : mettre en lumière les réalisations et les résultats du programme, y compris ses succès, afin de démontrer son importance aux participants potentiels, aux services techniques, aux communautés locales, aux organisations internationales de développement de la jeunesse et aux citoyens sénégalais grâce à une communication régulière, innovante et dynamique (diffusée à la télévision, à la radio, sur les médias sociaux, sur les sites web de l'IESC et

de ses partenaires, et par d'autres canaux) et lors d'événements en face à face.

Suite à une évaluation rapide menée durant la première année d'activité, des réunions avec les coopératives agricoles et des séances de diagnostic ont été organisées avec les acteurs du secteur agricole à l'aide de l'outil d'évaluation des capacités organisationnelles (OCAT) afin de déterminer leurs besoins en matière d'assistance technique et de soutien institutionnel. Sur la base de ces évaluations, des plans de renforcement des besoins et des capacités ont été élaborés en collaboration avec les acteurs concernés pour les aider à développer leurs stratégies et à améliorer leurs performances économiques, contribuant ainsi à rendre l'agriculture plus attractive pour les jeunes. Globalement, ces plans d'action révèlent un besoin important de soutien dans divers domaines, notamment en matière de dynamique organisationnelle, de formalisation, de levée de fonds, de gestion financière et comptable, d'étiquetage, de stratégies de marketing et de vente, de gestion des stocks (achats et approvisionnement), de gestion de la production et de certification.
Par ailleurs, d'autres organisations telles que les coopératives agricoles constituent un levier important pour l'intégration des jeunes sur le marché du travail et la promotion de l'innovation dans l'agriculture au Sénégal.

Le gouvernement sénégalais, à travers plusieurs initiatives en cours, entend renforcer le secteur agricole en organisant les entrepreneurs agricoles en coopératives agricoles plus formelles, compétitives, rentables et durables. Afin de soutenir ces structures, coopératives et chambres de commerce, il recrute des consultants et/ou des cabinets de conseil pour fournir un accompagnement adapté aux besoins spécifiques des parties prenantes.

II. OBJECTIFS ET RÉSULTATS ATTENDUS

A. Objectif général

L'objectif principal de cette mission est d'offrir : i) des services attractifs et abordables aux incubateurs agricoles et aux chambres de commerce orientés vers les jeunes, en termes de capacités organisationnelles, structurelles et de marketing pour les jeunes entrepreneurs du secteur agricole ; ii) des services de soutien à la gestion d'entreprise aux coopératives de jeunes, y compris la gestion financière et comptable, la formalisation, l'étiquetage, les stratégies de marketing et commerciales, la gestion des stocks (achats et approvisionnements), la gestion de la production, la certification, entre autres, afin d'accroître l'attractivité et l'employabilité des jeunes.

B. Objectifs spécifiques

Concrètement, cela impliquera :

- Proposer un plan de soutien adapté aux besoins des incubateurs, des chambres de commerce et des coopératives agricoles orientées vers les jeunes dans les chaînes de valeur agricoles ;
- Organiser des sessions de renforcement des capacités techniques et

institutionnelles pour les incubateurs dans les chaînes de valeur agricoles ;

- Organiser des sessions de renforcement des capacités techniques et organisationnelles adaptées aux sociétés coopératives agricoles, en donnant la priorité aux jeunes entrepreneurs membres de ces sociétés et à tous ceux qui entreprennent des projets agricoles ;
- Donner aux coopératives agricoles destinées aux jeunes les moyens de gérer leurs opérations ;
- Soutenir les incubateurs orientés vers les jeunes afin de créer des services abordables pour les jeunes, notamment dans les zones rurales ;
- Renforcer les capacités organisationnelles et institutionnelles des incubateurs et coopératives agricoles orientés vers les jeunes afin d'améliorer l'autonomie financière, la gouvernance et la gestion stratégique des incubateurs d'une part et des coopératives agricoles d'autre part ;
- Structurer et promouvoir des approches durables en matière d'épargne et d'accès au financement pour l'agriculture au sein des incubateurs de jeunes et des coopératives agricoles.

C. Résultats attendus

1. 12 incubateurs, 50 coopératives agricoles pour les jeunes soutenues dans les régions de la vallée du fleuve Sénégal, du Sine-Saloum et de la Casamance
2. Plus de 20 000 emplois directs et 35 000 emplois indirects créés par les différents acteurs bénéficiaires grâce à un soutien personnalisé
3. Les résultats des évaluations post-accompagnement démontrent une amélioration des performances dans tous les thèmes, tels que :
   - Dynamique organisationnelle,
   - Gestion financière et comptable,
   - Marketing et communication,
   - Procédures de formalisation,
   - Opportunités d'emploi pour les jeunes dans l'agriculture
   - Une dynamique agile de collecte de fonds
   - etc.
4. Un plan de croissance économique adapté à chaque organisation a été amélioré ou conçu.

Ces résultats correspondent aux attentes pour l'activité dans son ensemble ; l'IESC prévoit de sélectionner un ou plusieurs consultants et/ou entreprises pour cette activité, qui seront chacun responsables d'une partie de ces résultats.

III. GROUPES CIBLES

Les structures du secteur privé ont été diagnostiquées à l'aide de l'outil OCAT, ainsi que lors de réunions avec un certain nombre de coopératives agricoles :

- 15 incubateurs agricoles privés orientés vers les jeunes et aux chambres de commerce ont été diagnostiqués à l'aide de l'outil OCAT et lors de réunions (5 dans la zone nord, 5 dans le Sine-Saloum et 5 en Casamance).

- 50 coopératives agricoles axées sur la jeunesse (17 dans le nord, 15 dans le Sine Saloum et 18 en Casamance)
- Jeunes entreprises dans les chaînes de valeur agricoles

Le secteur d'activité englobe l'ensemble des chaînes de valeur agricoles, y compris la production, la transformation et la commercialisation :

- **Vallée du fleuve Sénégal** : riz, légumes, lait et viande ;
- **Sine Saloum** : céréales, lait, viande, légumes et poisson ;
- **Casamance** : bananes, miel, fruits, légumes, lait, viande, noix de cajou.

Les chambres de commerce ciblées sont celles de Saint-Louis, Matam, Louga, Kaolack, Kaffrine, Fatick, Kolda, Sédhiou et Ziguinchor. Le ciblage des coopératives sera déterminé en concertation avec les acteurs locaux, en complément de la liste déjà établie par l'activité.

IV. TÂCHES DU CONSULTANT

Un ou plusieurs consultants ou cabinets seront sélectionnés en fonction des domaines d'expertise et des champs d'études requis. Sous la supervision de l'activité, le ou les consultants et/ou le ou les cabinets réaliseront les tâches suivantes, selon le partenaire et les besoins identifiés :

A. Diagnostic initial et planification

- Réaliser un diagnostic organisationnel, financier et stratégique des bénéficiaires afin d'identifier leurs besoins spécifiques en matière de renforcement des capacités.
- Élaborer un plan de soutien personnalisé pour chaque bénéficiaire, précisant les objectifs, les priorités et les indicateurs de performance.
- Définir un calendrier pour la mise en œuvre des séances de coaching et de formation.

B. Soutien à la création d'emplois dans les chaînes de valeur agricoles

• Améliorer la capacité des coopératives et des entreprises bénéficiaires à créer des emplois pour les jeunes dans les chaînes de valeur agricoles
• Soutenir les entreprises bénéficiaires dans la création d'emplois pour les jeunes dans les chaînes de valeur agricoles

C. Renforcement des capacités en gestion organisationnelle

- Former les bénéficiaires aux principes de la gouvernance interne, de la structuration des équipes et de la répartition des responsabilités.
- Appuyer la mise en œuvre d'outils de planification, de gestion, de suivi et d'évaluation des activités.
- Soutenir la formalisation des procédures internes (administratives, opérationnelles et décisionnelles).

D. Renforcement des capacités en gestion financière et comptable

- Former les bénéficiaires à la comptabilité simplifiée et à la gestion de

trésorerie.

- Mettre en place des outils de gestion budgétaire, de suivi des dépenses et d'analyse de la rentabilité.
- Appuyer la mise en œuvre de tableaux de bord financiers et d'indicateurs de performance.
- Sensibiliser aux obligations fiscales et à la gestion des obligations légales.

E. Renforcement des capacités en stratégie d'entreprise

- Former les bénéficiaires à l'élaboration de plans d'affaires et de stratégies de développement à moyen et long terme.
- Appuyer la définition de la vision, de la mission et des objectifs stratégiques de chaque structure.
- Appuyer la mise en œuvre d'outils d'analyse stratégique (SWOT, etc.) pour orienter les décisions.

F. Renforcement des capacités en marketing et développement des affaires

- Former les bénéficiaires aux techniques de marketing, aux études de marché et au positionnement des produits.
- Appuyer la conception de stratégies de communication et de promotion adaptées aux marchés cibles.
- Soutenir la mise en œuvre des plans d'action commerciaux et des stratégies de fidélisation de la clientèle.
- Conseiller la diversification des canaux de distribution et l'amélioration des relations avec la clientèle.

G. Coaching individuel et soutien personnalisé

- Assurer un suivi régulier des bénéficiaires par le biais de séances de coaching individuelles. Confiance en soi et development personnel.
- Identifier les difficultés rencontrées et proposer des solutions appropriées.
- Encourager le développement du leadership, de la prise de décision et de la gestion du changement.
- Faciliter l'échange d'expériences et le partage des bonnes pratiques entre les bénéficiaires.

H. Suivi, évaluation et capitalisation

- Mettre en place un système de suivi et d'évaluation pour mesurer les progrès.
- Élaborer des rapports périodiques sur l'évolution des capacités et les résultats obtenus.
- Documenter les bonnes pratiques et les leçons apprises en vue d'une future capitalisation, y compris les réussites des jeunes.
- Formuler des recommandations pour assurer la pérennité des acquis et le renforcement continu des compétences.

V. LIVRABLES ATTENDUS

- Rapport de diagnostic initial basé sur le service demandé et le bénéficiaire.
- Plan de soutien et de formation.
- Modules de formation et matériel pédagogique.
- Coaching et rapports de suivi.
- Rapport final de la mission comprenant les résultats, les impacts et les recommandations.

VI. QUALIFICATIONS ET COMPÉTENCES REQUISES

A. Pour un consultant individuel :

- Diplôme universitaire (Bac +4 minimum) en administration des affaires, économie, finance, comptabilité, entrepreneuriat, gestion ou domaine connexe.
- Au moins 5 à 7 ans d'expérience professionnelle en conseil en gestion d'entreprise, en développement organisationnel ou en soutien aux entrepreneurs et aux PME.
- Expérience avérée en matière de formation et d'accompagnement de dirigeants d'entreprises, de coopératives à vocation jeunesse ou de petites entreprises, idéalement dans le secteur agricole ou agroalimentaire.
- Maîtrise des outils de planification stratégique, de gestion financière, de marketing, de communication et de développement commercial.
- Connaissance approfondie du contexte économique et entrepreneurial local, notamment au Sénégal.
- Excellent renforcement des compétences et soutien personnalisé.
- Solide expérience en communication et en promotion des opportunités de formation, en partage d'histoires de réussite des jeunes et en matière d'emploi.
- Capacité à produire des livrables de qualité (rapports, plans d'action, supports de formation).

B. Pour une société de conseil :

- Être légalement constituée et avoir existé pendant au moins 3 ans dans le domaine du conseil en gestion, de la formation ou du développement organisationnel.
- Constituez une équipe multidisciplinaire d'experts en gestion financière, comptabilité, stratégie, marketing et entrepreneuriat.
- Expérience avérée dans la mise en œuvre de programmes de renforcement des capacités ou dans le soutien aux entreprises et coopératives axées sur la jeunesse.
- Fournissez des références vérifiables pour des missions similaires réalisées pour des institutions publiques, des ONG, des projets de développement ou des entreprises privées.
- Solide expérience en communication et en promotion des opportunités de formation, en partage d'histoires de réussite des jeunes et en

matière d'emploi.
- Disposer des capacités logistiques et techniques nécessaires pour assurer la formation, le soutien et le suivi (locaux, équipements, outils numériques, etc.).
- Être capable de produire des rapports analytiques et stratégiques de haut niveau.

C. Compétences techniques clés

- Gestion stratégique et planification d'entreprise.
- Gestion financière, comptable et budgétaire.
- Rédaction de témoignages de réussite de jeunes, de marketing, de communication et de développement commercial.
- Coaching entrepreneurial et accompagnement personnalisé.
- Suivi, évaluation et valorisation des résultats.
- Conception et animation de modules de formation participatifs.

D. Durée et modalités de la mission

- Durée indicative : **de 9 à 18 mois,** selon le nombre de bénéficiaires et le niveau de soutien requis.
- Modalités : combinaison de **formation en groupe, Coaching individuel et institutionnel, et suivi** en milieu de travail.

Avant la mission, le consultant lira les documents produits au préalable (rapport OCAT et tout autre document utile) et organisera une réunion de lancement virtuelle.

VII. SOUMISSION DES DEMANDES

Les documents suivants doivent être soumis en anglais ou en français à abeckwith@iesc.org :

- CV (pour un consultant individuel) ou présentation de l'organisation avec le(s) CV(s) du personnel qui serait/seraient affecté(s) à cette tâche (pour un cabinet de conseil).
- Coordonnées d'au moins trois références pour lesquelles le consultant/cabinet a récemment réalisé des travaux techniques pertinents.
- Une proposition technique de **cinq pages maximum** présentant l'expertise technique du consultant/cabinet et l'approche envisagée pour cette mission. Cette proposition doit préciser les tâches, parmi celles listées dans la section IV, que le consultant/cabinet se propose de réaliser.
- Une proposition de coûts sous Excel, incluant un budget détaillé pour la réalisation de la proposition technique du consultant/cabinet, avec le coût unitaire de chaque poste de dépense. Les coûts doivent être ventilés et inclure la main-d'œuvre, les avantages sociaux, les fournitures, les frais de déplacement et tous autres frais applicables. La proposition de coûts doit comporter une colonne avec une brève

justification pour chaque poste. Les coûts de main-d'œuvre doivent être détaillés pour chaque consultant/membre du personnel affecté, avec leur taux journalier et le nombre de jours de travail prévus pour la réalisation de la proposition technique. Le montant total du budget doit correspondre au montant du paiement proposé pour la mission.

L'objet de la proposition doit inclure « **Consultation pour le soutien aux incubateurs, aux chambres de commerce et aux coopératives agricoles** ». La date limite de soumission est le au plus tard **le 13 février 2026 à 16h00 GMT.**