

Termes de référence relatifs au

Appui au renforcement des capacités des BSOs et de leurs membres dans la filière des ingrédients naturels à vocation cosmétique, et au développement du membership dans le secteur agroalimentaire

1 Contexte général

Le Programme Suisse de Promotion des Importations (SIPPO) est un mandat bien établi du Secrétariat d'Etat suisse à l'économie (SECO) dans le cadre de sa coopération au développement économique. Depuis 2017, SIPPO est porté par Swisscontact, une fondation suisse à vocation commerciale pour la coopération internationale au développement. Swisscontact collabore avec des partenaires sous-traitants (BHP Brugger & Partner, HELVETAS Swiss Intercooperation) et des partenaires de coopération (IPD, CBI, TRIC) pour renforcer son approche mondiale de développement des capacités.

Le SIPPO promeut un commerce durable et inclusif, s'appuyant ainsi sur les valeurs fondamentales de respect, de coopération basée sur le partenariat et d'intégrité telles qu'établies par son code de conduite (voir l'annexe). **L'objectif général** est d'intégrer les pays en développement et en transition dans le commerce mondial. Des services ciblés de promotion des exportations fournis par le biais des organisations de soutien aux entreprises (BSO) renforcent la position concurrentielle et facilitent l'accès au marché et les exportations des entreprises des pays partenaires vers la Suisse, l'UE et les marchés régionaux.

Le SIPPO aide les BSO à améliorer leurs services de promotion des exportations vers les entreprises prêtes à exporter dans leurs pays. **L'objectif global est de renforcer la performance organisationnelle de la BSO**, afin qu'elle soit en mesure de fournir à l'avenir des services professionnels de promotion des exportations indépendamment du SIPPO.

Le SIPPO facilite le renforcement des capacités du personnel de la BSO concernant les services de promotion des exportations, facilite le développement de nouveaux services de promotion des exportations ou l'amélioration de la prestation de services et la performance organisationnelle de la BSO concernant les activités de promotion des exportations (par exemple en utilisant un système de gestion de la relation client). Pour l'ancrage des connaissances pertinentes et pour l'amélioration des services de promotion des exportations, le SIPPO collabore étroitement avec des consultants en développement organisationnel (OD) et des experts du secteur.

Le SIPPO facilite le développement du réseau et de la coopération des BSO dans le contexte local ainsi qu'au niveau international en tant que partie intégrante de l'amélioration de la performance globale des BSOs dans la fourniture de services de promotion des exportations aux entreprises.

2 Objectif de la mission et tâches du Consultant

- **Optimisation des ateliers de formation : Une compréhension approfondie de l'offre marocaine en ingrédients naturels :**

Accompagner l'experte internationale dans une compréhension approfondie de l'offre marocaine en ingrédients naturels à vocation cosmétique et médicinale, en valorisant ses atouts et en identifiant ses défis. Cet appui garantira des ateliers de formation sur mesure, parfaitement adaptés aux besoins du secteur. Par ailleurs, soutenir la CCISM dans la préparation de ces ateliers, notamment en matière de communication et de suivi, afin d'en assurer le bon déroulement et l'impact optimal.

- **Renforcement des capacités de l'ASMEX pour accompagner les coopératives à l'export :**

Animer des ateliers de formation pour renforcer les capacités de l'ASMEX et accompagner les coopératives dans leur développement à l'international. Ces sessions leur fourniront les outils et stratégies nécessaires pour réussir à l'export, en abordant des thématiques telles que la mise en conformité, l'accès aux marchés, le marketing international et la gestion des relations commerciales. L'objectif est de maximiser les opportunités à l'exportation et de favoriser une croissance durable pour les coopératives soutenues par l'ASMEX.

- **Renforcement du Membership de l'ASMEX dans les Filières à Fort Potentiel d'exportation :**

Renforcer l'adhésion à l'ASMEX dans les filières "Capre", "Fruits rouges" et d'autres filières à fort potentiel à l'export, en ciblant les acteurs clés de ces industries pour accroître leur participation et leur engagement. L'objectif est de mobiliser davantage de coopératives et d'entreprises pour qu'elles bénéficient des services de l'ASMEX, notamment en matière de formation, de mise en réseau et de soutien à l'internationalisation. Cette initiative vise à développer une offre compétitive et à faciliter l'accès des produits marocains à de nouveaux marchés, tout en maximisant les opportunités d'exportation pour ces filières stratégiques.

3 Livrables

Le consultant devra fournir les livrables suivants :

a- **Note de cadrage et calendrier détaillé des missions.**

b- **Optimisation des ateliers de formation : Une compréhension approfondie de l'offre marocaine en ingrédients naturels :**

- **Rapport d'analyse détaillée** : Un document approfondi présentant l'offre marocaine en ingrédients naturels à vocation cosmétique et médicinale, mettant en valeur les atouts et identifiant les défis majeurs pour chaque segment du marché.
- **Liste des besoins sectoriels** : Un rapport regroupant les besoins spécifiques des acteurs du secteur pour la formation, basé sur les analyses réalisées, afin d'adapter les ateliers de manière optimale.
- **Matériel de communication** : Création de supports de communication (brochures, présentations, etc.) pour soutenir la CCISM dans la promotion et la diffusion des ateliers, afin d'attirer les participants et de garantir leur engagement.
- **Suivi et évaluation des ateliers** : Élaboration d'un mécanisme de suivi pour évaluer l'impact des ateliers, y compris des questionnaires de satisfaction, des indicateurs de performance, et des recommandations pour des formations futures.
- **Rapport final** : Un document récapitulatif qui analyse les résultats des ateliers, les retours des participants, et l'impact de la formation sur la compréhension et l'adoption des bonnes pratiques dans le secteur des ingrédients naturels à vocation cosmétique et médicinale.

c- **Renforcement des capacités de l'ASMEX pour accompagner les coopératives à l'export :**

- **Plan de formation détaillé** : Un programme structuré pour les ateliers de formation, incluant les objectifs pédagogiques, le contenu des sessions, les méthodes d'enseignement, et le calendrier des sessions.
- **Modules de formation** : Développement de modules spécifiques couvrant les thématiques suivantes : mise en conformité, accès aux marchés internationaux, marketing international, et gestion des relations commerciales. Chaque module inclura des supports visuels (présentations, fiches pratiques) et des études de cas pour illustrer les concepts.
- **Supports pédagogiques** : Création de documents de référence tels que des guides pratiques, des check-lists, des modèles de documents, et des outils de suivi, afin d'accompagner les coopératives dans la mise en œuvre des stratégies abordées lors des ateliers.
- **Rapport d'évaluation des besoins** : Un document qui identifie les besoins spécifiques des coopératives en matière de formation, en fonction de leurs niveaux de préparation et

des secteurs d'activité. Ce rapport servira de base pour personnaliser les ateliers et garantir leur pertinence.

- **Rapport final d'impact** : Un rapport récapitulatif des résultats des ateliers, avec une analyse de l'efficacité de la formation et des recommandations pour les futures sessions. Ce rapport mettra également en lumière les opportunités d'exportation maximisées et les succès des coopératives.

d- Renforcement du Membership de l'ASMEX dans les Filières à Fort Potentiel d'Exportation:

- **Dossier de présentation des services de l'ASMEX** : Un document complet détaillant les services offerts par l'ASMEX, notamment en matière de formation, de mise en réseau et de soutien à l'internationalisation, afin de démontrer la valeur ajoutée de l'adhésion pour les acteurs des filières.
- **Événements de sensibilisation et de recrutement** : Organisation d'ateliers, et rencontres ciblées avec les acteurs clés des filières pour présenter les avantages de rejoindre l'ASMEX et encourager leur participation active. Cela inclut des événements en présentiel et virtuels.
- **Base de données des coopératives et entreprises intéressées** : Compilation d'une base de données actualisée regroupant les coopératives et entreprises intéressées par l'adhésion à l'ASMEX, permettant un suivi personnalisé et une communication ciblée.
- **Suivi et évaluation des adhésions à l'ASMEX** : Mise en place d'un système de suivi permettant de mesurer le nombre d'adhésions, l'engagement des coopératives et des entreprises, ainsi que leur participation aux services proposés par l'ASMEX. Ce système inclura des rapports réguliers sur les progrès réalisés, offrant ainsi à l'ASMEX une évaluation précise et continue de l'impact des actions mises en place.

4 Profile du Consultant

Le consultant doit posséder les qualifications et expériences suivantes :

a. Economiste (niveau 3ème cycle) ou équivalent

b. Expertise en Commerce International et Exportation :

Le consultant doit posséder une solide expérience dans le domaine du commerce international, avec un accent particulier sur les stratégies d'exportation pour les entreprises. Une connaissance approfondie des processus d'exportation, des exigences réglementaires, et des dynamiques des marchés internationaux est indispensable.

c. Expérience avec les Primo-Exportateurs :

Une expérience préalable dans le coaching et l'accompagnement des primo-exportateurs est essentielle. Le consultant doit avoir déjà travaillé avec des entreprises qui débutent dans l'exportation, en les guidant dans les étapes cruciales de leur développement international.

d. Compétences en Animation d'Ateliers et Formation :

Le consultant doit être capable de concevoir et d'animer des ateliers de formation. Des compétences pédagogiques éprouvées, ainsi qu'une capacité à collaborer avec des experts internationaux, sont requises.

e. Connaissance de la Région de Souss Massa et de ses Produits :

Une bonne connaissance de la région de Souss Massa, de ses secteurs économiques clés, et des produits locaux avec un potentiel d'exportation élevé est un atout majeur. Le consultant doit être capable d'identifier les produits phares de la région et de les positionner efficacement sur les marchés internationaux.

f. Compétences en Analyse de Marché:

Le consultant doit avoir une expérience confirmée dans l'analyse de marchés cibles. Il devra démontrer sa capacité à identifier les opportunités d'exportation et à formuler des recommandations stratégiques basées sur des analyses rigoureuses.

g. Capacité à Travailler en Collaboration avec des Institutions et des Organisations Professionnelles :

Le consultant doit avoir une expérience de collaboration avec des institutions telles que des chambres de commerce, des associations professionnelles (ASMEX et la chambre de commerce d'Agadir CCIS-SM, ADA, ANDZOA, et l'Agence Nationales des Eaux et Forêts), et d'autres organismes similaires. Une capacité à comprendre et à répondre aux besoins de ces organisations est cruciale.

h. Langues :

Une maîtrise du français est indispensable, avec une bonne connaissance de l'anglais pour faciliter la collaboration avec des experts internationaux et des partenaires étrangers.

5 Spécification de la mission

Public concerné :

- Dizaines de primo exportateurs dans la région d'Ifrane.
- Les coopératives et les entreprises dans la région du Souss Massa.
- Les acteurs clés dans les filières agroalimentaires à fort potentiel d'export (minimum les filière des capres et fruits rouges)

Organisation de la formation :

- En intra, en présentiel dans les locaux des partenaires dans les régions.

Période souhaitée :

- Avril 2024 – fin juin 2025

6 Durée de la mission

La durée totale de la mission est de 3 mois, avec un budget maximal de 34 jours-homme. Ce budget est réparti de manière approximative comme suit : Les frais de déplacement et d'hébergement en dehors de Casablanca et Rabat seront pris en charge par Swisscontact :

Etapes	Livrables	HJ	Date limite
a. Note de cadrage et calendrier détaillé des missions.	Note de cadrage et calendrier détaillé des interventions	2	Une semaine après la signature du contrat
b. Optimisation des ateliers de formation : Une compréhension approfondie de l'offre marocaine en ingrédients naturels	Voir la liste des livrables ci-dessus.	12	Une semaine après la validation de la 1 ^{ère} étape
c. Renforcement des capacités de l'ASMEX pour accompagner les coopératives à l'export	Voir la liste des livrables ci-dessus.	10	La date sera fixée en concertation avec nos BSOs
d. Renforcement du Membership de l'ASMEX dans les Filières à Fort Potentiel d'Exportation	Voir la liste des livrables ci-dessus.	10	La date sera fixée en concertation avec nos BSOs et les parties prenantes contactées.

7 Rémunération

Le consultant sera engagé par Swisscontact conformément aux normes et réglementations de Swisscontact, comme spécifié dans un contrat.

Le paiement de la mission sera effectué en deux temps :

- 40 % à la validation des trois premières étapes : a et b.
- 60 % à la validation de la dernière étape : c et d.

La proposition financière intégrant le montant forfaitaire de la prestation dans son ensemble en HT et TTC.

Rabat, 26/03/2025

.....
Corinne Massardier
Directrice Swisscontact Maroc

.....
Karim EL HAUD
Country Representative Morocco

.....
Consultant :

8 Annexes

A. Grille d'évaluation des consultants

Critère d'évaluation	Note max	Note technique (60%)	Justification de la note technique	Note Financière (40%)
Economiste (niveau 3 ^{ème} cycle) ou équivalent	5			
Bonne connaissance du fonctionnement et des missions des organisations d'appui à l'export, telles que l'ASMEX et les Chambres de Commerce, ainsi qu'une compréhension approfondie des défis et des opportunités à l'export pour les primo-exportateurs	10			
Capacité à adapter les contenus aux besoins spécifiques des bénéficiaires (ASMEX, CCISM, coopératives, etc)	5			
Compétences en Animation d'Ateliers et Formation	5			
Connaissance des régions de Souss-Massa et Fès-Meknès et de leurs produits.	5			
Capacité à Travailler en Collaboration avec des Institutions et des Organisations Professionnelles	5			
Langues	5			
Total	40			

B. Code of Conduct



Swisscontact works in many different countries and cultural environments. Our values are to be recognised and respected by all employees.

The objective of the Code of Conduct (CoC) is to provide the employees with guidelines concerning their expected conduct at work and in public regardless of their cultural background. Compliance with the CoC ensures a constructive and innovative working climate based on mutual trust and safeguards Swisscontact's reputation and operational efficiency.

Furthermore the CoC is an integral part of Swisscontact's contracts with its contractual partners and consultants. They take on the commitment to hold themselves accountable for the observance of the CoC and to behave accordingly.

Swisscontact employees, consultants and partners must therefore:



Respect contractual and legal obligations, comply with all applicable laws and regulations.



Adhere to high ethical standards by respecting the rights and dignity of all persons with whom they are dealing and respect all persons equally and without discrimination based on gender, color, religion, social status, age, disability, sexual orientation, family status or nationality. Mobbing and sexual harassment are not tolerated.



Employees shall conduct all duties with integrity, free from corruption, nepotism, bribery, etc. They shall not accept illicit benefits nor extend such benefits to other persons.



Not compete in any way with Swisscontact's business and avoid conflicts of interest to the detriment of Swisscontact.



Comply with the International Labour Standards (ILO) and the regulations on child and youth protection, and comply with Swisscontact's Local Security Plan.



Keep Swisscontact's business, financial and technical data as well as internal business documents confidential and not misappropriate Swisscontact's or other companies tangible or intellectual property.



Actively help Swisscontact in achieving compliance with this Code of Conduct. Read the full Code of Conduct to learn how Swisscontact makes its CoC work and consult it in case of a suspected breach of CoC.

All employees and partners ensure to adhere to the CoC. Disregard for the CoC can lead to measures consistent with a violation of the contract.