



Le Collectif Stratégies Alimentaires (CSA) recherche un-e Consultant-e pour une mission d'appui aux OP du Tchad visant à renforcer celles-ci dans leur capacité à faciliter l'accès des coopératives aux processus d'Achats Institutionnels

1. CONTEXTE ET JUSTIFICATION

Le CSA et l'Asprodeb, deux agri-agences de l'alliance AgriCord, mènent un projet financé par le Ministère fédéral allemand de la coopération économique et du développement (BMZ) via la GIZ. Ce projet s'insère dans le programme "Les organisations d'agriculteurs façonnent le développement des systèmes alimentaires 2023-2026", présenté par AgriCord à la GIZ.

L'objectif de ce projet est de renforcer la capacité des organisations paysannes (OP) à convaincre les autorités et institutions publiques à développer des programmes d'achats institutionnels basés sur l'approvisionnement local, adapté aux contraintes des agriculteurs familiaux, et à intégrer les céréales et tubercules produits localement dans les farines panifiables. Le projet soutiendra également les capacités des OP et des coopératives à s'organiser pour répondre à la demande créée par ces nouveaux programmes.

Le projet est mené en collaboration avec le ROPPA (Réseau des organisations paysannes et de producteurs agricoles de l'Afrique de l'Ouest) et la PROPAC (Plateforme Régionale des Organisations Paysannes d'Afrique Centrale), ainsi que leurs membres nationaux.

Le CSA est, de son côté, chargé en particulier de l'axe de travail qui concerne les achats institutionnels locaux et durables.

A ce titre, parmi les activités prévues dans ce projet, il devra organiser pour les pays d'interventions sélectionnés par les deux réseaux Propac et Roppa, un coaching adapté afin de répondre aux besoins spécifiques des OP de ces pays d'intervention. Ces besoins spécifiques ont été identifiés avec les points focaux désignés par les OP des pays d'intervention.

Pour le Tchad, il a été établi qu'un coaching est nécessaire afin de renforcer les OP à accompagner leurs coopératives membres à s'organiser efficacement pour répondre aux exigences de ces appels d'offre visant des produits alimentaires. Il s'agit en particulier de renforcer leur capacité à organiser l'agrégation de l'offre et à chercher des solutions adaptées au contexte pour le préfinancement des achats aux coopératives.

Cet appui/coaching devra s'articuler autour de réunions préparatoires en distanciel (3 réunions) avec les points focaux du Tchad et la référente du projet au sein de l'équipe CSA, afin d'affiner le programme de la mission de coaching qui interviendra la 2eme quinzaine de mars 2026.

2. OBJECTIFS DE LA MISSION

A. Objectif Général

L'objectif de cette mission de consultance est de renforcer les capacités des leaders/animateurs des OP du pays d'intervention (Tchad) afin d'améliorer leur aptitude à accompagner les coopératives membres désireuses de répondre aux appels d'offre en matière d'achats alimentaires locaux et durables. Cet appui se concrétisera par une mission de coaching sur place avec les leaders/animateurs désignés par les OP partenaires.

Le consultant sera un véritable facilitateur et expert technique ; il aura pour rôle de donner aux OP les outils et les compétences nécessaires pour leur permettre d'améliorer leurs propres capacités d'appui aux coopératives.

Il devra construire un programme de coaching adapté aux besoins exprimés par les OP et se rendre sur place pour une mission d'appui (5 à 7 jours max) afin de délivrer ce coaching aux délégués désignés par les OP.

Afin de permettre un coaching efficace, l'équipe a choisi de concentrer le coaching essentiellement sur la filière du riz : il s'agit d'une production largement répandue sur l'ensemble du territoire, et d'une matière première qui figure dans la quasi-totalité des procédures d'appels d'offre pour les achats institutionnels. Ce travail de coaching devra néanmoins être conçu de telle manière qu'il pourra constituer un apprentissage capitalisable utile et transposable aux autres filières.

B. Objectifs Spécifiques

1. **Affiner l'analyse des besoins des OP en matière d'appui** : si ce travail a déjà été commencé en interne au travers de réunions préparatoires entre les points focaux des OP et la référente CSA, il s'agit néanmoins pour le consultant de compléter cette analyse afin de construire un programme de coaching adapté.
2. **Traduire ces besoins en un programme de coaching** : celui-ci devra être adapté au contexte tchadien et détaillé. Il devra se baser sur les informations récoltées lors des réunions préparatoires avec les OP.
3. **Délivrer un coaching dynamique et concret sur place (5 à 7 jours max à Ndjamena-Tchad)** : ces séances devront être interactives ; elles impliquent la production d'outils de capitalisation des savoirs, informations, processus décrits et transmis aux producteurs, responsables et animateurs d'OP assistant à la formation/coaching.

3. METHODOLOGIE ET LIVRABLES

Le consultant devra préparer sa mission de coaching au Tchad avec les organisations paysannes partenaires locales et la référente du projet pour le CSA. Cette préparation visera à affiner la demande des OP afin de permettre au consultant de concevoir sa mission de coaching sur place de façon adéquate pour répondre aux besoins de ces OP.

A. Méthodologie

Objectif : Sur base des informations déjà recueillies par la référente du projet, le consultant devra affiner l'identification des besoins des OP du Tchad en matière de renforcement de capacités.

1. Etablir un contact et préciser le calendrier des activités avec les OP partenaires : le consultant établira le contact avec les personnes « points focaux » désignées par les OP partenaires pour définir un calendrier pour la suite des activités prévues dans la mission dudit consultant. Il est établi que la mission de coaching sur le terrain devra se dérouler durant la dernière semaine de mars. Cette période a été choisie en accord avec les points focaux désignés par les OP locales pour favoriser une bonne participation des délégués (période creuse entre deux saisons culturelles, notamment, et après le Ramadan), il est donc important de faire le nécessaire pour respecter ce choix.

2. Analyser les besoins des OP partenaires : sur base du premier diagnostic établi au préalable avec les OP, le consultant organisera 2 à 3 réunions selon les besoins afin d'affiner la définition des besoins des OP en termes d'appui pour l'atteinte de leur objectif, c'est-à-dire d'être en capacité d'appuyer efficacement les coopératives membres à structurer l'offre (filière du riz) afin de leur permettre de répondre à des appels d'offre d'achats institutionnels. Cette phase devra permettre au consultant de concevoir un programme de coaching pour la mission de terrain, en tenant compte des éléments recueillis, mais également de suggérer les aspects à préparer du côté des OP partenaires, qui pourront amener des éléments de leurs expériences antérieures (succès et échecs) afin de nourrir les séances de coaching sur le terrain et en tirer des enseignements.

3. Préparation du coaching et du descriptif complet de celui-ci : le consultant, sur base des étapes antérieures, préparera une proposition de coaching détaillée, incluant une méthodologie d'animation, mais également une planification du temps consacré à chaque séance, et les outils pédagogiques qui seront utilisés sur place. Il est établi que les activités ne devront pas excéder 5 à 6 jours de coaching effectif sur place. Par écrit (mail), et lors d'une réunion online, il présentera ce cursus complet planifié à la référente du projet pour que celle-ci l'approuve en bonne intelligence avec les OP partenaires. La mission de coaching devant faire l'objet d'un travail sérieux de capitalisation, le consultant listera les principaux concepts et apprentissages relevant compris dans son cursus, pour permettre la réalisation de capsules vidéos qui seront tournées sur place et utilisées ensuite pour la capitalisation et la mise à échelle des apprentissages et la visibilité du projet.

NB : la référente du projet pour le CSA étant présente sur place lors de la mission de coaching, elle peut être partie prenante dans l'animation des séances (animation de groupes, par ex) selon les consignes du consultant.

4. Préparation pratique de la mission sur le terrain : en parallèle avec les étapes précédentes et en accord avec la référente du projet (sur les dates en particulier), le consultant se charge de préparer les aspects pratiques de sa mission sur place (billet d'avion, hôtel, visa).

5. Mission de coaching sur place : le consultant opérationnalisera le cursus de formation préparé au préalable, et tel qu'approuvé par le CSA. Il mènera à bien les séances, en n'omettant pas d'y intégrer des parties interactives, avec les délégués des OP. Il devra également prévoir, à l'issue de chaque journée de coaching, un moment d'évaluation avec les participants. Ceux-ci pourront alors exprimer un retour sur les contenus, et éventuellement le besoin de revenir sur l'un ou l'autre concept évoqué au cours de la séance du jour. Le consultant fera sur cette base les éventuelles adaptations nécessaires et prévoira alors un temps de retour sur ces concepts en début de séance du jour suivant.

6. Restitution et recommandations : lors du dernier jour, un atelier d'échange viendra clôturer la session de coaching. Celui-ci sera à la fois un atelier de restitution de l'activité, auquel, outre les participants aux séances de coaching présents en salle on conviera en ligne les représentants des OP qui le souhaitent appartenant aux deux réseaux concernés par le projet (soit les OP membres de ROPPA et de PROPAC). Il visera à résumer en une heure et demie maximum les principaux contenus abordés lors du coaching et donnera également au consultant l'occasion de conclure par des recommandations en lien avec la thématique. Un espace d'échange d'une demi-heure avec les participants en présentiel et en ligne sera prévu à l'issue de cette séance. L'organisation de la séance online dans ses aspects pratiques sera géré par la référente du projet et les OP locales (invitations pour les participants online et diffusion online).

7. Outils pédagogiques et gestion des connaissances : comme précisé antérieurement, le matériel de coaching à distribuer aux participants sera préparé et approuvé au préalable. Le consultant aura également prévu (avec la collaboration des OP locales) la multiplication et la diffusion de ce matériel pédagogique éventuel utile aux séances en préalable à celles-ci.

A l'issue de la mission de coaching sur le terrain, le consultant disposera de 20 jours pour livrer au CSA le matériel pédagogique augmenté de recommandations en lien avec les retours reçus en cours du coaching. Ces éléments seront utilisés pour produire du matériel de capitalisation du projet. Également, sur place en cours de coaching, la référente du projet pour le CSA aura prévu avec les OP locale la mise à disposition d'une équipe qui sera chargée de réaliser un court documentaire et des capsules vidéo visant à promouvoir l'activité d'une part, mais également à capitaliser un certain nombre de concepts transmis au cours du coaching (comme évoqué au point 3). Le consultant s'engage à participer pleinement au tournage de ces capsules.

2. LIVRABLES

1. **Calendrier des activités** : à concevoir comme décrit au point 1 ci-dessus au maximum 1 semaine après la signature du contrat.
2. **Rapport des réunions de préparation** : le consultant fournira dans les 5 jours suivant les réunions préparatoires à la mission de terrain, les rapports des réunions de préparation afin que ceux-ci soient revus et approuvés par la référente du projet au CSA et les points focaux des OP partenaires au Tchad. Ceux-ci s'engagent à approuver ces rapports dans les 48h suivant réception. Sur base de ces rapports, et au minimum 3 semaines avant le début de la mission, le consultant tirera de ces réunions et des rapports liés, une synthèse des besoins identifiés et des thématiques précises d'apprentissage qu'il compte inclure dans son programme de coaching sur le terrain.
3. **Production du déroulé du coaching et matériel complet** : en parallèle, le consultant préparera le contenu précis de son cursus de coaching (tel que décrit au point 3 du chapitre méthodologie) et le matériel pédagogique associé (présentations powerpoints, manuels, fiches, outils d'animation) au CSA. Il fournira ceux-ci, comme indiqué, au minimum 10 jours avant le début de la mission de terrain.
4. **Matériel de capitalisation** : comme précisé au point 7 du chapitre méthodologie, le consultant fournira au CSA, dans les 20 jours après la fin de la mission de terrain, le matériel pédagogique revu en fonction des retours et adaptations intervenus. Il fournira également l'outil de présentation utilisé pour la réunion de restitution/recommandations évoquée au point 7 du chapitre « méthodologie ».
7. **Rapport de mission et time-sheets** : Au plus tard un mois après le retour de mission, le consultant fournira son rapport de mission, les éventuelles pièces justificatives à caractère financier, dont les time-sheets de l'ensemble de ses activités pour la mission complète.

7. Calendrier (max 18 jours de travail effectif)

Activités	Période
Calendrier des activités (0.2 j)	Semaine 1 (12 au 18 janvier)
Organisations des réunions de préparation et rapports (1.8 j)	Semaine 1 à 4 max (semaine du 2 au 8 février)
Production du déroulé du coaching et matériel pédagogique (5 j)	Semaine 8 max (date limite remise 8 mars)
Mission de coaching sur le terrain (10 j)	Semaine 11 (du 23 au 29 mars)
Matériel de capitalisation (2j)	Semaine 14 (20 avril max)
Rapport de missions et finalisation administrative (1j)	Semaine 15 (27 avril max)

8. Compétences Requises

- **Expertise en politiques publiques** : Connaissance approfondie des législations et politiques en matière d'achats institutionnels et agricoles.
- **Expérience en opérationnalisation de processus d'achats institutionnels avec des coopératives agricoles** : Capacités éprouvées en négociation des contrats, connaissance approfondie des mécanismes de financement/préfinancement, gestion post-récolte, connaissance opérationnelle des processus d'achats institutionnels avec les principaux donneurs d'ordre internationaux (WFP, FAO, ONG internationales, stocks stratégiques nationaux).
- **Expérience avérée de travail avec les OP et coopératives** : connaissance approfondie du fonctionnement et enjeux des coopératives agricoles au sud
- **Connaissance des contextes régionaux** : Familiarité avec les dynamiques socio-économiques de l'Afrique Centrale.
- **Compétences en communication** : Excellentes aptitudes rédactionnelles et de présentation pour la rédaction des rapports et la synthèse des informations.
- **Compétences en formation et animation** : Capacité à organiser et conduire des sessions de réunion/formation pour divers groupes d'acteurs, avec des outils et supports pédagogiques, dans un esprit d'interactivité avec les apprenants.

9. Budget et Ressources

Le budget alloué pour cette étude doit couvrir les frais de préparation (temps de travail réunions préparatoires, production des divers livrables), et autres dépenses opérationnelles (frais de mission). Une proposition détaillée du budget doit être soumise par le consultant.

10. Modalités de Soumission

Les propositions doivent inclure :

- Un CV détaillé du consultant ou de l'équipe de consultants.
- Des références éventuelles en lien avec des expériences pertinentes et/ou publications du consultant en lien avec la mission, sa thématique et le type d'activités à produire.
- Une offre technique détaillant la méthodologie pour la préparation et la tenue du coaching, en ce compris sur les méthodes d'animation envisagées.
- Une offre financière détaillée.

Les soumissions doivent être envoyées par courrier électronique à l'adresse suivante : anne.petre@csa-be.org pour le 05/01/2025.