

Termes de référence pour le recrutement d'un consultant

Titre de la consultation	Elaboration d'un cahier de charge pour la modernisation de cassaveries dans la région Nord
Période de performance Prévues	1er octobre 2023 – 30 octobre 2023
Jours de voyage :	2
Jours de travail :	15
Rapport et presentation	5
Niveau d'effort total (jours) :	22

I. Contexte

Résilience et Avancement du Secteur Agricole en Haïti (RASAHA) est une initiative de cinq années du programme « Feed the Future (FtF) » de l'USAID mise en œuvre par DAI. Son but est d'accroître la résilience des individus, des ménages et des communautés grâce à des systèmes de marché renforcés, performants et inclusifs. Son objectif général est d'établir et de renforcer des systèmes de marché agricole durables et inclusifs, résilients aux chocs et aux stress. Ses objectifs spécifiques sont de :

1. Améliorer l'efficacité du système de marché agricole.
2. Accroître l'investissement et l'engagement du secteur privé dans le système de marché.
3. Renforcer la résilience des ménages et des communautés, c'est-à-dire leur capacité à se remettre des chocs et des stress.

Conformément à son objectif d'améliorer l'efficacité du système de marché agricole, RASAHA s'engage à supporter un partenariat entre trois acteurs, JB Vital (un agrégateur et exportateur de la cassave) , STRATEGIE et CRDDT pour renforcer la production et la commercialisation du manioc et de la cassave dans les départements du Nord et le Nord 'est. L'un des objectifs de ce partenariat est le positionnement de la cassave sur le marché national et international que l'exportateur a accès et l'augmentation du profit des producteurs. En effet, l'exportateur a déjà une demande régulière de 2 containers de cassave de haute qualité par semaine qu'elle ne peut encore satisfaire. Pour y parvenir, il faut faire monter les cassaveries à de plus grande échelle de production de cassave en conformité avec les normes de qualité de ce marché plus rémunérateur car la presque-totalité des attributs de la cassave dépend des cassaveries.

Ainsi, pour aider les acteurs, à savoir agrégateurs et exportateurs à renforcer les capacités des cassaveries pour qu'elles produisent de la cassave qui satisfait les exigences de leur marché, RASAHA va supporter un appui technique dans le cadre de ce partenariat, par le biais d'un consultant, pour déterminer la situation actuelle des cassaveries et identifier les tâches à mener pour qu'elles arrivent à produire de la cassave de qualité qui satisfait la demande du marché de l'exportateur.

II. Objectif

Faire le diagnostic de 8 cassaveries dans la région Nord afin d'identifier leurs potentialités et leurs faiblesses et rédiger un cahier de charge sur les actions à mener pour moderniser chacune d'elles afin qu'elles produisent de la cassave pour satisfaire la demande (quantitative et qualitative) du marché cible.

III. Tâches

Travailler avec l'exportateur pour connaître les exigences de son marché et celles des autres marchés que d'autres exportateurs ont accès, en termes de qualité (physique, organoleptique, sanitaire) et de quantité.

- Faire le diagnostic de 8 cassaveries présélectionnées avec l'exportateur pour déterminer la situation actuelle de chacune d'elles particulièrement leur capacité de production de cassave, les conditions de production et la qualité de cassave qu'elles produisent.
- Faire ressortir les points forts et les points faibles de chaque cassaverie pour produire la cassave qui répond aux exigences de qualité du marché que l'on envisage de pénétrer.
- Préciser les besoins des cassaveries notamment en matière d'infrastructures, d'énergie de cuisson de la cassave, d'outils, de matériels et de connaissances pour produire la cassave qui répond aux critères de qualité (physique, organoleptique, sanitaire) du marché visé.
- Identifier les points faibles à corriger au niveau des opérations post-récoltes pour produire de la cassave de qualité.
- Définir toutes les actions à mener au niveau de chaque cassaverie (individuelle) pour couvrir leurs besoins.
- Faire une classification des cassaveries par leur capacité actuelle de production de cassave et leur capacité de production projetée après leur renforcement, en vue de sélection de celles qui se révèlent les plus performantes pour satisfaire la demande du marché de l'exportateur.

IV. Livrables

Le consultant doit couvrir tous les points définis dans sa tâche. Il mettra à la disposition du projet RASAH et ses partenaires du marché de manioc et de la cassave, un document final comprenant les annexes, tableaux, photos, croquis, cartes et toute autre documentation nécessaire pour la bonne compréhension du document à la fin de la consultation. Les principaux extraits attendus sont :

- Faire ressortir tous les problèmes à résoudre pour produire de la cassave de qualité en conformité avec les marchés de qualité envisagée.
- Situation actuelle des cassaveries en termes de quantité et qualité de cassave qu'elles produisent par rapport aux exigences du marché envisagé.
- Présentation pour chaque cassaverie des facteurs qui limitent la production de cassave de qualité en conformité avec les exigences de qualité du marché envisagé.
- En fonction des ressources de chacune des cassaveries, faire une projection de changement pour chacune d'elles et définir toutes les tâches à mener pour combler l'écart entre la situation actuelle et la situation projetée et atteindre le changement.
- Présentation à RASAH, à l'exportateur et aux autres partenaires des résultats de la consultation.

V. Durée de la consultation :

Le temps de la consultation est estimé à 25 Personnes/jours (P/J) répartis comme suit :

Activités	Durée (personne/jour)
Préparation de méthodologique et de l'agenda	1
Rencontre avec les partenaires (JB Vital, RASAH, CRDDT, STRATEGES)	2
Conduite de mission sur le terrain	11
Présentation de résultats de la consultation	1
Soumission de rapport	5
Voyages	2
Total	22

VI. Résultats attendus et période de remise des résultats

a. Résultats attendus

Les résultats attendus sont les suivants :

- Résultats du diagnostic des cassaveries ;
- Présentation des résultats sur PowerPoint, incluant notamment le résultat du diagnostic et le cahier de charges proposé pour moderniser les cassaveries ;
- Rapport final de la consultation. Il doit être remis en 2 exemplaires copies dures et en version électronique. Il inclura le résultat du diagnostic et le cahier de charge qui ont intégré les commentaires et suggestions des parties prenantes, particulièrement ceux des personnes présentes à la présentation.

b. Remise des résultats

La période pour la remise des résultats est la suivante :

Résultats	Période de remise, après la signature du contrat
Résultat du diagnostic des cassaveries	18
Cahier de charge pour moderniser les cassaveries	22
Présentation sur PowerPoint des résultats de la consultation	25
Rapport final	29

VII. Aspects administratifs

La consultation sera menée sous la direction du projet RASAH. Le consultant travaillera directement avec l'équipe responsable de l'objectif I du projet qui s'occupe du renforcement de l'efficacité du système de marché. Le consultant utilise son propre équipement informatique dans le cadre de ce travail.

VIII. Profil du Consultant

Le consultant doit :

- Se prévaloir d'une formation universitaire et d'une expérience minimale de 5 ans dans l'industrie agroalimentaire, notamment dans l'industrie de la cassave ou d'autres produits dérivés du manioc.
- Avoir déjà réalisé des missions semblables, notamment en Haïti.
- Etre familiarisé avec les conditions pour obtenir la certification " GAP global ou HACCP".
- Présenter une lettre de référence d'un importateur de produits haïtiens.
- Bonne communication orale et écrite en français et en créole .
- Avoir de l'expérience dans l'exportation de produits agricoles.