

FICHE DE MISSION / TERMES DE RÉFÉRENCE

Renforcement des Capacités des Micro-Entrepreneurs Agricoles (FOSAG)

Titre de la mission	Renforcement des capacités des Fournisseurs de Services Agricoles (FOSAG) / HT7007
Type de consultation	Consultant
Zones d'intervention	Nord-Est (10 groupes/individus) et Sud (6 groupes/individus)
Nombre de bénéficiaires	16 micro-entreprises (groupes et individuels) pour un total de 40 FOSAG
Durée estimée	À définir selon offre technique
Budget indicatif	À définir – soumettre une offre financière détaillée
Date limite de soumission	15 juillet 2026 à 23 :59 Pm heure D'haiti

1. Contexte et Justification

Dans le cadre de son programme d'appui au développement agricole, le projet a identifié et soutenu 16 groupes de Fournisseurs de Services Agricoles (FOSAG) répartis dans deux zones géographiques : 10 dans le Nord-Est et 6 dans le Sud d'Haïti. Ces acteurs — individuels ou organisés en groupes — sont appelés à jouer un rôle important dans la fourniture de services et d'intrants agricoles aux exploitants ruraux.

Un premier appui financier de 400 USD par FOSAG a été accordé afin qu'ils puissent lancer des activités définies dans leurs plans d'affaires. Forts de cette première expérience, le projet souhaite désormais aller plus loin en renforçant durablement leurs compétences en gestion d'entreprise, leur accès aux marchés et aux financements, ainsi que certaines capacités techniques spécifiques liées à la gestion des semences et à l'élevage.

Le projet fait appel à une firme spécialisée pour concevoir et mettre en œuvre ce programme de renforcement de capacités de deuxième phase.

2. Objectifs de la Consultation

2.1 Objectif général

Renforcer les capacités managériales, techniques et commerciales des 16 groupes de FOSAG afin qu'ils deviennent des micro-entreprises agricoles viables, compétitives et autonomes.

2.2 Objectifs spécifiques

- Améliorer les compétences en gestion d'entreprise et entrepreneuriat des FOSAG (comptabilité simplifiée, gestion des stocks, plan d'affaires, etc.)
- Faciliter l'accès des FOSAG aux mécanismes de financement adaptés à leur profil (crédit agricole, microfinance, subventions)
- Renforcer les liens commerciaux des FOSAG avec les marchés agricoles locaux et régionaux (linkages marché, négociation, foires)
- Renforcer des compétences techniques ciblées : gestion et conservation des semences, pratiques d'élevage de base

3. Résultats Attendus

- Un diagnostic participatif des besoins spécifiques de chacun des 16 FOSAG est réalisé
- Un programme de formation modulaire et adapté est conçu et dispensé aux groupes FOSAG qui sont sélectionnés sur la base de leur propension à être durable dans les deux zones
- Des outils pratiques de gestion (fiches de suivi, registres, plans d'affaires simplifiés) sont développés et remis aux bénéficiaires
- Des mécanismes de mise en relation avec des institutions financières sont identifiés et activés pour au moins 75% des groupes de FOSAG
- Des linkages commerciaux sont établis ou renforcés pour au moins 75% des groupes FOSAG
- Un rapport final documentant les activités, les résultats et les recommandations est produit

4. Tâches et Méthodologie

Voici les tâches principales qui sont attendues (mais sujettes à modification) :

- Conduire une évaluation initiale (baseline) des 16 FOSAG : profil, capacités actuelles, besoins et opportunités
- Concevoir un programme de renforcement de capacités modulaire, différencié selon les zones NE et Sud
- Organiser et animer des sessions de formation en présentiel (gestion entrepreneuriale, accès au financement, techniques agricoles ciblées)
- Assurer un accompagnement/coaching individuel ou en petits groupes post-formation
- Faciliter des visites d'échange entre FOSAG et/ou avec des acteurs du marché
- Produire des outils pédagogiques adaptés au contexte local (fiches, manuels illustrés en créole si nécessaire)
- Rédiger un rapport final incluant les données de suivi, les leçons apprises et les recommandations pour la suite

5. Profil de la Firme

- Expérience avérée en développement de micro-entreprises agricoles ou en appui aux chaînes de valeur agricoles en Haïti
- Expertise en renforcement de capacités entrepreneuriales et/ou en microfinance agricole
- Bonne connaissance des zones Nord-Est et/ou Sud d'Haïti
- Capacité à travailler en créole haïtien (oral et écrit) et en français
- Expérience en formation participative d'adultes (approche andragogique)
- Connaissance des filières semencières et/ou de l'élevage (un atout)

6. Livrables

#	Livable	Échéance
L1	Rapport de démarrage incluant le diagnostic des 16 FOSAG et le plan de formation	Xxx
L2	Outils pédagogiques et supports de formation validés	Xxx
L3	Rapport d'activité mi-parcours (sessions réalisées, présences, observations)	Xxx
L4	Rapport final avec données, résultats, leçons apprises et recommandations	XX

7. Modalités de soumission

- Les offres doivent être soumises par courrier électronique à l'adresse suivante : **ht_proc@crs.org**
 - **Objet du courriel** : *HT7007 + [Nom du Fournisseur]*
 - Les propositions doivent être transmises en format PDF et inclure l'ensemble des documentsToute soumission tardive ou ne respectant pas le format de l'objet du courriel pourra ne pas être prise en considération.

8. Clause d'évaluation des offres

Les offres reçues seront évaluées selon une approche combinant une pondération technique (70 %) et financière (30 %).

- **Seuil minimum technique** : Une note technique d'au moins 50/70 est requise pour que l'offre soit considérée et que l'évaluation financière soit ouverte.

A. Évaluation technique (70 %)

- Compréhension de la mission et pertinence de l'approche : 20 %
- Qualité de la méthodologie et du plan de travail : 20 %
- Expérience et expertise du/de la consultant(e) ou de l'équipe : 20 %
- Qualité des livrables antérieurs / échantillons de travail : 10 %

B. Évaluation financière (30 %)

- Compétitivité du budget : 25 %
- Cohérence et justification du budget : 5 %