

Recrutement d'un consultant firme pour l'identification des opportunités des marchés d'exportation potentiels (demande régionale) pour les produits de 13 chaînes de valeur sélectionnées de l'agribusiness

TERMES DE REFERENCE

1. INTRODUCTION

1.1. Introduction – Contexte général

Le Gouvernement de la République Démocratique du Congo a reçu de l'Association Internationale pour le Développement (IDA) du Groupe de la Banque Mondiale des Fonds pour le financement la mise en œuvre du Projet de Facilitation du Commerce et d'Intégration dans la Région des Grands-Lacs (PFCIGL).

L'objectif de développement du projet proposé est de faciliter les échanges commerciaux et d'améliorer la commercialisation des chaînes de valeur sélectionnée pour les commerçants, en particulier les petits commerçants et les femmes commerçantes, dans les endroits ciblés des régions frontalières de la région des Grands Lacs.

1.2. Composantes du projet

Le projet comprend 4 composantes ci-après :

Composante 1 : Améliorer l'environnement réglementaire pour le commerce transfrontalier.

Sous-composante 1.1 : Réforme réglementaire et simplification des procédures pour les petits commerçants.

Sous-composante 1.2 : Mise en œuvre du système de frontières intelligentes.

Sous-composante 1.3 : Coordination et suivi de l'intégration régionale.

Composante 2 : Améliorer les infrastructures commerciales de base.

Sous-composante 2.1 : Réhabilitation et modernisation des postes frontières.

Sous-composante 2.2 : Construction et développement de marchés frontaliers.

Sous-composante 2.3 : Amélioration des ports lacustres.

Sous-composante 2.4 : Réhabilitation des routes d'accès locales.

Composante 3 : Appuyer la commercialisation des chaînes de valeur transfrontalière.

Sous-composante 3.1 : Investissements dans les installations pour ajouter de la valeur aux produits.

Sous-composante 3.2 : Promotion des exportations de certains produits.

Sous-composante 3.3 : Étiquetage, certification et conformité des produits sélectionnés.

Composante 4 : Mise en œuvre et suivi et évaluation

Sous-composante 4.1 : Appui à la mise en œuvre et communication.

Sous-composante 4.2 : Suivi & évaluation du Projet.

1.3. Justification de l'étude

La présente mission s'inscrit dans le cadre de la composante 3 Appui à la Commercialisation des Produits de Chaînes de valeur sélectionnées.

L'objectif de la composante est d'appuyer les acteurs dans les chaînes de valeur sélectionnées dans les régions frontalières de la Région des Grands Lacs (en particulier les associations des commerçants et les coopératives qui fournissent des services d'accès aux marchés et de transformation légère des produits destinés à l'exportation) afin d'accroître et d'améliorer les capacités locale et régionale à commercer et valoriser les produits essentiellement agricoles. L'accent sera placé sur les activités post production dont la consolidation, la transformation, le transport, la certification des produits dédiés à l'exportation.

Les interventions dans le cadre de cette composante seront orientées par quatre principes de conception qui, en particulier, donnent priorités aux chaînes de valeur qui : (a) ont un fort potentiel de croissance et d'exportation dans la région, en particulier celles qui sont actuellement entravées par les coûts élevés des échanges ; (b) tirent le meilleur parti des interventions de facilitation des échanges dans le cadre du projet ; (c) améliorent les opportunités économiques pour les jeunes et les femmes ; et (d) s'appuient sur les systèmes et pratiques économiques locaux appropriés.

Une analyse sectorielle réalisée par l'IFC en juin 2015 pour déterminer les sous-secteurs agricoles prêts pour un investissement commercial a mis en évidence des opportunités potentielles d'investissement commercial dans les sous-secteurs du riz, des produits laitiers, de la viande bovine, du manioc, ainsi que des opportunités d'importation de produits de la pêche, de pommes de terre et d'huile de palme. Par ailleurs, la Stratégie Nationale de Promotion des Exportations et de Diversification des marchés, SPED-RDC, le plan directeur d'industrialisation de la République Démocratique du Congo (2021) et les institutions internationales et ONG de développement ont identifié plusieurs produits de base à fort potentiel en termes de commerce régional, notamment les produits de pêche, les fruits, l'huile de palme, le riz, les produits laitiers, la pomme de terre, les légumes, les pommes de terre, la tomate, les huiles essentielles (patchouli, moringa), ainsi que des opportunités d'importation de manioc, de maïs, de viande bovine, etc. De même, une étude sur l'état des lieux des chaînes de valeur commanditée par le PFCIGL a identifié sept (07) chaînes de valeur notamment les chaînes de valeur du maïs, du manioc, du riz, du café, du palmier à huile, de la tomate et du poisson comme présentant un potentiel de développement et d'exportation. A la séance de validation, les participants à l'atelier ont recommandé au PFCIGL d'y ajouter cinq (05) autres chaînes de valeur supplémentaires à savoir : le soja, la viande, le lait, les fruits et les épices.

Malgré les potentiels commerciaux mis en évidence dans les études citées ci-haut pour les différentes chaînes de valeur, il n'y a pas suffisamment de chiffres qui montrent les opportunités de marché spécifiques de ces produits de la RDC vers les autres pays de la région. Ces 13 chaînes de valeur doivent faire objet d'une évaluation de la demande régionale des produits congolais afin de trouver des niches qui présentent des potentialités d'exportation dans la région des grands lacs et le reste du monde. Par ailleurs, il y a très peu de mission commerciale du secteur privé qui ont été organisées par la RD Congo vers les pays de la région pour présenter et identifier les nouvelles opportunités d'exportation des produits issus de ces 13 filières

sélectionnées ainsi que les exigences du marché régional en termes de qualité, prix, quantités et autres réglementations relatives à l'exportation telle que la labélisation, le packaging et la certification et permettre aussi aux entreprises congolaises de produire et de saisir les opportunités qu'offre le marché régional.

C'est dans ce cadre que le PFCIGL souhaite recruter un consultant pour évaluer non seulement les potentiels d'exportation et de croissance des produits notamment du café, du soja, de tomate, de laiterie, d'huile de palme, du manioc, du maïs, du riz, du poisson, des fruits, épices, de viande bovine, de pomme de terre mais également de créer des liens commerciaux et de développer des relations d'affaires avec les principaux importateurs et exportateurs (commerçants frontaliers inclus) de produits au Burundi, dans les pays de l'EAC, COMESA, ZLEACF et RDC (villes de Bukavu, Goma et Kinshasa) et le reste du monde pour produire et saisir les opportunités identifiées sur les marchés d'exportation.

2. Objectif de la mission

L'objectif de la consultance est d'évaluer les potentiels d'exportation et de croissances des produits du café, du soja, des tomates, laitiers, d'huile de palme, manioc, riz, fruits, épices, de la viande bovine mais également de créer des liens commerciaux et de développer des relations d'affaires avec les principaux importateurs et exportateurs (commerçants frontaliers inclus) de produits au Burundi, dans les pays de l'EAC, COMESA, ZLEACF et RDC (villes de Bukavu, Goma et Kinshasa) pour produire et saisir les opportunités identifiées sur les marchés d'exportation. Plus spécifiquement, il s'agira de :

- Identifier les marchés actuels de commercialisation des produits des 13 filières sélectionnées par les acteurs congolais et la manière dont cette commercialisation est réalisée (transport, prix, quantité, qualité, saisonnalité, produits dérivés, niveau de certification) ;
- Identifier les marchés ayant la plus grande demande et le plus grand potentiel d'absorption pour les produits des 13 filières sélectionnées (notamment les produits du café, du soja, de tomate, de lait, d'huile de palme, de manioc, du poisson, de maïs, de riz, des fruits, des épices, de la pomme de terre et de la viande bovine) au niveau national (villes de Bukavu, Goma et Kinshasa) et au niveau régional (EAC, COMESA, ZLECAF) ;
- Produire une estimation de la demande globale des produits de chaque filière, les exigences de quantité et qualité, de certification, la fréquence, les intervalles de prix et saisonnalité pour les produits des 13 filières sélectionnées pour les marchés potentiels identifiés ;
- Identifier les habitudes et préférences des consommateurs des villes constituant la demande principale des marchés sélectionnées pour les 13 chaînes de valeur sélectionnées ;
- Analyser la segmentation actuelle des marchés identifiées pour les différents produits dérivés de la chaîne de valeur ;
- Identifier les exigences pour les produits de 13 filières dans les pays de l'EAC, COMESA, ZLEACF et RDC (villes de Bukavu, Goma et Kinshasa) ;
- Formuler des recommandations sur les mesures que les exportateurs congolais devraient prendre pour être compétitifs dans les marchés identifiés dans les pays de l'EAC,

COMESA, ZLEACF et RDC (villes de Bukavu, Goma et Kinshasa) et le reste du monde ;

- Produire une stratégie de pénétration des différents marchés identifiés ;
- Procéder sur base des analyses faites, à une hiérarchisation des 13 filières sous étude allant de celles qui ont des niches présentant le plus grand potentiel d'exportation et de croissance à celles qui en ont moins mais aussi, au sein de chaque filière, hiérarchiser les produits selon leur niveau de potentialité ;
- Identifier et cartographier les acteurs (petites et moyennes entreprises, associations et coopératives des commerçants transfrontaliers, transformateurs, transporteurs, etc.) impliqués actuellement dans la commercialisation des produits des 13 filières sélectionnées tout en identifiant leurs forces, faiblesses, opportunités et menaces à l'exportation ;
- Identifier les importateurs et acheteurs actuels et potentiels des produits des 13 filières choisies dans les marchés de la région (l'EAC, COMESA, ZLEACF) et de la RDC (villes de Bukavu, Goma et Kinshasa) et reste du monde ;
- Créer les liens commerciaux et faciliter la négociation des contrats entre les exportateurs congolais et les importateurs des pays de l'EAC, COMESA, ZLEACF ainsi que les acheteurs de certaines villes de la RDC (Bukavu, Goma et Kinshasa) et du reste du monde.

3. Résultats attendus

- Les marchés actuels de commercialisation des produits des 13 filières sélectionnées par les acteurs congolais et la manière dont cette commercialisation est réalisée (transport, prix, quantité, qualité, saisonnalité, produits dérivés, niveau de certification) sont identifiés ;
- Les marchés ayant la plus grande demande et le plus grand potentiel d'absorption pour les produits des 13 filières sélectionnées (notamment les produits du café, du soja, de tomate, de lait, d'huile de palme, de manioc, du poisson, de maïs, de riz, des fruits, des épices, de la pomme de terre et de la viande bovine) au niveau national (villes de Bukavu, Goma et Kinshasa) et au niveau régional (EAC, COMESA, ZLEACF) sont identifiés ;
- Une estimation de la demande globale des produits de chaque filière, les exigences de quantité et qualité, de certification, la fréquence, les intervalles de prix et saisonnalité pour les produits des 13 filières sélectionnées pour les marchés potentiels identifiés est produite ;
- Les habitudes et préférences des consommateurs des villes constituant la demande principale des marchés sélectionnées pour les 13 chaînes de valeur sélectionnées sont identifiées ;
- La segmentation actuelle des marchés identifiés pour les différents produits dérivés de la chaîne de valeur est analysée ;
- Les exigences pour les produits de 13 filières dans les pays de l'EAC, COMESA, ZLEACF et RDC (villes de Bukavu, Goma et Kinshasa) sont identifiées ;
- Des recommandations sont formulées sur les mesures que les exportateurs congolais devraient prendre pour être compétitifs dans les marchés identifiés dans les pays de l'EAC, COMESA, ZLEACF et RDC (villes de Bukavu, Goma et Kinshasa) et le reste du monde ;
- Une stratégie de pénétration dans les différents marchés identifiés est produite ;

- Sur base des analyses faites, une hiérarchisation des 13 filières sous étude est faite allant des filières qui ont des niches présentant le plus grand potentiel d'exportation et de croissance à celles qui en ont moins mais aussi. Par ailleurs, au sein de chaque filière, une hiérarchisation des produits selon leur niveau de potentialité est faite ;
- Les acteurs (petites et moyennes entreprises, associations et coopératives des commerçants transfrontaliers, transformateurs, transporteurs, etc.) impliqués actuellement dans la commercialisation des produits des 13 filières sélectionnées sont identifiées et cartographiés. Leurs forces, faiblesses, opportunités et menaces à l'exportation sont également identifiées ;
- Les importateurs et acheteurs actuels et potentiels des produits des 13 filières choisies dans les marchés de la région (l'EAC, COMESA, ZLEACF) et de la RDC (villes de Bukavu, Goma et Kinshasa) et reste du monde sont identifiés ;
- Les liens commerciaux sont créés et la négociation des contrats entre les exportateurs congolais et les importateurs des pays de l'EAC, COMESA, ZLEACF ainsi que les acheteurs de certaines villes de la RDC (Bukavu, Goma et Kinshasa) et du reste du monde est facilitée.

3. Livrables attendus

Les livrables ci-dessous seront fournis par le consultant :

- 1) **Rapport de démarrage** (Inception report) : qui reprend l'approche méthodologique, le plan de travail et calendrier des activités ainsi que l'organisation et la répartition des tâches entre personnel clé.
- 2) **Un rapport de cartographie** qui présente clairement : **a)** les résultats de la collecte/analyse des données en fonction de chaque filière ; **b)** Un canevas de fiche relatant les acteurs impliqués actuellement dans l'importation et l'exportation des produits de 13 filières sélectionnées dans les marchés identifiés ; **c)** une liste des acteurs (PMES, associations et coopératives) de la RDC impliqués dans l'import-export des produits des 13 chaînes de valeur et leur localisation; **d)** un canevas relatant les marchés actuels de commercialisation par les acteurs congolais des produits des 13 filières sélectionnées et la manière dont cette commercialisation est faite.
- 3) **Un rapport provisoire** qui présente clairement : **a)** les marchés identifiés au niveau régional (EAC, COMESA, ZLECAF) et de la RDC (Kinshasa, Bukavu et Goma) comme ayant une plus grande demande et une plus grande capacité d'absorption des produits de 13 filières sélectionnées ; **b)** la demande globale des produits des 13 filières assorties d'une analyse des exigences (quantité, qualité, certification, etc.) ainsi que des préférences et habitudes des consommateurs des villes constituant la demande principale des marchés identifiés ; **c)** une analyse de la segmentation actuelle des marchés identifiés pour les produits de 13 filières sélectionnées ; **d)** une hiérarchisation des filières et des produits desdites filières allant de celles qui ont des niches présentant le plus grand potentiel d'exportation et de croissance à celles qui en ont moins ; **e)** une stratégie de pénétration pour les marchés identifiés comme ayant la plus grande demande et le plus grand potentiel d'absorption.
- 4) **Le rapport final** qui intègre les recommandations de l'atelier de validation et qui est assortie de la base de données de l'étude.

4. Profil exigé

Le consultant firme devra avoir les expériences ci-après

- Avoir 5 ans d'expérience de travail dans la conduite des études de marché et le réseautage des acteurs impliqués dans l'entrepreneuriat ;
- Avoir mené ou conduit au moins deux études de marché, d'analyse quantitative des chaînes de valeur, d'organisation des journées de l'entrepreneur, etc. débouchant sur l'estimation de la demande globale des parties prenantes.
- Avoir une expérience de collecte des données et de conduite d'analyse quantitative dans la région des grands lacs.
- Connaître la dynamique des échanges régionaux dans la région des grands lacs ou en Afrique subsaharienne et des acteurs clés impliqués dans les échanges frontaliers.

4.1. Profil requis pour le staff clé

4.1.1. Le chef d'équipe

Un(e) Economiste Statisticien, chef de mission	<ul style="list-style-type: none">(i) Être titulaire d'au moins un diplôme universitaire de master en économie, Développement Rural, en logistique et économie de transport, en Sciences Sociales ou autres disciplines similaires avec des compétences pratiques en matières douanières ;(ii) Avoir au moins 5 ans d'expérience dans la mise en œuvre des projets de développement, ainsi que dans le domaine de conduite d'étude des marchés, diagnostic des chaînes de valeur et de la mise en œuvre d'actions collectives ;(iii) Avoir au moins 5 ans d'expérience dans le domaine du commerce transfrontaliers et d'appui aux chaînes des valeurs agricoles ;(iv) Avoir une expérience dans l'estimation de la demande et l'offre régionale des produits des chaînes de valeur ;(v) Avoir une connaissance de la région est un atout majeur.
Un(e) spécialiste en logistique	<ul style="list-style-type: none">(i) Avoir un diplôme de Maîtrise scientifique en gestion de la logistique, chaîne d'approvisionnement, maintenance ou tout autre domaine en rapport avec la chaîne d'approvisionnement internationale ;(ii) Avoir une connaissance dans le domaine de packaging et certification des produits.(iii) Excellente capacité d'analyse, de synthèse et de rédaction ;(iv) Aptitude à travailler en étroite collaboration avec des instances gouvernementales ;(v) Capacité de travail en équipe mais aussi de façon autonome avec un minimum de supervision ;(vi) Maîtrise du logiciel Microsoft Office (Word, Excel, Power point) ;(vii) Expériences en évaluation et renforcement de système de stockage, de transport, de capacités et de distribution des centrales d'achat des produits.(viii) Connaître les réalités infrastructurelles des entreprises congolaises.

Spécialiste du secteur privé et entrepreneuriat	<ul style="list-style-type: none"> (i) Avoir une expérience dans le réseautage des acteurs et développement des liens commerciaux et création des relations d'affaires en les acteurs de 12 filières sélectionnés avec les exportateurs et importateurs des pays de l'EAC, COMESA, ZLEACF et les certaines villes de la RDC (Bukavu, Goma et Kinshasa) mais également la stratégie de promotion des produits dans les marchés identifiés ; (ii) Avoir master en agribusiness, entrepreneuriat, en économie, en microfinance, etc. (iii) Expérience dans la conduite des études similaires, études des marchés, analyses des coûts-bénéfices et rentabilité, analyse des chaînes de valeur (avec les certificats pour le prouver) dans la région des grands lacs) ; (iv) Savoir parler et écrire le français, l'anglais, le swahili est un atout. (v) Connaître l'environnement d'affaire de la région des grands lacs et de la RD Congo en particulier.
Un(e) expert(e) en suivi-évaluation :	<ul style="list-style-type: none"> (i) Être détenteur/détentrice d'un diplôme universitaire (Bac+5) en économie, en statistiques ou dans une discipline similaire ; (ii) Avoir une expérience d'au moins 5 ans en pratique de suivi-évaluation des programmes /projets financés par des partenaires techniques et financiers ; (iii) Avoir une connaissance parfaite de l'environnement de l'organisation des associations et coopératives des producteurs et transformateurs des produits agricoles ; (iv) Avoir une parfaite connaissance de la langue française.
Un(e) Spécialiste en sauvegarde environnementale et sociale	<ul style="list-style-type: none"> (i) Être détenteur (trice) d'un diplôme de niveau universitaire en sciences d'environnement, sociales (bac+5) ou équivalent ; (ii) Avoir réalisé au moins trois (03) missions dans le domaine de l'évaluation environnementale et sociale de projets, (iii) Avoir au moins réalisé au moins un travail d'élaboration du manuel des procédures de gestion environnementale et sociale pour le compte d'un Projet financé par les partenaires techniques financiers (IDA, BAD, UE, et autres), (iv) Avoir une connaissance sur les procédures et directives des 10 Normes du Cadre Environnemental et Social de la Banque Mondiale en vigueur depuis octobre 2018 ; (v) Avoir une connaissance en approche genre ; (vi) Avoir une bonne connaissance des lois et règlements de la RD Congo en matière de sauvegarde environnementale et sociale ; (vii) Avoir une bonne maîtrise du français parlé et écrit ; (viii) Avoir une maîtrise de l'outil informatique.
Langues requises	<ul style="list-style-type: none"> (i) La maîtrise du français tant à l'oral qu'à l'écrit est indispensable. (ii) La connaissance du Swahili comme langue nationale parlée dans le Kivu est un atout indispensable étant donné que l'étude demande des entretiens individuels.

5. Durée de la mission

La mission est prévue pour une durée de soixante-dix (90) jours ouvrables étalés sur quatre (4) mois.

Tâches principales, livrables, chronogramme et termes de paiement

Activité (Livrables)	Partielle (Jour)	Cumulée (Jour)
Rapport de démarrage	10	M ₀ +10
Validation du rapport de démarrage par l'UGP	3	M ₀ +13
Rapport sur la cartographie	30	M ₀ +43
Rapport provisoire	20	M ₀ +63
Validation du rapport provisoire par l'UGP et les parties prenantes	5	M ₀ +68
Rapport final de l'étude	2	M ₀ +90

6. Intrants à fournir par le Client.

Le projet mettra à la disposition du Consultant les documents tels que repris ci-dessous.:

- Manuel d'évaluation du projet ;
- Rapport de l'étude sur l'état de lieux des chaînes de valeur
- Rapport sur la stratégie du groupage
- Rapport sur la cartographie des commerçants frontalier
- Stratégie nationale de la promotion des exportations
- Plan directeur d'industrialisation de la RD Congo