

APPEL A CANDIDATURE

CONSULTANTS A L'EXPORT SUR LES MARCHES DE L'AFRIQUE SUBSAHARIENNE

Pays : Tunisie

Programme : Promotion des activités d'exportation créatrices d'emplois vers de nouveaux marchés Africains (PEMA)

1. CONTEXTE :

La Tunisie est confrontée au défi de devoir créer de nouveaux emplois, afin de garantir la stabilité et la croissance du pays. La diversification de l'économie et le développement de nouveaux marchés constituent d'importantes conditions pour une croissance économique durable.

Les perspectives économiques de l'Afrique sont prometteuses et la structure commerciale à l'international continue à s'améliorer, ce qui présente des opportunités pour une croissance durable des entreprises tunisiennes souhaitant pénétrer ce marché.

Bien que les pays de l'Afrique subsaharienne enregistrent les plus forts taux de croissance dans le monde, seulement 2,7% environ de l'ensemble des exportations tunisiennes sont destinées à l'ensemble du continent africain. Conscient du fort potentiel que constituent les marchés des pays voisins au Sud du Sahara, le gouvernement Tunisien entend intensifier les exportations et les investissements vers les pays africains.

Pour pouvoir se lancer dans des activités exportatrices, les petites et moyennes entreprises ont besoin de connaissances sur les marchés, de personnel qualifié, de réseaux et d'interlocuteurs sur place pour nouer des contacts et développer des relations commerciales.

C'est pour répondre à ce besoin que la GIZ en partenariat avec le CEPEX, sous le mandat du BMZ, implémente depuis 2017 le projet « Promotion des activités d'exportation créatrices d'emplois vers de nouveaux marchés Africains » (PEMA).

Le projet PEMA a pour objectif de renforcer l'accès des PME Tunisiennes aux marchés subsahariens et s'articule autour de trois champs d'action principaux :

- 1) Amélioration de l'offre des **réseaux publics-privés de promotion des exportations** pour le marché africain
- 2) Renforcement des capacités des **consortiums d'exportation sectoriels** pour accéder aux marchés africains
- 3) Amélioration des capacités **des acteurs publics de promotion de l'exportation** pour l'accès aux marchés africains

Dans le cadre de son champ d'action n°1, le projet PEMA a pour mission la création d'un réseau de consultants à l'export pour les entreprises voulant se développer sur des marchés cibles de l'Afrique Subsaharienne (Cameroun, Côte d'Ivoire, République Démocratique du Congo, Nigeria, Kenya). Ce réseau sera composé de consultants publics et privés qui devraient être en mesure d'accompagner les entreprises sur diverses thématiques, conformément à leurs besoins.

2. OBJET ET CONDITIONS DE L'APPEL A CANDIDATURE :

L'objet de cet appel à candidature est de sélectionner un groupe de 15 consultants privés qui feront partie du réseau de consultants en export sur les marchés cibles de l'Afrique Subsaharienne. Les consultants sélectionnés bénéficieront dans un premier temps d'une formation pour mieux les préparer à accompagner de manière efficace les entreprises PEMA.

Les candidats ayant suivi avec succès le cycle de formation seront recrutés par la GIZ pour accompagner les entreprises PEMA à développer leurs exportations sur les marchés cibles.

NB : Le présent appel à candidature ne constitue aucun engagement de recrutement des consultants privés de la part de la GIZ. Le processus de recrutement sera lancé dans une phase ultérieure conformément aux conditions de la GIZ.

3. CADRE ET OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Il s'agit de renforcer les capacités des consultants privés sélectionnés, en leur fournissant les outils et les moyens pour répondre aux besoins des entreprises tunisiennes et les accompagner aux mieux dans leur démarche d'export vers les marchés cibles.

Les besoins des entreprises en termes d'accompagnement et de formation ont été définis en amont.

La démarche suivante a été adoptée pour la définition des besoins :

- Une revue sommaire des formations destinées à l'export depuis 2015
- Un questionnaire administré auprès des 36 entreprises PEMA opérant dans les secteurs agroalimentaire, santé, et BTP pour recueillir leurs besoins en accompagnement

Les modules de formations qui ont émané de cette analyse sont les suivants :

Module	Durée estimée
Maîtrise de la recherche et de l'utilisation des Outils et bases de données	1 jour
Maîtrise des spécificités marchés : Cas pratiques des marchés PEMA	3 jours
Aspects techniques liés aux opérations d'exportation et à l'internationalisation	2 jours
Stratégie Marketing à l'export : Diagnostic, Stratégie et Plan d'Actions	2 jours
Réseautage et accès aux centres de décision sur les marchés cibles	1 jour
Total	9 jours

Public visé : La formation est prévue pour un total de 15 consultants privés en export. Les consultants sélectionnés devront s'engager à participer pleinement aux modules de formation.

Lieu et date estimés de la formation : CEPEX Tunis, Septembre - Octobre, 2019

4. QUALIFICATIONS ET COMPETENCES REQUISES DU CONSULTANT :

- Diplôme d'enseignement supérieur de niveau master en sciences économiques, commerce international, Ingénierie ou similaire
- Expérience professionnelle de 7 ans minimum dans le conseil en entreprise
- Expérience minimum de 5 ans dans le domaine de l'exportation dans des entreprises ou comme Conseiller en Exportation
- Bonne connaissance du secteur privé en Tunisie (au moins 5 ans d'expérience professionnelle en Tunisie)
- Expérience acquise dans un des pays d'Afrique Sub-Saharienne
- Expériences sectorielles dans les secteurs de l'agroalimentaire, le BTP ou la santé
- Expérience dans l'utilisation d'outils et techniques de Veille Marché
- Bonne Connaissance des aspects techniques liés au commerce international (Logistique, outils financiers à l'international, négociation, contrats, etc.)
- Compétences pédagogiques (notamment savoir adapter son accompagnement aux spécificités de l'entreprise)
- Excellentes capacités de communication
- Capacités en suivi et évaluation post-accompagnement
- Excellente maîtrise du français à l'oral comme à l'écrit ; Maîtrise de l'anglais souhaitée

5. PROCEDURE DE SELECTION DES CONSULTANTS

Une première sélection des candidats sera faite sur la base d'une évaluation du dossier et d'un entretien (voir grille d'évaluation en annexe ci-dessous). Les candidats retenus à la suite de la première sélection devront participer au cycle de formation défini dans le contexte de la mission.

Une deuxième sélection des consultants se fera après la participation au cycle de formation. Cette sélection sera faite sur la base de la qualité de leurs participations au module de formation (assiduité, interaction) et leurs capacités à accompagner efficacement les entreprises PEMA.

Les consultants retenus à la suite de la deuxième évaluation seront recrutés par la GIZ pour la phase de déploiement de l'accompagnement.

6. PROCEDURE DE SOUMISSION

Le dossier de candidature doit comporter les documents suivants :

- Un curriculum vitae détaillé ne dépassant pas les 3 pages.
- Une présentation détaillée des références pour des missions similaires, ou jugées pertinentes en précisant le libellé de la mission, un descriptif des activités, et le(s) nom(s) et les contacts de(s) client(s).
- Tout autre document attestant la qualification et l'expérience du candidat (e)

Les candidatures doivent être envoyées par e-mail à l'adresse suivante : echemli@deloitte.tn au plus tard **le 29/07/2019 à 18 h**. L'objet de la candidature doit être le suivant :« PEMA-Sélection de Consultants privés en Exportation ».

Les candidatures reçues après cette date ne seront pas examinées.

Seul(e)s les candidat(e)s présélectionné(e)s seront convoqué(e)s à un entretien.

Annexe : Grille d'évaluation :

Critères		Note
Diplôme d'enseignement supérieur de niveau master en sciences économiques, commerce international, Ingénierie ou similaire	Non	0
	Oui	15
Pondération	15%	15
Expérience professionnelle de 7 ans dans le conseil en entreprise	<7	0
	7-10	15
	>10	20
Pondération	20%	20
Expérience de 5 ans dans le domaine de l'exportation dans des entreprises ou comme Conseiller en Exportation	<5	0
	5-10	12
	>10	15
Pondération	15%	15
Bonne connaissance du secteur privé en Tunisie (au moins 5 ans d'expérience professionnelle en Tunisie)	<5	0
	5-10	5
	>10	10
Pondération	10%	10
Expérience acquise dans un des pays d'Afrique Sub-Saharienne	Non	0
	Oui	6
Pondération	6%	6
Expériences sectorielles dans les secteurs de l'agroalimentaire, le BTP ou la santé	Non	0
	Oui	5
Pondération	5%	5
Expérience dans l'utilisation d'outils et techniques de Veille Marché	Non	0
	Oui	6
Pondération	6%	6
Bonne Connaissance des aspects techniques liés au commerce international	Non	0
	Oui	6
Pondération	6%	6
Compétences pédagogiques	Non	0
	Oui	5
Pondération	5%	5
Excellentes capacités de communication	Non	0
	Oui	4
Pondération	4%	4

Capacités en suivi et évaluation post-accompagnement	Non	0
	Oui	4
Pondération	4%	4
Excellente maîtrise du français à l'oral comme à l'écrit ; Maîtrise de l'anglais souhaitée	Non	0
	Français uniquement	3
	Français+ anglais	4
Pondération	4%	4
Total	1	100

Les soumissionnaires dont le score global n'a pas atteint le score minimum requis ne seront pas retenus pour la phase d'entretiens.