



ORGANISATION DES NATIONS UNIES  
POUR LE DÉVELOPPEMENT INDUSTRIEL

## TERMES DE REFERENCE POUR LE RECRUTEMENT D'EXPERTS A travers un Contrat de Service Individuel (Individual Service Agreement - ISA)

### *DESCRIPTION DE POSTE*

<b>Désignation du poste:</b>	<b>Expert national principal en accès aux marchés internationaux agroalimentaires</b>
<b>Lieu d'affectation principal:</b>	Tunis (Tunisie) avec voyages au niveau national et international
<b>Date limite de réception des candidatures :</b>	4 Mai 2014 (compris)
<b>Temps d'affectation:</b>	Temps partiel (50%) ou temps plein (à négocier)
<b>Date de début du contrat attendue:</b>	Mai/Juin 2014 (3 mois de période d'essai)
<b>Date de fin du contrat:</b>	Avril 2015 (avec possibilité d'extension)

### CONTEXTE ORGANISATIONNEL

L'Organisation des Nations Unies pour le développement industriel (ONUDI) est une institution spécialisée des Nations Unies. Elle a pour mission de promouvoir et d'accélérer la croissance industrielle durable des pays en voie de développement et des économies en transition et d'œuvrer à l'amélioration des conditions de vie des pays les plus pauvres dans le monde en mobilisant ses ressources et ses compétences internationales.

La Division de l'élaboration des programmes et de la coopération technique (PTC) fournit principalement un appui et une assistance technique aux pays en développement et en transition pour leur permettre de renforcer leurs capacités commerciales dans le traitement des matières premières agricoles, participer aux flux commerciaux internationaux pour les produits manufacturés, accroître les flux de technologies et d'investissements, développer l'entrepreneuriat, promouvoir des techniques de production respectueuses de l'environnement, développer des énergies renouvelables et rurales à des fins productives, accroître l'efficacité énergétique en vue de soutenir la mise en œuvre des principaux accords multilatéraux sur l'environnement. La Division comprend le Bureau du Directeur principal, et les Services du développement de l'agrobusiness ; de l'appui au secteur privé et à la promotion des investissements et de la technologie ; du renforcement des capacités commerciales, de l'énergie et du changement climatique ; de la gestion de l'environnement ; et du Protocole de Montréal, ainsi que le Bureau des programmes régionaux.

L'expert national principal en accès aux marchés internationaux agroalimentaires travaillera pour la Cluster and Business Linkages Unit (CBL) appartenant au service d'appui au secteur privé et à la promotion des investissements et de la technologie (BIT).

### CONTEXTE DU PROJET

Le projet d'accès aux marchés des produits agro-alimentaires et de terroir en Tunisie (PAMPAT) financé par le Secrétariat d'Etat à l'Economie Suisse (SECO) s'aligne sur la Stratégie de développement des exportations tunisiennes de fruits et légumes transformés et constitue aussi un appui à la mise en œuvre des politiques tunisiennes agroindustrielles de promotion de la qualité et la labellisation des produits de niche.

Les trois chaînes de valeur retenues, l'harissa, la figue de Djebba et le cactus/ figue de barbarie de Kasserine ont été identifiées selon une approche participative avec les contreparties nationales - Ministère de l'Industrie et Ministère de l'Agriculture - lors de la phase d'assistance préparatoire, car elles offrent des perspectives très prometteuses en termes de contribution à la croissance économique, à la création d'emplois, à la participation féminine au développement économique et à la réduction de la pauvreté, notamment dans des régions défavorisées.

Le projet vise l'amélioration de l'accès aux marchés (national et export) et des conditions socio-économiques des opérateurs au sein des chaînes de valeur bénéficiaires et suit une approche de chaîne de valeur globale ciblant l'ensemble des activités qui déterminent la performance d'une chaîne (de l'amont à l'aval).

Les activités prévues dans le cadre du projet touchent :

- la mise en place des commissions réunissant les principaux acteurs de chaque chaîne de valeur pour développer une vision et un plan d'action communs;
- le renforcement des capacités des différents maillons de la chaîne de valeur;
- le renforcement des liens et partenariats entre les différents maillons de la chaîne de valeur;
- la labellisation des produits de «terroir»;
- l'amélioration du marketing mix et accès aux marchés internationaux;
- la diversification et l'innovation des produits le long de la chaîne de valeur

Un projet PAMPAT pour le Maroc a également été développé et des échanges réguliers sont prévus pour capitaliser sur les expériences respectives des deux pays.

Afin d'assurer la durabilité des résultats obtenus, un axe stratégique du projet est aussi le renforcement des capacités nationales en matière de valorisation des produits agricoles labélisés de terroir et bio. Cette composante couvre :

- Formation aux institutions d'appui pour qu'elles puissent se prendre en charge pour la valorisation des produits labélisés de terroir et bio
- Appui au Centre Technique d'Agriculture Biologique pour qu'il puisse offrir de nouveaux types d'analyses de laboratoire aux agriculteurs biologiques en Tunisie à bon marché

Pour plus d'information sur le projet, voir la brochure sur le site web suivant: [www.unido.org/pampat-tunisie](http://www.unido.org/pampat-tunisie)

**Tâches Principales** : Le consultant travaillera sous la supervision du coordonnateur International du projet et relèvera du responsable du projet au siège ONUDI (PTC/BIT/CBL).

**NOTE : La quantité effective des tâches dépendra du temps d'affectation de l'expert (temps partiel ou temps plein)**

Les tâches principales pourraient être les suivantes:

Tâches	Durée/ Lieu d'affectation	Résultats attendus
1. Préparer et adapter selon besoin la stratégie d'accès aux marchés et/ou de marketing pour chaque filière ciblée, tout en mettant en exergue les différents labels (biolog., appellation d'origine contrôlée, label qualité, etc.)	Temps partiel (50%) ou temps plein (à négociier)/	Stratégies d'accès aux marchés et/ou marketing préparées
2. Identifier des marchés potentiels non-traditionnels pour les produits ciblés et préparer des petites études de marchés/ notes pour les produits et marchés ciblés	Tunis avec voyages au niveau national et international	Notes sur les marchés potentiels préparés
3. Contacter des clients potentiels pour comprendre		Bénéficiaires

leurs exigences par rapport à la présentation et qualité du produit final et les conditions de livraison et informer les entreprises et sociétés mutuelles des services agricoles des ces exigences.		informés sur les exigences des clients potentiels
4. Former et accompagner (en collaboration avec d'autres experts) les entreprises et sociétés mutuelles des services agricoles bénéficiaires du projet dans la recherche des nouveaux marchés en vue d'assurer des ventes		Entreprises et sociétés mutuelles des services agricoles accompagnées
5. Identifier les salons commerciaux nationaux et internationaux plus pertinents pour les différents types de bénéficiaires (grandes entreprises, petites entreprises, groupements d'agriculteurs) et accompagner les bénéficiaires pendant le processus de préparation et pendant la participation au salon ; faire le suivi des résultats de la participation aux salons.		Bénéficiaires ont été accompagnés pour la participation fructueuse aux salons
6. Organiser et participer en collaboration avec d'autres experts à des missions de prospection, rencontres B2B et à d'autres activités commerciales		Différentes activités commerciales organisées
7. Préparer des rapports sur les activités de promotion menées.		Rapport préparés
8. Budgétiser les coûts liés à la préparation et la participation à une action commerciale pour le projet PAMPAT et pour les bénéficiaires		Budgets préparés
9. Animer selon besoin en collaboration avec d'autres experts des formations et ateliers sur les techniques de marketing et ventes à l'international et sur les attentes des clients de niche		Ateliers animés
10. Appuyer selon besoin les sociétés mutuelles de services agricoles dans la négociation avec les clients		Sociétés mutuelles de services agricoles appuyées dans la négociation avec les clients
11. Faire le suivi (en collaboration avec d'autres experts) avec les bénéficiaires du projet par rapport à l'augmentation du portefeuille des potentiels clients et à l'accroissement effectif des ventes		Suivi du progrès assuré
12. Chercher des synergies avec d'autres projets, programmes et initiatives d'accès aux marchés en Tunisie et ailleurs, en collaboration avec le coordinateur du projet		Synergies entre projets assurées
13. Participer selon besoin dans l'identification des experts en exportation à court terme.		Experts en exportation à court terme identifiés
14. Toute autre activité, en ligne avec le profil d'expertise, demandée par le responsable et le coordinateur du projet.		Progrès du projet assuré

## EXIGENCES ORGANISATIONNELLES MINIMALES

**Education/ Formation :** Maîtrise en commerce, économie, marketing ou domaine similaire

### **Expérience professionnelle :**

- Au moins 8 ans d'expérience professionnelle dans la promotion des exportations
- Expérience et bonnes connaissances des marchés agroalimentaires des produits frais et transformés
- Expérience dans la promotion et exportation des produits ciblés sera considérée un grand atout (harissa, figues, figues de barbarie frais bio, huiles de figues de barbarie, etc.)
- Expérience dans la promotion des produits biologiques et de terroir sera considéré un atout
- Expérience professionnelle de longue durée dans l'accompagnement et l'encadrements des entreprises et/ou sociétés mutuelles des services agricoles pour l'accroissement des exportations
- Expérience dans la préparation des études de marché et stratégies pour l'exportation
- Excellentes capacités de communication et de rédaction

### **Langues et compétences informatiques :**

- Excellente maîtrise du français, de l'arabe et de l'anglais (connaissances d'autres langues est un atout)
- Excellente maitrise des principaux logiciels informatiques

## COMPETENCE REQUISES

### **Valeurs fondamentales:**

1. Intégrité
2. Professionnalisme
3. Respect de la diversité

### **Compétences de base:**

1. Orientation vers les résultats et la responsabilisation
2. Planification et organisation
3. Communication et confiance
4. Orientation au travail en l'équipe
5. Attention au client
6. Développement organisationnel et innovation

Les dossiers de candidature, composés d'une lettre de motivation et d'un curriculum vitae détaillé, sont à transmettre, **par courrier électronique d'ici le 04/Mai/2014** (compris) à l'adresse suivante: [pampattunis@unido.org](mailto:pampattunis@unido.org)

(Note: Dans la lettre de motivation le candidat devra indiquer le titre du poste « Expert national principal en accès aux marchés internationaux agroalimentaires» et s' il/elle est intéressé(e) à travailler à temps partiel ou temps plein.)

Une suite sera donnée uniquement aux candidatures répondant au profil demandé.

*L'ONUDI s'engage à promouvoir l'égalité des sexes. Par conséquent, les femmes sont encouragées à se porter candidates.*