TERMES DE REFERENCE

POUR LA REALISATION D'UNE ETUDE DE MARCHE SUR LA COMMERCIALISATION DES PRODUITS ARTISANAUX DE PEAU ET CUIR ET DES TANNEURS

1) INFORMATION SUR LE POSTE	
Titre du poste	Recrutement d'un Cabinet/Bureau d'études national pour la réalisation d'une étude de marché sur la commercialisation des produits artisanaux à base de cuir et des peaux tannées à Nouakchott et dans le marché national
Lieu d'intervention	Nouakchott et dans l'ensemble du pays
Type de contrat	Prestation de service
Durée	25 jours
Date de démarrage	Septembre 2022

2) CONTEXTE

Le PACAO « Programme d'Appui à la Compétitivité de l'Afrique de l'Ouest Volet-Mauritanie », financé par l'Union européenne, est mis en œuvre en Mauritanie par l'ONG internationale italienne Cooperazione Internazionale COOPI.

L'objectif global du PACAO est de contribuer à la transformation structurelle de l'économie nationale par la production de biens et services compétitifs à plus haute valeur ajoutée, pour assurer la croissance, la création d'emplois qualifiés et durables ainsi que l'augmentation des revenus à travers une approche filière. **L'objectif spécifique** consiste à améliorer, selon une approche chaine de valeur, la compétitivité et l'intégration commerciale des entreprises/coopératives et des différents acteurs bénéficiaires intervenant dans les chaines de valeur suivantes :

- **Aviculture**
- **Peaux et Cuir**
- **Gomme Arabique**

Deux résultats sont communs à toutes les composantes :

- Résultat 1 : Les chaines de valeur sont améliorées grâce à une meilleure organisation et structuration des différents acteurs, à une potentielle diversification des intrants et à des politiques publiques adéquates pour accompagner leur développement ;

- Résultat 2 : La production, la transformation et la commercialisation locales sont améliorées en intégrant dès le départ les problématiques de développement durable (prise en compte des questions sanitaires, de l'environnement, et de la gestion durable des ressources utilisées), de genre et d'inclusion sociale pour

répondre au marché national / sous régional/ international, générer de plus amples revenus et créer des emplois en Mauritanie.

Les résultats énumérés seront atteints au travers des actions suivantes :

1. Renforcement technique de la filière
2. Structuration associative de la filière
3. Renforcement institutionnel de la filière
4. Appui pour l'accès aux services financiers
5. Appui à l'accès au marché

Dans le cadre des activités de la filière Peaux et Cuir, le projet appuie 15 coopératives de femmes artisanes et tanneuses et ateliers de cordonnerie à travers le support dans la commercialisation de leurs produits, le but étant de favoriser la constitution d'un cadre de promotion commercial des acteurs du secteur de l'artisanat. En effet, le PACAO a comme objectif l'augmentation des revenus des coopératives bénéficiaires á travers la participation aux foires et expositions, le développement d'outils de visibilité et la mise en place d'une stratégie marketing pour la promotion et vente des produits artisanaux en cuir.

3) OBJECTIFS DE L'ETUDE DE MARCHE

Objectif général

Analyser d'une part l'offre en peaux tannés et en produits artisanaux à base de peau et cuir au niveau local, national, et International. Et d'autre part, évaluer la nature de la demande en parallèle de cette offre et LEniveau de satisfaction des demandeurs potentiels de cette offre.

Objectifs spécifiques

OS1. Faire une représentation de la chaîne de production et de commercialisation existante pour les peaux tannées et les produits artisanaux à base de peau et cuir au niveau local, national et international, avec une attention particulière sur :

- L'analyse des acteurs (directs et indirects) ;
- L'analyse des activités promotionnelles des acteurs ;
- Les différents types de clients qui s'intéressent aux produits (segmentation du marché) ;
- Les normes de qualité du produit désiré par les clients ;
- Les contraintes et les opportunités de la chaîne de production et de commercialisation ;
- L'économie de la chaîne de production et de commercialisation : coûts, marges, bénéfices et mode de financement.
- Le poids économique de la chaine des valeurs dans l'économie nationale et l'importance des acteurs dans la filière

OS2. Rassembler les informations sur les potentiels clients et potentiels concurrents, avec une attention particulière sur :

- La détermination des variétés de peaux tannées,de produits artisanaux à base de peau et cuir (présentation des produits, caractéristiques techniques, caractéristiques commerciales, cycle de vie des produits);
- Les habitudes de consommation de produits artisanaux à base de peau et cuir des mauritaniens et expatriés ;
- Les habitudes de consommation en peaux tannées au niveau nationnal et internationnal.
- Les préférences de la clientèle potentielle ;
- Les stratégies de promotion utilisées par les acteurs ;
- Les prix que les clients accepteraient de payer pour une meilleure qualité de produit fini ;
- Les leiux d'approvisionnement des tanneurs et des artisans en matières premières et en intrants,
- Les difficultés rencontrées par les artisans et les tanneurs pour leur approvisionnement en peau et cuir,
- Les endroits et canaux où ils sont et où ils achètent habituellement, avec une attention sur le potentiel de vente en ligne ;
- La perception des ménages et des autres clients potentiels sur la consommation des produits artisanaux à base de peau et cuir ;
- Les produits innovateurs qui pourraient potentiellement intéresser la population mauritanienne(comme les chaussures en cuir).
- Determiner les avantages comparatifs de la peau et cuir importée et de celle produite localement selon les normes et standards internationaux pour les consommateurs

4) RESULTATS ATTENDUS DE L'ETUDE DE MARCHE

Au terme de l'étude, les résultats suivants sont attendus :

- Les acteurs de la chaîne de production et de commercialisation des peaux tannées et des produits artisanaux à base de peau et cuir sont identifiés et leurs relations sont connues ;
- Les activités promotionnelles des acteurs de la chaîne de production et de commercialisation sont connues ;
- Les normes de qualités des produits artisanaux à base de peau et cuir sont connues ;
- Les normes de qualités des peaux tannées selon les standars internationnaux sont connues ;
- Les perceptions, les désirs et les pratiques des consommateurs sont évalués ;
- Les contraintes et les opportunités de la chaine de production et de commercialisation sont connues ;
- Les axes d'amélioration durables de satisfaction des besoins des consommateurs sont connus ;
- La demande des mauritaniens en termes de peaux tannées et de produits artisanaux en cuir sont connus ;
- Les stratégies de promotions utilisées par les acteurs de la chaîne de production et de commercialisation sont connues ;
- Une analyse est faite concernant les canaux de vente des peaux taznnées et des produits artisanaux en cuir, notamment la vente via la participation aux foires et l'exposition dans des boutiques (emplacement stratégique des points de vente) et les opportunités de vente en ligne (sites web, réseaux sociaux etc) ;

- Les canaux d'informations de marketing et de promotion des peaux tannées et des produits artisanaux à base de peau et cuir sont connus ;
- L'analyse de la chaine de distribution des produits innovateurs à base de peau et cuir est faite(en particulier des chausssures) ;
- La Proposition d'une stratégie de commercialisation à différentes échelles (local, national et international) incluant la vente en ligne des produits ;
- De nouvelles opportunités d'écoulement des produits sont identifiés ;
- De nouveaux outils innovateurs pour vendre et promouvoir les produits sont identifiés.
- les avantages comparatifs de la peau et cuir importée et de celle produite localement selon les normes et standards internationaux pour les consommateurs sont connus

5) TACHES, DEVOIRS ET RESPONSABILITE DU CONSULTANT

De façon plus spécifique, les taches du prestataire consisteront dans :

1. **Élaborer une note méthodologique et un calendrier détaillé** de mise en oeuvre ;

2. **Documenter la situation de réfèrence** sur la base des études existantes les plus récentes et des expériences des autres ONG qui soutiennent la filière artisanale et des organismes intermédiaires Mauritaniens, en tenant compte de la situation sociopolitique et économique actuelle avec une attention particulière aux points suivants :
   - Faire un état des lieux du secteur artisanal à Nouakchott, en Mauritanie et à l'international ;
   - Analyser la nature de la demande en peaux tannées et en produits artisanaux en cuir et la nature de l'offre existante à Nouakchott et en Mauritanie par rapport à la demande ;
   - Bien identifier les besoins des différents clients en termes de: produits, prix, services après-vente, distributions et besoins spécifiques nécessaires pour l'innovation et la bonne commercialisation des produits artisanaux locaux, bonnes pratiques et comportements usuels pour formuler des recommandations ;
   - Actualiser la cartographie des acteurs de la filière artisanale à Nouakchott;
   - Une cartographie claire des points de ventes stratégiques au niveau de Nouakchott pour la commercialisation des produits ;
   - Une cartographie claire des canaux de commercialisation en ligne et des canaux de commercialisation tout court.

3. **Elaborer des recommandations stratégiques précises** avec pour but de guider le PACAO dans la mise en œuvre d'une stratégie de promotion et de commercialisation des produits artisanaux en cuir des artisans et cordonniers bénéficiaires du projet PACAO, en particulier concernant:
   - les canaux de prmotion et de commercialisation: points de vente et endroits stratégiques à Nouakchott, fournir le calendrier évenmentiel du secteur artisanal en mauritanie et de ses acteurs, plateformes de ventes en ligne,
   - les clients ciblés (age, genre, profession, classe, habitudes de consommation),

- analyser les mythes sociaux qui minent le secteur de l'artisanat de la peau et cuiret du tannage
- les perspectives et l'évolution du marché dans les années à venir,
- la demande en produits artisanaux en cuir (recommendations concernant les améliorations techniques à apporter aux produits en cuir et leur diversification afin de repondre à la demande et aux gouts des clients).

4. Faire une restitution de l'étude à l'occasion d'un atelier final de restitution avec les parties prenantes.

Les consultants trouveront un appui organisationnel au sein de l'équipe du projet. En particulier, la personne de référence des consultants sera l'expert en marketing et commercialisation. En particulier, l'appui de l'équipe du projet consistera en:

- Facilitation dans la prise des contacts avec les partenaires (ONG et Autorités, bénéficiaires
- Mise à disposition des documents du projet et autres documents pertinents à disposition du projet ;
- Diffusion du rapport final et organisation d'un atelier de restitution de l'étude avec les parties prenantes;
- Validation des livrables produits par le consultant.

6) LIVRABLES ATTENDUS

Lors de sa mission, le prestataire devra fournir :

1. Un planning détaillé de l'intervention (pour approbation du superviseur technique de l'étude au sein du programme PACAO) ;
2. La méthodologie mise à jour et les outils de collecte d'information (questionnaires, guides d'entretiens, etc.) ;
3. Un rapport intermédiaire de l'étude comprenant le déroulement des enquêtes, les résultats des enquêtes et les recommandations ;
4. Un rapport final comprenant une analyse de la situation de référence et des recommendations stratégiques précises comme détaillé au point **5)** et l'ensemble des données collectées.

Tous les livrables doivent être remis à l'équipe du projet en version française, en format électronique modifiable et en format papier. **Le rapport d'étude, aussi bien que l'ensemble des livrables, devront être approuvés par le projet et le consultant devra prendre en considération les remarques et recommendations émises par les équipes du projet lors de l'élaboration de la version finale.**

7) METHODOLOGIE

L'analyse devra se focaliser en particulier sur l'ensemble des maillons de la filière,

La prestation se déroulera en trois étapes :

Etape 1 : Phase préparatoire

- **La rencontre de cadrage** : Elle permettra d'harmoniser les compréhensions sur les TDR, finaliser la méthodologie et le chronogramme de l'étude ;
- **L'étude documentaire** : Le consultant cherchera et exploitera les documents de référence, des expériences antérieures ayant des liens quelconques avec l'étude ;
- **Conception et validation** des Outils : il s'agira de concevoir l'ensemble des outils qui seront utilisés sur le terrain pour la collecte des données primaires (qualitatives et quantitatives) pour les fins de l'étude. Ces outils feront l'objet de validation du staff technique du projet

Etape 2 : Phase terrain de l'étude de marché

- **La collecte des données** : Il s'agira de recueillir toutes les informations qualitatives et quantitatives auprès des acteurs concernés par l'étude ;
- **L'analyse des données** : Il s'agira d'analyser les données recueillies afin d'élaborer le rapport provisoire.
- **Restitution des résultats aux acteurs concernés** : Le consultant après avoir finalisé la collecte et l'analyse globale des données organisera un petit atelier de restitution des résultats de ses enquêtes acteurs de la chaine et avec les personnes enquêtées en vue de valider les résultats.

Etape 3 : Production du rapport final

Le consultant intégrera les feedbacks et commentaires du Projet et autres acteurs impliqués dans le domaine dans le rapport provisoire afin d'avoir la version définitive du rapport.

8) PROFIL ET EXPERIENCE DU CONSULTANT

L'étude devra être réalisée par 1 ou plusieurs consultants aux profils complémentaires ayant :
- Une expérience confirmée dans les études et l'analyse de marché ;
- Une expérience dans l'utilisation des outils de recherche action et des méthodes participatives ;
- Des expériences confirmées dans la conduite d'une étude similaire dans la zone ;
- Au moins un niveau BAC + 5 en Economie, Gestion, Marketing ou tout autre domaine pertinent ;
- Une expérience confirmée en étude de chaîne d'approvisionnement et /ou chaîne de valeurs ;
- Une expérience confirmée dans les méthodes de recherche qualitative et d'analyse des données,

- Des expériences confirmées dans le travail avec le secteur privé en milieu urbain.

9) DOSSIER DE SOUMISSION

Veuillez soumettre les documents suivants:

• **Proposition technique comprenant les éléments suivants (maximum 10-15 pages au total):**

- Compréhension de la mission ;
- Méthodologie soutenue par la liste des outils d'exécution de la mission (tenir compte des livrables);
- Présentation du plan provisoire de rédaction du rapport selon le contenu actuel de l'offre;
- Analyse des risques liés à la mission et mesures d'atténuation;
- Processus qualité pour la fourniture des livrables et délais;

- Chronogramme d'exécution;
- L'expérience du consultant;
- Exemples de travaux similaires antérieurs en Mauritanie et ou ailleurs;
- CV des experts mobilisés;
- Certificat de bonne mise en œuvre d'action similaire avec des partenaires publiques ou privés.

• Proposition financière :

La proposition financière doit être exprimée sous la forme d'un montant forfaitaire tout compris en MRU, étayé par une ventilation des couts en indiquant clairement :

- Coût unitaire (MRU)
- Nombre d'unité
- Coût Total (MRU)

Les rubriques doivent être classées selon les natures. Par exemple:

- Frais professionnelles ou honoraires ;
- Indemnité journalière ;
- Autres coûts (spécifier)
- Total (montant forfaitaire).

NB: Les frais liés aux ateliers de présentation et de restitution de l'étude (prise en charge des participants, location des salles) seront à la charge de PACAO. Néanmoins une proposition budgétaire spécifiques à cette rubrique doit être proposée par le consultant en monnaie locale.

- **Evaluation technique des offres**

Critères d'évaluation technique	Point
1) Qualifications et expériences du consultant et de son équipe	**20**
Diplômes	10
Experience Générale	10
2) Compréhension des termes de référence et qualité de la méthodologie	**20**
Compréhension des termes de référence, revue critique et recommandations	10
Méthodologie proposée et chronogramme d'exécution de la mission	10
3) Expérience spécifique dans le domaine	**20**
Expérience spécifique dans le domaine (sur la base des études réalisés)	15
Expérience dans le domaine en consortium et ou avec des gouvernements	05
TOTAL	**60**

Critères éliminatoires :

- Dossier incomplet ;
- Note technique inférieure à 70% de 60 points ;

- Dossier envoyé au-delà de la date limite de candidature ;
- Absence d'une note méthodologique d'exécution des prestations.

- **Notation des offres financières**

Seules les offres financières relatives à des offres techniques ayant obtenu au moins 70% du total de points affectés à l'offre technique seront considérées.
La proposition financière la moins-disant des offres techniques retenues recevra une note financière de 100%. La formule à utiliser pour le calcul de la note financière sera la suivante : Note financière = prix de l'offre la moins chère/Prix de l'offre considérée. Le choix de l'offre économiquement la plus avantageuse résultera d'une pondération de la qualité technique et du prix des offres selon une répartition de 60 points et 40 points.

La note globale de l'offre 60% x note technique + 40 % x note financière. L'offre qui se voit attribuer le plus des points par l'addition des points issus de l'offre technique et ceux obtenus à partir de l'offre financière ainsi calculée est déclarée attributaire du marché. Au cas où aucune des propositions techniques n'aura atteint le score minimum technique, le commanditaire se réserve le droit de négocier et signer un contrat avec le consultant ayant obtenu le score technique le plus élevé.

Le dossier de candidature devra être transmis par mail, avec pour objet :
«Recrutement d'un cabinet pour la réalisation d'une étude de marché sur la commercialisation de produits artisanaux à base de peaux et cuir ⟫ aux adresses suivantes : hr.mauritanie@coopi.org et pm.pacao.mauritanie@coopi.org ou déposé sous enveloppe fermée au Bureau de COOPI à Nouakchott : 369 ilots B Tevragh Zeina.
La date limite de dépôt des dossiers est fixée au 20 septembre 2022 au plus tard.
Seule la candidature retenue sera contactée. Nous vous remercions d'avance pour l'intérêt que vous nous portez.