

COMISSÃO DA CEDEAO

COMMISSION DE LA CEDEAO

Agence Régionale pour l'Agriculture et l'Alimentation

ARAA



ECOWAS COMMISSION

Regional Agency for Agriculture and Food

RAAF

Termes de référence

**Recrutement d'un consultant en marketing numérique
pour soutenir le développement et la gestion des
plateformes commerciales agricoles régionales**

Septembre 2023

1. Contexte et justification

La CEDEAO compte plus de 412 millions d'habitants¹, dont environ 55 % vivent dans des zones rurales. Plus de 30 % de la population reste dans l'extrême pauvreté (en dessous du seuil de pauvreté international de 1,90 USD PPA par jour) et environ 60 % des pauvres tirent leurs moyens de subsistance en partie ou entièrement de l'agriculture. La situation est encore compliquée par l'impact du changement climatique sur la production alimentaire en exerçant une pression sur les rendements moyens et en augmentant la volatilité de la production. Ses effets devraient s'intensifier considérablement au cours des prochaines décennies. Le déclin actuel de la sécurité alimentaire est principalement dû aux interactions complexes du changement climatique, de la croissance démographique, de l'érosion des ressources naturelles, de l'incidence des conflits sur le fonctionnement des marchés et même des récoltes dans certains pays.

En plus de son caractère quasi permanent, la vulnérabilité en Afrique de l'Ouest se démarque par une inégalité entre les groupes sociaux. Cette démarcation est liée à l'incapacité dans l'acquisition des ressources productives. En effet, de grandes inégalités persistent entre les femmes et les hommes en termes d'accès aux ressources susceptibles d'améliorer leurs conditions de vie grâce à l'agriculture - en particulier l'accès à la terre et aux équipements, au crédit, aux marchés et aux services de conseil et d'appui.

Face à ces constats, la région a pris des engagements forts pour transformer l'agriculture et renforcer la résilience du système alimentaire. Ainsi, trois domaines d'intervention se renforçant mutuellement sont apparus comme des priorités pour renforcer la résilience du système alimentaire en Afrique de l'Ouest :

- a) soutenir la base productive du système alimentaire en investissant dans l'agriculture climato-intelligente au niveau des exploitations et des paysages ;
- b) promouvoir un environnement favorable au développement de la chaîne de valeur et au commerce intrarégional ;
- c) renforcer la capacité régionale à gérer les risques agricoles.

Pour faire face à ces priorités, la région bénéficie du financement de la Banque Mondiale et de ses partenaires pour la mise en œuvre du Programme de Résilience du Système Alimentaire en Afrique de l'Ouest (FSRP). L'objectif de développement du programme est « accroître la préparation contre l'insécurité alimentaire et améliorer la résilience des systèmes alimentaires dans les pays participants ».

Le FSRP est organisé autour de cinq (5) composantes : (i) le renforcement des services de conseil numérique pour la prévention et la gestion des crises agricoles et alimentaires régionales ; (ii) la durabilité et la capacité d'adaptation de la base productive du système alimentaire ; (iii) l'intégration des marchés alimentaires régionaux et le commerce ; (iv) une composante d'intervention d'urgence (CERC) ; et (v) la gestion du Programme.

Dans le cadre de la mise en œuvre de la composante 3 « l'intégration des marchés alimentaires régionaux et le commerce », le programme apporte un soutien au développement de chaînes de valeur stratégiques et régionales. L'objectif est d'améliorer la sécurité alimentaire et nutritionnelle des petits exploitants en soutenant les chaînes de valeur prioritaires, en se concentrant sur les segments en amont et en aval des chaînes de valeur, avec des impacts positifs tangibles sur l'intégration du marché régional, la sécurité alimentaire et la nutrition.

¹ <https://fr.countryeconomy.com/pays/groupes/communaute-economique-etats-afrique-ouest>

A cet effet, il est prévu de soutenir les plateformes commerciales agricoles régionales, y compris les plateformes électroniques et les systèmes de traçabilité numérique (par exemple, le marché des semences de l'Afrique de l'Ouest (WASIX)) en mettant l'accent sur la disponibilité des semences pertinentes pour les chaînes de valeur stratégiques.

L'Agence régionale de l'agriculture et de l'alimentation de la CEDEAO (ARAA/CEDEAO) est à la recherche d'un consultant en marketing numérique pour soutenir le développement et la gestion de plateformes numériques. Les présents termes de référence ont été élaborés à cet effet.

Pourquoi le marketing numérique ?

En Afrique de l'Ouest, les gouvernements, les acteurs du développement et de la recherche ont travaillé ensemble depuis plus d'une décennie pour mettre en œuvre une politique qui permettrait la libre circulation des semences en Afrique de l'Ouest. Cette politique régionale a été adoptée en mai 2008 (REGLEMENT C/REG.4/05/2008). L'harmonisation de la réglementation semencière a ainsi facilité les échanges commerciaux entre les différents pays de la région et a favorisé l'émergence d'acteurs privés locaux dans la distribution et la commercialisation des semences aux producteurs.

Pour améliorer l'environnement des affaires autour des semences, le CORAF avait développé une plateforme électronique sur les semences, en Afrique de l'Ouest (www.wasix.net) pour un meilleur accès en ligne à toutes les informations utiles relatives :

- **Aux bases de connaissances:** des bonnes pratiques en matière de semences, des laboratoires d'analyse de la qualité des semences, des notices et des règlements techniques par espèce et du catalogue officiel des variétés de semences ;
- **Aux marchés et produits:** le réseau de producteurs agréés, des productions de semences et du marché régional ;
- **Au cadre réglementaire:** les législations et réglementations, droits sur la production, le processus de validation et de reconnaissances des compétences.

Cette plateforme, développée dans le cadre d'un projet par le CORAF, n'est plus fonctionnelle. Or, les informations qu'elle fournissaient sont très utiles pour le développement du secteur semencier, et surtout pour l'accès des producteurs à des semences de qualité.

Il s'agit pour la CEDEAO d'accompagner les acteurs privés locaux dans la commercialisation des semences pour rendre plus visibles les services qu'ils peuvent offrir notamment aux petits producteurs des chaînes de valeur régionales prioritaires.

2. Objectifs de la mission

L'objectif général de la mission est de fournir une assistance technique pour l'audit et la promotion de plateformes électroniques agricoles régionales en mettant l'accent sur la disponibilité et la demande des semences de qualité pour les chaînes de valeur stratégiques.

De manière spécifique, il s'agira de :

- accroître la notoriété des entreprises qui s'investissent dans le commerce de semences ;
- rendre disponible l'information fiable et pertinente sur les semences (la disponibilité, la demande, les prix, et les acteurs marché en présence),
- mettre en réseau virtuel les différents acteurs de l'industrie semencière et

- promouvoir les produits ou services de qualité pour plus d'accessibilité par internet.

3. Résultats attendus

La consultation produira les résultats essentiels suivants :

- Un diagnostic des plateformes électroniques (sur les semences et services associés) existantes dans la sous-région et le mapping de toutes les structures au niveau régional qui œuvrent dans le commerce des semences agricoles.;
- Des propositions d'amélioration des plateformes existantes ou en conception ainsi qu'une proposition de stratégie de marketing digital pour la promotion du secteur semencier en Afrique de l'Ouest ;
- Au vu des résultats du diagnostic, un appui à au moins 3 plateformes numériques gérées par des privés pour les rendre opérationnelles.

4. Approche méthodologique

L'approche méthodologique contient plusieurs étapes :

- La recherche bibliographique sur la situation du secteur semencier en Afrique de l'Ouest, les acteurs, les plateformes existantes ou en conception ;
- La recherche d'information de base au niveau du CORAF qui a développé et géré la plateforme WASIX et qui a une vue d'ensemble sur le secteur semencier régional ;
- La phase d'enquête : il sera utilisé la méthode de triangulation ou celle active de recherche et de planification participative (MARF). Le consultant devra dialoguer d'une manière extensive et informelle avec les propriétaires ou gestionnaires de plateformes numériques, les entreprises semencières et prendre en compte leurs préoccupations en même temps qu'il utilise l'information de seconde main.

5. Mission du consultant

La mission du consultant comporte les points suivants :

- Faire le diagnostic des plateformes régionales existantes sur la promotion des semences améliorées et certifiées. Le diagnostic devrait inclure un état des lieux des plateformes numériques existantes ou en conception dans la région, les principaux acquis, leurs capacités techniques, et les défis qui sont rencontrés. Il devrait également faire un état des lieux des intérêts pour les acteurs de disposer d'une plateforme numérique, ou des conditions pour son utilisation optimale ;
- Élaborer une stratégie de marketing digitale pour la promotion des plateformes régionales. Il faudra s'assurer des conditions de promotion de ces plateformes et surtout de l'adhésion des structures propriétaires ou ayant développé les plateformes pour une stratégie marketing qu'elles piloteront directement elle-même ;
- Faire le choix des plateformes à accompagner et/ou à construire sur la base de critères à définir après le diagnostic, mais qui devraient être relatifs à l'expérience du gestionnaire dans le secteur semencier, les dispositions prises pour assurer la durabilité de la plateforme, le niveau de priorité des chaînes de valeur, etc.
- Rendre opérationnelles ou consolider au moins 3 plateformes numériques sur les semences

à dimension régionale. Pour ce faire, les tâches suivantes (et non limitées) seront exécutées :

Plateformes :

- Renforcer les efforts de développement réalisés à date ;
- Concevoir un outil et une méthodologie appropriée de collecte de données ;
- Finaliser les plateformes prenant en compte l'ensemble des observations enregistrées ;
- Développer l'interface de gestion de la base de données ;
- Intégrer un module de statistique ;
- Sécuriser l'infrastructure ;
- Mettre en place le serveur web ;
- Installer la plateforme web après validation ;

Digital marketing

- Déployer une stratégie de référencement naturel du contenu de la plateforme ;
- Analyser le rendement de la plateforme à l'aide de Google Analytics, produire des rapports périodiquement et utiliser les résultats pour évaluer et améliorer la performance du contenu (Optimisation pour les moteurs de recherche) ;
- Contribuer à la stratégie numérique pour accroître la visibilité et l'utilisation de la plateforme ;
- Contribuer à l'amélioration de la présence en ligne de la plateforme ;

Community management

- Créer des pages sur les principaux médias sociaux (Youtube, Facebook, Twitter, LinkedIn, etc...);
- Construire une communauté active d'utilisateurs ;

Formation et transfert de compétences

- Renforcer les capacités des administrateurs des plateformes sur leur gestion, la mise à jour et la mise en ligne de contenus ;
- Élaborer un guide simple d'administration et d'utilisation ;
- Assurer un encadrement technique aux plateformes ;
- Identifier et proposer des solutions aux problèmes et bugs rencontrés sur les plateformes ;
- Assurer une maintenance préventive et corrective sur la durée du contrat.

6. Qualification du consultant

- Diplôme de l'enseignement supérieur (BAC + 3 au moins) ou équivalent dans le domaine le commerce électronique, du marketing, de la communication digitale, ou de l'audit numérique ;
- Expérience avérée de 5 années minimum en création et maintenance de plateforme web ;
- Expérience d'au moins 2 ans en digital marketing ;
- Conduite au moins de 2 missions en termes de sécurité des applications/sites web, de référencement dans les moteurs de recherche, ainsi que des notions juridiques relatives au respect de la réglementation en vigueur notamment en matière de protection des

- données à caractère personnel ;
- Connaissance des leviers d'acquisition de trafic ;
- Compétences rédactionnelles et d'Édition pour le web ;
- Compétences en surveillance de sites Web (Google Analytics) ;
- Savoir paramétrer et animer les outils collaboratifs et les réseaux sociaux ;
- Avoir une connaissance du secteur agricole de la sous-région serait un atout.

Le problème des plateformes numériques en Afrique de l'Ouest est multi-dimensionnel impliquant des problèmes informatiques (UX/UI) mais également de gestion au quotidien de la plateforme (web manager), de l'assurance qualité de l'information postée et de la crédibilité des informateurs), du financement pérenne post-projet. Au regard de cela, le consultant en marketing numérique ne pourra à lui seul avoir la compétence et le recul nécessaire pour faire un bon diagnostic des plateformes électroniques des semences. Il devrait être assisté par un expert en systèmes semenciers. Il est donc exigé au consultant de se faire assister par un expert en semences.

Cet expert semencier doit :

- un diplôme de l'enseignement supérieur (BAC + 5 au moins) dans le domaine agricole ou équivalent ;
- une expérience avérée de 5 années au moins dans le secteur semencier en tant que chercheur ou praticien dans la production et la commercialisation des semences ;
- Bien connaître l'environnement, le fonctionnement et les acteurs du secteur semencier au niveau régional.

NB : les documents justifiant les qualifications et compétences exigées de l'expert semencier accompagneront les propositions technique et financière du consultant retenu et feront l'objet de discussions pendant la négociation du contrat.

Livrables

Les livrables attendus du consultant sont :

- Un rapport de démarrage précisant bien la méthodologie à utiliser pour la conduite de l'activité ;
- Un rapport sur les entreprises semencières à caractère régional incluant les résultats du diagnostic, les propositions d'amélioration et une stratégie de marketing digital pour la promotion des semences améliorées en Afrique de l'Ouest ;
- Une proposition de liste d'entreprises ou de plateformes à appuyer ;
- Un cahier de charge complet pour la gestion de plateforme numérique ;
- Au moins 3 plateformes web en ligne et opérationnelles pour la promotion du secteur semencier en Afrique de l'Ouest ;
- Une communauté en ligne sur les médias sociaux ;
- Un rapport final de la mission.

7. Durée de la mission

La mission du Consultant sera conduite sur une période de 120 jours étalée sur 10 mois, dont 40 jours dédiés à l'expert sur les systèmes semenciers.