



Recrutement d'un (e) Chargé (e) de Commercialisation du Projet de Système Participatif de Garantie (SPG) de la FENAB.

1. RESUME ANALYTIQUE DU PROJET

La FENAB (Fédération Nationale pour l'Agriculture Biologique) et ses membres, notamment les organisations d'appui comme ASPAB, Enda Pronat et Agrecol, œuvrent depuis de nombreuses années pour le développement de l'agriculture biologique au Sénégal. L'agriculture biologique est un mode de production qui permet de fournir des produits agricoles sains, sans utilisation de produits chimiques de synthèse. Ce mode de production préserve les ressources naturelles, la biodiversité, l'environnement et la santé humaine et animale. Pour donner confiance aux consommateurs de l'authenticité des produits biologiques mis sur le marché et assurer leur traçabilité, une certification des produits biologiques est nécessaire. La certification par tiers (faite par des organismes européens de certification) et qui s'est toujours érigée en règle au Sénégal est très coûteuse par rapport aux revenus des producteurs biologiques. C'est ainsi que la FENAB a cherché des alternatives et a décidé de mettre en place un « Système Participatif de Garantie » pour la certification des produits biologiques qui seront vendus sous le Label « Bio Sénégal ».

Aujourd'hui, la prise de conscience des dangers des pesticides est grandissante au niveau des consommateurs et des organisations publiques, ce qui représente un potentiel pour la création d'une filière biologique locale, en plus de la filière d'exportation qui existe déjà. Cependant, l'agriculture biologique a encore une faible valeur ajoutée au Sénégal, où la plupart des produits biologiques est vendue au même titre que les produits conventionnels, sans identification spécifique sur le marché, c'est à dire aussi sans rémunération additionnelle pour compenser les efforts fournis en termes de production « propre ».

Ce projet vise à mettre en place un Système Participatif de Garantie (SPG) basé sur l'application d'un cahier de charges pour l'agriculture biologique (CCAB) au niveau de la zone des Niayes, pour les produits maraichers et fruitiers. Les produits certifiés seront vendus sous le label « **Bio Sénégal** ».

Ce projet de mise en place d'un SPG ne couvre pas, dans cette première phase de 3 ans (Septembre 2016 - aout 2019) toute la zone d'intervention de la FENAB. Il est concentré dans la zone des Niayes et cible 500 producteurs répartis dans 10 organisations membres de la FENAB.

Ce projet de SPG se projette sur le long terme (horizon 2025) pour couvrir toute la zone d'intervention de la FENAB, c'est à dire les 164 organisations membres réparties sur toute l'étendue du territoire national. -

Des contrôleurs internes sont formés pour suivre ces 500 producteurs membres de la FENAB établis dans la zone des Niayes et des comités locaux de certification sur la base du cahier de charges de l'agriculture biologique sont déjà installés.

1. Appellation du poste

Chargé de commercialisation du projet de développement d'un Système Participatif de Garantie (SPG) de la FENAB au Sénégal.

2. Lieu

Le poste est basé au siège du bureau de coordination de la FENAB, à Thiès, mais le chargé (e) de commercialisation effectuera des missions fréquentes sur le terrain, principalement dans la zone d'intervention du projet SPG (Région de Thiès) et peut aussi intervenir sur l'étendue du territoire national.

3. Supérieurs

- Le Chargé de commercialisation est placé sous la responsabilité du Coordinateur du Projet SPG qui est son supérieur hiérarchique. Il lui rendra compte de ses activités et recevra de lui, des instructions liées au travail.

4. Tâches, responsabilités,

Pour une gestion efficace du travail du Projet SPG, le Coordinateur délègue certaines tâches au Chargé de la commercialisation. Ainsi, il aura pour charges :

- D'élaborer une stratégie de commercialisation des produits biologiques du projet et de suivre son exécution. Il travaillera en étroite collaboration avec le chargé du suivi-évaluation, les animateurs des organisations membres de la FENAB pour participer à la centralisation des données liées à la production certifiée et commercialisée.
- De soumettre au Coordinateur des propositions pour l'amélioration de la commercialisation des produits biologiques du Projet SPG ;
- D'élaborer ou de réviser les rapports périodiques concernant la commercialisation des produits biologiques du Projet SPG ;
- De tenir un tableau de suivi des indicateurs de performance sur la commercialisation des produits biologiques en relation avec le Chargé du Suivi-évaluation du Projet SPG ;
- De faire des descentes périodiques sur le terrain pour le suivi technique en matière de commercialisation des produits biologiques du Projet SPG suivant sa planification et d'élaborer des rapports de mission soumis au coordinateur après chaque visite. Il se déplacera fréquemment sur le terrain pour assister les animateurs, et conseiller les organisations paysannes et les producteurs biologiques impliqués dans la mise en œuvre du SPG pour une meilleure commercialisation des produits certifiés biologiques avec le label « **Bio SENEGAL** »,
- De soumettre, chaque mois, au Coordinateur une planification des activités à réaliser sur la période.
- D'exécuter toute autre tâche que le Coordinateur du SPG lui confiera.

5. Compétences et aptitudes

Le Chargé de commercialisation doit avoir des compétences et aptitudes avérées dans les domaines suivants :

- Avoir des Connaissances et une expérience avérée dans la conception, la mise en œuvre et le suivi d'une stratégie de commercialisation des produits agrosylvopastoraux (maraîchage, arboriculture, fruits forestiers, céréales, zootechnie...);
- Détenir des compétences dans le domaine de la structuration des systèmes de marché, du marketing et de la communication, de l'élaboration des statistiques et collecte de données dans ces domaines, de l'approche chaîne de valeur ;
- Détenir des connaissances sur les principes de l'agriculture biologique et de la certification des produits agricoles ;
- Avoir une maîtrise parfaite de l'outil informatique et savoir utiliser les logiciels courants (Word, EXCEL, SPSS, Power Point ect.) ;
- Avoir l'expérience de travailler en milieu rural avec les populations dans le respect de la dignité humaine, et être apte à supporter le travail sous pression ;
- Parler couramment la langue locale de la zone d'intervention (Wolof).

Le candidat recruté doit être disponible au courant du mois de Janvier 2019.

6. Qualification

Le candidat doit avoir les qualifications suivantes.

- Avoir un diplôme supérieur (Bac + 4 au minimum) en commerce ou en marketing et communication ou bien un autre diplôme équivalent, en élaboration et gestion des projets, en agroéconomie, en statistiques, en planification etc,
- Fournir des attestations qui prouvent une expérience d'au moins de deux (02) ans dans le domaine de la commercialisation des produits agrosylvopastoraux,
- Agé de 45 ans au maximum en fin décembre 2018.

7. Dispositions finales

Le cahier de charges peut être adapté, d'un commun accord, lors de la signature du contrat avec les parties contractantes. Les modifications de ce cahier des charges doivent être établies par écrit.

8. Contacts

Les candidats intéressés peuvent envoyer leur dossier de candidature, **uniquement par mail**, aux adresses suivantes, avec la mention « *Recrutement de chargé de commercialisation* » en objet du mail :

Adresses e-mails : fenabsen@yahoo.fr avec copie à senegal@heks-eper.org

Les dossiers de candidatures sont reçus **jusqu'au 25 décembre 2018 à minuit.**

Pour plus d'informations, appelez au +221 33 951 85 98 .

Thiès, le 12 décembre 2018.