

Appel à Candidatures

Recrutement d'un Bureau ou d'une équipe de Consultants en Marketing, Communication des Produits à base de cacao et agroforestiers dans le TNS

Projet FTNS–BRIDGE : Mécanisme financier innovant pour une chaîne de valeur cacao durable dans le Tri-national de la Sangha (TNS)

1. Contexte et justification

Dans le cadre de la mise en œuvre du mécanisme financier innovant « *Market-based approach to promote community engagement towards wildlife conservation and climate change mitigation within the TNS landscape* », la Fondation pour le Tri-National de la Sangha (FTNS) souhaite renforcer les coopératives et unités de transformation récemment structurées autour du Parc National de Lobéké.

Afin de consolider une chaîne de valeur de produits agroforestiers cacao durable, rentable et compatible avec la conservation, la FTNS lance un appel à candidatures pour recruter **un bureau de consultants**, composé de deux experts spécialisés :

- **Consultant 1 : Analyse de marché & développement commercial**
- **Consultant 2 : Communication, valorisation des produits & contenus multimédias**

La mission sera réalisée sur une période de **trente (30) jours ouvrables**.

2. Objet et portée de la mission

Le bureau ou l'équipe de consultant retenu appuiera la FTNS et les bénéficiaires du projet BRIDGE dans :

- L'étude de marché et le développement des débouchés commerciaux ;
- La valorisation et la visibilité des produits agroforestiers et cacao transformés ;

2.1 Consultant 1 : Analyse de marché & développement commercial

- Réaliser une analyse de marché approfondie des produits des coopératives et unités de transformation (beurre de cacao, poudre de cacao, fèves torréfiées, fèves caramélisées, savon au cacao, etc.) au niveau local, national (TNS, Yokadouma, Bertoua, Yaoundé, Douala) et opportunités internationales.
- Identifier les opportunités de vente, niches de marché, partenariats stratégiques, circuits de distribution et exigences de conformité (qualité, certification, packaging, traçabilité).
- Proposer un plan d'action opérationnel pour améliorer la mise en marché des produits, accroître les débouchés et renforcer l'accès des producteurs à des marchés à haute valeur ajoutée.

2.2 Consultant 2 : Communication, valorisation des produits & renforcement des capacités

- Concevoir et produire des contenus promotionnels (photos, vidéos, capsules courtes, fiches produits, storytelling) destinés aux plateformes numériques du projet et aux supports d'exposition.
- Développer une stratégie digitale : réseaux sociaux, mini-campagnes, présence en ligne, e-commerce.
- Créer et paramétrer des comptes de réseaux sociaux reliés à un site web.
- Former les coopératives et unités de transformation à la création autonome de contenus et à la promotion régulière de leurs produits.

3. Méthodologie attendue

Le bureau devra proposer une méthodologie détaillée comprenant :

- Analyse du contexte et problématique ;
- Approche d'étude de marché (terrain, entretiens, benchmarks) ;
- Plan de production des contenus multimédias ;
- Programme de formation participative ;
- Plan de travail sur **30 jours ouvrables** ;
- Répartition des tâches entre les deux consultants ;
- Plan de livraison hebdomadaire des résultats.

3. Résultats attendus

À l'issue de la mission, les consultants devront fournir :

Analyse de marché & commercialisation

1. Un rapport d'analyse de marché détaillant les opportunités, contraintes, risques, forces concurrentielles et projections économiques pour chaque produit identifié.
2. Un plan d'action stratégique pour la commercialisation nationale et internationale des produits issus du coopératives et unités de transformation.
3. **Inventaire documenté des débouchés commerciaux** (TNS, Bertoua, Yaoundé, Douala, etc.).

Communication & visibilité

4. Une banque de contenus multimédias valorisant les produits des bénéficiaires (photos professionnelles, vidéos, capsules promotionnelles).
5. **Storytelling produits**, fiches d'identité des coopératives.
6. Un manuel de formation pour la production régulière de contenus par les coopératives.

7. Un site web opérationnel créé et fourni avec suffisamment d'articles, de produits, de publicités, offrant une visibilité suffisante et des liens pour acheter des produits.
8. Des comptes de réseaux sociaux créés + publication d'au moins 10 contenus initiaux

Analyse de marché & commercialisation

1. **Rapport d'analyse de marché** complet pour chaque produit.
2. **Plan stratégique de commercialisation** (local, national et potentiellement international).
4. **Banque de contenus multimédias**, comprenant au minimum :
 - 150 photos professionnelles,
 - 10 à 15 vidéos/capsules promotionnelles,
 - Fiches produits au format FTNS.
5. **Storytelling produits**, fiches d'identité des coopératives.
6. **Site web opérationnel** : catalogue produits, storytelling, photos, vidéos, référencement basique.
7. **Création des comptes réseaux sociaux** + publication d'au moins 10 contenus initiaux.
8. En collaboration avec l'équipe de projet, réaliser une capitalisation documentaire des réussites (success stories) et des résultats du projet TNS-BRIDGE ainsi que des perspectives pour le secteur.

4. Profil recherché

Le Consultant doit présenter une équipe de deux consultants répondants aux profils ci-dessous indiqués :

5.1 Consultant 1 – Analyse de marché & développement commercial

- Expertise confirmée en études de marché, analyse économique, business planning et marketing stratégique.
- Connaissance documentée du marché camerounais, régional et international du cacao et des produits dérivés.
- Expérience avérée dans l'appui aux coopératives, PME agroalimentaires ou organisations rurales.
- Minimum cinq (05) années d'expérience dans le domaine.

5.2 Consultant 2 – Communication & création de contenus multimédias

- Compétences solides en photographie, vidéographie, montage simple (CapCut, Canva, Adobe Express, etc.).
- Expérience en communication digitale, animation de réseaux sociaux et campagnes de visibilité.
- Capacité à concevoir des supports de storytelling, fiches produits et contenus visuels professionnels.

- **Expérience démontrée dans la formation de groupes communautaires ou coopératives rurales.**
- **Portfolio obligatoire (liens, réseaux sociaux, productions antérieures).**

6. Dossier de candidature

Les candidats doivent soumettre :

- Lettre de motivation adressée au Directeur Exécutif de la FTNS
- Offre technique (méthodologie + calendrier + organisation interne)
- Offre financière détaillée
- CV détaillé des 2 experts mettant en évidence les expériences pertinentes
- Un document présentant au moins deux réalisations antérieures (extraits de rapports, liens vers contenus produits, études de marché, etc.) ;

Canvas méthodologie

Le bureau ou l'équipe de Consultants doit suivre le canevas suivant :

- a) **Compréhension du contexte et des enjeux**
- b) **Approche méthodologique globale**
- c) **Méthodologie spécifique par consultant**
 - a. Analyse de marché
 - b. Communication & contenus
- d) **Plan de travail détaillé sur 30 jours ouvrables**
- e) **Répartition des rôles dans l'équipe**
- f) **Risques et mesures d'atténuation**
- g) **Modalités de collaboration avec FTNS**
- h) **Outils et équipements mobilisés y compris logistique de voyage**

7. Soumission des candidatures

Les dossiers doivent être envoyés par email à : **secretariatftns@fondationtns.org**

Objet du mail : « *Candidature Consultant – BRIDGE Project* »

Date limite de réception : **30 décembre 2025**.

8. Dispositions finales

FTNS encourage particulièrement les candidatures féminines, celles des jeunes professionnels et des membres des communautés locales du paysage TNS. Seuls les candidats présélectionnés seront contactés.