
Termes de référence

Objet : Expert en accompagnement à l'export et à l'accès au marché

Structure bénéficiaire : Chambre de Commerce et de l'Industrie France Madagascar (CCIFM) et Syndicat des Industries de Madagascar (SIM)

Mission : Renforcement des capacités d'accompagnement à l'export et préparation des PME/PMI malgaches à l'accès au marché européen



Table des matières

1. Le projet TADY	2
2. Les structures bénéficiaires	3
3. Objectifs de la mission	3
4. Résultats attendus	4
5. Méthodologie.....	4
6. Contributions	5
7. Livrables	5
8. Profil de l'expert	6

1. Le projet TADY

Le projet **Tantsoroka ho An'ny Diaspora (TADY)** vise à appuyer la mise en œuvre d'une partie du plan d'action de la LPNED. Le projet est basé sur un accord tripartite entre l'Agence Française de Développement, Expertise France et le Ministère des Affaires Etrangères (MAE) et sur une modalité de délégation de fonds de l'AFD à EF. Ce projet, d'un montant de 7 000 000 EUR, a une durée de mise en œuvre de 4 ans. En tant que bénéficiaire de contrats de subvention signés avec le chef de file (EF), l'Organisation Internationale pour les Migrations (OIM) et l'Institut pour la Recherche sur le Développement (IRD) participent à la mise en œuvre du projet.

L'objectif général du projet est de créer les conditions favorables à la mobilisation de la diaspora pour le développement socio-économique de Madagascar. Il s'articule autour de trois composantes :

- **Composante 1 - Volet assistance technique** visant à contribuer au renforcement des capacités des acteurs institutionnels afin de piloter et rendre compte de la mise en œuvre de la LPNED.
L'objectif de cette composante est d'accompagner le MAE dans le pilotage stratégique et opérationnel du déploiement de la LPNED. Les capacités du personnel de la DDIAQM ainsi que du réseau consulaire seront renforcées notamment sur les aspects de suivi-évaluation, communication et l'élaboration d'une offre de services pour la diaspora malagasy.
- **Composante 2 - Volet développement local** visant à valoriser le capital social, économique et culturel de la diaspora malagasy
L'objectif de cette composante est de constituer et pérenniser des mécanismes favorisant la mobilisation de la diaspora malagasy pour le développement social, économique et culturel du pays. L'appui au secteur associatif sera concrétisé via une facilité de co-financement de projets de développement local. La mobilisation du capital humain de la diaspora se fera par le biais de deux dispositifs complémentaires (volontariat et expertise).
- **Composante 3 - volet recherche et capitalisation** visant à mettre en place un dispositif de développement des connaissances.
L'objectif de ce dispositif sera de documenter les décisions opérationnelles du projet ; alimenter le pilotage de la LPNED ainsi que le dialogue des politiques publiques sur les enjeux Migrations, Diaspora, Développement.

De manière transversale, le projet soutiendra et valorisera l'engagement des femmes de la diaspora et cherchera à agir sur les inégalités de genre à travers les trois composantes du projet.

Le dispositif Expert'Izy

Dans le cadre de la **Composante 2, Résultat 2.3. du projet TADY**, le dispositif **Expert'Izy** vise à promouvoir, au travers de missions d'expertise, le transfert des compétences et des savoir-faire, ainsi que le renforcement des capacités des ressources humaines au sein des structures bénéficiaires, en s'appuyant sur la solidarité et l'engagement citoyen de la diaspora malagasy vers Madagascar.

La mobilisation des compétences de l'expertise hautement qualifiée de la diaspora désigne un processus par lequel des talents et experts¹ disponibles et mobilisables, établis à l'étranger et justifiant d'une expérience confirmée et d'une formation de référence, sont impliqués dans le développement économique, social et institutionnel de leur pays d'origine. Cette approche repose sur l'idée que la diaspora constitue une ressource stratégique en raison de son savoir-faire, de son expérience internationale et de ses réseaux, pouvant ainsi jouer un rôle important en tant qu'acteur du développement et bien au-delà des simples transferts financiers.

2. Les structures bénéficiaires

L'internationalisation des entreprises malagasy et leur capacité à accéder à de nouveaux marchés constituent des leviers importants de développement du secteur privé. Dans ce contexte, la CCIFM et le SIM développent des actions visant à renforcer l'accompagnement des entreprises dans leurs démarches d'internationalisation et d'exportation.

D'une part, la CCIFM souhaite notamment renforcer son expertise technique sur les enjeux d'exportation vers le marché européen, afin de mieux accompagner ses membres dans l'identification des opportunités, la compréhension des conditions d'accès au marché et la structuration de leur démarche internationale. Elle dispose d'un service dédié à l'appui aux entreprises et envisage de capitaliser les outils et méthodologies qui seront développés, à travers le dispositif Expert'lzy, dans ses futures actions d'accompagnement. D'autre part, le SIM exprime également un besoin de renforcement de l'accompagnement des PME/PMI malagasy dans leur préparation à l'export, avec une attention particulière portée aux entreprises agroalimentaires et à leur accès au marché européen, notamment français.

Renforcer les capacités des structures d'appui et des entreprises malagasy à mieux préparer et structurer leur démarche d'accès aux marchés européens constitue, en ce sens, un enjeu mutuel pour les deux structures.

La mobilisation d'un expert de la diaspora permettra de mettre à disposition une expertise spécialisée, de favoriser le transfert de compétences vers les équipes locales et d'accompagner directement un groupe d'entreprises dans la traduction opérationnelle des acquis.

3. Objectifs de la mission

Objectif général

A travers le dispositif Expert'lzy, le SIM et la CCIFM font appel à l'expertise de la diaspora Malagasy pour renforcer leur capacité à accompagner les PME/PMI dans la préparation à l'exportation vers le marché européen et contribuer à la structuration de démarches export concrètes.

Objectifs spécifiques

De manière spécifique, l'expert identifié contribuera à :

- Renforcer les connaissances et compétences des équipes de la CCIFM et du SIM en matière d'accompagnement des entreprises à l'export vers le marché européen ;
- Développer et consolider des outils et méthodologies permettant d'évaluer le niveau de préparation des PME/PMI à l'export et d'identifier leurs besoins prioritaires ;

¹ L'emploi du genre masculin dans ces termes de référence n'affecte en aucun cas l'inclusivité de l'annonce ; il est uniquement adopté pour en faciliter la lecture.

- Accompagner un groupe sélectionné de PME/PMI, notamment dans le secteur agroalimentaire et textile, dans l'analyse de leur potentiel export et la préparation de leur accès au marché européen, avec un focus particulier sur le marché français ;
- Favoriser la capitalisation et la pérennisation des acquis au sein des deux structures afin de renforcer durablement leur offre d'accompagnement à l'internationalisation des entreprises.

4. Résultats attendus

À l'issue de la mission, les résultats suivants sont attendus :

- Les équipes de la CCIFM et du SIM/CGA SIM disposent d'une meilleure compréhension des enjeux, opportunités, contraintes et conditions d'accès au marché européen et français ;
- Les bénéficiaires maîtrisent davantage les principales étapes d'une démarche export et disposent d'outils opérationnels pour accompagner les entreprises ;
- Un groupe de 20 PME/PMI sélectionnées bénéficie d'un accompagnement pratique et d'une feuille de route exports précisant les principales actions à entreprendre pour préparer son accès au marché cible ;
- Une méthodologie, des outils de diagnostic et d'accompagnement à l'export, ainsi que des recommandations pratiques sont disponibles et réutilisables par la CCIFM et le SIM/CGA SIM afin de garantir la pérennisation des acquis.

5. Méthodologie

Calendrier estimatif

L'expert effectuera une mission de **4 semaines au mois Novembre- Décembre 2026**, à Antananarivo Madagascar. Le nombre de jours réels et le calendrier final seront fixés dans le cadre d'un plan de travail élaboré entre l'expert et les structures bénéficiaires. Ce plan de travail sera élaboré en amont de la mission et permettra de préciser les différentes étapes, méthodologies et modalités d'intervention de l'expert.

Activités prévues

Pendant cette période, les activités suivantes sont prévues et peuvent faire l'objet de précisions dans le cadre du plan de travail :

- *Phase 1- Cadrage et diagnostic* : Cette phase consistera à consolider les pratiques et outils existants en matière d'accompagnement à l'export. Elle permettra également d'identifier les critères pour la sélection des participants (maturité des entreprises, niveau de préparation à l'export etc.)
- *Phase 2 – Renforcement des capacités*: L'expert animera formation de formateurs et des sessions de transfert de compétences à destination des équipes des deux structures. Ces sessions porteront sur les principales étapes d'une démarche export, les opportunités et conditions d'accès au marché européen, avec un approfondissement du marché français, ainsi que sur les exigences réglementaires, normatives et commerciales applicables, notamment au secteur agroalimentaire lorsque pertinent ;

- *Phase 3 – Accompagnement pratique des entreprises* : L'expert(e) accompagnera les PME/PMI sélectionnées dans l'analyse de leur potentiel export et de leur niveau de préparation à l'accès au marché cible. Cet accompagnement visera à identifier les principaux écarts et contraintes, les adaptations éventuellement nécessaires et les actions prioritaires à engager. Il devra permettre à chaque entreprise de disposer d'une première feuille de route pour structurer sa démarche export ;
- *Phase 4 – Capitalisation et transfert* : En fin de mission, l'expert accompagnera la CCIFM et le SIM/CGA SIM dans la capitalisation des acquis et la formalisation des principaux outils et méthodologies mobilisés (fiches pratiques, checklist, formulaires etc.). Une restitution des résultats permettra de partager les principaux enseignements de la mission et de formuler des recommandations en vue de renforcer durablement les capacités d'accompagnement à l'export des deux structures.

L'approche méthodologique devra être participative, pratique et adaptée au contexte local. Les outils conçus durant cette mission devront permettre aux structures de les intégrer pleinement dans leurs dispositifs d'accompagnement des entreprises et d'en assurer la réutilisation auprès de nouveaux bénéficiaires.

Un suivi post-formation pourra être effectué en ligne selon la méthodologie convenue par l'expert et la structure bénéficiaire.

6. Contributions

Suivant un contrat signé entre l'expert et Expertise France, le projet prendra en charge:

- Le billet d'avion aller-retour depuis le lieu de résidence;
- Les honoraires de l'expert d'un montant de 350 Euros/jour ;
- Les assurances médicales et de responsabilité civile.

La CCIFM et le SIM/CGA SIM assureront :

- La mobilisation de leurs équipes respectives ;
- La coordination et la planification des activités ;
- La mise à disposition des informations et outils existants utiles à la mission ;
- La mise à disposition des espaces, équipements et supports nécessaires aux sessions ;
- Le suivi de la mise en œuvre des recommandations.

7. Livrables

Les livrables suivants sont attendus suite à la mission de formation :

- Les outils et supports développés durant la mission ;
- Un rapport de mission sur terrain, 7 jours après la fin de la mission, soumis à Expertise France ;
- Un rapport de mission conjoint, par l'expert et la structure d'accueil bénéficiaire, soumis à la DDIAQM et Expertise France dans un délai de 14 jours.

8. Profil de l'expert

Dans le cadre de ce projet, une attention particulière sera portée aux candidatures d'experts issus de la diaspora Malagasy², ayant un lien fort avec le pays ou démontrant un vif intérêt à renouer avec son pays d'origine, Madagascar.

Le profil recherché devra être titulaire d'un Bac+5 minimum en commerce international, gestion des échanges internationaux, exportation, management international, développement économique ou domaine connexe.

Expériences professionnelles :

- Expérience professionnelle confirmée dans l'accompagnement de PME/PMI dans leur développement à l'international ;
- Expérience significative en matière d'exportation vers l'Europe ;
- Bonne connaissance du marché français ;
- Expérience dans l'animation de formations, ateliers et sessions de transfert de compétences.

Compétences techniques :

- Excellente maîtrise des démarches export et du commerce international ;
- Bonne connaissance des conditions d'accès au marché européen ;
- Maîtrise des principaux enjeux réglementaires, normatifs et commerciaux liés à l'export ;
- Capacité à adapter son approche aux différents niveaux de maturité des entreprises.

Langues : Malagasy et français

Les candidatures féminines sont encouragées.

Toutes les candidatures doivent inclure :

- Un CV détaillé ;
- L'outil n°2 annexé à ces TDR et une lettre de motivation.

Ces documents sont à envoyer en réponse à cet appel à candidatures ou par courrier électronique à tady@expertisefrance.fr avant le **30 septembre 2026**.

Les questions et demandes de clarification par rapport aux TdR et au processus de sélection peuvent être envoyées jusqu'au 25 septembre 2026 à tady@expertisefrance.fr et tady@diplomatie.gov.mg.

Note administrative : Un contrat de prestation de service sera signé entre l'expert retenu et Expertise France en tant que gestionnaire de fonds du Projet TADY. L'expert retenu devra donc avoir une existence juridique dans son pays de résidence ou être porté par une structure disposant d'un statut légal.

² Dans le cadre de la Lettre de Politique Nationale pour L'engagement de la Diaspora (LPNED), la diaspora malagasy est définie comme toutes les personnes ayant la nationalité malagasy et les descendants de Malagasy qui résident à l'étranger. La diaspora malagasy est composée des Malagasy Am-pielezana, ce qui se traduit en français comme « Malagasy à l'étranger ».