



Description du Poste

Titre du poste : Spécialiste en **Marketing/commercialisation des produits agricoles**
Projet : Programme/*Amashiga*
Superviseur direct : Coordinateur de l'objectif 2 et Conseiller Technique – Agro-Entreprise
Lieu d'Exécution du Travail : Muyinga
Bande : 06-GEN

CONTEXTE

Le Catholic Relief Services-USCCB, (CRS) a été fondé en 1943 par la Conférence des Evêques Catholiques des États-Unis d'Amérique pour apporter une assistance et du réconfort aux populations les plus pauvres et aux personnes défavorisées qui vivent en dehors des États-Unis d'Amérique. La mission que s'est donnée l'organisation est de soulager la souffrance humaine, faire avancer le développement humain et promouvoir la charité et la justice dans le monde. CRS est l'une des plus grandes agences caritatives privées dans le monde, soutenant l'assistance internationale et les actions de développement dans plus de 100 pays et territoires à travers le monde. Ces activités sont conduites à partir de bureaux ouverts dans 70 pays.

Le Catholic Relief Services (CRS) travaille au Burundi depuis 1961 et a opéré une réorientation de son programme après des années dans les activités de réponses aux situations d'urgence, pour se tourner vers des efforts pour le développement. CRS/Burundi reçu en 2014 un financement de l'USAID-Food for Peace, Development Food Assistance Program, intitulé AMASHIGA pour une durée de 5 ans. Le programme est coordonné par CRS/Burundi et exécuté par un consortium d'organisations non gouvernementales internationales, des partenaires opérationnels, et des institutions internationales et nationales de recherche. L'objectif global du programme est d'améliorer la sécurité alimentaire et réduire la malnutrition dans la province de Muyinga à travers une réponse multisectorielle intégrée qui vise à prévenir la malnutrition chronique chez les enfants de moins de cinq ans. Il vise aussi à améliorer le bien-être économique des ménages et renforcer la résilience, la gouvernance et la mise en œuvre des politiques. L'adoption d'un mécanisme de décisions équitables au niveau des ménages et des communautés est un objectif transversal important du programme.

RESUME DU POSTE

Le/La Spécialiste en marketing sera responsable des activités de promotion et du marketing des produits agricoles et non agricoles des groupements des producteurs agricoles, des groupements et individus multiplicateurs des semences, des pépiniéristes fruitiers, forestiers et

agroforestiers. Il/elle fera aussi la promotion des activités génératrices de revenus des groupements SILC et des PSP, garantissant ainsi la pérennisation des activités des groupes cibles. De ce fait, il/elle accompagnera tous ces groupements dans le développement de leur plan d'affaire et la recherche des marchés des semences, dans la vente de leur production agricole issue de leur récolte, des plants fruitiers, forestiers et agro-forestiers issus des pépinières

Sous la supervision directe du Coordinateur de l'objectif 2 d'AMASHIGA, « le/la Spécialiste en marketing », et en étroite collaboration avec toute l'équipe de l'objectif 2 et les partenaire du Consortium AMASHIGA, le/la Spécialiste en marketing dirigera le processus d'élaboration et de mise en œuvre d'une stratégie marketing pour la promotion et la facilitation de la pleine participation au marché des membres des différents groupes, incluant le renforcement des capacités des membres des groupements sur les aspects marketings et plan d'affaire.

PRINCIPALES FONCTIONS, RESPONSABILITES, ET TACHES

Au niveau de la qualité des programmes :

Planification

- En étroite collaboration avec le coordinateur de P2 et SBCC, développer la stratégie marketing pour les activités des groupements des producteurs, des pépiniéristes et des multiplicateurs de semences.
- Planifier les activités de promotion du marketing des produits agricoles et non agricoles
- Participer aux réunions périodiques de planification des activités de P2 et de tout le programme (mensuelle, trimestrielle et annuelle)
- Elaborer un plan hebdomadaire, mensuel et trimestriel des activités à soumettre au coordinateur de P2

Formation

- Organiser des sessions hebdomadaires d'encadrement des groupes cibles (pépiniéristes, Organisation des Producteurs Agricoles (OPA), Groupements Multiplicateurs de Semences (GMS), Groupes SILC et PSP pour mettre en place des plans d'affaire.
- Préparer les outils de gestion des produits et des fonds des groupes cibles
- Analyser et évaluer les besoins en formations sur le marketing et le plan d'affaire à l'endroit des agronomes communaux de RBU 2000 Plus et de la DPAE Muyinga
- Mener une stratégie de renforcer les capacités de ces partenaires en matière de marketing et plan d'affaire

Supervision

- Elaborer un plan mensuel de supervision des activités des groupes cibles des composantes de P2
- Superviser les techniciens agronomes dans la mise en place des business-plans des groupes cibles de P2.

- Conduire des supervisions des activités sur terrain et produire des rapports de supervision

Intégration

- Organiser des sessions mensuelles avec le responsable SILC, les conseillers en production des semences et en gestion des ressources naturelles, ainsi que ceux de RBU 2000+ pour la promotion et le marketing des produits agricoles.
- Assurer l'efficacité de l'intégration des autres composantes dans la programmation et la gestion des aspects de mise en œuvre des activités de marketing et de business des groupes cibles.
- Participer aux activités d'intégration des activités de P2 avec les autres composantes et objectifs

Coordination et collaboration

- En collaboration avec le Directeur et le Directeur adjoint du projet, le coordinateur de l'objectif2, les autres collègues et le personnel des autres composants du projet, assurer la coordination avec les partenaires et d'autres organismes qui collaborent avec le CRS
- Contribuer à l'implication des partenaires à toutes les étapes du cycle de projet pour leur compréhension de la pertinence des approches et des interventions du programme, ainsi que de leurs points de vue sur l'environnement de la zone du projet ainsi que la sensibilité culturelle.
- Collaborer régulièrement avec les responsables des composantes de P2 au niveau de CRS et le gestionnaire du projet AMASHIGA au niveau de RBU 2000 Plus;
- Participer dans les supervisions conjointes entre le programme et les partenaires du programme
- Assurer une communication claire et permanente avec les agronomes et les superviseurs SILC de RBU 2000 Plus.

Suivi et Evaluation

- Faire une mise à jour régulière des outils de supervision
- Assurer la transmission à temps des données/rapports pour analyse par le coordinateur de P2
- Produire les rapports mensuels, trimestriels et annuels et tout autre rapport sollicité par son superviseur.
- Promouvoir la documentation et le partage des leçons apprises / meilleures pratiques pour les approches utilisées dans le marketing et recherche des marchés,
- Assurer que les objectifs et les résultats d'AMASHIGA soient entièrement atteints et répondent aux normes techniques de qualité attendues selon la proposition du projet et les indicateurs dans le Tableau de Suivi des Indicateurs de Performance (IPTT) via l'amélioration de la production et l'accès des bénéficiaires aux services financiers.

Finances

- Préparer et soumettre les TDRs et budgets relatifs aux activités de marketing et développement des plans d'affaire,

- Assurer une bonne coordination avec l'unité des finances pour assurer le déroulement fluide des activités sur le terrain et conformité avec tous les systèmes et procédures de l'agence et du bailleur.
- Contribuer aux exercices pluridisciplinaires de projection annuelle d'utilisation et de la mise en disposition des ressources (PREP) et à la mobilisation des ressources au bon fonctionnement du programme AMASHIGA.
- Assurer le respect des procédures et politiques de CRS et du bailleur USAID/FFP par rapport à toutes les dépenses faites à travers les activités de marketing et la gestion du programme AMASHIGA,
- Rapporter toutes les observations relevées sur l'utilisation des fonds pour les activités relatives au marketing et développement des plans d'affaires

Ressources Humaines

- Préparer et mettre en œuvre les objectifs de son plan de performance
- Préparer son plan de développement
- Préparer et soumettre les fiches de présence mensuelles à temps

Autre

- Proposer des innovations de marketing sur base des produits et services des différents groupements
- Intégrer les commentaires des bénéficiaires dans la prise de décision, les conceptions et les ajustements dans le cadre d'une approche de responsabilisation
- Aider les organisations des producteurs, les producteurs de semences de qualité et les pépiniéristes à trouver les marchés d'écoulement de leurs produits avec des prix encourageant

Le/la Spécialiste en marketing doit faire plus de 80% du temps sur le terrain en dialogue et contact direct avec les membres des différents groupements, le personnel, les partenaires, le secteur privé servant de débouchés, et la société civile.

RELATIONS PROFESSIONNELLES

Internes CRS Burundi :

Le Représentant Résident, Le Directeur du Projet AMASHIGA, Le Directeur Adjoint du Projet AMASHIGA, le Coordinateur du MEAL, Les Responsables Techniques des Composantes du Projet AMASHIGA, le personnel des Finances, le personnel de la Logistique et de l'Administration (Bref, tout le Personnel de CRS/Burundi)

Externes :

Tous les partenaires du projet AMASHIGA : International Medical Corps (IMC), ODEDIM, RBU 2000+, Bioversity et le Programme Alimentaire Mondial (PAM), le Gouvernement du Burundi, les autorités locales, les bailleurs des fonds ainsi que les autres organisations internationales.

QUALIFICATIONS

- Diplôme universitaire en marketing, Développement Communautaire, Sciences Economiques, affaires, agro-entreprise ou équivalent
- Avoir au moins 3 ans d'expérience dans la conduite des activités de marketing et développement de plan d'affaire
- Avoir une expérience d'au moins 3 ans dans le secteur agricole
- Avoir de bonnes capacités d'initiative, d'animation/formation et gestion des groupements
- Avoir une bonne capacité d'organisation et de travail en toute autonomie
- Avoir une expérience dans la gestion des projets et des équipes,
- Avoir des dispositions remarquables de « Leadership » avec de bonnes aptitudes à travailler en équipe.
- Avoir une expérience étendue du monde des ONG serait un atout.
- Connaissances en informatiques : Maîtriser les logiciels : Word, Excel, PowerPoint, Outlook.
- Avoir une bonne maîtrise du Kirundi et du Français ; connaissance de l'Anglais serait un atout
- Avoir un permis de conduire catégorie A et savoir conduire une moto

Compétences des gestionnaires de programmes :

Celles-ci sont ancrées dans la mission, les valeurs, et les principes de CRS et chaque employé de CRS doit s'y référer pour s'acquitter pleinement de ses responsabilités et d'atteindre les résultats souhaités.

- Fixe des buts clairs et gère pour les atteindre les objectifs
- Collabore efficacement avec le personnel et les parties prenantes
- Gère les ressources financières avec intégrité
- Applique les normes de qualité des programmes à la conception des projets et à l'apprentissage organisationnel

Compétences communes à l'agence (pour tout staff CRS) :

Celles-ci sont ancrées dans la mission, les valeurs, et les principes de CRS et chaque employé de CRS doit s'y référer pour s'acquitter pleinement de ses responsabilités et d'atteindre les résultats souhaités.

- Servir avec intégrité
- Gestion rationnelle
- Entretenir des relations constructives

- Favoriser l'apprentissage

Avertissement :

Cette description du poste ne constitue pas une liste exhaustive de compétences, de tâches et de responsabilités associées à cette position.

Les procédures pour l'acquisition des compétences de CRS reflètent l'engagement dans la protection des enfants et adultes vulnérables contre les abus et exploitation.

SIGNATURES:

Employee

Date

Supervisor

Date

Country Representative

Date