**Ministère du Commerce**

**3ème Projet de Développement des Exportations (PDE3)**

**Centre de Promotion des Exportations**

**Fonds d’Appui à la Compétitivité et au Développement des Exportations (TASDIR+)**

**🢬🢬🢬🢬🢬**

**TERMES DE REFERENCE**

**Sélection et emploi d’un Expert en Développement des Exportations**

**(Le genre masculin est utilisé à titre générique à seule fin d’alléger le texte et désigne le genre autant féminin que masculin)**

1. **Contexte de la mission**

Le Gouvernement de la République Tunisienne et la Banque Internationale pour la Reconstruction et le développement (BIRD) ont procédé en date du 19 Août 2014 à la signature d’un accord de prêt relatif au troisième projet de développement des exportations (PDE3) qui a pour objectif de contribuer à l’accroissement et la diversification des exportations par les entreprises soutenues.

Dans ce cadre, il sera confié au Centre de Promotion des Exportations (CEPEX) la gestion du Fonds d’Appui à la Compétitivité et au Développement des Exportations F.A.C.D.E (baptisé TASDIR+) qui apportera son appui aux entreprises ciblées par une gamme diversifiée de prestations de services financiers et non financiers.

La gestion de ce projet sera assurée par une unité technique de gestion ayant à sa tête un Directeur Coordonnateur assisté par une équipe d’experts et une cellule administrative.

1. **Objectif du projet**

L’objectif du F.A.C.D.E est de contribuer à l’accroissement et la diversification des exportations tunisiennes moyennant :

* Le renforcement des capacités d’accès des entreprises tunisiennes aux marchés extérieurs ;
* Le soutien des associations professionnelles et les groupements d’entreprises dans leurs démarches à l’international, et dans leurs efforts à aider les entreprises tunisiennes à exporter des produits à plus haute valeur ajoutée ;
* La diversification des exportations pour inclure de nouveaux biens et services à haute valeur ajoutée et augmenter le contenu technologique dans les exportations totales du pays ;
* La diversification des marchés en focalisant sur les marchés non traditionnels offrant un fort potentiel à l’exportation et des conditions d’accès favorables tels que le Maghreb, l’Afrique sub-saharienne, l’Europe de l’est et l’Amérique du nord ;
* La contribution aux objectifs économiques du gouvernement (création de valeur ajoutée, création d’emplois qualifiés, développement des régions, etc.).

1. **Etendue et secteurs couverts par le F.A.C.D.E**

Le projet se focalise sur les activités à haute valeur ajoutée dans plusieurs secteurs dont notamment (secteurs & filières à titre indicatif) : la construction, l’agriculture & l’agroalimentaire, les produits de la mer, les industries électriques et électroniques, l’automobiles, l’aéronautiques, les produits pharmaceutiques, les services de santé, d’éducation, d’offshoring, et IT ; mais aussi les créneaux à haute valeur ajoutée dans le tourisme (tel que le tourisme médical) et l’habillement.

1. **Les activités couvertes par le Fonds**

Le F.A.C.D.E couvre les différentes phases de développement à l’international de l’entreprise tout en mettant l’accent sur les points suivants :

* La planification du développement des exportations ;
* Les accréditations spéciales exigées par les marchés cibles pour l’exportation des biens et de services à haut contenu technologique ;
* L’adaptation des produits et services aux spécificités des marchés cibles (certification, développement et marketing de nouveaux produits, …) ;
* Le développement de programmes promotionnels (outils de promotion, participation à des manifestations promotionnelles, campagnes de communication, …) ;
* L’organisation de missions d’études et de prospection ;
* Le développement de partenariat d’affaires (invitation d’acheteurs, rencontres B to B, …) ;
* L’implantation commerciale sur les marchés étrangers (filiales, succursales) ;
* L’emploi et le renforcement des ressources humaines en particulier les nouveaux diplômés en les impliquant dans le processus d’exportation.

1. **Durée du projet**

Le projet couvre la période 2016- 2020.

1. **Durée de la mission**

La durée du contrat de l’Expert est de 12 mois. Cependant, il sera évalué semestriellement en fonction des objectifs à atteindre et définis préalablement.

1. **Liaison hiérarchique et Mission de l’expert :**

L’expert en exportation retenu va intégrer l’équipe de gestion du projet et travaillera sous la supervision du Chef d’équipe et le Directeur Coordinateur. Il est appelé à apporter toute son expertise pour la réalisation des objectifs du projet. Sa mission couvrira les étapes de lancement, de réalisation et d’évaluation du projet et concernera notamment les activités suivantes :

* **Conception et design des appels à candidature et promotion du FACDE auprès du secteur privé :**
* Contribuer à la conception des appels à candidature et des conditions de participation.
* Participer activement avec l’équipe TASDIR+ à promouvoir le projet pour cibler et augmenter la participation des candidats potentiels.
* **Etude des dossiers et sélection des entreprises et organismes candidats**
* Etudier et évaluer les dossiers de candidature.
* Recommander les candidatures à retenir.
* **Suivi de la mise en œuvre et accompagnement**
* Etudier et valider proactivement les plans export (business plans) avec les entreprises bénéficiaires.
* Accompagner et suivre régulièrement les entreprises bénéficiaires dans la mise en œuvre des plans export y compris les éventuelles modifications.
* Traiter et/ou valider les requêtes de remboursement des clients en conformité avec leurs business plans.
* **Reporting et évaluation**
* Rapporter régulièrement l’avancement des plans export des entreprises bénéficiaires, à sa charge, au chef d’équipe.
* Contribuer à la préparation des rapports d’avancement périodiques à la demande du chef d’équipe ou du Directeur Coordinateur.
* Collaborer à toutes les actions d’évaluation de la performance du projet.
* **Gestion d’équipe et collaboration interne**
* Guider et cadrer les assistants affectés à l’équipe du FACDE (internes et externes) afin d’assurer le transfert du savoir-faire aux cadres du CEPEX en vue d’y créer et stimuler l’existence d’une expertise pérenne dédiée au service de l’appareil exportateur.
* Participer avec l’équipe de gestion à toutes les activités du projet en vue d’assurer sa réussite.

1. **Profil et qualités professionnelles de l’expert**

**8.1. Formation académique :**

Diplôme universitaire exigé : master en sciences économiques ou de gestion, MBA ou diplôme d’ingénieur.

**8.2. Expérience professionnelle :**

* Expérience(s) professionnelle(s) en rapport avec le développement des exportations et/ou le développement des secteurs économiques ainsi que les activités de traitements des affaires [ingénierie, comptabilité, BPO (Business Process Outsourcing)].
* Une bonification sera attribuée pour les profils ayant justifiés une expérience avec les projets réalisés avec les organismes internationaux.
* Expérience d’au moins 5 ans dans au moins l’une des activités suivantes :
* La promotion des exportations ou des investissements étrangers ou le développement des secteurs d’activité économiques dans des agences publiques et/ou associations professionnelles privés et/ou dans les agences internationales ;
* Le développement des chaines de valeur ;
* Le consulting sur l’amélioration de la performance économique, de la croissance et de la compétitivité des entreprises.

Une préférence sera accordée pour l’expérience réussie dans les projets avec les agences internationales et/ou dans le secteur privé, surtout dans la promotion et le marketing des produits et services dans/vers les marchés d’exportation.

**8.3. Autres Compétences requises :**

* Excellente capacité de travailler en équipe.
* La capacité de bâtir des stratégies de marketing à l’international (plan marketing, plan export, outils de marketing et de promotion) constitue un plus.
* La capacité d’appuyer les entreprises à se placer sur les marchés internationaux cibles (stratégie d’entrée sur le marché, méthodes et choix des intermédiaires) constitue un plus.
* Aptitudes d'organisation et de planification stratégique : capacités d'arbitrage et de prise de décision et de fédérer différents acteurs institutionnels et professionnels.
* Capacité de travailler de manière autonome et indépendante.
* Compétences relationnelles et facilité de communication orale et écrite.
* Maîtrise des outils de suivi, d'évaluation et de reporting en matière de gestion des projets.
* Intégrité, rigueur, réactivité et capacité d'adaptation.
* Bonne compréhension des environnements politiques nationaux et régionaux.
* Capacité de travailler sous pression et sur plusieurs chantiers simultanément.
* Orientation/résultats - Orientation/clients.
* Maîtriser l'outil informatique et les logiciels courants de de la suite MS Office (Word, Excel,Access, PowerPoint, Outlook). La connaissance de logiciels de gestion de projet constitue un atout.
* Bonne maitrise de l’arabe et du français ; bonne connaissance de l’anglais professionnel.

1. **Méthode et critères de sélection**

**9.1. Méthode de sélection :**

La sélection suivra la méthode de sélection des **C**onsultants **I**ndividuels (CI) des directives de sélection et emploi de consultants par les emprunteurs de la Banque Mondiale dans le cadre des prêts de la BIRD et des crédits et dons de l’AID (janvier 2011, révision juillet 2014).

Les fonctionnaires et autres agents de l’administration publique peuvent soumettre une candidature mais ne pourront être recrutés en tant que fonctionnaire sous contrat financé par la Banque Mondiale. Au cas où un agent serait sélectionné, une autorisation de mise à disposition devra être impérativement donnée par son administration d'origine ou devra démissionner de la fonction publique pour pouvoir bénéficier des honoraires de l'U.G.P.

**9.2. Critères d’évaluation :**

La sélection sera faite sur la base des critères suivants :

* Qualité des études supérieures.
* Qualité de l’expérience professionnelle.

1. **Procédure d’application**

Les manifestations d’intérêt doivent être envoyées par voie électronique à l’adresse électronique suivante : t.elabed@tasdirplus.com au plus tard le **27/04/2018 avant 10h00**. Les emails envoyés auront pour objet : Candidature pour le poste d’un Expert en développement des Exportations ».

Les dossiers de candidature doivent comporter cette mention sur l'enveloppe extérieure :

Le dossier de candidature doit comporter les documents suivants :

1. Une lettre de motivation signée (ne dépassant pas 2 pages).
2. Un curriculum vitae détaillé avec photo récente (ce CV doit comporter la date de début et de fin de chaque expérience professionnelle).
3. Une copie des diplômes universitaires.
4. Une copie des attestations ainsi que tout autre document attestant la qualification pour la mission.

**Centre de Promotion des Exportations**

**Fonds d’Appui à la Compétitivité et au Développement des Exportations**



**Appel à candidature pour la sélection et l’emploi d’expert en exportation**

**Annexe 01**

**Tableau des références professionnelles du candidat(e)**

(Se limiter à 5 références pertinentes)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Période1** | **Employeur** | **Adresse** | **Personne** | **Téléphone** |
|  |  |  | **à contacter** | **fixe / mobile** |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

Fait à : . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . le : . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . .

Nom et Prénom : . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . .

Signature

-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

* 1. Précisez la date de début et de fin de chaque expérience professionnelle en adéquation avec votre CV