

# Un.e Consultant.e expert.e en commercialisation agricole

En appui à l'organisation et à l'animation d'un atelier international sur la commercialisation de produits agricole en Afrique de l'Ouest.

## CONTEXTE

En Afrique de l'Ouest, le développement de l'industrie agro-alimentaire régionale offre d'énormes opportunités commerciales, desquelles les organisations professionnelles agricoles (OPA) de la région peinent à tirer pleinement parti. Ces difficultés s'expliquent par un ensemble de contraintes internes — telles que la faiblesse de la gouvernance, la faible capacité à répondre aux exigences des acheteurs (qualité, engagements) ou la faible capacité de négociation —, mais aussi par des facteurs externes comme la volatilité des prix, la forte concurrence, le manque de confiance des entrepreneurs dans la capacité des producteurs à honorer leurs engagements ou l'insuffisance des politiques d'appui. Afin de mettre en lumière les obstacles majeurs à l'accès aux marchés privés et proposer des solutions innovantes et adaptées, Les ONG internationales Humundi, SOS Faim, Rikolto, et Inter-Réseaux porteuses de l'atelier souhaitent s'attacher les services d'un.e Consultant.e expert.e en commercialisation agricole, afin de leur fournir un appui technique à l'organisation et à l'animation d'un atelier international sur la commercialisation de produits agricoles sur les marchés artisanaux et industriels en Afrique de l'Ouest, prévu en novembre 2025.

## MISSION

Le consultant recruté aura pour mission principale de :

- Appuyer le comité organisateur dans la phase préparatoire de l'atelier, notamment pour :
  - Proposer et recommander des présentateurs de cas pertinents et variés afin d'enrichir le contenu de l'atelier au-delà des cas déjà identifiés par les partenaires actuels.
  - Sur la base de ses connaissances personnelles et de la documentation, préparer un document qui fait une revue de l'accès des producteurs et de leurs organisations au marché privé.
- Contribuer activement à l'atelier en :
  - Préparant un exposé introductif pour présenter la synthèse de son travail sur l'accès des producteurs au marché privé
  - Participant aux débats et discussions pour apporter des éclairages et analyses sur les propositions formulées par les participants.
  - Mettre en perspective les interventions grâce à sa connaissance approfondie des enjeux de la commercialisation dans les pays ouest-africains.

## TÂCHES

Le consultant recruté aura pour tâches principales de :

- Participer aux réunions préparatoires avec le comité organisateur.
- Préparer le document introductif de l'atelier et le présenter après l'ouverture de l'atelier

- Identifier et contacter des présentateurs de cas issus d'expériences variées (pays, filières, contextes différents).
  - Appuyer les présentateurs sélectionnés dans la préparation de leurs présentations, afin d'en assurer la qualité (clarté, cohérence avec le thème, concision)
  - Préparer des notes techniques ou de cadrage si nécessaire pour guider les discussions des travaux de groupe.
- 
- Être présent tout au long de l'atelier pour intervenir en tant qu'expert, faciliter certains échanges et produire un bref rapport de recommandations post-atelier.

## PROFIL

- Expertise avérée dans le domaine de la commercialisation de produits agricoles sur les marchés privés en Afrique de l'Ouest,
- Bonne connaissance des enjeux et pratiques des filières agricoles ou autres secteurs liés à la commercialisation en Afrique de l'Ouest.
- Expérience confirmée dans l'animation ou la facilitation d'ateliers/conférences internationales.
- Excellentes compétences en communication orale et écrite (français obligatoire).
- Une expérience ou collaboration antérieure avec des réseaux tels que le CFSI, Inter-Réseaux ou autres organisations similaires sera un atout.
- Une connaissance des enjeux liés à la transition agroécologique serait un atout.

## FORMATION ET EXPÉRIENCES

- Le consultant doit être titulaire d'un diplôme démontrant un niveau d'au moins BAC+4 (Economiste, Agronome, Agroéconomiste, Agribusiness, ou dans un domaine lié à la mission) ou d'une équivalence par expérience ;

## OFFRE

Le consultant doit avoir au moins 15 ans d'expériences en appui à la commercialisation et justifier de conduites de missions similaires ;

- Un contrat de 15 h/j étalés de septembre à décembre 2025 ;
- Une rémunération en lien avec votre expérience et le secteur ;
- Modalités : Combinaison de travail à distance pour la phase préparatoire et présence obligatoire pendant toute la durée de l'atelier.

Vous vous reconnaissez dans cette mission et vous partagez nos valeurs ? Envoyez-nous votre candidature avant le 30/08/2025 à l'attention de Idrissa NACAMBO ([ina@humundi.org](mailto:ina@humundi.org)) avec en copie François VANDERCAM ([fva@humundi.org](mailto:fva@humundi.org))



Votre candidature devra impérativement inclure les éléments suivants : **votre CV**, une **note de compréhension de la mission (1 page)** et une **proposition financière**.