



TERMES DE REFERENCE POUR LE PLAN D'AFFAIRE DU PROJET DE
COMMERCIALISATION DES PRODUITS AGRICOLES
DE L'ORGANISATION IMBARAGA

1. INTRODUCTION

Créée en 1992, IMBARAGA est une organisation nationale d'agriculteurs du Rwanda qui vise à améliorer les conditions socio-économiques d'environ 27300 agriculteurs situés dans 25 sur 30 districts du pays. IMBARAGA est maintenant une ONG locale qui a été créée au départ entant qu'organisation syndicale. En 2013, avec les modifications apportées à la loi réglementant le fonctionnement des ONG locales, qui ne reconnaissaient plus les syndicats, Imbaraga est passée d'un syndicat à une ONG locale ayant le même mandat, la même vision et la même mission de protection des intérêts des agriculteurs. Il a été créé à l'initiative des agriculteurs du Rwanda parce que ces derniers étaient sans voix, et confrontés à de nombreux défis dans leurs entreprises. Pour cette raison, afin de résoudre leurs propres problèmes, les agriculteurs ont conjugué leurs efforts pour mener des actions de lobbying et plaider pour faire valoir leurs points de vue dans les instances de prise de décisions que ce soit aux niveaux local ou national. Ainsi, l'organisation Imbaraga a été créée dans ce contexte de lutte pour la défense des intérêts du monde rural paysan.

De plus, il s'est avéré à maintes occasions que les agriculteurs et éleveurs ne participent pas à la fixation des prix de leurs produits agricoles. Pourtant, les lois et politiques nationales existantes reconnaissent que l'agro-business peut être l'une des voies pour répondre aux problèmes d'accès au marché pour les membres des organisations paysannes. Il est donc permis aux organisations non gouvernementales de créer des sociétés commerciales pour renforcer leurs capacités et ainsi répondre aux besoins de leurs membres.

C'est dans ce cadre que l'Assemblée générale de l'organisation IMBARAGA réunie au 16/02/2022 a recommandé la création de la société commerciale appelée « IMBA-UBUHINZI BUSINESS Ltd » qui a 2 volets:

- Collecter et vendre la production agricole principalement le haricot et le maïs ;
- Faire des consultances qui visent à renforcer la capacité technique des agriculteurs.

Pour s'engager dans la commercialisation des produits agricoles, l'organisation IMBARAGA voudrait recruter un consultant pour l'aider à élaborer un business plan pour les 3 années à venir afin de se fixer des objectifs clairs et précis qui vont nous guider dans cette nouvelle initiative.

2. Problématique :

Le manque de débouchés et la fixation des prix des produits agricoles sans la participation active des agriculteurs dans les processus de négociations des prix rémunérateurs contribuent à la mévente des produits agricoles et à une forte réduction du revenu des agriculteurs.

Handwritten signature

De l'autre côté, IMBARAGA regorge des opportunités non valorisées pour contribuer à la résolution du problème d'accès au marché au regard notamment de sa couverture géographique, du nombre de ses membres répartis dans 25 districts du territoire national et des ressources qu'elle peut mobiliser pour assister ses membres. Comme la société IMBA-UBUHINZI BUSINESS Ltd est à ses débuts, elle est confrontée aux problèmes de manque de ressources (humaines, financières, infrastructures telles que les stocks) ; à ceux liés à la gestion (équipe responsable de l'entité) et même à ceux liés à l'implantation de son siège social.

2. Objectifs de l'activité

Notre objectif est de contribuer au renforcement des capacités de l'organisation IMBARAGA à travers la diversification de ses sources de revenus, assurer la liberté financière et son autonomie vis-à-vis des bailleurs de fonds, afin de répondre efficacement aux besoins de ses membres. Le business plan permet de clarifier la relation et complémentarité entre l'organisation IMBARAGA et IMBA-ubuhinzi business ltd, pour éviter la duplication, conflit d'intérêt et interférence.

3. Méthodologie

La méthodologie à utiliser pour élaborer le plan d'affaire sera proposée par le consultant et validée par l'équipe technique et les leaders de l'organisation IMBARAGA, avant de commencer le travail. Cette méthodologie inclut les documents à consulter, le questionnaire d'interview à faire, l'entretien avec le personnel et les leaders d'IMBARAGA, les lieux et les personnes à visiter et autres.

4. Durée de travail

Nous proposons 20 jours de travail ouvrables, à partir de la signature du contrat jusqu'à la restitution et remise du Business plan validé. Le document de business plan sera produit dans deux langues, à savoir le Français et le Kinyarwanda.

6. Procédure de recrutement du consultant

Selon le temps dont nous disposons et le montant prévu pour l'activité, IMBARAGA va choisir le meilleur consultant qui a travaillé avec IMBARAGA dans le passé, et qui a bien accompli sa tâche. Dans ce cadre, IMBARAGA va demander des offres techniques et financières à un groupe restreint de 3 personnes et analysera leurs dossiers afin d'en obtenir un qui effectuera cette tâche.

Après le dépôt des offres techniques et financière, Imbaraga va choisir le meilleur consultant et va faire la contractualisation.

7. Les exigences pour le consultant

Les consultants seront évalués sur base des documents fournis suivants :

- L'offre technique et financière
- Le CV détaillant le profil & qualification du consultant
- L'expérience prouvée par les certificats de travaux accomplis antérieurement

8. Le dépôt des offres

Le dépôt des offres, CV et preuves d'expériences devront parvenir au bureau d'IMBARAGA sis à KIGALI/KICUKIRO avant 29/7/2022.

Fait à Kigali, le 07/07/2022

MUNYAKAZI Jean Paul

Représentant Légal

