



Wetlands
INTERNATIONAL
Wetlands International Africa
Rue 111 Zone B Imm..Capucine
BP : 25581 Dakar - Fann
Dakar, SENEGAL
+221 33 869 16 81
wetlands@wetlands-africa.org
www.wetlands.org/africa
NINEA 007285324

TERMES DE RÉFÉRENCES

Recrutement d'un consultant pour la formation en marketing des membres du Comité de gestion de la Boutique de Référence de la Société Coopérative des GECCOM du Delta du Saloum

1. Contexte et justification

Le **Projet d'Appui à la Résilience Communautaire (ARC)**, mis en œuvre par Wetlands International Afrique - Côte Occidentale et Golfe de Guinée (WIACO) dans le Delta du Saloum, vise à renforcer la résilience socio-économique des communautés locales à travers la promotion de moyens de subsistance durables, inclusifs et respectueux de l'environnement. Le projet soutient le développement de chaînes de valeur locales, le renforcement des organisations communautaires, la valorisation des ressources naturelles, l'entrepreneuriat local et l'adoption de pratiques favorisant l'économie circulaire. En cohérence avec la mission de WIACO, il contribue à concilier la conservation et la restauration des écosystèmes des zones humides avec l'amélioration durable des conditions de vie des populations riveraines, afin de réduire la pression sur les ressources naturelles et de promouvoir un développement local résilient.

Dans ce cadre, le projet accompagne la **Société Coopérative des Groupes d'Épargne et de Crédit pour la Conservation de la Mangrove (SCGECCOM)**, qui fédère plusieurs organisations communautaires engagées dans la conservation des écosystèmes de mangrove à travers le développement d'activités génératrices de revenus. Afin d'améliorer la valorisation économique de ces produits issus des filières (miel de mangrove, produits halieutiques transformés, produits agricoles, artisanat et autres produits locaux), le projet a appuyé la mise en place d'une **Boutique de Référence** destinée à améliorer la visibilité des produits, et faciliter leur accès aux marchés et contribuer à la consolidation des revenus des producteurs.

Toutefois, la pérennisation de cette boutique dépend largement de la capacité du Comité de gestion à mettre en œuvre une gestion commerciale performante et à développer une stratégie de marketing adaptée aux réalités du marché. Plusieurs contraintes demeurent, notamment une maîtrise limitée des techniques modernes de commercialisation, des approches de vente et de négociation, de la communication commerciale, de la fidélisation de

la clientèle ainsi que des outils de marketing digital. Ces insuffisances limitent le développement commercial de la boutique, réduisent sa visibilité et peuvent compromettre sa viabilité économique à moyen et long terme.

Dans ce contexte, le renforcement des capacités des membres du Comité de gestion constitue un levier essentiel pour professionnaliser la gestion de la Boutique de Référence et améliorer ses performances commerciales. Une formation pratique en marketing permettra aux participants d'acquérir les connaissances et les compétences nécessaires pour mieux analyser leur marché, promouvoir efficacement les produits de la SCGECCOM, améliorer l'expérience client, développer des stratégies de communication adaptées et élaborer un plan marketing opérationnel favorisant la croissance et la pérennité de la boutique.

C'est dans cette perspective que Wetlands International Afrique lance la présente consultation en vue du recrutement d'un consultant chargé de concevoir et d'animer une formation en marketing au profit des membres du Comité de gestion de la Boutique de Référence de la SCGECCOM du Delta du Saloum.

2. Objectif de la mission

a. Objectif général

Doter les membres du Comité de gestion des compétences nécessaires pour développer une stratégie de marketing adaptée aux produits et améliorer durablement les performances économiques de la coopérative.

b. Objectifs spécifiques

Le consultant-formateur sera chargé :

- Renforcer les connaissances des participants sur les principes fondamentaux du marketing et de la commercialisation produits locaux ;
- Développer les compétences des participants en techniques de vente, de négociation commerciale et de relation client;
- Développer les compétences des participants aux techniques de promotion, en communication et fidélisation de la clientèle ;
- Renforcer les capacités des participants en technique de promotion et en vente attractif;
- Améliorer les connaissances des participants sur les techniques de fixation des prix gestion commerciales ;
- Initier les participants au marketing digital (Facebook, WhatsApp Business, etc.) ; et à l'utilisation des réseaux sociaux pour la promotion des produits ;
- Accompagner les participants dans l'élaboration d'un plan marketing opérationnel pour la Boutique de Référence.

3. Résultats attendus

À l'issue de la mission :

- Les membres du Comité de gestion maîtrisent les concepts fondamentaux du marketing appliqués aux produits locaux ;
- Les participants maîtrisent les techniques modernes de vente, de négociation et de fidélisation de la clientèle ;
- Les participants sont capables d'organiser efficacement la boutique de référence selon les principes de merchandising ;
- Une stratégie de communication et de promotion est élaborée ;
- Un plan marketing opérationnel de la Boutique de Référence est élaboré ;
- Les capacités commerciales du Comité de gestion sont durablement renforcées.

4. Description de la prestation

Le consultant assurera :

a. Préparation

Le consultant devra assurer :

- L'élaboration du module de formation ;
- La préparation des supports pédagogiques ;
- La conception des outils d'évaluation des acquis (pré-test et post-test).

b. Animation de la formation

Le consultant animera une formation participative de **deux (02) jours**, couvrant notamment les modules suivants :

- Notions fondamentales de marketing ;
- Analyse du marché et identification des opportunités commerciales ;
- Segmentation et connaissance de la clientèle ;
- Techniques de vente et relation client ;
- Présentation des produits dans une boutique ;
- Techniques de fixation des prix ;
- Marketing digital (Facebook, WhatsApp Business, etc.) ;
- Développement de la marque GECCOM ;
- Élaboration d'un plan marketing simplifié ;
- jeux de rôle de vente ;
- simulations de négociation ;
- exercices de présentation des produits ;
- Élaboration participative d'un plan marketing.

5. Méthodologie

Le consultant devra proposer une approche méthodologique :

- Participative et interactive ;
- Orientée au profit des membres du comité de gestion
- Orientée vers l'apprentissage des adultes ;

- Basée sur des exercices pratiques et des simulations de vente ;
- Intégrant des études de cas inspirées des produits commercialisés par les GECCOM ;
- Favorisant les échanges d'expériences et les travaux de groupe.
- Orientée vers la résolution de problèmes rencontrés dans la gestion quotidienne de la Boutique de Référence ;

6. Profil du consultant

Le consultant devra :

- Être titulaire d'un diplôme Bac+5 en marketing, commerce, gestion, entrepreneuriat, développement local ou toute discipline pertinente ;
- Justifier d'au moins cinq (05) années d'expérience en formation en marketing des produits locaux, le développement commercial, l'accompagnement des coopératives et la formation des adultes ;
- Avoir une excellente maîtrise des techniques modernes de marketing et de commercialisation ;
- Maîtriser les approches de formation ;
- Avoir une bonne connaissance des chaînes de valeur des produits locaux , des organisations communautaires au Sénégal ;
- Excellente capacité de facilitation ;
- Aptitude à travailler avec des publics peu alphabétisés.

7. Livrables attendus

Le consultant devra fournir :

- Un module complet de formation ;
- Les supports pédagogiques et les outils d'évaluation ;
- Un plan marketing simplifié de la Boutique de Référence ;
- Un rapport final comprenant le déroulement de la formation, les résultats des évaluations, les principales recommandations et les perspectives d'accompagnement.

8. Durée et lieu

- **Durée** : deux (02) jours de formation ;
- Rapport final remis cinq (05) jours ouvrables après la formation.
- **Lieu** : Fatick (Delta du Saloum, Sénégal)

9. Procédure de sélection

La sélection sera basée sur :

- La compréhension de la mission ;
- La qualité de la méthodologie proposée ;
- Les qualifications et l'expérience du consultant ;

- Les références de missions similaires ;
- La qualité de l'offre financière.

10. Dossier de candidature

Le dossier de soumission consultant devra comprendre les éléments suivants :

- Une offre technique présentant la compréhension des termes de référence ;
- Une **note méthodologique** décrivant la démarche, les méthodes et les outils qui seront mobilisés pour la réalisation de la mission ;
- Un **calendrier détaillé de réalisation** précisant les principales étapes de la mission ainsi que les délais d'exécution ;
- Une offre financière détaillée, faisant apparaître les honoraires, les frais de mission ainsi que toute autre dépense liée à l'exécution de la prestation ;
- Un CV actualisé, mettant en évidence les qualifications, les expériences pertinentes et les références en lien avec la mission.

12. Soumission

Les consultants intéressés devront transmettre leurs offres techniques et financières, accompagnées des pièces requises, aux adresses suivantes : kthiam@wetlands-africa.org & kgueye@wetlands-africa.org avant le **15 août 2026 à 23 h 59 minutes (GMT)**.