

Titre du poste

Délégué Permanent Chargé de la formation et de la recherche en Polyculture/Elevage en Afrique



Titulaire du Poste pour le premier exercice social

MR. Joseph Rodolphe Bipoupouth

Définition du poste:

Il est chargé, de la mise en œuvre du Plan de Développement Durable, d'études et de recherches, il est la courroie de transmission entre la science et la pratique agricole. Il participe ainsi à l'élaboration de programmes d'action, il effectue des études et des recherches sur les différents facteurs de production et il conseille l'agriculteur et l'éleveur. Historiquement, l'ingénieur agronome est un scientifique mettant en œuvre ses connaissances dans le but d'optimiser les systèmes de production agricole.

Position hiérarchique

Il est directement subordonné au Secrétaire Général de l'ordres

Mission

Gestion des projets déjà réalisés du développement rural intégré dans les domaines suivants: (agriculture, agroalimentaire, élevage, pisciculture, apiculture, sylviculture, forêt, pêche et aquaculture, biodiversité, environnement) en Afrique.

En tant que chef des exploitations, ses missions générales consistent à: assurer la gestion des exploitations et des projets du développement rural intégré pour des études pluridisciplinaires: management des équipes (y compris les entreprises partenaires), pilotage technique et financier, gestion contractuelle.

Réaliser des prestations d'études, d'expertise ou d'assistance technique ou institutionnelle dans les domaines suivants:

Développement agricole

Gouvernance et gestion des systèmes d'irrigation (études agronomiques, analyse de filières agricoles, faisabilité économique des exploitations).

Gouvernance

Gestion et utilisation rationnelle de la ressource en eau (animation-concertation, approche technique, rédaction d'offres techniques en réponse à des appels d'offres).

Il exerce tout particulièrement sa responsabilité d'expert technique sur les mécanismes du vivant (agriculture, pêche, sylviculture, aménagement du territoire, environnement. il assurera le suivi des opérations culturelles et le management des activités quotidiennes d`exploitation

Contribue à développer les ventes en apportant son support aux actions commerciales de la force de vente dans le cadre de la politique commerciale et marketing.

Il est entre autres, en charge de:

L'optimisation et le développement de l'offre globale dédiée aux réseaux agro-alimentaires. Le positionnement de nos produits sur le continent Africain auprès des partenaires

L'analyse stratégique et les plans marketing

- ❖ Véritable soutien marketing auprès des opérationnels du groupe mais aussi du réseau via les partenaires locaux
- ❖ Réaliser les études appropriées du marché existant sur la région et du positionnement du groupe.
- ❖ Diriger la promotion et la vente des produits de l'ensemble
- ❖ Définir et mettre en œuvre les stratégies de vente en coopération avec les différents pays
- ❖ Interfaçage avec les gestionnaires de pays afin d'identifier les besoins des clients finaux et de garantir leur satisfaction.
- ❖ Suivi de l'exécution des mesures administratives nécessaires pour faciliter les ventes, notamment celles portant sur les autorisations d'exportation
- ❖ Initialisation et l'application de toutes les procédures d'établissement et de validation interne de proposition commerciale, documenté au niveau du Groupe, (règles et procédures de gouvernance spécifiques) et au niveau de leur entité juridique
- ❖ Définition de la politique de prix et d'établir les propositions commerciales correspondantes, conformément aux règles d'échange intra-groupe.
- ❖ Négocier les contrats en collaboration avec le Délégué chargé des affaires juridiques et la Déléguée chargée des affaires administratives et financières, dans le cadre des objectifs de marge fixés par la loi
- ❖ Les prévisions de ventes en développement pour l'avenir de nos produits et de les mettre à jour sur une base bimensuelle.
- ❖ Validation du plan industriel provisoire, le cas échéant
- ❖ Coordonner les actions commerciales avec les autres entités de vente
- ❖ Identifier les partenaires industriels dans le continent et de participer à des négociations connexes.
- ❖ Identification des opportunités et l'engagement des principaux décideurs sur le marché clés.

Gestion de la mise en œuvre opérationnelle et du développement des exploitations

Planifier, superviser et coordonner la mise en œuvre et le développement des activités annexes du programme:

- ❖ Production: appui aux producteurs et actions sociales
- ❖ Commercialisation: appui aux producteurs maraichers et filières
- ❖ Social: appui à des initiatives sociales locales (écoles, eau potable, etc.)

- ❖ Assurer la revue des activités et la mesure d'impact des exploitations: mesure des résultats, élaboration et suivi des indicateurs quantitatifs et qualitatifs des projets
- ❖ Analyser les difficultés rencontrées, recommander et mettre en œuvre des solutions adéquates
- ❖ Assurer le suivi financier des exploitations (engagement des dépenses, respect du budget, etc.), en relation avec le secrétaire Général.

Descriptif du poste

- ❖ Définition de la stratégie de vente dans le périmètre dont il a la responsabilité,
- ❖ Responsabilité de la stratégie d'innovation, d'activation et de visibilité
- ❖ Définition du mix marketing associé à cette stratégie
- ❖ Définition de la stratégie d'innovation dans la zone dont il a la responsabilité,
- ❖ Coordination des différents responsables de la vente dans la zone
- ❖ Définition de projets transversaux, d'évènements et d'équipes dédiées.

Pilotage budgétaire

- ❖ Co-définition des priorités avec les chefs d'exploitation locales de la zone.
- ❖ Management d'une équipe pluridisciplinaire
- ❖ Gérer les budgets de façon optimale en effectuant les arbitrages nécessaires.
- ❖ Est responsable de l'atteinte des objectifs (chiffre d'affaires, suivi, ajustement et établissement des budgets prévisionnels).

Stratégie commercial

Développer les plans commerciaux annuels de son portfolio produit et en assurer l'exécution opérationnelle, avec ses équipes et en lien avec les partenaires internes (Partenariats, marketing, affaires médicales, études de marché, accès au marché, affaires réglementaires, affaires Publiques).

- ❖ Élaborer le plan promotionnel (ciblage, politique de distribution, moyens à mettre en œuvre, politique de prix, outils).
- ❖ Animer, coordonner et fixer les objectifs des équipes de vente.
- ❖ Gérer les ressources humaines de son département (recrutement, évaluation, formation).
- ❖ Gérer les relations professionnelles avec les professionnels de santé et les leaders d'opinion.
- ❖ Négocier les accords commerciaux avec des groupements.
- ❖ Organiser et planifier les activités de vente.
- ❖ Suivre les commandes, la facturation et les comptes client et/ou des appels d'offres.
- ❖ Gérer la relation entre les sites de production et de distribution.
- ❖ Analyser les résultats et la rentabilité des produits ou de l'entreprise par rapport aux objectifs.
- ❖ Assurer la veille concurrentielle et stratégique

Pilotage de la relation partenariale

Interface avec les interlocuteurs partenaires des projets: hebdomadaire suivant les activités; participation au comité de pilotage des projets

Organisation et accompagnement des missions des collaborateurs et partenaires sur le terrain (bénévolat de compétences)

Garantir les résultats en cohérence avec les objectifs annuels et recommander les actions correctrices

Assurer la bonne cohésion entre les objectifs des partenaires potentiels et les enjeux et procédures de l'ordes

Développer les activités Entrepreneuriat et Social business

- ❖ Identifier de nouveaux partenaires potentiels (entreprises, institutionnels, associations locales...) et des opportunités de nouveaux projets
- ❖ Développer un réseau d'acteurs mobilisables pour les différents projets de l'ordes
- ❖ Contribuer à la structuration juridique des entités des projets

Renforcement des ressources humaines des exploitations.

Assurer et (à terme) superviser les personnes en charge de

Organisation du personnel.

Assurer la finalisation, l'actualisation et la mise en œuvre du modèle organisationnel de l'institution. En particulier : révision de l'organigramme, et des fiches de postes, politique salariale et avantages, plan de carrière; mis en place d'un système de suivi et d'évaluation des performances, réactualisation du Manuel du Personnel, etc.

Recrutements.

- ❖ Evaluer les besoins en ressources humaines et faire des propositions au Secrétaire Général (définition des postes à pourvoir et des profils correspondants).
- ❖ Superviser les recrutements (identification, contractualisation et suivi des consultants en ressources humaines externes, participation aux panels, contractualisation avec les candidats retenus, etc.
- ❖ Renforcement des capacités du personnel en poste.
- ❖ Evaluer les besoins en formation et faire des propositions au Secrétaire Général
- ❖ Organiser et superviser les formations approuvées (identification, contractualisation et suivi des formateurs).
- ❖ Assurer directement le renforcement des capacités du personnel programme d'évolution des carrières.

Communication, représentation et visibilité de l'institution.

- ❖ Piloter et superviser la personne (Consultant ou interne) en charge de la communication.
- ❖ Contribuer à la production des documents de communication institutionnelle destinés aux bailleurs de fonds et aux institutions publiques.
- ❖ Contribuer à la représentation extérieure de l'institution (Séminaires, visites aux bailleurs, etc.).

Missions développement économique

Avant de mettre en œuvre des programmes sur le terrain, il doit s'assurer que ceux-ci répondent bien aux besoins locaux et sont conformes aux principes du développement durable. Nous proposons donc des missions de conseil et d'étude qui visent à recenser les potentiels d'une communauté et à bâtir un projet à moyen ou long terme. Ces projets sont souvent centrés sur le développement économique et concernent en priorité l'agriculture, l'artisanat et le tourisme solidaire. Il pourra aussi participer à des projets de développement économique (création d'une coopérative, création d'une marque pour le commerce équitable), à des projets de protection de l'environnement (définition de programmes de protection d'espèces animales en voie de disparition, politiques de reboisement)

Missions agronomie et groupements de femmes.

L'agriculture africaine fait face à des défis importants pour répondre aux besoins croissants de sa population. Et pourtant, les atouts ne manquent pas pour engager des politiques agricoles nouvelles et réellement adaptées au terrain. Sa priorité dans ce domaine va à la création de groupements de femmes qui permettent de favoriser une approche communautaire de l'agriculture. Dans ce contexte, les missions d'accompagnement sont multiples: conseils agronomiques, formation, contribution aux travaux des champs, suivi des cultures, conseils sur la logistique...

Missions environnement

La notion de protection de l'environnement est certainement la plus difficile à faire passer car elle vient après des préoccupations plus basiques liées à la faim, l'insécurité sanitaire, le manque de ressources. C'est pourquoi ses missions sont encore plus passionnantes car elles demandent de la conviction et un engagement fort.

Pouvoir de décisions.

- ❖ Ordonne et coordonne les activités des exploitations ordes en Afrique centrale. Signe divers contrats, planifie la vente des récoltes, définit des stratégies de gestion et de gouvernance.
- ❖ Assure la responsabilité du parc de matériel, en assurant une maintenance préventive et curative et de l'entretien régulier de ce parc. La gestion des investissements inhérents à l'exploitation. Le suivi d'une production agricole via la mise en œuvre des techniques et méthodes culturales adaptées à la culture concernée. La collecte des données agronomiques et climatiques ainsi que l'organisation et le management des équipes d'encadrement et d'ouvriers, et .la mise en place de partenariats divers.
- ❖ Définition et à la mise en œuvre de la stratégie commerciale, financière et industrielle.
- ❖ Gérer le développement des nouveaux marchés.
- ❖ Coordonner et répartir les moyens logistiques et approvisionnement mais aussi du commercial. Définir et garantir les réalisations budgétaires en termes de chiffre d'affaires, de marge, de rentabilité et de retours sur investissement.
- ❖ Gérer les relations avec les autorités du pays ainsi qu'avec les autres parties prenantes de la région.