

Mission « Banquiers Solidaires » – Termes de référence –

Diagnostic de la stratégie communication et marketing existante et étude de marché pour mise en place de stratégies adaptées (mission 1)

Localisation: Ndiongo, Région de St Louis (Sénégal)

Durée et date: 20 jours, dont 10 jours de missions terrain

Organisation: SFA, Sénégal

Thématique: Communication et Marketing Stratégique

CONTEXTE

Le secteur de la finance inclusive a pour mandat de donner un accès aux services financiers aux populations qui en sont exclues, leur donnant ainsi l'opportunité de financer leurs besoins, notamment leurs activités génératrices de revenus. Acteur reconnu du secteur, la **Fondation Grameen Crédit Agricole** a pour vocation de travailler dans des pays où la pauvreté et l'exclusion financière sont les plus fortes. Investisseur, prêteur, coordinateur d'assistance technique et conseiller de Fonds, la Fondation finance et accompagne les institutions de microfinance, les entreprises et les projets qui promeuvent une finance inclusive et le développement des économies rurales. La Fondation soutient à ce jour 80 partenaires dans 37 pays avec plus de 90 millions d'euros d'engagements.

Depuis 2013, la Fondation Grameen Crédit Agricole est actionnaire de la Sénégalaise des Filières Alimentaires, entreprise sociale de promotion et de commercialisation du riz local. Elle préfinance et soutient techniquement les producteurs de paddy, transforme le paddy dans son usine et vend le riz ainsi produit sur le marché national sénégalais. La SFA est également soutenue par divers acteurs financiers locaux afin d'améliorer les capacités financières des petits producteurs locaux.

L'ambition de la SFA est de développer son activité dans les prochaines années, tout en soutenant la filière riz local au Sénégal. SFA, entreprise de transformation du riz au Sénégal, s'appuie sur un modèle à fort impact social en se fournissant auprès de petits producteurs en leur garantissant un prix minimum et en les accompagnant dans le développement de leurs capacités.

SFA envisage de renforcer sa communication sur son marché et ainsi de renforcer l'attractivité de son offre de produits, le riz long de marque Terral. L'institution souhaite ainsi accéder à une position de leader du marché local du riz, être une inspiration pour d'autres entreprises agroalimentaires d'un point de vue d'impact social et environnemental ainsi que de soutenabilité financière, tout en contribuant à l'autosuffisance alimentaire du Sénégal et au renforcement de la résilience des petits exploitants agricoles du pays.

CADRE DE LA MISSION

Dans le cadre du développement de ses activités, SFA souhaite évaluer et améliorer sa politique et sa stratégie de communication et marketing. L'institution a pour ambition de développer son offre, d'élargir sa clientèle et de gagner en visibilité au travers de ses produits, avec un positionnement adapté de ceux-ci. Pour ce faire, SFA souhaite explorer et maximiser l'utilisation des médias sociaux et traditionnels, développer sa communication institutionnelle, mieux marquer ses produits et former son personnel, mais aussi améliorer son branding et son positionnement institutionnel.

Les objectifs et le périmètre de la mission des Banquiers Solidaires listés ci-dessous peuvent être modulés en fonction du profil de l'expert et de ses recommandations sur la manière d'obtenir les meilleurs résultats.

Le/la Banquier (ère) Solidaire aura à conduire les actions suivantes :

ACTION 1 : Réaliser un diagnostic des outils de communication et de marketing existants

- Analyser les outils et supports de communication et de marketing existants (charte graphique, supports de communication institutionnelle, site internet, présence sur les réseaux sociaux, identité visuelle, positionnement de marché, animation commerciale ...)
- Analyser le positionnement concurrentiel de SFA sur le marché Sénégalais du riz, voire régional et africain (dans la mesure du possible)
- Recueillir les retours de certains producteurs pour mieux définir leurs besoins et attentes
- Recueillir les retours de certains clients de SFA pour mieux définir leurs besoins et attentes et comprendre le marché de la filière riz [identité de marque, concurrence et niches de marché]
- Recueillir les retours de certains distributeurs des produits de SFA afin de mieux comprendre le circuit et les opportunités de positionnement

Livrables :

- Diagnostic concis des outils et de la stratégie communication et marketing existants, y compris ses forces et ses faiblesses dans le contexte de la filière riz au Sénégal.
- Orientations sur les actions à mettre en œuvre afin d'améliorer, développer, mettre en place une politique et une stratégie communication et marketing adaptées.

ACTION 2 : Réalisation d'une étude des besoins de communication afin de permettre à SFA d'atteindre le positionnement souhaité

- Echanges avec les distributeurs des produits de SFA pour collecter leurs besoins de renforcer l'image de la marque Terral auprès des clients finaux
- Echange avec et les institutions partenaires et/ou susceptibles de travailler avec SFA ;
- Echange avec les producteurs de paddy fournisseurs de SFA pour évaluer la perspective de communiquer sur l'impact social de la société
- Réalisation d'une étude de marché et/ou échanges éventuels avec des consommateurs de riz au Sénégal pour comprendre les points forts et les faiblesses liées au produit ainsi que les moyens de communication utilisés par les principaux acheteurs des produits (réseaux sociaux, presse, autres) dans le but d'intégrer ces éléments dans la stratégie communication et marketing qui sera mise en place ;

Livrables :

- Rapport sur l'image de la marque Terral avec mise en exergue des éléments clé sur lesquels travailler aussi bien d'un point de vue de la communication que du marketing. Ces recommandations serviront de point de départ à de futures missions axées sur l'élaboration de politiques et stratégies adaptées (communication et marketing).

LOGISTIQUE ET CALENDRIER

DUREE DE LA MISSION

- **20 jours** répartis comme suit :
 - **Préparation : 5 jours pour préparer la mission (échanges avec le partenaire afin de demander les informations et documents nécessaires à la bonne préparation de la mission terrain)**
 - **Mission : 10 jours mission terrain, sur site**

- **Post-mission** : 5 jours pour finaliser les livrables, répartis sur une période de 2 à 3 semaines à l'issue de la mission principale
- **La mission peut avoir lieu pendant le temps de travail du / de la Banquier (ère) Solidaire (mécénat de compétences) ET / OU pendant les vacances du salarié (bénévolat de compétences). Un mix des deux possibilités est envisageable (volontariat de compétences).**

CALENDRIER

- **PROCESSUS DE SELECTION**
 - Publication des termes de référence
 - Sélection du ou de la bénévole par la Fondation Grameen Crédit Agricole
- **SIGNATURE DE LA CONVENTION ET PRÉPARATION DE LA MISSION**
 - Une convention est signée entre l'organisation bénéficiaire, la/le Banquier Solidaire, la Fondation et l'employeur (dans le cas d'un mécénat ou volontariat de compétences). En cas de bénévolat de compétences, l'employeur du salarié n'est pas impliqué dans la partie contractuelle de la mission.
- **PREPARATION DE LA MISSION**
 - Signature de la convention et préparation (appels à prévoir avec l'organisation, documents à lire avant le début de la mission)
 - Préparation de la mission par le/ la Banquier (ère) Solidaire, SFA et la Fondation Grameen Crédit Agricole (5 jours répartis sur une période d'au moins 1 mois). Le / La candidat (e) sélectionné (e) et les responsables de SFA seront amenés à discuter des termes de référence et à les ajuster ensemble afin de préparer au mieux la mission.
- **MISSION TERRAIN**
 - Mission terrain de 10 jours.
- **LIVRABLES DE LA MISSION**
 - Envoi des livrables de la mission par le / la Banquier (ère) Solidaire dans les 2 à 3 semaines qui suivent la mission terrain.

LOGISTIQUE, FRAIS DE MISSION ET ASSURANCE

- Les échanges en amont de la mission et la coordination logistique de la mission sont assurées par la Fondation Grameen Crédit Agricole.
- Les billets d'avion pour le Sénégal et l'assurance sont pris en charge par la Fondation Grameen Crédit Agricole, avec le soutien de Crédit Agricole SA.
- L'hébergement, les transports locaux et les frais de restauration sont pris en charge par l'organisation bénéficiaire.
- Tout autre dépense est à la charge du / de la Banquier (ère) Solidaire

LOCALISATION

- La mission terrain se déroulera principalement sur le site de production de SFA à Ndiongo (région de St Louis). Des déplacements en dehors du site seront organisés, notamment pour rencontrer des producteurs de riz, des distributeurs des produits de SFA et des consommateurs finaux de riz (clients ou non de la marque Terral).

PROFIL RECHERCHE

- Expérience d'au moins trois ans dans le domaine de la communication et du marketing
- Expérience en matière de marketing, technique de vente et de branding
- Connaissance en gestion des sites internet et bonne maîtrise des réseaux sociaux
- Appétence pour la finance inclusive

- La connaissance du Wolof est un plus
- Sens de l'écoute
- Savoir être force de proposition, créatif et curieux
- Pragmatique et rigoureux/se

CONTACTS

Pour toute information sur le programme [Banquiers Solidaires](#) et sur la mission, veuillez contacter :

Maria FRANCO
Responsable de Programme Assistance Technique
maria.franco@credit-agricole-sa.fr

Julien LEROY
Conseiller en investissement
julien.leroy@gca-foundation.org