



UNION DES COOPÉRATIVES CACAOYÈRES DU NORD

FLO ID: 2694 • CODE BIO: HT-BIO-154

Habitation Deau, Route Grison-Garde • Plaine du Nord, Cap-Haïtien / Haïti

Tél : +509 36 22 99 44 • +509 46 06 41 60 • Courriel: feccano.haiti@yahoo.fr

TERMES DE RÉFÉRENCE

Assistant(e) Responsable de la Commercialisation, du Marketing et de la Communication de la FECCANO

0. CONTEXTE

L'Union des Coopératives Cacaoyères du Nord (FECCANO) est un réseau regroupant huit (8) coopératives agricoles du département du Nord d'Haïti, représentant plus de 4 500 producteurs répartis dans sept (7) communes. Créée en 2001, la FECCANO a pour vocation de promouvoir la production, la valorisation et la commercialisation d'un cacao de qualité, tout en contribuant à l'amélioration des conditions socio-économiques de ses membres.

À travers ses coopératives membres, la FECCANO développe à la fois la production de cacao biologique et la production de cacao conventionnel. En 2022, environ 1 800 producteurs étaient engagés dans la production biologique. Depuis 2011, l'Union commercialise du cacao biologique, qui représente aujourd'hui une part importante de sa production.

La mission de la FECCANO s'inscrit dans une approche de développement économique durable fondée notamment sur la production, le traitement post-récolte et la commercialisation d'un cacao de qualité répondant aux exigences de l'agriculture biologique et du commerce équitable. Depuis plus de vingt-trois (23) ans, l'Union développe ainsi son expérience dans la commercialisation des fèves de cacao et dans la recherche de débouchés permettant une meilleure valorisation de la production de ses coopératives membres.

Dans un contexte marqué par l'évolution progressive de son système de commercialisation, la FECCANO entend aujourd'hui renforcer ses capacités en matière de développement des marchés, de marketing et de communication. La recherche de marchés de niche à plus forte valeur ajoutée, le renforcement de la visibilité de l'Union et de ses coopératives membres, ainsi que le développement de sa présence sur les réseaux sociaux constituent des axes importants pour consolider sa position et accroître les opportunités commerciales au bénéfice des producteurs.

C'est dans cette perspective que la FECCANO souhaite recruter un(e) **Assistant(e) Responsable de la Commercialisation, du Marketing et de la Communication**, chargé(e) d'appuyer la mise en œuvre des stratégies commerciales et marketing de l'Union, de contribuer à la recherche de nouveaux marchés et de participer au renforcement de sa communication et de sa visibilité.

1. OBJECTIF DU POSTE

L'objectif principal du poste est d'appuyer la FECCANO dans le renforcement et le développement de ses activités de **commercialisation, de marketing et de communication**, afin d'améliorer la valorisation et la visibilité de ses produits, de consolider ses relations avec les clients

et partenaires commerciaux, et de contribuer à l'identification et au développement de nouveaux débouchés, notamment sur les marchés de niche à plus forte valeur ajoutée.

De manière spécifique, l'Assistant(e) Responsable de la Commercialisation, du Marketing et de la Communication contribue à :

- Appuyer la mise en œuvre de la stratégie commerciale et marketing de la FECCANO ;
- Contribuer à la recherche, à l'identification et au développement de nouveaux marchés et de nouveaux clients ;
- Participer à la promotion et à la valorisation du cacao biologique et conventionnel produit par les coopératives membres ;
- Contribuer au renforcement de la visibilité et de l'image de la FECCANO et de ses coopératives membres ;
- Appuyer la conception et la mise en œuvre des actions de communication et de promotion, notamment à travers les réseaux sociaux et les autres canaux appropriés ;
- Contribuer au suivi des ventes, des clients, des prospects et des opportunités commerciales ;
- Participer à la collecte et à l'analyse des informations relatives aux marchés, aux clients, aux produits et à la concurrence ;
- Contribuer à l'amélioration continue des performances commerciales et marketing de la FECCANO.

2. Titre : Assistant (e) responsable de commercialisation, du marketing et de communication

2.1. Compétences

L'assistant (e) Responsable de commercialisation, Marketing et Communication élabore et met en œuvre la politique de marketing et de communication du réseau, recherche de marchés, négocie les prêts financiers et les ventes des produits du réseau de concert avec le responsable de commercialisation, marketing et communication. Réalise l'interface avec les différentes institutions financière, les services techniques, d'appui et administratifs du réseau, gère les coûts et assure la gestion des indicateurs économiques. Enfin, assister le responsable de commercialisation, marketing et communication dans toutes les activités relatives à ce poste.

- Fournit les données nécessaires à la conception et à l'adaptation des produits.
- Rend compte des tendances et des besoins du marché.
- Participe au choix des axes de développement et de la stratégie commerciale de l'Union pour ce qui concerne notamment les activités, les produits et les marchés.
- Propose un plan de marketing à la direction.
- Assure la prise en compte des besoins des clients pour que les produits et les services de l'Union assurent un développement conforme aux objectifs.
- Propose et participe aux lancements de nouveaux produits et à la gestion de la gamme.
- Rend compte à la direction générale.

2.2. Attributions

1- Gestion et Information marketing

- a. Planifie, organise, dirige et contrôle les opérations Marketing et de communication.
- b. Assure la gestion des entrepôt (Bio, Conventionnel, quarantaine) dans toute son intégralité
- c. Assure la réception des cacaos de qualité avec le certificat de bonne qualité délivré par le RQ-SCI de la FECCANO aux coopératives. Toutefois se réservant le droit d'exiger des vérifications de qualité de manière intermédiaire a la personne en question.
- d. Supervise des séances de formation animer par le RQ_SCI et le RL pour les coopératives de base.
- e. Définit et adapte le système d'information marketing du réseau (création d'une banque de données internes opérationnelles, données externes à travers des études de marché et panels, mise en place d'un ensemble d'objectifs et de règles de gestion, mise en place d'un système de traitement des données).
- f. Gère les dossiers concurrence.
- g. Gère les dossiers de presse.
- h. Assure la création et le suivi d'un fichier produits, retraçant l'historique et l'origine des produits et des documents importants associés (argumentaire, publicité, etc...).
- i. Formalise la check-list des questions à se poser lors de toute création et modification des produits.

2. Etudes

- a. Supervise ou réalise des études marketing, incluant l'analyse des marchés, la définition des cibles, le positionnement des produits, l'analyse des ventes par produits et par type de marché.
- b. Conduit l'analyse de la concurrence et recherche permanente de marchés.
- c. Assure l'étude des nouveaux produits (internes et concurrents)
- d. Elabore le plan de marketing (objectifs, programmes d'action, budget,)

3. Stratégie commerciale

- a. Assure, en accord avec le responsable de commercialisation et la direction générale, le suivi de la stratégie commerciale et du marketing mix de l'union en s'assurant de leur cohérence : produits (y compris le conditionnement et l'emballage), publicité (choix et utilisation des médias, proposition des budgets), Prix, promotion, distribution (canaux, méthodes de distribution).
- b. Organise, anime et coordonne les actions commerciales du réseau.
- C. Elabore et met en œuvre de la stratégie commerciale à court et moyen terme.

- d. Organise et planifie les différentes étapes de la politique commerciale du réseau.
- e. Préconise des améliorations à apporter sur le plan commercial.

4. Ventes

- a. Initie et conduit des opérations et négociations commerciales.
- b. S'assure de la livraison des produits aux acheteurs.
- c. Renseigne et tient à jour des outils de suivi de l'activité (tableau de bords de production, relevés d'incidents, qualité...)
- d. Suit et Analyse des résultats
- e. Reçoit les retours des clients.

5. Communication

- a. Propose un budget publicité. Après validation par la direction générale, en assure le suivi.
- b. Participe à l'élaboration de la politique de communication globale du réseau afin que celui-ci bénéficie la notoriété prévue : Communication grand public, communication professionnelle, communication interne, relations publiques.
- c. Effectue la prospection nécessaire auprès des partenaires afin de préparer le plan de communication.
- d. Coordonne des actions de communication, de promotion et d'informations sur les marchés.
- e. Supervise la réalisation des plans de publicité et des campagnes promotionnelles.
- f. Assure une mission de représentation de l'union.
- g. Gere les demandes externes diverses (sponsoring...).
- h. Recense les manifestations commerciales et propose à la direction certaines participations : Présence de l'union à une manifestation, visite d'un salon ou inscription à un séminaire, une conférence, symposium, etc.....
- i. En accord avec la direction générale, Coordonne la promotion des services des coopératives et de l'union, Développe l'image du réseau, Informe les coopératives des activités de l'union.

6. Développement

- a. Intervient dans la recherche de nouveaux créneaux, la définition et le lancement de nouveaux produits.

- b. Suggère les axes de développement de l'entreprise en cohérence avec la fonction production recherche et développement.
- c. Prépare les tests de nouveaux produits, de nouvelles méthodes de commercialisation et de promotion.
- d. Analyse les marchés, définit et met en œuvre la stratégie produits.
- e. Elabore des budgets annuels et pluri annuels et choix/arbitrage des moyens et ressources.
- f. Anticipe la sortie de nouveaux produits afin d'améliorer le délai de réaction de l'union. Propose la mise en gamme de nouveaux produits ou l'abandon de produits existants.
- g. Vérifie la cohérence des développements possibles en fonction des attentes et des besoins des clients.
- h. Traduit la politique définie en orientations et priorités d'action relatives à son domaine de compétence.

7. Qualité

- a. Applique les procédures de remontée d'informations établies en collaboration avec le Responsable de qualité.
- b. Est associé à toutes études de nature à atteindre l'objectif « Qualité Totale ».
- c. Gere les activités relatives aux certifications.
- d. Assure le traitement des retours clients, en accord avec le Responsable de qualité.
- e. Participe à des panels et des tests de dégustation en collaboration avec le Responsable de qualité.

3. Documents attendus et Critères de performance

- Plan marketing du réseau.
- Plan de communication.
- Budget publicité.
- Informations et analyse de la concurrence : produits, marché,
- Positionnement des produits du réseau sur les différents marchés,
- Dossier de presse.
- Tableau de prévisions des ventes (à court, moyen, long terme).
- Tableau de bord de son activité et indicateurs de performance.
- Pratique d'un marketing relationnel.
- Rentabilité des transactions.
- Volume de ventes annuelles.
- Nombre de clients en portefeuille.

- Niveau d'atteinte des objectifs.
- Nombre de nouveaux clients potentiels(prospects)

4. ORGANISATION DU TRAVAIL

L'assistant (e) Responsable de commercialisation travaillera sous la direction du responsable de commercialisation de la FECCANO en collaboration avec la direction. Le poste est basé à plaine du Nord avec de déplacement régulier.

5. QUALIFICATIONS

5.1. Educations et expériences

- Licence en Gestion ou toutes autres sciences connexes avec une spécialité en commerce internationale
- Maîtrise des techniques de communication et marketing digital.
- Expériences avérées Au moins deux (2) années d'expériences professionnelles dans une fonction similaire.
- Très bonne Connaissance dans l'exportation des denrées agricoles.
- Ce poste nécessite une capacite d'objectivité et d'abnégation et un souci de faire des recommandations.

6. Aptitudes/connaissances

- Solide formation et pratique des systèmes d'information et Pack office : Excel. Power point ,Word ; QGIS, OSGeo4W, etc.....
- Aptitude à effectuer des déplacements intérieurs et régionaux ;
- Excellentes capacités de planification, d'anticipation, d'analyse et de synthèse ;
- Capacité de faire des analyses critiques et des recommandations,
- De bonnes capacités de communication et de rédaction ;
- Excellente maitrise du français et du créole (écrit / oral) ; Anglais et/ou Espagnol est un atout.

7. Qualités personnelles

- Sens de l'organisation
- Sens de l'analyse et de la synthèse, rigueur et méthode
- Fiabilité, ponctualité
- Ethique professionnelle, respect de la confidentialité et de la réserve nécessaires à l'exercice de la fonction
- Capacité de travailler en équipe et sous tension.
- Disponibilité et discrétion

8. DOCUMENTS DE CANDIDATURES

Les candidats (es) auront à soumettre les documents suivants à l'adresse mail. feccano.haiti@yahoo.fr ou au bureau de la FECCANO, Habitation Deau, route Grison-garde, Plaine du Nord Cap-Haitien Haïti.

- Curriculum Vitae actualisé ;
- Pièces d'identité ;
- Diplômes en Gestion ou autres Sciences connexes avec une spécialité en commerce international, marketing et communication.
- Une lettre de motivation
- Certificat de bonne Vie et mœurs
- Certificat de résidence
- Permis de conduire

Date limite : 31 Août 2026 à 4h 00 PM.