



PROJET JOY CAMEROUN : GUICHET MY JOB

APPEL A CANDIDATURE EN VUE DE LA SELECTION DE 40 JEUNES A FORMER PAR LE CIMAR TECHNOPOLE AU METIER D'AGENT COMMERCIAL AVEC DES COMPETENCES EN MARKETING DIGITAL, COMMUNITY MANAGEMENT ET SOCIAL MANAGEMENT

1. Contexte et justification

Le projet JOY (Jobs Open for Youth), est une initiative du **FIDA** (Fonds International pour le Développement Agricole, qui vise à stimuler l'emploi des jeunes dans les Chaînes de valeur agricole locales et de l'économie verte à travers la fourniture de services financiers et non financiers innovants.. Il est actuellement en phase pilote dans neuf (09) pays en l'Afrique. Au Cameroun, le Projet Joy est mis en œuvre par le consortium PROCASUR/AGRO-PME Fondation.

Le dispositif comprend les bureaux de liaisons et les satellites qui constituent des points services installés dans le territoire d'intervention. Le projet a pour objectif de créer 1250 emplois en faveur des jeunes (emplois salariés, création et développement des entreprises) dont 50% de femmes et 50% d'hommes.

JOY offre aux groupes cibles six (06) guichets de services de stimulation de l'emploi des jeunes :

- (1) Le guichet MY JOB**, parcours dédié aux jeunes en quête d'emploi. Le bouquet de services offert permet à un jeune à structurer son projet professionnel et à le préparer à être compétitif sur le marché de travail:
 - Renforcement des capacités de développement personnel;
 - Placement direct en entreprise pour les jeunes hautement qualifiés ;
 - Stage pré-emploi pour les jeunes moyennement qualifiés ;
 - Formation – stage - recrutement pour les jeunes peu qualifiés.
- (2) Le guichet AGRO LABOR**, parcours dédié aux agro-industries et aux autres acteurs des CVA ciblées par JOY :
 - Mise en place d'un dispositif de développement des ressources humaines (recrutement et formation continue);
 - Facilitation au recrutement du personnel qualifié, stagiaires et apprentis ;
 - Mise en relation avec les partenaires stratégiques (institutions de financement, fournisseurs d'intrants, coaches spécialisés, etc...);

- Transformation de la main d'œuvre saisonnière en main d'œuvre permanente ;
 - Mise en place d'un dispositif de sous-traitance ;
 - Mise en place d'une réserve de main d'œuvre qualifiée.
- (3) **Le guichet «Smart Agribusiness» SMARTA**, accompagne les jeunes (homme et femme) porteurs d'un projet innovant dans les secteurs agricole, agroindustriel, ou des activités connexes au démarrage de leur entreprise:
- Incubation d'entreprise ;
 - Appui au recrutement et formation du personnel ;
 - Mise à disposition d'un plateau technique pour le prototypage des produits ;
 - Renforcement des capacités techniques et managériales ;
 - Facilitation de l'accès aux services financiers ;
 - Mise en relation avec les partenaires stratégiques (institutions de financement, fournisseurs d'intrants, coaches spécialisés, etc...).
- (4) **Le parcours My Business** est destiné aux petites entreprises existantes (formelles ou informelles) qui présentent un fort potentiel de croissance et de création d'emplois; le bouquet de services offert par JOY comprend :
- La facilitation de l'accès aux innovations, à un plateau technique performant et à un co-working ;
 - L'appui au recrutement et formation du personnel ;
 - Le renforcement des capacités techniques et managériales ;
 - Les services de conseil(BDS) ;
 - Mise en relation avec les partenaires stratégiques (institutions de financement, fournisseurs d'intrants, coaches spécialisés, etc...).
- (5) **Le parcours des conseillers mentors spécialisés dans l'agri-business** prépare les jeunes diplômés à l'insertion socio-professionnelle par le métier de conseiller d'entreprises et de business coach.
- (6) **Le guichet « Cluster Business Network » (CBN)**, encourage les synergies de coopération entre les entreprises intervenant directement ou en appui aux chaînes de valeurs agricoles ciblées par JOY:
- organisation des événements activités de promotion collectives : B2B, Business Challenge etc...
 - compagnonnage industriel ;
 - appui aux projets collaboratifs ;
 - mise à disposition d'une plate-forme de business place.

Le CIMAR Technopôle, est une structure de formation et d'insertion professionnelle dans le domaine de la gestion d'entreprise et les métiers ruraux agricoles et non-agricoles innovants de l'économie verte visant les jeunes du département du Mungo au Cameroun. Le CIMAR technopôle a pour vocation d'améliorer la compétitivité du bassin agricole du Mungo sur les filières de l'agribusiness via l'insertion socioprofessionnelle des jeunes talentueux engagés dans la transformation structurelle de l'économie des chaînes de valeurs agricole dynamiques de la région.

Cet ainsi qu'il intervient dans la mise en œuvre du projet JOY en tant que structure satellite spécialisée dans la formation, production, et la commercialisation des produits agropastoraux.

2. Objet de l'appel à candidature

L'objectif est de sélectionner sur une base compétitive **40 jeunes** à former au métier d'agent commercial. Cette formation permettra aux candidats d'acquérir des compétences sur les techniques de ventes, négociation commerciales, prospections, gestion de la relation client, constitution du portefeuille client, marketing digital, community management et social management

3. Spécialités métiers proposées

La spécialité métier suivant est proposée dans les ateliers du CIMAR Technopole :

ATELIERS	METIERS	Durée de la formation	NOMBRE DE PLACES	
Services et logistique agricoles	Agent commerciaux (AC)	1 mois	NJOMBE	10
			DOUALA	30

La spécialité métier est présentée en détail dans l'**annexe 1 – fiche métier**.

4. Critères d'éligibilité

Sont éligibles, au présent appel à candidature, les candidats :

SPECIALITES METIERS	CRITERES D'ELIGIBILITE
Agent commerciaux avec des compétences techniques de ventes, négociation commerciales, prospections, gestion de la relation client, constitution du portefeuille client, marketing digital, community management et social management (AC)	<ul style="list-style-type: none"> • Jeunes, âgé(e) de 18 à 35 ans de nationalité camerounaise en situation régulière ; • Capables de lire et écrire ; • Ayant un diplôme ou niveau minimum BAC, diplôme équivalent ou une attestation d'apprentissage ; • Ayant une expérience le marketing ; • Ayant des connaissances de base sur l'utilisation des outils TIC.

NB : Les projets de groupe et les candidatures féminines sont vivement encouragés

5. Lieu de la formation

Tous les jeunes vivant au Cameroun et respectant les critères ci-dessus sont éligibles. Toutefois, les jeunes retenus devront justifier de leur capacité à résider dans le Mounjo ou à Douala pendant toute la durée de la formation et du stage en entreprise. La formation se déroulera sur deux (02) sites :

- Un groupe de 10 jeunes formés à Njombé dans les locaux du CIMAR Technopole
- Un groupe de 30 jeunes formés à Douala.

6. Constitution et soumission du dossier de candidature

Les dossiers de candidature devront comprendre les documents suivants :

- Formulaire de candidature obligatoire (à télécharger sur le site : www.cimar-technopole.com) ;
- Curriculum Vitae ;
- Photocopie de la carte nationale d'identité / passeport / acte de naissance (ou tout autre justificatif d'identité) (obligatoire) du ou des (pour les projets de groupe) candidat(s) ;
- Photocopie du(es) diplôme(s) / Attestation(s) de formation / Certificat(s) ou autre ;
- Lettre de motivation (format libre).

La date limite de recevabilité des dossiers de candidature est fixée au : **13 Mars 2023 à 16h00 heure du Cameroun.**

Les dossiers de candidature sont à déposer sous pli fermé, portant la mention «**Appel à candidature N°01 de Mars 2023 pour la sélection de 40 jeunes à former au sein du CIMAR Technopole au métier d'agent commercial** » :

- Au bureau liaison de Douala situé à ancienne route Bonaberi, immeuble Camwater ;
- Au siège social du CIMAR TECNOPOLE, sis à SADE de Nkompita_NJOMBE ;
- Par e-mail, aux adresses ci-après :
 - rich_nkuendji@yahoo.fr
 - maxtchangou05@yahoo.fr
 - nadiahillary@yahoo.com

7. Sélection et calendrier de mise en œuvre

Phase 1 : Présélection

La présélection se fera sur la base de la complétude du dossier, des critères d'éligibilité et du niveau de maturité du projet.

Phase 2 : Entretien et sélection

Les jeunes présélectionnés seront interviewés par un comité mis en place à cet effet. La sélection définitive tiendra compte de l'évaluation du profil du jeune et de l'idée de projet suivant une grille de notation. Deux listes seront constituées à l'issue du processus de sélection:

- Une première liste des 40 jeunes retenus ;
- Une liste d'attente en cas de désistement de certains jeunes.

Les candidats retenus seront notifiés par appel téléphonique et/ou par mail.

Calendrier de mise en œuvre

ETAPE	DATE
Clôture du dépôt des candidatures	13/03/2023
Présélection	14/03/2023
Jury de sélection	16/03/2023
Publication des résultats de sélection	16/03/2023
Début formation	18/03/2023

8. Services offerts pendant la phase de formation



Les candidats sélectionnés bénéficieront d'une formation technique au métier d'agent commercial avec des compétences en marketing digital, community management et social management. La phase théorique de la formation se fera en ligne et sera étalée sur une période de 3 à 4 semaines à raison de 02 heures de temps par semaine. Cette phase permettra aux candidats d'acquérir de solides compétences en techniques de ventes, négociation commerciales, prospections, gestion de la relation client, constitution du portefeuille client, marketing digital, community management et social management. Il s'ensuivra une période de stage pratique au sein des entreprises partenaires. Le coût de la formation est entièrement supporté par le projet JOY Cameroun. Une salle sera aménagée au vue de permettre aux candidats de suivre la formation en ligne.

Toutefois, les frais d'hébergement, nutrition, transport et de communication, pendant la période de formation sont à la charge des incubés.

9. Accompagnement post-formation

Les jeunes seront accompagnés dans leur processus d'insertion à travers la mise en stage dans les entreprises. Cette seconde phase, qui constitue la phase pratique de la formation, permettra aux candidats de mettre en application, au sein des entreprises partenaires du projet, les notions reçues pendant la phase théorique de leur formation. Cette étape, d'une durée de 02 à 03 mois à un double objectif : renforcer les connaissances des agents sur les types de produits et services de leur entreprise d'accueil et préparer leur insertion socio professionnelle.

Les jeunes bénéficieront des frais de mobilité mensuel, d'un suivi et coaching personnalisé pendant toute la période de stage. Cette phase sera sanctionnée par une évaluation avec une possibilité de recrutement pour les meilleurs stagiaires.

10. Contacts utiles

Pour tout renseignement ou pour un appui dans le remplissage des dossiers de candidature :

DESIGNATION	CONTACTS	EMAIL
Bureau de liaison de Douala	Tel : 658128298/673679143	maxtchangou05@yahoo.fr
CIMAR TECHNOPLÉ	Tel : 690763486 / 679451279 Tel : 678575674	nadiahillary@yahoo.com rich_nkuendji@yahoo.fr

