



CHAMBRE DE COMMERCE EUROPÉENNE AU TOGO

**RECRUTEMENT D'UN DELEGUE EUROCHAM TOGO**

**TERMES DE REFERENCE**

## 1. INFORMATIONS GENERALES

La Chambre de Commerce Européenne au Togo (CCET/EUROCHAM TOGO) a été initiée sous une forme associative, conformément à la loi du 1<sup>er</sup> juillet 1901 sous le haut co-parrainage de l’Ambassadeur de l’Union Européenne au Togo et du Ministère du Commerce et de l’Industrie de la République du Togo. L’objectif principal de la Chambre est d’aider au développement de l’activité de ses entreprises membres.

La vocation d’EUROCHAM TOGO est fondamentalement d’accompagner le développement économique de ses membres et s’inscrit dans un cadre bilatéral Togo – UE porteur des intérêts communs. La Chambre ambitionne également de contribuer à l’amélioration du climat des affaires du Togo, par l’usage de bonnes pratiques et par un dialogue constructif avec les autorités nationales et régionales. A cet effet, elle entend jouer un rôle moteur de représentation des intérêts de la communauté européenne installée au Togo auprès des autorités sur des questions générales et spécifiques de présence et de développement de leurs activités. Elle informera ses membres en apportant un éclairage sur les axes de développement de la coopération européenne et sur les opportunités d’investissements associés ou provoqués.

Avec une nette volonté de rayonner au plan régional et international, EUROCHAM-Togo participera activement à l’intégration économique de la sous-région, UEMOA et CEDEAO, en matière d’échanges durables et de libre circulation des biens et services. Aussi, s’inscrit-elle d’ores et déjà dans les cadres de concertations et d’échanges établis entre les Chambres de Commerce Nationales et Régionales des pays européens.

## 2. OBJECTIFS DE LA MISSION

Les objectifs de la mission sont les suivants :

- Mettre en œuvre la vision stratégique décidée par le Comité Exécutif d’EUROCHAM TOGO en faisant preuve d’une grande capacité d’autonomie et de prise d’initiative ;
- Assister EUROCHAM ou l’un de ses membres dans la défense et la promotion des intérêts ;
- Participer activement au développement d’EUROCHAM en étant force de proposition sur des actions à mener et/ou des sujets à traiter ;
- Représenter et intervenir pour le compte d’EUROCHAM sur mandat du Comité Exécutif ;
- Promouvoir l’image d’EUROCHAM-Togo vis-à-vis des institutions publics et privés à l’intérieur du pays ainsi que dehors, notamment en Europe et dans le cadre des réseaux des chambres de commerce / associations des entreprises européennes dans le monde.

## 3. TACHES DU DELEGUE

Les services du consultant doivent concourir au développement de la Chambre à travers toutes tâches attribuées par le Comité Exécutif pour l'atteinte des objectifs, et en particulier :

- Augmenter le nombre d'adhérents ;
- Contribuer à la définition et la mise en œuvre de la feuille de route annuelle d'EUROCHAM et à l'identification des moyens nécessaires ;
- Rédiger les rapports des actions menées par EUROCHAM;
- Faciliter l'organisation des réunions régulières du Comité Exécutif, rédiger les compte-rendu et assurer le suivi des décisions prises par le comité ;
- Faciliter l'organisation de l'Assemblée Générale Ordinaire et Extraordinaire au besoin selon le statut et le règlement ;
- Assister le Secrétaire Générale ainsi que le Trésorier dans l'exercice de leurs fonctions selon les besoins ;
- Animer les activités de la Chambre en organisant des conférences, webinaires, sessions d'informations et de formations plusieurs fois par mois ;
- Être un relai d'informations pour les entreprises membres, notamment en créant une business news avec le partage des nouvelles économiques du Togo de manière hebdomadaire ;
- Identifier des projets pertinents et alignés aux objectifs de la Chambre pour les proposer aux membres ;
- Partager les compte-rendu des réunions auxquelles le délégué aura participé au nom d'EUROCHAM
- Alimenter et mettre à jour le site internet de EUROCHAM ainsi que les autres outils de communication, notamment dans les media sociaux (page LinkedIn, Twitter, autres à créer);
- Recevoir toutes les nouvelles entreprises souhaitant rencontrer EUROCHAM Togo ;
- Fournir une assistance aux entreprises originaires des pays de l'UE pour le développement de leurs activités au Togo ;
- Entretenir des relations régulières avec la Délégation de l'Union Européenne et bâtir des relations de collaboration avec les représentantes diplomatiques européennes accrédités au Togo.

#### 4. LIVRABLES ATTENDUS

- i. Au plus tard 2 semaines après le début de la mission, le/la délégué/e produira un **rapport de démarrage** contenant une brève analyse des termes de référence et un plan de travail pour toute la durée de la mission.
- ii. Le/la délégué/e présentera chaque mois une **note d'avancement** succincte (deux-trois pages) de ses interventions.
- iii. Un mois avant l'expiration de sa période d'essai, le/la délégué/e remettra un **rapport intermédiaire** faisant état de ses activités jusqu'alors, et présentant un plan de travail actualisé pour le reste de la durée de la mission.

- iv. **Un rapport final d'activité** : le/la délégué/e rédigera un rapport de synthèse générale de ses interventions à la fin de la mission.

Les livrables du (ou de la) délégué/e seront soumis au Comité Exécutif d'Eurocham pour approbation à la fin de chaque mois, et à la délégation de l'Union européenne (DUE) et la Cellule d'appui à l'Ordonnateur nationale (CAON) pour commentaires et observations éventuels.

La version finale du rapport final sera rendue en 4 exemplaires imprimés et en version numérique Microsoft Word et PDF sous forme de clé USB (4 copies).

Les rapports seront présentés en français.

## 5. DUREE

Le contrat est sur une durée de douze (12) mois, avec possibilité de renouvellement. Une période d'essai de trois (3) mois est prévue, à la fin de laquelle le Comité Exécutif d'Eurocham, la DUE et la CAON évalueront la performance sur la base des livrables.

## 6. PROFIL DU DELEGUE

### ➤ QUALIFICATIONS

- Niveau Master dans les domaines suivants : économie, business, commerce international, Marketing, communication.
- Disposer d'une bonne connaissance de l'environnement des affaires au Togo.
- Disposer de connaissances avérées dans le domaine de l'économie.
- Maîtrise du Pack Office et des outils de communication, en particulier des réseaux sociaux.
- Parfaite maîtrise du français tant à l'écrit qu'à l'oral et bonne maîtrise de l'anglais.

### ➤ EXPERIENCE

- Avoir au moins deux ans d'expérience professionnelle au sein d'une entreprise privée, de préférence au Togo.
- Une expérience pratique dans une institution de promotion du secteur privé serait un atout.

### ➤ APTITUDES

- Fort esprit d'analyse et de synthèse
- Etat d'esprit agile et pragmatique
- Force de proposition et proactif
- Excellente capacité de communication et de diplomatie
- Habileté à travailler simultanément sur plusieurs sujets