

TERMES DE RÉFÉRENCE

SÉLECTION D'UN CONSULTANT POUR LA MISE À JOUR DU PLAN D'AFFAIRES POUR LE PNH-CSSR

1. CONTEXTE ET JUSTIFICATION

Le Gouvernement haïtien a reçu un don de la Banque Mondiale pour le financement du Projet « Préservation du Patrimoine et Appui au Secteur Touristique » (PAST), dont l'objectif de développement principal est d'améliorer l'attractivité et la gestion des sites patrimoniaux dans le Nord d'Haïti, ainsi que l'accès aux services dans les zones environnantes, afin de soutenir le développement d'un tourisme durable.

Dans le cadre de la mise en œuvre de la sous-composante A.2 du PAST, qui vise à appuyer la gestion du Parc National Historique Citadelle Sans Soucis Ramiers (PNH-CSSR), l'UTE de concert avec l'ISPAN avait recruté, en 2016, un consultant chargé d'élaborer un plan d'affaires pour l'exploitation du PNH-CSSR. Suite à la soumission du rapport final, l'UTE, l'ISPAN et leurs partenaires ont conclu à la nécessité, d'une part, de réaliser des projections financières au-delà des trois (3) années qui avaient été prévues dans les termes de référence d'alors, et de l'autre, d'approfondir la réflexion sur certains points, comme les modes d'accès à la Citadelle à partir de Choiseuil, la question de la fiscalité dans le Parc, la participation des municipalités de Dondon et de Milot aux bénéfices tirés de l'exploitation du PNH-CSSR, etc.

C'est pourquoi l'UTE, de concert avec l'ISPAN, a jugé utile de confier une nouvelle mission à un consultant pour compléter le plan d'affaires en prenant en compte les commentaires et recommandations formulés par les différents partenaires du projet.

2. OBJECTIFS

La présente consultation a pour objectif de compléter et de mettre à jour le plan d'affaires du PNH-CSSR qui donnera les orientations stratégiques, les planifications opérationnelles, les projections financières et les résultats à attendre sur la période 2021 - 2025.

De façon spécifique, le consultant devra développer la stratégie d'approche graduelle proposée dans le précédent plan en définissant clairement le principe d'évolution et les mécanismes à mettre en place dans le cadre de cette approche. Il devra également mettre à jour le plan d'affaires en tenant compte des nouvelles demandes de l'ensemble des partenaires du projet, en lien avec la stratégie proposée.

3. ACTIVITES A RÉALISER

Le consultant doit travailler en étroite collaboration avec l'expert recruté par l'UNESCO pour élaborer le plan de gestion du PNH-CSSR, la structure provisoire de gestion du Parc (l'AGP), le Comité interministériel de gestion du Parc, et doit consulter les différents partenaires du Projet PAST pour mettre à jour le plan d'affaires.

Il devra réaliser les activités suivantes :

- Analyser la documentation disponible sur le PNH-CSSR en lien avec la mission;
- Réviser la documentation du PAST et prendre en considération les projets en cours et programmés ;
- Analyser les plans d'action de l'AGP, l'étude sur les circuits touristiques réalisée par la consultante Céline Chauvel, le plan stratégique de l'OGDNH et prendre en compte les propositions pertinentes pour l'exploitation du PNH-CSSR ;
- Rencontrer les différentes institutions impliquées directement ou indirectement dans la gestion du PNH-CSSR et dans la mise en œuvre du PAST ;
- Collecter des informations statistiques supplémentaires ;
- Identifier les outils et perspectives de partenariats ;
- Evaluer les coûts d'investissement, les besoins en fonds de roulement et mesurer la rentabilité financière des investissements en prenant en compte la période 2021 – 2025. Cette analyse devra obligatoirement intégrer les investissements, les contraintes liées aux activités de chantiers de réhabilitation prévues et les résultats attendus du projet PAST ;
- Etudier des exemples de gestion d'autres parcs internationaux du même type pour fournir des propositions et approches de gestion commerciale compatibles avec les orientations du plan de gestion du PNH-CSSR en cours de définition avec l'appui de l'UNESCO.
- Proposer un système faisable et réaliste pour la vente des billets au PNH-CSSR. Ces propositions devront intégrer le partage des retombées de l'exploitation du PNH-CSSR avec les communes. Elles devront prendre en compte différents modèles commerciaux possibles (vente de billets pour les sites ensemble ou séparément, la vente de produits de l'artisanat, de souvenirs, le transport, le guidage, le détail des paquets à offrir aux opérateurs, etc.) ;
- Développer et détailler l'approche graduelle proposée dans le précédent plan en précisant les mécanismes de l'approche, les outils d'observation, de collecte de données et d'analyse des informations pendant la période de rodage de trois (3) ans ;
- Etudier, en étroite collaboration avec notamment le pool d'experts affecté à l'élaboration du plan de gestion du PNH-CSSR et la structure provisoire de gestion du Parc, la question de la fiscalité au sein du Parc ;
- Mettre à jour et détailler les projections financières ;
- Effectuer, quand cela s'avèrera nécessaire, des présentations aux partenaires du Projet. La présentation de chaque livrable sera faite à Port-au-Prince et au Cap-Haïtien.

Le Consultant devra être prêt à se rendre dans la zone du projet afin de mener à bien les activités prévues dans le cadre de la mission.

4. RÉSULTATS ATTENDUS

Les résultats attendus de cette mission sont :

- (i) Le plan d'affaires est révisé en intégrant les différentes informations et analyses demandées
- (ii) Un plan d'action sur la période 2021 – 2025, accompagné d'indicateurs pertinents permettant de mesurer les résultats obtenus par rapport aux objectifs fixés, est

élaboré.

5. DUREE DE LA MISSION

La durée prévue pour la prestation est de seize (16) semaines. Cette durée comprend un délai de quatre (4) semaines accordé à l'Administration pour approuver les différents livrables. Elle commence à courir à partir de la date de notification au consultant de l'ordre de démarrage.

6. LIVRABLES ET CALENDRIER DE REMISE

- Le Consultant remettra un rapport préliminaire huit (8) semaines après la date de démarrage de la mission.

L'Administration disposera d'un délai de deux (2) semaines au maximum pour fournir ses commentaires sur le rapport.

- Dans les quatre (4) semaines qui suivent l'approbation du rapport préliminaire, le Consultant remettra au Client les versions finales du plan d'affaires et du plan d'action ainsi qu'un résumé exécutif du plan d'affaires en présentant succinctement les grands enjeux, le potentiel, les mécanismes de l'approche graduelle d'exploitation proposée et les différentes hypothèses et perspectives de développement.

L'Administration disposera d'un délai de deux (2) semaines au maximum pour se prononcer sur les documents susmentionnés.

7. Format des rapports

Les livrables seront remis par le Consultant à l'UTE dans les délais indiqués. Ils seront rédigés en français et remis sous format électronique (MS Word et PDF) et en trois (3) exemplaires imprimés sur support papier en format 8½" X 11".

8. SUPERVISION

La supervision de cette consultation sera assurée par le Coordonnateur du projet PAST, avec des inputs techniques de l'Autorité de Gestion du Parc (AGP), des institutions membres du Comité interministériel de gestion du Parc et de l'équipe en charge de la mise en œuvre de l'assistance technique au projet PAST fournie par l'UNESCO.

9. MODALITES DE PAIEMENT

Les paiements versés au Consultant s'effectueront comme suit :

- Quarante pour cent (40%) du montant total du contrat après réception et validation du rapport préliminaire ;

- Soixante pour cent (60%) du montant total de la mission après réception et validation du rapport final du Consultant.

10. PROFIL DU CONSULTANT ET CONDITIONS

L'étude sera réalisée par un expert ayant une solide expérience en étude de faisabilité et développement de plan d'affaires. Il devra avoir le profil et les qualifications minimales suivantes:

- Détenir un diplôme universitaire (correspondant à une licence ou idéalement un grade supérieur) en économie, finance, marketing, commerce, gestion d'entreprise, tourisme ou équivalent ;
- Avoir au moins dix (10) ans d'expérience professionnelle générale ;
- Expérience d'au moins cinq (5) ans dans la consultation dans les domaines de la finance, de l'économie, du marketing, du commerce et de la gestion ;
- Avoir au moins élaboré trois (3) plans d'affaires ;
- Expérience spécifique dans la gestion ou l'élaboration des plans d'affaires des aires protégées, parcs nationaux, parcs historiques, sites et attractions touristiques (au moins deux (2) projets) ;
- Avoir une bonne connaissance des politiques de financement des principaux partenaires internationaux au développement en Haïti et des institutions financières privées du pays ;
- Avoir un esprit méthodique ;
- Faire montre de capacité analytique poussée;
- Avoir une bonne capacité de rédaction ;
- Excellente connaissance du français;
- Connaître le Département du Nord est un atout;