



AVIS DE RECRUTEMENT D'UN(E) CHEF BUSINESS DEVELOPMENT

POUR LA REPRÉSENTATION DU FONDS AFRICAIN DE GARANTIE ET DE COOPÉRATION ÉCONOMIQUE (FAGACE) À MADAGASCAR

Véritable instrument dans le mécanisme de financement du développement de l'Afrique, le Fonds Africain de Garantie et de Coopération Economique (FAGACE) a joué un rôle important au cours de ces 45 dernières années en faveur de l'intégration économique de ses dix-neuf Etats membres, avec plus de 4500 milliards FCFA mobilisés grâce à ses interventions.

Fort de ses propres expériences, le Fonds est conscient de la nécessité de se moderniser face à un environnement international en perpétuel mutation et dans une Afrique à fort besoin d'intégration.

Dans le cadre du nouveau Plan Stratégique 2026-2030 qui constitue la boussole de notre Institution au cours de ces cinq (05) prochaines années, il est important de présenter la vision du FAGACE qui se résume à :

« Positionner la FAGACE comme une institution panafricaine de référence dans la structuration et la sécurisation des financements en faveur du développement durable et de l'intégration économique de l'Afrique. »

*Par conséquent, en alignement de cette vision, le Fonds cherche à embaucher un **Un(e) Business Development bilingue** spécialisé en analyse de projet pour la Représentation du FAGACE à Madagascar hautement qualifié qui sera sous la supervision directe du Représentant Résident du FAGACE à Madagascar avec les missions et responsabilités suivantes :*

Missions et responsabilités :

À l'issue du processus de sélection, le/la Chef Business Development retenu(e) aura pour mission principale de :

- ❖ contribuer au développement et à la promotion des activités du FAGACE à Madagascar ;
- ❖ identifier et développer les opportunités d'intervention du FAGACE en matière de garantie et de financement ;
- ❖ l'animation du réseau de partenaires bancaires et financiers ainsi que le suivi commercial des opérations de la Représentation.

I. MISSIONS ET RESPONSABILITÉS

Dans le cadre de ses fonctions, le/la Chef Business Development aura notamment pour missions de :

1. Prospection et développement commercial

- Identifier et prospecter de nouvelles opportunités de garantie et de financement ;
- Développer le portefeuille commercial du FAGACE à Madagascar et dans la région ;
- Identifier les entreprises, projets et opérations susceptibles de bénéficier des instruments d'intervention du FAGACE ;
- Développer et entretenir le réseau de partenaires bancaires et d'institutions financières;
- Promouvoir les produits et services du FAGACE auprès des clients et partenaires potentiels ;
- Participer aux événements économiques, rencontres d'affaires, forums et autres manifestations pertinentes pour le développement des activités du Fonds.

2. Gestion des relations avec les partenaires

- Animer le réseau de partenaires bancaires et financiers de la Représentation ;
- Développer des relations durables avec les banques, institutions financières et autres partenaires du FAGACE ;
- Contribuer à la négociation des conditions de partenariat ;
- Assurer la fidélisation des partenaires existants ;
- Identifier de nouvelles possibilités de coopération susceptibles de contribuer au développement des interventions du FAGACE à Madagascar.

3. Pré-instruction et suivi des dossiers

- Réceptionner et effectuer une première analyse des dossiers de demande de garantie;
- Conduire les pré-instructions et analyses nécessaires en liaison avec le Siège du FAGACE ;
- Assurer le suivi des dossiers en cours d'instruction ;
- Préparer les notes de présentation et autres documents nécessaires au traitement des dossiers ;
- Veiller à la bonne circulation des informations entre les porteurs de projets, les partenaires financiers, la Représentation et le Siège.

4. Reporting commercial et veille

- Élaborer les tableaux de bord relatifs aux activités commerciales de la Représentation ;
- Assurer le reporting régulier de ses activités auprès du Représentant Résident ;
- Réaliser une veille sur le marché financier et bancaire ;
- Analyser les tendances du secteur financier et les évolutions susceptibles d'avoir un impact sur les activités du FAGACE ;
- Contribuer à l'identification des opportunités de développement et au suivi de la performance commerciale de la Représentation.

II. CONDITIONS ET PROFIL REQUIS

Les candidats devront présenter le profil suivant :

- Être titulaire d'un **diplôme de niveau Master 2 en Finance, Banque, Économie ou dans une discipline connexe** ;
- Justifier d'au moins d'une **expérience professionnelle de sept (07) ans dans le développement commercial au sein d'une institution financière** ;
- Disposer d'une bonne connaissance du secteur bancaire et financier ;
- Posséder une bonne maîtrise de l'analyse financière et des mécanismes de financement ;
- Avoir une bonne connaissance des techniques de développement commercial et de prospection ;
- La connaissance des mécanismes de garantie financière constitue un atout ;
- Disposer d'excellentes capacités de négociation et de développement de relations d'affaires ;
- Être capable d'identifier et de développer des opportunités commerciales et financières ;
- Être apte à travailler avec des banques, établissements financiers, entreprises, investisseurs et autres partenaires institutionnels ;
- Posséder d'excellentes capacités de communication orale et écrite ;
- Faire preuve d'autonomie, de rigueur, d'esprit d'analyse et d'un sens élevé des responsabilités ;
- Disposer d'un bon esprit commercial, d'un excellent sens relationnel, de dynamisme et de persévérance ;
- Être capable de travailler efficacement en équipe et en interaction avec le Siège du FAGACE.

- Disposer d'une expérience au sein d'une organisation multilatérale, d'une institution internationale ou d'une banque de développement ;
- Justifier d'une expérience avérée dans l'accompagnement de cadres supérieurs ou de dirigeants institutionnels ;
- **Être parfaitement bilingue**, avec une excellente maîtrise du français et de l'anglais écrit et oral ;
- Bonne maîtrise des outils de communication digitale et des plateformes de réseaux sociaux ;
- Être ressortissant d'un des 19 Etats membres du Fonds ;
- Être immédiatement disponible ;
- **Être âgé(e) de 45 ans** au plus au 31 décembre 2026.

III. INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES ET DÉPÔT DES CANDIDATURES

Les candidats intéressés devront soumettre :

- La fiche de candidature à remplir obligatoirement sous peine de rejet du dossier (fiche à télécharger sur le site <https://drive.google.com/drive/folders/1yUOaUTzEjG8ePAPxqYRE0l24Y8H7pndW?usp=sharing>) ;
- un **Curriculum Vitae (CV) détaillé** (plus une photo couleur);
- une **lettre de motivation** dûment signée par le candidat et adressée au Président du FAGACE ;
- des **références professionnelles (3 minimum)**.
- Les **certificats ou attestation de travail** couvrant le nombre d'année requis pour le poste à pourvoir ;
- Les **copies certifiées des diplômes obtenus et certificats de formation** (éventuel) ;
- Une copie de la carte d'identité nationale, de l'extrait d'acte de naissance et du certificat de nationalité ;
- Un casier judiciaire daté de moins de trois (03) mois.

Lieu du poste : Antananarivo, MADAGASCAR

Type de contrat de travail : Contrat à durée indéterminée avec une période d'essai de trois (03) mois.

Dépôt des candidatures et pièces à fournir :

Les dossiers de candidature devront être transmis à l'adresse électronique suivante :

jobstalents@fagace.org à l'attention de Monsieur le Président du FAGACE avec la mention obligatoire en objet « **Candidature au poste de Chef Business Development – Représentation FAGACE Madagascar** »

Date limite de dépôt des dossiers

La date limite de soumission des candidatures est fixée au :

30 septembre 2026 à 17h00 (GMT+3), heure locale de Madagascar.

Toute candidature reçue après la date et l'heure limites indiquées ne pourra être prise en considération.

NB :

Le dossier de candidature doit être envoyé à l'adresse mail unique.

Aucun dossier physique ne sera pris en compte.

Les dossiers incomplets, non conformes ou parvenus hors délai, ne seront pas examinés.

Seuls les candidats présélectionnés seront contactés pour prendre part aux tests.

Fait à Cotonou, le 21 septembre 2026