

Projet Initiative « Nature, Culture et Nourriture »

Termes de référence relatifs à la mise à contribution d'un(e) Responsable Fundraising

Intitulé du poste	Responsable Fundraising
Lieux d'affectation :	Marrakech
Date limite de candidature :	15 Septembre 2026
Type de contrat :	Consultant Expert
Langues requises :	Français et Arabe
Date de commencement :	01 Octobre 2026

Présentation de notre association : Moroccan Biodiversity and Livelihoods Association

Fondée en 2014 par des jeunes chercheur(e)s marocain(e)s, œuvre en faveur de la préservation du patrimoine naturel et culturel et du soutien aux moyens de subsistance durables de communautés rurales des montagnes du Haut Atlas marocain.

Pour plus d'informations : <https://www.mblaassociation.org/>

I. CONTEXTE DU PROJET

L'Association Marocaine pour la Biodiversité et les Moyens de Subsistance (MBLA) met en œuvre l'Initiative « Nature, Culture et Nourriture » (NCN), financée par la Fondation Drosos, dans la Zone Clé de Biodiversité (KBA) Oueds Lakhdar-Ahansal, Haut Atlas Central, Province d'Azilal.

Ce projet vise à promouvoir l'agro-écotourisme comme levier de conservation des agro-écosystèmes fragiles du Haut Atlas, tout en offrant de meilleures opportunités d'emploi et d'entrepreneuriat, avec un focus particulier sur l'inclusion économique des femmes et des jeunes. Il s'articule autour de trois piliers complémentaires :

- La création d'une Académie des Métiers de la Biodiversité (AMB) pour former aux métiers de la gastronomie ethnique, du guidage éco-interprétation et du maraîchage agroécologique ;
 - Le déploiement du High Atlas Green Incubator (HAGRI) pour accompagner la création d'Activités Génératrices de Revenus (AGR) ;
 - La structuration d'un cluster agro-écotourisme à l'échelle de la KBA OLA, en synergie avec les acteurs institutionnels et privés du territoire.

Objectif global du projet : Promouvoir l'agro-écotourisme comme moyen pour la conservation des agro-écosystèmes fragiles du Haut Atlas, permettant d'une part de renforcer les synergies entre écotourisme et agriculture traditionnelle très peu rémunératrice, et d'autre part d'offrir de meilleures opportunités locales d'emplois et d'entrepreneuriat, en particulier en donnant les moyens d'action aux femmes et aux jeunes dans l'économie rurale.

Objectifs spécifiques du projet :

OS1 : Créer une offre de formation sur les métiers liés à la biodiversité et accompagner le développement de compétences autour de l'agro-écotourisme ;

OS2 : Soutenir les lauréats de l'académie dans la concrétisation de leurs projets professionnels ;

OS3 : Favoriser la mise à l'échelle en créant les synergies et convergences nécessaires entre les acteurs du territoire autour de l'agro-tourisme.

Dans ce cadre, MBLA recrute un profil dont les missions sont essentielles à la viabilité et à la pérennité financière du projet et de l'association.

Localisation du projet

La zone du projet se situe dans Haut Atlas Central au niveau d'une zone de haute/moyenne montagne classée selon les critères de l'IUCN, comme Zone Clé de Biodiversité (Key Biodiversity Area/KBA).

La KBA Oueds Lakhdar -Ahansal est située dans la province d'Azilal, Région Beni Mellal Khénifra. Elle couvre 8 communes rurales :

Tilouguite et Zaouiat Ahansal (sur l'oued Ahansal) ;
Tabaroucht et Anergui sur l'Oued Melloul ;
Ait Bou Oulli, Tabant (Ait Bouguemez), Ait Abbas et Ait M'hamed (sur l'oued Lakhdar).

II. OBJECTIF DU POSTE

Le/la Responsable Fundraising est chargé-e de structurer et de piloter la stratégie de mobilisation des ressources financières de MBLA, en vue d'assurer la pérennité de l'association au-delà des financements de projet. Dans le cadre du projet NCN, il/elle contribue directement à l'atteinte du Résultat 3 (insertion du produit agro-écotourisme dans la destination Beni Mellal-Khénifra) en sécurisant les partenariats financiers nécessaires à la durabilité de l'Académie des Métiers de la Biodiversité et du HAGRI.

III. Responsabilités et tâches

3.1 Stratégie de collecte de fonds

- Élaborer et mettre en œuvre une stratégie de fundraising annuelle et pluriannuelle (types d'actions, canaux de communication, cibles prioritaires) ;
- Diversifier les sources de financement : subventions institutionnelles, philanthropie privée, crowdfunding, partenariats avec le secteur privé ;
- Identifier et prioriser les opportunités de financement alignées sur les missions de MBLA et les objectifs du projet NCN.

3.2 Prospection et veille stratégique

- Assurer une veille permanente et systématique des appels à projets (bailleurs bilatéraux, multilatéraux, fondations privées, fonds environnementaux, programmes UE, Fonds Vert pour le Climat, GEF, etc.) ;
- Identifier et approcher de nouveaux partenaires financiers et donateurs potentiels ;
- Entretenir et développer la base de données des financeurs et prospects.

3.3 Développement et rédaction de propositions

- Piloter la rédaction des propositions de financement en collaboration avec l'équipe ;
- Assurer la conformité des dossiers aux exigences des bailleurs (narratif, budget, logique d'intervention) ;

- Coordonner les contributions des partenaires institutionnels aux soumissions conjointes.

3.4 Fidélisation des donateurs et reporting

- Mettre en place des outils de suivi et de reporting destinés aux donateurs ;
- Concevoir et déployer des actions de fidélisation (newsletters, rapports d'impact, visites terrain, événements) ;
- Maintenir une communication régulière et de qualité avec les partenaires financiers existants.

3.5 Campagnes et événements de fundraising

- Concevoir et piloter des campagnes innovantes de collecte de fonds (appels aux dons en ligne, événements caritatifs, partenariats médias) ;
- Organiser des événements de levée de fonds en cohérence avec les valeurs et la visibilité de MBLA ;
- Exploiter les outils numériques et les réseaux sociaux comme leviers de mobilisation de ressources.

IV. PROFIL REQUIS

4.1 Formation

- Bac+5 en gestion de projets, sciences sociales, économie du développement, communication ou tout domaine connexe.

4.2 Expérience

- Minimum 10 ans d'expérience avérée en fundraising et/ou mobilisation de ressources ;
- Expérience au sein d'organisations internationales (coopération bilatérale ou multilatérale) et/ou du milieu associatif ;
- Connaissance approfondie des techniques de levée de fonds (crowdfunding, mécénat, subventions institutionnelles).

4.3 Compétences techniques

- Excellentes capacités rédactionnelles en français et en anglais (rédaction de propositions de financement) ;

- Maîtrise des outils de gestion de donateurs et des plateformes numériques de fundraising ;
- Connaissance des grands mécanismes de financement du développement (Fondations, Fonds UE, Fonds Vert, FAO, PNUD, etc.).

4.4 Compétences relationnelles

- Excellent relationnel, capacité à représenter MBLA auprès de partenaires de haut niveau ;
- Aptitudes oratoires confirmées pour convaincre et dialoguer avec les donateurs ;
- Créativité et sens de l'innovation dans la conception de stratégies de collecte.

4.5 Atouts

- Connaissance du secteur de l'environnement, de la conservation de la biodiversité ou de la gestion des ressources naturelles ;
- Expérience dans le contexte marocain ou nord-africain ;
- La nationalité marocaine n'est pas requise.

Durée et volume du contrat

La mission sera confiée à un(e) expert(e) consultant(e) pour une durée de douze (12) mois à compter de la date de signature du contrat.

Le volume d'intervention du/de la consultant(e) est estimé en fonction des besoins de la mission et des livrables attendus, tels que définis dans les présents termes de référence.

Dossier de candidature

Le dossier de candidature devra comprendre les éléments suivants :

- Un CV complet et détaillé
- Note méthodologique et offre financier détaillées,
- Deux références professionnelles (nom, fonction, contact email/téléphone).

Les candidat(e)s intéressé(e)s sont invité(e)s à nous faire parvenir leur dossier par mail au plus tard le **15 Septembre 2026** à l'adresse suivante : mbla.association@gmail.com.
Prière d'indiquer dans l'objet du mail « Candidature - Responsable Fundraising »

