

TERMES DE REFERENCES RELATIFS AU RECRUTEMENT D'UN PRESTATAIRE SPECIALISE DANS LE DOMAINE DES SERVICES DE DEVELOPPEMENT DES ENTREPRISES/COOPERATIVES AGRICOLES (BDS PROVIDER)

1. CONTEXTE ET JUSTIFICATION

Le projet de « **Développement Intégré du Secteur Semencier au Sahel** » dont l'abréviation en anglais est **ISSD SAHEL**, couvre une période de quatre (04) ans (Novembre 2020 à Octobre 2024). Il est financé par l'Ambassade Royale des Pays-Bas au Niger. Le projet ISSD-SAHEL est exécuté par un consortium qui inclut quatre partenaires : l'IFDC qui est le chef de file du consortium, Sasakawa Africa Association (SAA), KIT et ICRISAT.

Le projet a pour but d'assurer la disponibilité et l'utilisation des semences de haute qualité à travers l'établissement d'un secteur semencier intégré, commercialement viable et autonome, soutenu par des services semenciers orientés vers le client.

Le projet s'attelle à réaliser six (06) objectifs spécifiques qui sont les suivants :

- **Objectif 1** : Augmenter la disponibilité des semences de prébase et de base pour satisfaire les besoins des producteurs de semences certifiées (**ICRISAT** et **KIT**)
- **Objectif 2** : accroître l'offre nationale des semences de haute qualité (semences certifiées et semences communautaires) à travers des entreprises et des coopératives semencières (**SAA**, **IFDC** et **KIT**)
- **Objectif 3** : Accroître les surplus de production des petits producteurs grâce à la popularisation de l'utilisation des semences de haute qualité, combinée avec l'utilisation des bonnes pratiques agricoles (**SAA**, **IFDC** et **KIT**)
- **Objectif 4** : Améliorer les services semenciers et la réglementation favorable à l'entrepreneuriat semencier (**IFDC** et **KIT**)
- **Objectif 5** : Intégrer le secteur semencier Sahélien avec le secteur semencier régional et mondial (**KIT**, **IFDC** et **SAA**)
- **Objectif 6** : Assurer le suivi-évaluation et la coordination du projet (**IFDC**, **KIT**, **SAA** et **ICRISAT**)

2. OBJECTIF GÉNÉRAL DE LA MISSION

Confier la mise en œuvre des activités de développement des entreprises/coopératives « **BDS** » du projet ISSD SAHEL à un prestataire de services appelé « **BDS Provider** » sous la supervision de Sasakawa Africa Association.

3. OBJECTIFS SPECIFIQUES

Les objectifs spécifiques assignés au BDS Provider dans le cadre de l'accomplissement de sa mission sont :

- Former un pool de **40** formateurs/conseillers en gestion d'entreprise ;
- Former **120** membres des coopératives et entrepreneurs individuels à l'élaboration de leurs ébauches de plans d'affaires à travers la formation coaching (séances théoriques et pratiques) ;
- Former **300** membres des coopératives et entrepreneurs individuels en entrepreneuriat et gestion d'entreprise ;
- Assister techniquement **60** coopératives et entrepreneurs individuels à soumettre leurs plans d'affaires aux institutions financières (banque et micro finance) pour obtenir des financements.
- Assurer le suivi-conseil post financement de **30** promoteurs de projets qui sera fourni par les conseillers en gestion afin de sécuriser le remboursement des prêts contractés.

4. ETENDUE DE LA MISSION

La mission qui sera confiée au prestataire de services « BDS Provider » sera structurée autour de quatre activités principales complémentaires à savoir : la formation d'un pool de formateurs/conseillers en gestion d'entreprise, la formation à l'élaboration du plan d'affaires, la formation en gestion d'entreprise, l'intermédiation financière.

A. Formation d'un pool de formateurs/conseillers en gestion d'entreprise

La formation de formateurs sera la première activité dans le cadre la mise en œuvre de la stratégie BDS. Cette formation de formateurs donnera un caractère de durabilité à la stratégie car elle permettra d'obtenir des ressources humaines compétentes qui seront déployées sur le terrain afin de former un grand nombre de bénéficiaires pendant et après le projet.

B. Formation à l'élaboration du plan d'affaires :

Le « BDS Provider » utilisera un module de formation (standard importé ou conçu par lui-même) qui permettra aux promoteurs de projets de collecter des informations pertinentes, de structurer leurs idées de projets, de les guider à présenter leurs ébauches de projets en fin de formation comme livrables.

L'approche méthodologique qui sera utilisée inclura deux étapes :

- ✓ **Etape 1** : formation groupée en salle pour structurer l'idée de projet, collecter les informations pertinentes sur le projet et terminer la formation par la présentation des ébauches de projets des promoteurs ;
SVP : préciser le module de formation qui sera utilisé – la durée de la formation – le coût de la formation groupée en salle pour 20 apprenants.
- ✓ **Etape 2** : finaliser les ébauches de projet des promoteurs pour en faire des plans d'affaires qui seront soumis aux institutions financières (Banque et institutions de micro finance). A ce stade, il est possible de regrouper plusieurs promoteurs ayant les mêmes idées de projets. Il est également possible à ce stade de distinguer les projets à court terme (crédits de campagne), les projets à moyen terme (acquisition d'équipement), les projets de développement des unions (mise en place d'infrastructure, unité de production, unité de transformation, élaboration d'une proposition pour rechercher une subvention auprès des partenaires).

C. Formation en entrepreneuriat et gestion d'entreprise

La formation en entrepreneuriat et gestion d'entreprise concernera six (06) modules de formation pour lesquels les besoins de formation des acteurs semenciers ont préalablement été identifiés.

Il s'agit notamment de :

- ✓ Esprit d'entreprise
- ✓ Marketing,
- ✓ Gestion des stocks,
- ✓ Calcul des coûts et du prix de vente
- ✓ Comptabilité simplifiée,
- ✓ Planification des affaires,

D. Intermédiation financière

Le « BDS Provider » sera chargé de transmettre les requêtes de financement (plans d'affaires) aux institutions financières partenaires de Sasakawa Africa Association. Il jouera également le rôle de facilitateur (intermédiaire) entre les promoteurs d'entreprises (coopératives ou entrepreneurs) et les institutions financières partenaires.

5. RESULTATS ATTENDUS

Il est attendu de la mission du BDS Provider les résultats suivants :

- Un pool de **40** formateurs/conseillers en gestion d'entreprise est formé ;
- **120** membres des coopératives et entrepreneurs individuels ont présenté leurs ébauches de plans d'affaires qui ont été finalisées par le BDS Provider ;
- **300** membres des coopératives et les entrepreneurs individuels ont été formés en entrepreneuriat et gestion d'entreprise ;
- **60** membres des coopératives et les entrepreneurs individuels ont été assistés par le BDS Provider pour soumettre leurs plans d'affaires aux institutions financières (banque et micro finance) et ont obtenu des accords de financement.
- **30** promoteurs de projets ont obtenu leurs financements et sont suivis par les conseillers en gestion.

6. ZONE D'INTERVENTION

Actuellement, le projet opère dans 15 localités regroupées dans huit (08) régions du Mali (voir ci-dessous)

District de Bamako	Koulikoro	Kita	Dioila	Ségou	San	Bougouni	Sikasso	Nioro
Bamako	Nonssombougou Didiéni Samanko	Siranikoto	Monzomblena	Cinzana Molodo Ségou Bla	San	Bougouni	Tiola Sikasso	Dioumara

La zone d'intervention du projet est extensible à vingt (20) localités avant la fin de la mission assignée au BDS Provider.

7. METHODOLOGIE

Le soumissionnaire élaborera une méthodologie globale d'intervention et une méthodologie d'intervention par composante de la mission (cf. proposition technique).

8. QUALIFICATIONS ET EXPERIENCE

a. Expérience et qualification du leader (coordinateur général de la mission) :

- Au moins 15 ans d'expériences dans le métier de formateur et conseiller en gestion (nanti d'au moins un titre de maître formateur (formateur de formateur), titulaire d'un diplôme de Bac +5 en économie, gestion, finance, et autres qualifications complémentaires

b. Expériences et qualifications des ressources humaines clés de la mission

- Au moins 5 ans d'expérience dans le domaine de compétence cité dans la mission pour lequel il sera responsable. Avoir des niveaux d'études supérieurs ou égaux à Bac + 4.

c. Expérience du bureau :

- Au moins 10 ans d'expérience dans la réalisation des missions portant sur les services de développement des coopératives et entreprises tels que cités dans les TDR
- Expérience dans le domaine de la collaboration avec les ONG internationales, les projets et programmes de développement financés par les bailleurs de fonds bilatéraux et multi latéraux.
- Expérience dans le domaine de l'assistance technique en faveur des coopératives et agro entrepreneurs individuels ou PME agricoles (formation, coaching, plans d'affaires etc.).

9. DOCUMENTS A FOURNIR PAR LE SOUMISSIONNAIRE

- Numéro d'identification fiscale (NIF) ;

- Numéro d'immatriculation au Registre du commerce ;
- Patente de 2023

10. CALENDRIER

La mission du « BDS provider » aura une durée de neuf (09) mois. Elle se déroulera du 15 novembre 2023 au 15 juillet 2024.

11. CRITERES D'EVALUATION

Les offres seront évaluées suivant les critères de Sasakawa Africa Association.

12. DEPOT DES OFFRES

Les soumissionnaires à cet appel d'offres pourront faire parvenir leurs offres aux adresses suivantes : marietou@saa-safe.org et alou@saa-safe.org

Où les déposer leurs offres à l'adresse suivante :

Sasakawa Africa Association (SAA), Lafiabougou ACI 2000, Rue 431, Porte 61, à côté de la Place CAN et de la Mairie de la Commune CIV, BP E3541 Bamako, Mali, Tel : 223-44-90-50-75, 20 29 61 43

13. PROPOSITION TECHNIQUE

Dans l'optique de réaliser une évaluation technique objective des offres, basée sur la notation, il est conseillé aux soumissionnaires de suivre le canevas (les lignes directrices) suivantes :

Traiter successivement chacune des cinq (05) composantes de la mission du provider à savoir :

- ✓ **Composante 1** : Gestion et Coordination des activités ;
- ✓ **Composante 2** : Formation de formateurs en gestion d'entreprise et conseiller en gestion ;
- ✓ **Composante 3** : Formation axée sur l'élaboration d'une ébauche de plan d'affaires et sa finalisation ;
- ✓ **Composante 4** : Formation en gestion d'entreprise
- ✓ **Composante 5** : Intermédiation financière

Composante 1 : Gestion et Coordination des activités

But : assurer la coordination générale des activités planifiées dans le cadre de la mission. Etablir une relation étroite de collaboration entre la cellule de coordination et Sasakawa Africa Association concernant tous les aspects de la mission (technique, logistique, administratif et financier).

- **Profil du coordinateur général de la mission** : être un formateur de formateur titulaire d'au moins une attestation de maître formateur reconnu sur le plan international- Conseiller en gestion et finance – Directeur d'un bureau conseil -
- **Fournir les CV des cinq (05) ressources clés de la mission à savoir** :
 - ✓ Coordinateur général de la mission (intervention sur toute la durée du mandat)
 - ✓ Assistant coordinateur général (intervention sur toute la durée du mandat)
 - ✓ Responsable de la composante plan d'affaires (intervention ponctuelle pendant le mandat)
 - ✓ Responsable de la composante formation en gestion d'entreprise (intervention ponctuelle pendant le mandat) ;
 - ✓ Responsable de la composante intermédiation financière (intervention ponctuelle pendant le mandat)

- **Définir les rôles et responsabilités de chaque ressource humaine clé de la mission** :

Composante 2 : Formation de formateurs en gestion d'entreprise et conseiller en gestion

But : Former les apprenants au métier de formateur et de conseiller en gestion.

Public cible : agents de vulgarisation agricoles + autres personnes proposées par le commanditaire + personnes qui seront chargées par le provider de fournir l'appui conseil en gestion aux coopératives. (Effectif à former par session = 20 à 25 ; nombre de sessions = 2)

Éléments techniques à fournir par le soumissionnaire sont :

Durée de la formation – contenu pédagogique – approche pédagogique – langue de formation : français - CV du ou des formateurs – évaluation du coût de la formation cf. à la proposition financière.

Composante 3 : Formation axée sur l'élaboration d'une ébauche de plan d'affaires

But : assister les promoteurs de projets à ébaucher un plan d'affaires, finaliser ce plan d'affaires et le soumettre à une institution financière (banque ou institution de micro finance)

Public cible : producteurs agricoles membres des coopératives, agro entrepreneurs individuels (effectif à former par groupe = 20 à 25)

Type de module : à préciser si le module est un produit conçu par le soumissionnaire ou si le module est un module standard de formation qui a été importé.

Éléments techniques à fournir par le soumissionnaire sont :

Durée de la formation – contenu pédagogique – approche pédagogique – langue de formation : bambara - CV du ou des formateurs – évaluation du coût de la formation cf. à la proposition financière.

Composante 4 : Formation en entrepreneuriat et gestion d'entreprise

But : fournir des connaissances et des outils nécessaires pour une gestion moderne des coopératives agricoles et inculquer l'esprit d'entreprise aux apprenants pour les permettre de devenir des entrepreneurs agricoles (entrepreneuriat agricole).

Public cible : producteurs agricoles membres des coopératives, agro entrepreneurs individuels (effectif à former par groupe = 20 à 25)

Type de module : à préciser si le module est un produit conçu par le soumissionnaire ou si le module est un module standard de formation en gestion qui a été importé.

Éléments techniques à fournir par le soumissionnaire sont :

Durée de la formation – contenu pédagogique – approche pédagogique – langue de formation : bambara - CV du ou des formateurs – évaluation du coût de la formation à insérer dans la proposition financière.

Composante 5 : Intermédiation financière

But : jouer le rôle d'intermédiaire, de facilitateur entre les promoteurs de projets et les institutions financières partenaires pour faciliter l'accès au financement (les partenaires financiers sont déjà choisis).

Méthodologie d'intermédiation financière : à définir par le soumissionnaire. Un protocole d'accord sera signé entre Sasakawa Africa Association et chaque partenaire financier. Ce protocole n'insère pas la mise en place d'un fonds de garantie. Toutefois d'autres alternatives (facilités) seront utilisées pour l'octroi des prêts.

14. PROPOSITION FINANCIERE

Dans l'optique de réaliser une évaluation financière objective des offres, basée sur la notation, il est conseillé aux soumissionnaires de suivre le canevas ou les lignes directrices suivantes :

Libellé	Quantité	Prix Unitaire	Montant
1. Investissements (immobilisations à acquérir pour les besoins de la mission) Xxx Xxx Etc.			
2. Coordination des activités *Honoraires du coordinateur général *Honoraire de l'assistant coordinateur général			
3. Evaluation des coûts de la composante 1			
4. Evaluation des coûts de la composante 2			
5. Evaluation des coûts de la composante 3			
6. Evaluation des coûts de la composante 4			
7. Evaluation des coûts de la composante 5			
8. Téléphone et Internet			
9. Eau et Electricité			
10. Loyer proportionnel à la charge du commanditaire			
11. Assurance			
12. Achats de diverses fournitures de bureau, de formation et de consommables			
13. % Marge (% à déterminer par le soumissionnaire)			
TOTAL GENERAL			

NB :

Ce budget n'intègre pas les dépenses suivantes :

- Le transport des formateurs et des apprenants : les véhicules de SAA feront la liaison lors des activités initiées sur le terrain ;
- Per diem des apprenants : n'est pas inclus dans le budget du BDS Provider
- Hébergement des apprenants : n'est pas inclus dans le budget du BDS Provider
- Restauration des participants (apprenants et formateurs et autres) : n'est pas incluse dans le budget du BDS Provider
- Location de la salle de formation : n'est pas incluse dans le budget du BDS Provider
- Le budget des composantes 2, 3, 4 et 5 inclut les honoraires des consultants ponctuels qui interviennent dans la réalisation des activités de ces composantes.
- Le suivi post financement des promoteurs de projets sera facturé en cas de besoin (ne pas inclure ces frais dans le budget de la composante 5).