

Demande de propositions

Mission d'Assistance Technique

“ Accompagnement des coopératives de cacao dans
l'amélioration du niveau de remboursement des producteurs
membres ”

Institution bénéficiaire : ADVANS Côte d'Ivoire

Juin 2021

Section 1. Lettre d'invitation

Montrouge, 10 juin 2021

Madame, Monsieur,

1. La Fondation Grameen Crédit Agricole (ci-après nommée « le Client » ou « la Fondation ») a obtenu un financement (ci-après dénommé « les fonds ») de la Direction du développement et de la coopération suisse et de la Direction de la coopération au développement et de l'action humanitaire du Ministère des affaires étrangères et européennes de Luxembourg (ci-après dénommés « les Bailleurs »), en vue de financer en partie le coût de missions d'assistance technique dans le cadre du Smallholder Safety Net Upscaling Programme (SSNUP). L'utilisation des fonds est soumise à l'approbation par le Comité de sélection du SSNUP (« le Comité de sélection ») de la mission et des services faisant l'objet de la présente demande de propositions (DP).
2. La Fondation sollicite maintenant des propositions en vue de la fourniture des services de consultants suivants : Accompagnement des coopératives de cacao dans l'amélioration du niveau de remboursement des producteurs membres - ADVANS Côte d'Ivoire (ci-après nommé « le Projet »). Pour de plus amples renseignements sur les services en question, veuillez consulter les Termes de référence à la Section 3 du document.
3. La présente DP est lancée sur une base ouverte à tout prestataire de services qualifié, cabinets ou consultants individuels (« le Consultant »). Le Consultant sera choisi par la méthode de sélection fondée sur la qualité et le coût (« SFQC ») et conformément aux procédures décrites dans la présente DP.
4. Après avoir présélectionné une proposition, la Fondation informera le Consultant présélectionné, et demandera l'approbation du Comité de sélection. La décision finale de l'attribution du Contrat au consultant présélectionné sera donc sujette à l'approbation par le Comité de sélection du financement de ce Contrat par le programme SSNUP.
5. La présente DP comprend les sections suivantes :
 - Section 1 - La présente Lettre d'invitation
 - Section 2 - Note d'information aux Consultants
 - Section 3 - Termes de référence

Veuillez agréer, Madame/Monsieur, l'assurance de ma considération distinguée.

Violette CUBIER

Chargée de Programme Assistance Technique

Section 2. Instructions aux Consultants

Introduction

1.1 Les Consultants sont invités à soumettre une proposition technique et une proposition financière pour la mission désignée dans la section 3. La proposition servira de base aux négociations du Marché et, à terme, au Marché signé avec le Consultant retenu.

1.2 Les Consultants devront supporter tous les coûts liés à la préparation et à la soumission de leurs propositions et aux négociations sur le Marché. La Fondation n'est pas tenue de sélectionner une proposition et se réserve le droit d'annuler le processus de sélection à tout moment, avant l'attribution du Marché, sans pour autant engager sa responsabilité auprès des Consultants.

Par la présente, les Consultants acceptent que le processus de sélection sera divisé en deux phases ; après avoir présélectionné une proposition, la Fondation soumettra le Projet et le budget associé au Comité de sélection. L'attribution et la signature du Contrat avec le Consultant présélectionné dépendra de cette approbation. Dans le cas où le Comité de sélection n'approuverait pas le Projet, le budget associé, où le Consultant présélectionné, la Fondation n'est pas tenue de signer un Contrat avec le consultant présélectionné, et se réserve le droit d'arrêter le processus à tout moment, avant la signature du Contrat, sans pour autant engager sa responsabilité auprès du Consultant.

Conflit d'intérêts

1.3 La Fondation exige des Consultants qu'ils fournissent des conseils professionnels objectifs et impartiaux, qu'en toutes circonstances ils défendent avant tout les intérêts du Client, sans faire entrer en ligne de compte l'éventualité d'une mission ultérieure, et qu'ils évitent scrupuleusement toute possibilité de conflit avec d'autres activités ou avec les intérêts de leur société. Les Consultants ne doivent pas être engagés pour des missions qui seraient incompatibles avec leurs obligations présentes ou passées envers d'autres clients, ou qui risqueraient de les mettre dans l'impossibilité d'exécuter leur tâche au mieux des intérêts du Client.

1.3.1 Sans préjudice du caractère général de cette règle, les Consultants et les entreprises qui leur sont affiliées, seront considérés comme ayant un conflit d'intérêt et ne seront pas engagés, dans les circonstances stipulées ci-après :

- (i) Un Consultant (y compris son personnel et ses Sous-traitants), ainsi que toute entreprise qui lui est affiliée, ne peuvent être engagés pour une mission qui, par sa nature, risque de s'avérer incompatible avec une autre de leurs missions.
- (ii) Un Consultant (y compris son personnel et ses Sous-traitants) qui a des relations d'affaires ou personnelles avec un membre des services du Client participant, directement ou indirectement, à (i) l'élaboration des Termes de référence de la mission, (ii) la sélection en vue de cette mission, ou (iii) la surveillance du Marché, ne peut se voir attribuer le Marché à moins que le conflit découlant de cette relation n'ait été résolu à la satisfaction de la Fondation au cours du processus de sélection et de l'exécution du Contrat.

1.3.2 Les Consultants ont l'obligation d'informer le Client de toute situation présente ou possible de conflit d'intérêt qui risquerait de les mettre dans l'impossibilité de servir au mieux l'intérêt du Client ou qui pourrait raisonnablement être interprétée comme ayant cet effet. Faute d'informer le Client sur l'existence de telles situations, le Consultant pourra être disqualifié ou son contrat résilié.

Fraude et corruption

1.4 La Fondation, dans le cadre des Marchés qu'elle finance, a pour principe d'exiger de tous les bénéficiaires de ses financements, comme des consultants, le respect des normes d'éthique les plus strictes lors de la sélection des consultants et de l'exécution desdits Marchés.

1.5 En application de ce principe, la Fondation définit les expressions ci-dessous de la façon suivante :

- (i) est coupable de "corruption" quiconque promet, offre, donne, sollicite ou accepte directement ou indirectement un quelconque avantage en vue d'influencer l'action d'un agent public au cours de l'attribution ou de l'exécution d'un marché,
- (ii) se livre à des "manœuvres frauduleuses" quiconque déforme ou dénature des faits afin d'influencer l'attribution ou l'exécution d'un marché ;
- (iii) « pratiques collusoires » désignent toute forme d'entente entre deux ou plusieurs soumissionnaires (que le Client en ait connaissance ou non) visant à maintenir artificiellement les prix

des offres à des niveaux ne correspondant pas à ceux qui résulteraient du jeu de la concurrence ;

- (iv) « pratiques coercitives » désignent toute forme d'atteinte aux personnes ou à leurs biens ou de menaces à leur encontre afin d'influencer leur action au cours de l'attribution ou de l'exécution d'un marché.

1.6 La Fondation, à la suite de ses propres investigations et conclusions, menées conformément à ses procédures :

- a) Rejettera une proposition d'attribution s'il est établi que le Consultant proposé est, directement ou par l'intermédiaire d'un agent, coupable de corruption ou s'est livré à des manœuvres frauduleuses, des pratiques collusoires ou coercitives pour l'attribution de ce marché ;
- b) Déclarera le Consultant inéligible, soit indéfiniment soit pour une période déterminée, aux marchés financés si, à un moment donné, le Consultant s'est livré à la corruption ou à des manœuvres frauduleuses, des pratiques collusoires ou coercitives, lors de la procédure de passation ou de l'exécution du Marché.

1.7 La Fondation se réserve le droit, lorsqu'il a été établi par un organisme national ou international qu'une firme s'est livrée à la corruption ou à la fraude, de déclarer cette firme inéligible, pour une période donnée, aux marchés financés par la Fondation.

**Normes
environnementales et
sociales**

1.8 Les Consultants s'engagent à respecter et faire respecter par l'ensemble de leurs sous-traitants, en cohérence avec les lois et règlements applicables dans le pays où est réalisé le projet, les normes environnementales et sociales reconnues par la communauté internationale parmi lesquelles figurent les conventions fondamentales de l'Organisation Internationale du Travail (OIT) et les conventions internationales pour la protection de l'environnement.

Proposition unique

1.9 Les Consultants figurant ne peuvent soumettre qu'une seule proposition. Si un Consultant soumet ou participe à plusieurs propositions, celles-ci seront éliminées. Toutefois, ceci n'exclut pas la participation d'un même Sous-traitant, y compris les experts individuels, à plus d'une proposition.

**2. Eclaircissements et
modifications**

2.1 Les Consultants peuvent demander des éclaircissements, jusqu'à une date limite précédant du nombre de jours stipulé dans les

apportés aux documents de la DP

Données particulières la date de soumission des propositions. Toute demande d'éclaircissement doit être envoyée par courrier électronique aux adresses électroniques du Client indiquées dans les données particulières. Le Client donnera sa réponse par courrier électronique et enverra une copie écrite de la réponse (en y joignant une explication de la demande d'éclaircissement sans en identifier l'origine) à tous les Consultants ayant notifié le Client de leur volonté de soumettre une proposition.

2.2 A tout moment avant la soumission des Propositions, le Client peut, soit de sa propre initiative, soit en réponse à une demande d'éclaircissement d'un consultant, modifier les éléments de la Demande de Propositions (DP) au moyen d'un avenant. Toute modification est émise par écrit ou par voie électronique sous la forme d'un *addendum*. Les *addenda* sont communiqués à tous les Consultants sollicités, par courrier électronique, et ont force obligatoire pour eux. Afin de donner aux Consultants un temps suffisant pour amender leurs Propositions, le Client peut, à sa convenance, reporter la date limite de dépôt des Propositions.

3. Etablissement des propositions

3.1 Les consultants sont tenus de soumettre leur Proposition, ainsi que toute correspondance, rédigées dans la langue précisée dans les Données particulières.

Proposition technique

3.2 Lors de l'établissement de la Proposition, les consultants sont censés examiner les documents constituant la présente DP en détail. L'insuffisance patente des renseignements fournis peut entraîner le rejet d'une proposition.

3.3 En établissant la Proposition technique, les Consultants doivent prêter particulièrement attention aux considérations suivantes:

(i) Une estimation du temps de travail du personnel ou une estimation du coût prévisionnel peut être fournie dans les Données particulières. Cependant, la Proposition doit se baser sur l'estimation du temps de travail du personnel ou du budget qui est faite par le Consultant.

(ii) Il est souhaitable que le personnel spécialisé proposé soit composé en majorité de salariés permanents du Consultant ou entretienne avec lui de longue date une relation de travail stable.

(iii) Le personnel spécialisé proposé doit posséder au minimum l'expérience indiquée dans les Données particulières, qu'il aura de préférence acquise dans des conditions de travail analogues à celles du pays où doit se dérouler la mission.

(iv) Il ne peut être proposé au Client un choix de personnel spécialisé, et il n'est possible de soumettre qu'un curriculum vitae (CV) par poste.

Langue

(v) Les documents que doivent produire les consultants dans le cadre de la présente mission doivent être rédigés dans la (les) langue(s) stipulée(s) dans les Données particulières. Il est souhaitable que le personnel du consultant ait une bonne connaissance pratique de la langue nationale du Client.

Format et contenu de la proposition technique

3.4 La Proposition technique doit fournir les informations suivantes:

(i) Un descriptif de la méthodologie et du plan de travail proposés pour exécuter la mission sur les sujets suivants : l'approche technique et la méthodologie, le plan de travail, l'organisation et les affectations du personnel. Le plan de travail doit être conforme au calendrier de travail qui indiquera sous forme de graphique à barre le calendrier de chacune des activités. Ce descriptif ne doit normalement pas dépasser 10 pages, y compris les graphiques, diagrammes, commentaires et suggestions sur les Termes de référence, le cas échéant.

(ii) La composition de l'équipe proposée, par spécialité, ainsi que les tâches qui sont confiées à chacun de ses membres et leur calendrier.

(iii) Les CVs du personnel spécialisé proposé. Parmi les informations clés doivent figurer le nombre d'années d'expérience du Consultant et l'étendue des responsabilités exercées dans le cadre de diverses missions au cours des dix (10) dernières années. Les missions passées, directement liées au présent Marché, doivent être clairement indiquées dans le CV.

(iv) Les estimations des apports de personnel nécessaires à l'accomplissement de la mission, justifiées par des diagrammes à barres indiquant le temps de travail prévu pour chaque cadre de l'équipe.

(v) Une description détaillée de la méthode, de la dotation en personnel et du suivi envisagés pour la formation, si les Données particulières spécifient que celle-ci constitue un élément important de la mission.

(vi) Le calendrier des activités.

3.5 La Proposition technique ne doit comporter aucune information financière.

Proposition financière

3.6 La Proposition financière doit lister toutes les coûts afférents à la mission, et doit inclure une ventilation des coûts entre (a) rémunération du personnel (étranger et local, sur le terrain et au siège); (b) les coûts de déplacement (coût des déplacements internationaux et du transport sur place, per diem); (c) équipement et matériel (location d'une salle de formation, matériel de formation, développement/amélioration de la technologie des équipements); et (d) coûts divers (maintenance des équipements, divers).

3.7 La Proposition financière doit clairement et séparément présenter, les impôts, droits (y compris les cotisations de sécurité sociale), taxes et autres charges fiscales applicables dans le pays du Client, en vertu de la législation en vigueur sur les Consultants, les Sous-traitants et leur personnel (autres que les ressortissants ou résidents permanents du pays du Client). La Proposition financière doit exclure les impôts, droits (y compris les cotisations de sécurité sociale), taxes et autres charges fiscales applicables dans le pays du Client, en vertu de la législation en vigueur sur les Consultant, les Sous-traitants et leur personnel (autres que les ressortissants ou résidents permanents du pays du Maître d'ouvrage). Ces coûts devront directement être pris en charge par le Consultant et ne pourront pas être financés par le SSNUP.

3.8 Les Consultants peuvent libeller le prix de leurs services dans la (ou les) monnaie(s) indiquée(s) dans les Données particulières.

3.9 Les commissions et primes, éventuellement réglées ou devant être réglées par les consultants en rapport avec la mission, sont précisées dans la Proposition financière.

3.10 Les Données particulières indiquent combien de temps les propositions doivent demeurer valides à compter de la date limite de soumission. Pendant cette période, les consultants doivent garder à disposition le personnel spécialisé proposé pour la mission. Le Client fait tout son possible pour mener à bien les négociations dans ces délais. S'il souhaite prolonger la durée de validité des propositions, les consultants qui n'y consentent pas sont en droit de refuser une telle prolongation.

4. Soumission, réception et ouverture des propositions

4.1 La Proposition technique et la Proposition financière dûment établies doivent être remises aux adresses indiquées au plus tard à la date et à l'heure figurant dans les Données particulières. Toute proposition reçue après l'heure limite de soumission des propositions ne sera pas prise en compte.

4.2 Dès qu'est passée l'heure limite de remise des propositions, la Proposition technique est ouverte par le Client. La Proposition financière reste cachetée dans un lieu sûr.

5. Evaluation des propositions

5.1 Pendant la période allant de l'ouverture des propositions à l'attribution du Marché, tout consultant souhaitant prendre contact avec le Client à propos d'une question en rapport avec sa proposition doit le faire par écrit à l'adresse indiquée dans les Données particulières. Toute tentative faite par le consultant pour influencer le Client lors de l'évaluation de la proposition, de la comparaison des propositions ou de l'attribution du Marché peut entraîner le rejet de sa proposition.

5.2 Les personnes chargées d'évaluer les Propositions techniques n'ont accès aux Propositions financières qu'à l'issue de l'évaluation technique.

Evaluation des Propositions techniques

5.3 Le comité d'évaluation, nommé par le Client en tant que tel, et chacun de ses membres à titre individuel, évaluent les Propositions techniques sur la base de leur conformité aux Termes de référence, à l'aide des critères d'évaluation et du système de points spécifiés

dans les Données particulières. Chaque Proposition conforme se voit attribuer un score technique (ST). Une Proposition est rejetée à ce stade si elle ne satisfait pas à des aspects importants des Termes de référence, ou n'atteint pas le score technique minimum spécifié dans les Données particulières.

Ouverture et sélection des Propositions financières

5.4 A l'issue de l'évaluation de la qualité technique, le Maître d'ouvrage ouvre les Propositions financières.

5.5 Le Comité d'évaluation vérifie que la Proposition financière est complète (cf : toutes les activités prévues dans la Proposition technique ont été budgétés, faute de quoi le Comité d'évaluation estimera les coûts manquants et ajoutera cette estimation au coût indiqué dans la Proposition financière), et corrige les erreurs informatiques. Le Comité d'évaluation convertit les prix exprimés en diverses monnaies dans la monnaie spécifiée dans les Données particulières. Les taux de change officiels utilisés à cet effet, fournis par la source indiquée dans les Données particulières, sont ceux de la date spécifiée dans les Données particulières. L'évaluation est faite sans tenir compte des impôts, droits, taxes et autres charges fiscales dus au titre de la législation du pays ; et applicable aux Consultants étrangers et non-résidents (et dus au titre du Marché, sauf exonération).

5.6 En cas de Sélection qualité-coût, la Proposition financière la moins disante (Fm) reçoit un score financier (SF) de 100 points. Les scores financiers (SF) des autres Propositions financières sont calculés comme indiqué dans les Données particulières. Les propositions sont classées en fonction de leurs scores technique (ST) et financier (SF) combinés après introduction de pondérations (T étant le poids attribué à la Proposition technique et P le poids accordé à la Proposition financière ; T + P étant égal à 1), comme indiqué dans les Données particulières : $S = ST \times T\% + SF \times P\%$. Le Consultant ayant obtenu le score technique et financier combiné le plus élevé est invité à des négociations.

6. Négociations

6.1 Les négociations ont lieu à l'adresse indiquée dans les Données particulières, par email, téléphone ou Skype, l'objectif étant de parvenir à un accord sur tous les points.

Négociations techniques

6.2 Les négociations comportent une discussion de la Proposition technique, de la méthodologie proposée, du plan de travail, de l'organisation et personnel proposé, et de toute suggestion faite par

le consultant pour améliorer les Termes de référence. Le Client et le Consultant mettent ensuite au point les Termes de référence finaux, les activités, le personnel utilisé, et le temps passé sur le terrain et au siège, le temps de travail en mois, les aspects logistiques et les conditions d'établissement des rapports. Le plan de travail et les Termes de référence finaux qui ont été convenus sont ensuite intégrés à la « Description des services », qui fait partie du Marché.

**Négociations
financières**

6.3 Les négociations financières reflèteront l'impact des modifications techniques sur le coût des services.

**Disponibilité du
personnel clé**

6.4 Ayant fondé son choix du Consultant, entre autres, sur une évaluation du personnel spécialisé proposé, le Client entend négocier le Marché sur la base des experts dont le nom figure dans la proposition. Préalablement à la négociation du Marché, le Client exige l'assurance que ces experts sont effectivement disponibles. Il ne prend en considération aucun remplacement de ce personnel durant les négociations, à moins que les deux parties ne conviennent que ce remplacement a été rendu inévitable par un trop grand retard du processus de sélection, ou que ces remplacements sont indispensables à la réalisation des objectifs de la mission, ou pour des raisons telles qu'un décès ou un problème de santé menant à une indisponibilité. Si tel n'est pas le cas, et s'il est établi que le Consultant a proposé une personne clé sans s'être assuré de sa disponibilité, le Consultant peut être disqualifié.

**Conclusions des
négociations**

6.5 Les négociations s'achèvent par un examen du projet de Marché. Si les négociations échouent, le Client invite le Consultant dont la proposition a été classée en deuxième proposition à des négociations.

**7. Attribution du
Marché**

7.1 Après avoir terminé les négociations, le Client doit consulter le Comité de sélection afin d'obtenir l'approbation sur l'éligibilité de la Proposition au financement du SSNUP. Une fois que le Comité de sélection du SSNUP a validé le financement de la Proposition, le Client attribue le Marché au Consultant sélectionné, et informe rapidement tous les autres Consultants ayant soumissionné. Dans le cas où le Comité de sélection n'approuverait pas la Proposition, le Client invite le Consultant dont la Proposition a reçu la seconde meilleure note à négocier le Marché et demande une nouvelle approbation au Comité de Sélection.

- 7.2 Dans le cas où le Comité de sélection des Bailleurs n'approuve pas le Projet, le budget y afférent ou le(s) Consultant(s) présélectionné(s), le Client n'est pas tenu de signer un contrat avec le Consultant sélectionné, et se réserve le droit d'annuler le Marché, à tout moment, avant la signature du contrat, sans pour autant engager sa responsabilité auprès du(es) Consultant(s).
- 7.3 Le Consultant est censé commencer sa mission à la date et au lieu spécifiés dans les Données particulières.

8. Confidentialité

- 8.1 Aucun renseignement concernant l'évaluation des propositions et les recommandations d'attribution ne doit être communiqué aux consultants ayant soumis une proposition ou à toute autre personne n'ayant pas qualité pour participer à la procédure de sélection, tant que l'attribution du Marché n'a pas été notifié au Consultant gagnant.

Données particulières

Clause du texte	
1	<p>Nom du Client:</p> <p><u>Grameen Credit Agricole Microfinance Foundation représentée par Violette Cubier, Chargée de programme Assistance technique</u></p> <p>Mode de sélection:</p> <p><u>Sélection fondée sur la qualité et le coût (« SFQC »)</u></p>
2	<p>Nom, objectifs et description de la mission:</p> <p><u>Accompagnement des coopératives de cacao dans l'amélioration du niveau de remboursement des producteurs membres, Advans Côte d'Ivoire</u></p>
4	<p>Des éclaircissements peuvent être demandés jusqu'à 2 (deux) jours avant la date de soumission.</p> <p>Les demandes d'éclaircissement doivent être envoyées aux adresses suivantes:</p> <p><u>victoire.binson@credit-agricole-sa.fr</u> <u>violette.cubier@credit-agricole-sa.fr</u></p>
5	<p>Les propositions seront soumises dans la langue suivante : <u>français</u>.</p>
6	<p>Le nombre de jours de travail de personnel spécialisé nécessaires à la mission est estimé à : <u>35 jours (dont au moins 20 jours sur le terrain)</u>.</p>
7	<p>Le personnel clé doit posséder au minimum l'expérience suivante :</p> <ul style="list-style-type: none"> - <u>10 d'expérience en microfinance ;</u> - <u>Expériences avérées en ingénierie de formation pour adultes (étude des besoins, élaboration de modules de formation, formation de formateurs, etc.) ;</u> - <u>Expérience avérée dans le développement d'outils de gestion ;</u> - <u>Conduite de missions similaires en Afrique de l'Ouest, et plus particulièrement en Côte d'Ivoire.</u>
8	<p>Langue(s) de rédaction des rapports afférents à la mission : <u>Français</u>.</p>
9	<p>La formation constitue un élément important de cette mission : <u>oui</u>.</p>

10	Les consultants doivent présenter une offre financière libellée en Euro. Les consultants qui prévoient d'engager des dépenses dans d'autres devises pour la réalisation des prestations, indiqueront le montant correspondant en Euro.														
11	Les propositions doivent demeurer valides 60 jours après la date de soumission.														
12	<p>Les consultants doivent soumettre une version électronique de chaque proposition (une version pour la proposition financière et une version pour la proposition technique). Les propositions électroniques doivent être soumises aux adresses suivantes :</p> <p>violette.cubier@credit-agricole-sa.fr victoire.binson@credit-agricole-sa.fr ami.faciliteafricaine@credit-agricole-sa.fr</p> <p>Les propositions doivent être soumises au plus tard à la date et à l'heure suivantes : 01 juillet 2021, 18h (heure de Paris).</p>														
13	<p>Le nombre de points attribués pour chaque critère d'évaluation est le suivant :</p> <table border="1" data-bbox="352 824 1345 1227"> <thead> <tr> <th></th> <th>Points</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Expérience des consultants pertinente pour la mission (expérience avérée dans le domaine de la mission, connaissance/compétence et expérience dans le domaine technique).</td> <td>15</td> </tr> <tr> <td>Conformité de la méthodologie proposée, au plan de travail aux Termes de référence.</td> <td>50</td> </tr> <tr> <td>Qualifications et compétence du personnel clé pour la mission.</td> <td>25</td> </tr> <tr> <td>Capacité à transférer des compétences et des connaissances.</td> <td>5</td> </tr> <tr> <td>Participation de personnel local parmi le personnel clé de la mission.</td> <td>5</td> </tr> <tr> <td>TOTAL</td> <td>100</td> </tr> </tbody> </table>		Points	Expérience des consultants pertinente pour la mission (expérience avérée dans le domaine de la mission, connaissance/compétence et expérience dans le domaine technique).	15	Conformité de la méthodologie proposée, au plan de travail aux Termes de référence.	50	Qualifications et compétence du personnel clé pour la mission.	25	Capacité à transférer des compétences et des connaissances.	5	Participation de personnel local parmi le personnel clé de la mission.	5	TOTAL	100
	Points														
Expérience des consultants pertinente pour la mission (expérience avérée dans le domaine de la mission, connaissance/compétence et expérience dans le domaine technique).	15														
Conformité de la méthodologie proposée, au plan de travail aux Termes de référence.	50														
Qualifications et compétence du personnel clé pour la mission.	25														
Capacité à transférer des compétences et des connaissances.	5														
Participation de personnel local parmi le personnel clé de la mission.	5														
TOTAL	100														
	Le score technique minimum requis est de: <u>60</u> Points														
14	<p>Dans le cas d'une sélection fondée sur la qualité et sur le coût, la formule pour déterminer le score financier est la suivante :</p> <p>$SF = 100 \times F_m / F$, où SF est le score financier, F_m est le prix proposé le plus bas et F le prix de la proposition évaluée.</p> <p>Les poids respectifs attribués aux Propositions technique et financière sont : Score technique (ST): 0.8, et Score financier (SF): 0.2.</p>														
15	<p>Le début de la mission est prévu pour <u>juillet 2021</u>, mais la date précise sera à définir en accord avec Advans Côte d'Ivoire.</p> <p>Lieu de la mission : <u>Abidjan, Côte d'Ivoire (et potentiellement d'autres villes du sud du pays).</u></p>														

Section 3. Termes de référence

1. Informations générales sur la mission

Lieu (ville et pays)	Côte d'Ivoire – Abidjan et différentes villes de l'intérieur dans la moitié Sud du pays
Durée (en mois)	12
Date de lancement	Fin juillet 2021
Organisation bénéficiaire	Advans Côte d'Ivoire
Type de mission	Accompagnement des coopératives de cacao dans l'amélioration du niveau de remboursement des producteurs membres
Catégorie de la mission	Services non-financiers à destination des clients (éducation et outils de gestion financière)

2. Présentation de l'institution bénéficiaire (données au 31 mars 2021)

Date de création	2012
Nombre d'agences	<ul style="list-style-type: none">18 Agences1 Espace Advans Connect26 Advans Point
Localisation des agences	<ul style="list-style-type: none">Agences : Abidjan, Divo, Yopougon, Bouaké, Korhogo, Daloa, Gagnoa, Duékoué, San Pedro, AbengourouEspace Advans Connect : SoubréAdvans Point : dans de petites localités (souvent dans des coopératives)
Portefeuille de crédit total	<ul style="list-style-type: none">46,391 milliards FCFA
Mission et vision	<p>Mission : Soutenir la croissance des micros, petites et moyennes entreprises en leur fournissant un accès durable à des produits et services financiers simples, adaptés, attractifs à des conditions tarifaires abordables et transparentes.</p> <p>Vision : à horizon 3 ans, Advans Côte d'Ivoire est reconnu comme le meilleur partenaire financier des micro-entrepreneurs et très petites entreprises en milieu urbain ainsi que des producteurs agricoles. Advans Côte d'Ivoire s'appuie sur l'innovation et l'expertise de ses collaborateurs pour construire un modèle économique rentable capable de s'adapter avec agilité aux changements de son environnement.</p>

3. Contexte et justification de la mission

En Côte d'Ivoire, plus de la moitié des producteurs de cacao vivent sous le seuil de pauvreté. Les prix d'achat du cacao étant fixés chaque année, un levier important pour apporter des revenus supplémentaires aux producteurs de cacao est l'augmentation des rendements de leurs parcelles. C'est ce qu'a souhaité accompagner Advans Côte d'Ivoire, dès sa création en 2012, en étant la première institution financière à donner accès aux producteurs et aux coopératives de cacao au crédit intrant. Le crédit intrant, produit phare d'Advans Côte d'Ivoire, a depuis 2012 permis à plus de 50 000 producteurs

de couvrir ce besoin essentiel et d'appliquer des intrants sur leurs parcelles. Ce produit de crédit permet aux producteurs de bénéficier d'engrais et de produits phytosanitaires dans le but d'améliorer leur production, leurs revenus et donc leurs conditions de vie.

Le rôle clé des coopératives dans la chaîne de valeur cacao

Les coopératives et les acheteurs sont les acteurs clés de la chaîne de valeur cacao, faisant le lien entre les producteurs et les exportateurs. Les coopératives ont un rôle clé dans la chaîne de valeur cacao qui est l'une des plus structurées du pays. Au-delà de l'aspect commercial qu'elle offre aux producteurs, la coopérative, selon son implication, offre à ses membres des services allant des intrants et la fourniture de petits matériels à l'appui financier sur des besoins privés ainsi qu'à l'amélioration de la vie de la communauté via la mise en place d'écoles, de dispensaires ou autre œuvre contribuant au développement social de leur zone d'implémentation.

Les enjeux des intrants

La fourniture de produits intrants est clé dans la relation entre une coopérative et ses membres producteurs. En effet une campagne ne peut se faire sans avoir appliqué les engrais nécessaires, garantissant ainsi la productivité de la terre et donc le revenu du producteur. Le besoin d'intrants pour la culture cacao est d'autant plus important que les terres ne sont pas jeunes et que le cacao ivoirien connaît des enjeux de qualité, et surtout, des rendements qui restent faibles du fait du vieillissement des plants, dont l'âge moyen est supérieur à 25 ans.

Les principales maladies du cacaoyer sont : le *swollen shoot*, la pourriture brune et les dégâts causés par les attaques d'insectes (mirides, cochenilles). Pour le *swollen shoot*, le Conseil Café Cacao oblige les producteurs dont les plantations sont atteintes à procéder à l'arrachage des pieds malades afin de stopper la progression de la maladie. Pour la pourriture brune et les attaques d'insectes, la coopérative commande des produits phytosanitaires. Par ailleurs, le Conseil Café Cacao ayant interdit aux producteurs d'introduire de nouvelles espèces d'arbres en Côte d'Ivoire, les engrais et la protection des récoltes sont les seuls leviers de productivité. Enfin, les coopératives, grâce à leurs partenaires exportateurs, sensibilisent les producteurs à l'utilisation des produits phytosanitaires et leur enseignent les bonnes pratiques agricoles. Des pépinières de cacao peuvent aussi être distribuées pour le renouvellement des plantations arrachées dans le cadre des mesures pour la lutte contre la propagation du *swollen shoot*.

Ce qu'Advans propose aujourd'hui

La période d'application des intrants coïncide avec une période basse voire creuse pour les producteurs, et les coopératives sont donc généralement sollicitées pour avancer elles-mêmes l'achat de ces intrants, se voyant ainsi privées de ces fonds propres durant la campagne de cacao suivante.

Le crédit intrant d'Advans CI consiste donc à répondre à ce challenge de trésorerie et proposer aux producteurs un financement pour acquérir des engrais (conventionnels ou biologiques) et des produits phytosanitaires à appliquer sur leurs terres. Les particularités de ce financement sont les suivantes:

- Les producteurs qui bénéficient du crédit intrant sont sélectionnés par les coopératives qui vont définir le besoin et la demande par rapport au nombre d'hectares à couvrir et par rapport au potentiel de protection du producteur.
- Advans Côte d'Ivoire met les produits à disposition des coopératives dans les dépôts des fournisseurs à Abidjan ou à l'intérieur du pays en coordonnant directement les commandes et livraisons avec les fournisseurs (Yara, Solevo, Bayer, Callivoire, Eléphant vert...).

- Le financement est accordé sur un an et les remboursements s'étalent sur quatre mois lors de la grande traite (octobre à janvier).

En 2020, le montant total des décaissements de crédit intrants s'est élevé à 6,1 millions d'euros et 292 coopératives ont été financées, chacune ayant entre 200 et 2000 membres individuels. En dépit de la forte croissance de ce produit depuis 2021, Advans Côte d'Ivoire fait face à deux difficultés majeures :

- Le manque de planification et d'organisation des producteurs individuels pour rembourser le crédit : les remboursements sont prélevés par la coopérative sur les livraisons mais les producteurs vont parfois livrer à d'autres coopératives pour ne pas se faire prélever ou exercent une pression sur la coopérative pour qu'elle n'effectue pas le prélèvement ;
- Les impayés des producteurs sont souvent pris en charge par la coopérative sur ses fonds propres.

Advans Côte d'Ivoire souhaite donc accompagner les coopératives de cacao dans l'amélioration du niveau de remboursement des producteurs aux coopératives. Pour cela, Advans Côte d'Ivoire souhaite recruter un consultant externe pour la mise en place d'outils d'éducation financière à destination des petits producteurs et la création, puis la formation des coopératives à des outils de gestion adaptés au gestion-suivi du crédit intrants. Grâce à cette assistance technique, Advans Côte d'Ivoire vise une amélioration du taux de remboursement des producteurs vers les coopératives. Cela permettra aussi de faciliter le renouvellement du crédit intrant aux coopératives, puisque celui-ci est directement lié au bon remboursement du crédit à Advans Côte d'Ivoire.

4. Objectifs généraux et spécifiques de la mission

Objectif général 1 : Réaliser un diagnostic auprès des coopératives pour comprendre et identifier les problématiques intervenant dans le processus de crédit, notamment au niveau du remboursement des producteurs aux coopératives.	
1.1	Réalisation d'un diagnostic auprès des coopératives pour comprendre les difficultés rencontrées au niveau du remboursement des crédits par les membres producteurs, et élaboration de recommandations.
1.2	Réalisation d'un plan d'actions identifiant des pistes concrètes d'amélioration du suivi et de la gestion des crédits intrants.
1.3	Présentation du plan d'actions à la Direction d'Advans CI pour validation, puis formation des équipes d'Advans CI sur le plan d'actions validé.
Objectif général 2: Produire des outils d'éducation financière pour sensibiliser les petits producteurs au bon remboursement du crédit.	
2.1	Réalisation d'une étude des besoins en éducation financière auprès des clients d'Advans Côte d'Ivoire, avec un focus sur la gestion du crédit et son remboursement.
2.2	Production de modules de formation en éducation financière.
2.3	Formation du personnel d'Advans Côte d'Ivoire à l'animation de ces modules de formation.
Objectif général 3 : Créer des outils de suivi et de gestion du crédit pour aider les coopératives à suivre les remboursements de leurs membres producteurs.	
3.1	Réalisation d'une étude des besoins auprès des coopératives.
3.2	Production d'outils de gestion et de suivi des crédits aux producteurs membres.
3.3	Formation du personnel d'Advans Côte d'Ivoire à l'utilisation de ces outils afin que les agents soient en mesure de former à leur tour les coopératives.

3.4	Lors de la campagne de remboursement, suivre la bonne appropriation des outils par les coopératives, en collaboration avec le personnel d'Advans Côte d'Ivoire, et réalisation des ajustements nécessaires.
-----	---

5. Activités à réaliser par le consultant

Activité 1 : Réalisation d'un diagnostic

- Sur la base de la documentation existante, de visites terrain, d'entretiens avec les membres des coopératives et le personnel d'Advans Côte d'Ivoire, réaliser un diagnostic afin de comprendre les raisons expliquant les difficultés de remboursement des producteurs membres des coopératives. Cette étude devra notamment couvrir les besoins de formation en éducation financière des producteurs membres des coopératives ; ainsi que les besoins en outil de gestion-suivi des crédits des coopératives.
- Présenter les résultats du diagnostic à la direction d'Advans Côte d'Ivoire ainsi que les principales recommandations issues du diagnostic pour validation. A ce stade, les recommandations devront inclure une liste des thématiques prioritaires de formations à développer pour les clients ; ainsi qu'un canevas des outils de gestion-suivi des crédits destinés aux coopératives.
- Sur la base des recommandations, réaliser un plan d'actions afin d'aider les coopératives à gérer et suivre les remboursements de leurs membres producteurs, et faire valider ce plan d'actions par la Direction d'Advans Côte d'Ivoire.
- Former le personnel d'Advans Côte d'Ivoire sur le plan d'actions opérationnel.

Activité 2 : Formation des producteurs membres des coopératives en éducation financière

- Valider, avec la Direction d'Advans Côte d'Ivoire, la liste finale des modules de formation à développer pour les producteurs membres de la coopérative ;
- Présenter à Advans Côte d'Ivoire un devis pour l'élaboration concrète des modules (par exemple, coût des impressions ou coût de la réalisation de vidéos) et de l'achat des équipements associés afin que la Direction de l'institution valide la forme finale des modules (support papier, vidéos, etc.) ;
- Développer un programme de formation condensé (un ou deux modules de formation généraux) parmi la liste des thématiques identifiées et validées par la Direction, ainsi que le guide du formateur (scénario pédagogique) associé à chaque module ;
- Faire valider les modules développés à la Direction d'Advans Côte d'Ivoire ;
- Tester les modules de formation en éducation financière sur un échantillon de membres producteurs, et réaliser les ajustements nécessaires sur les modules ;
- Former les agents de bancarisation et les chargés de clientèle, soit une cinquantaine d'agents, à l'animation de ces modules ;
- Proposer à la Direction d'Advans Côte d'Ivoire une procédure de gestion et de production (impression, création vidéos, etc.) des modules de formation afin de s'assurer qu'ils seront correctement entretenus et distribués en nombre suffisant en agence ;
- Faire valider la procédure à la Direction d'Advans Côte d'Ivoire.

Activité 3 : Création d'outils de suivi-gestion du crédit à destination des coopératives

- Sur la base du diagnostic, des recommandations formulées et du plan d'actions, créer un/des outil(s) de suivi-gestion des remboursements des crédits des producteurs membres à leurs

coopératives. Ces outils devront être simples d'usage, pragmatiques et facilement adaptables à l'organisation de chaque coopérative ;

- Faire valider ces outils à la Direction d'Advans Côte d'Ivoire ;
- Suite à la validation, former le personnel d'Advans Côte d'Ivoire à ce(s) outil(s) afin qu'ils soient ensuite en mesure de les diffuser aux coopératives et de former leurs membres à leur utilisation. Le consultant formera les équipes de manière théorique et pratique (organisation de mises en situation sur le terrain auprès de quelques coopératives préalablement identifiées) ;
- Suivre, en collaboration avec le personnel d'Advans Côte d'Ivoire, la bonne appropriation de ces outils par les coopératives et effectuer tous les ajustements qui seraient nécessaires ;
- Faire valider les outils finaux par la Direction d'Advans Côte d'Ivoire et former le personnel d'Advans Côte d'Ivoire à ces outils révisés (si nécessaire) ;
- Ajuster le plan d'actions (si nécessaire).

6. Résultats attendus

- Un diagnostic sur les difficultés rencontrées par les coopératives dans la gestion du crédit intrant auprès des producteurs membres a été réalisé et celui-ci intègre des recommandations concrètes.
- Un plan d'actions, de mise en œuvre des recommandations, identifiant des actions prioritaires en fonction de leur coût et facilité d'implémentation, a été élaboré, validé par la Direction d'Advans Côte d'Ivoire et présenté à l'équipe d'Advans Côte d'Ivoire.
- Des outils de gestion et de suivi des crédits permettant d'améliorer la gestion du crédit intrant au sein de la coopérative ont été développés, validés par la Direction d'Advans Côte d'Ivoire.
- Les agents de bancarisation et les chargés de clientèle, soit une cinquantaine d'agents, ont été formés à l'utilisation de ces outils afin de faire le suivi sur le terrain de la bonne appropriation de ces outils par les coopératives et d'améliorer le suivi des crédits.
- Un cursus condensé, incluant 1 à 2 modules en éducation financière généraux, a été produit et validé par la Direction d'Advans Côte d'Ivoire.
- Les agents de bancarisation et les chargés de clientèle, soit une cinquantaine d'agents, ont été formés à l'animation des modules en éducation financière.
- Le consultant a accompagné les agents de bancarisation et les chargés de clientèle d'Advans CI pour la formation des producteurs membres de 20 coopératives sur les modules d'éducation financière et la diffusion des outils de gestion-suivi des crédits intrants.
- Une procédure de gestion et de production des modules de formation a été proposée à la Direction d'Advans Côte d'Ivoire afin de s'assurer que les modules seront correctement entretenus et distribués en nombre suffisant en agence
- A la fin de la mission, le taux de remboursement du crédit des producteurs à la coopérative est de 70%.
- A la fin de la mission, le taux de remboursement des coopératives auprès d'Advans Côte d'Ivoire est de 95%.

7. Livrables

- Un diagnostic identifiant les difficultés concrètes rencontrées par les coopératives pour obtenir le remboursement des crédits par leurs membres.

- Les recommandations concrètes issues de ce diagnostic, intégrant une liste de thématiques de formation en éducation financière et un premier canevas de(s) outil(s) de suivi-gestion des crédits à destination des coopératives.
- Le plan d'actions de mise en œuvre des recommandations, identifiant des actions prioritaires en fonction de leur coût et facilité d'implémentation.
- Les modules de formation en éducation financière ainsi que le guide du formateur (scénario pédagogique).
- La procédure de gestion et de production des modules de formation.
- Le(s) outil(s) de gestion-suivi des crédits.
- Un rapport de mission détaillant l'ensemble des activités réalisées et les premiers résultats atteints à l'issue de la mission.

8. Autres informations

- La mission aura lieu à Abidjan, Côte d'Ivoire, et dans d'autres villes du sud du pays.
- La durée estimée pour la mission est de 12 mois.