

Demande de propositions

Mission d'Assistance Technique

“ Mise en place d'un programme digital d'éducation financière
Phase 1 : étude des besoins en formation et des solutions de
digitalisation des canaux de distribution ”

Institution bénéficiaire : VisionFund Sénégal

Mai 2023

Section 1. Lettre d'invitation

Montrouge, 12/05/2023

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, du Liechtenstein Development Service et de la Direction de la Coopération au développement et de l'action humanitaire du Ministère des Affaires étrangères et européennes de Luxembourg, en partenariat avec Lux-Development (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).
2. La Fondation sollicite maintenant des propositions en vue de la fourniture des services de consultants suivants : Mise en place d'un programme digital d'éducation financière (Phase 1 : étude des besoins en formation et des solutions de digitalisation des canaux de distribution) pour VisionFund Sénégal (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. La Fondation attire l'attention des Consultants quant au format des CVs du personnel spécialisé proposé. **Les CV doivent respecter une limite de 5 pages par expert proposé pour la mission, et faire apparaître de manière claire les missions passées directement liées au présent Marché.**
4. Le budget maximum pour cette mission est de 40 000 Euros (quarante-mille Euros).
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.

Victoire 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.

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
apportés aux
documents de la
DP**

2.1 Les Consultants peuvent demander des éclaircissements, jusqu'à une date limite précédant du nombre de jours stipulé dans les 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, avec une limite de 5 pages par membre du personnel. 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	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: <u>Grameen Credit Agricole Microfinance Foundation représentée par Victoire BINSON, Chargée de programme Assistance technique</u></p> <p>Mode de sélection: <u>Sélection fondée sur la qualité et le coût (« SFQC »)</u></p>
2	<p>Nom, objectifs et description de la mission: <u>Mise en place d'un programme digital d'éducation financière (Phase 1 : étude des besoins en formation et des solutions de digitalisation des canaux de distribution) pour VisionFund Sénégal</u></p>
4	<p>Les demandes d'éclaircissement doivent être envoyées aux adresses suivantes: <u>victoire.binson@credit-agricole-sa.fr</u> <u>maria.franco@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>50-55</u></p>
7	<p>Le personnel clé doit posséder au minimum l'expérience suivante :</p> <ul style="list-style-type: none"> - <u>Expériences dans la conduite d'étude des besoins en formation de populations vulnérables (notamment en éducation financière) ;</u> - <u>Expertise dans le domaine de la digitalisation de services non-financiers (formations) ;</u> - <u>Expériences dans la conduite de missions similaires en Afrique de l'Ouest et idéalement au Sénégal ;</u> - <u>Excellente connaissance et expériences dans le secteur de la microfinance ;</u> - <u>La connaissance du réseau VisionFund serait un plus.</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. La dimension de transfert de compétences est un élément central de cette mission et doit être pleinement intégrée à la méthodologie proposée dans l'offre technique.</u></p>
10	<p>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.</p>
11	<p>Les propositions doivent demeurer valides 60 jours après la date de soumission.</p>

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 : maria.franco@credit-agricole-sa.fr victoire.binson@credit-agricole-sa.fr</p> <p>Les propositions doivent être soumises au plus tard à la date et à l'heure suivantes : <u>02/06/2023, 18h (heure de Paris).</u></p>
13	<p>Le nombre de points attribués pour chaque critère d'évaluation est le suivant :</p> <p>i) Profil du/des Consultants Principaux :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Connaissance et expérience (voir point 7 des « Données particulières ») [0 – 20] - Connaissance et expérience en renforcement des capacités techniques [0 – 10] - Expériences similaires dans le pays de la mission et la région [0 – 10] <p>Sous- total : [0 - 40]</p> <p>ii) Proposition technique :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Compréhension globale des TDR [0 – 5] - Degré d'analyse critique de la prestation demandée [0 – 5] - Clarté de la proposition [0 – 10] - Méthodologie proposée [0 – 35] <p>Sous total : [0 - 55]</p> <p>iii) Niveau de participation locale [0 – 5]</p> <p style="text-align: right;"><u>Total : 0 - 100</u></p>
	<p>Le score technique minimum requis est de: <u>60</u> Points</p>
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 :</p> <p>Score technique (ST): 0.8, et Score financier (SF): 0.2.</p>
15	<p>Le début de la mission est prévu pour <u>juin 2023</u>, mais la date précise sera à définir en accord avec VisionFund Sénégal.</p> <p>Lieu de la mission : <u>Koungheul (1 agence), Tambacounda (1 agence et 2 points avancés), Kolda (1 agence et 2 points avancés) et Kédougou (1 agence et 2 points avancés) au Sénégal.</u></p>

Section 3. Termes de référence

1. Présentation de l'organisation

Date de création:	2016
Nombre d'agences :	8
Localisation des agences :	<ul style="list-style-type: none"> - Agence de Fatick couvrant la région de Fatick - Agence de Kaolack couvrant la région de Kaolack - Agence de Kaffrine couvrant les départements de Kaffrine, Birkilane et Malem-Hodar - Agence de Kougheul couvrant le département de Kougheul - Agence Tambacounda couvrant la région Tambacounda - Agence Kolda couvrant les départements de Kolda et Medina Yoro Foulah - Agence Kounkane couvrant le département de Kounkane - Agence de Kédougou couvrant la région de Kédougou <p>VisionFund Sénégal (VFS) ambitionne de commencer à offrir ses services aux populations de la région de Thiès (dans la zone des Ndiayes) et de la région de Sédhiou (dans la zone de Tanaff).</p>
Mission et vision:	<p>VFS Microfinance cherche à améliorer la vie des enfants en offrant de petits crédits et d'autres services financiers aux familles vivant dans la pauvreté.</p> <p><u>Notre vision</u> Notre vision pour chaque enfant : la vie dans toute sa plénitude ; Notre prière pour chaque cœur : la volonté d'y parvenir.</p> <p><u>Notre mission</u> Nous œuvrons pour améliorer la vie des enfants vivant dans la pauvreté. Les services que nous offrons au monde en développement donnent la possibilité aux petites entreprises de croître. Cela peut permettre aux enfants de grandir en bénéficiant d'une meilleure santé et éducation, en leur offrant les bases sur lesquelles bâtir un avenir positif. Nous offrons des services financiers appropriés à nos clients notamment les pauvres actifs des zones rurales, en particulier les femmes, qui sont exclues du système financier conventionnel. Nous favorisons l'avènement d'un changement réel et durable en proposant à nos clients, femmes et hommes, la formation et le soutien pour bien gérer leurs affaires afin de générer un revenu stable. Nous contribuons à ouvrir de nouveaux horizons pour permettre aux communautés de s'épanouir.</p>
Chiffres clés :	<p><u>A fin décembre 2022 :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - 10,56 mIn EUR d'encours de crédit ; - Prêt moyen de 233 EUR ; - 45 327 emprunteurs actifs ; - Dont 97% de femmes et 74% vivant en milieu rural.

2. Contexte et objectifs

Contexte.

VisionFund Sénégal Microfinance SA opère aujourd’hui principalement en zone rurale (74% de ses emprunteurs actifs en décembre 2022) et auprès d’une population féminine (97% de femmes parmi ses emprunteurs actifs en décembre 2022). L’institution dispose de quatre modules de formation généralistes en éducation financière qui sont dispensés par les agents de crédit sur le terrain. Toutefois, cette organisation n’est pas optimale et ne permet à VisionFund Sénégal de former tous ses clients, notamment pour des raisons de manque de temps de ses équipes et des coûts liés aux déplacements dans des zones rurales reculées. Par ailleurs, VisionFund Sénégal ne dispose pas de modules en éducation financière répondant spécifiquement aux enjeux du financement de l’agriculture et de la gestion d’une activité agricole/élevage. L’institution ne dispose pas non plus de modules de formation pour présenter et promouvoir son offre de micro-assurance (emprunteur et hoshi-cash). C’est dans ce contexte que VisionFund Sénégal souhaite étoffer son offre de formations en éducation financière et mettre en place des canaux de distribution digitaux afin d’atteindre l’ensemble de ses clients, notamment ceux vivant dans des zones éloignées en milieu rural.

Ce projet a donc pour objectif d’augmenter la portée de VisionFund Sénégal en zone rurale tout en optimisant ses coûts opérationnels et d’améliorer la gestion des risques liés au crédit grâce à une offre de formations en éducation financière adaptée à sa cible de clients petits producteurs agricoles.

La présente mission porte sur la phase 1 du projet qui sera composé de deux phases :

- Phase 1 consistant en :
 - i) **Une étude afin de définir les besoins des petits producteurs clients en éducation financière avec un focus sur la gestion d’une exploitation agricole/élevage, le financement de l’agriculture¹, la gestion des risques agricoles et une étude sur les besoins de formation des clients en général sur la micro-assurance afin de promouvoir l’offre de l’institution dans ce domaine ;**
 - ii) **Une étude sur les solutions digitales à implémenter pour la distribution de ces formations, notamment en zone rurale ;**
- Phase 2 consistant à développer et implémenter l’offre de formations digitales (existantes et futures) en éducation financière.

Objectifs.

La présente mission consistera à réaliser l’étude des besoins des clients en éducation financière ainsi qu’une étude permettant à VisionFund Sénégal de faire les meilleurs choix et de bien identifier et mesurer tous les impacts à prendre en compte, aussi bien internes qu’externes, pour l’opérationnalisation de son projet de digitalisation de la distribution des formations en éducation financière en zone rurale.

¹ Le terme d’agriculture est compris au sens large et englobe l’ensemble des activités agricoles (cultures pérennes, maraîchages, etc.) et d’élevage financées par l’institution.

Les objectifs spécifiques de cette mission sont les suivants :

- Réaliser une étude des besoins en éducation financière auprès des petits producteurs clients de l'institution (avec un focus sur la gestion d'une exploitation agricole/élevage, le financement de l'agriculture, la gestion des risques agricoles et la micro-assurance afin de promouvoir l'offre de l'institution dans ce domaine) ;
- Réaliser une étude sur la digitalisation de la distribution de cette offre de formations (existante et future) ;
- Proposer les meilleures solutions technologiques ainsi que les prérequis techniques et opérationnels en indiquant les avantages et inconvénients de chaque option ;
- Rédiger un cahier des charges pour sélectionner le ou les prestataire(s) de service lors de la phase d'implémentation ;
- Doter VisionFund Sénégal d'un plan d'actions clair, réaliste et précis qui intègre un calendrier, une responsabilisation des différents acteurs, un budget et un état des risques à considérer afin d'assurer un pilotage et un suivi rigoureux de la mise en œuvre du projet.

La mission devra tenir compte du profil de l'institution et de l'environnement dans lequel elle évolue afin de proposer des solutions opérationnelles en accord avec le fonctionnement, les moyens et les valeurs de VisionFund Sénégal.

3. Description des activités d'assistance technique, des résultats attendus et des livrables

Courte description du projet.

VisionFund Sénégal souhaite recruter un prestataire d'assistance technique pour réaliser les activités citées ci-après. Le prestataire d'assistance technique devra utiliser une **approche participative et de transfert de compétences dans la mise en place des activités**. Il sera accompagné par l'équipe projet de VisionFund Sénégal, composée de :

- La Directrice des Opérations ;
 - Le Responsable des Opérations ;
 - La Chargée de Formation & Partenariats ;
 - Le Responsable IT ;
 - L'Impact Manager.
-
- Activité 1 : Réalisation d'un diagnostic des besoins en formation des petits producteurs clients en éducation financière, avec un focus sur la gestion d'une activité agricole/élevage, le financement de l'agriculture, la gestion des risques agricoles, et étude des besoins spécifiques des clients en général sur la micro-assurance afin de promouvoir l'offre de l'institution
 - Proposer une méthodologie d'étude pour identifier les besoins en formation des clients et **former le personnel pré-identifié par VisionFund Sénégal à cette méthodologie** ;
 - Sur la base de la documentation existante, de visites terrain, d'entretiens avec les clients et le personnel de VisionFund Sénégal, réaliser **en étroite collaboration avec le personnel formé lors de l'étape précédente**, un diagnostic des besoins de formations des clients en éducation financière (avec un focus sur la gestion d'une activité agricole/élevage, le financement de l'agriculture, la gestion des risques agricoles, et étude des besoins

spécifiques des clients en général sur la micro-assurance afin de promouvoir l'offre de l'institution) ;

- Présenter les résultats du diagnostic à la direction de VisionFund Sénégal ainsi qu'une liste de thématiques prioritaires de formation à développer ;
- Valider, avec la Direction de VisionFund Sénégal, la liste finale des modules de formation à développer pour les clients ;
- **Finaliser un guide méthodologique d'évaluation des besoins de formation des clients et les outils associés (ex : questionnaire) afin que Vision Fund Sénégal puisse ensuite être autonome pour la réalisation de cette activité.**

N.B : parmi la liste des modules de formation à développer pour les clients, VisionFund Sénégal souhaite que soit aussi inclus des modules sur la micro-assurance. Les besoins de formation des clients sur cette thématique devront donc être pris en compte lors de la réalisation du diagnostic. A priori, il s'agira de développer au moins un module généraliste sur l'importance de l'assurance et deux autres modules présentant les offres existantes de VisionFund Sénégal (assurance emprunteur et hospici-cash). L'objectif de la mission est que l'institution soit ensuite autonome pour développer un quatrième module sur son offre d'assurance agricole quand celle-ci sera développée.

- Activité 2 : Réalisation d'une étude pour définir des canaux de distribution digitaux des formations sélectionnées lors de l'activité 1
 - Réaliser un diagnostic interne de VisionFund Sénégal (capacités opérationnelles, organisationnelles et ressources humaines, procédures internes, système d'information et de gestion et architecture, parcours clients existants, réseau et modèle de distribution, etc.) ;
 - Réaliser une étude externe (étude de marché, réglementation, cartographie des partenariats potentiels, etc.) pour étudier différentes solutions de digitalisation de l'offre de formations cohérentes avec les besoins exprimés par l'institution et ses clients, son organisation, son environnement et les enjeux auxquels elle fait face ;
 - Définir les solutions et les modèles possibles pour la digitalisation de l'offre de formations en confrontant l'étude de marché à la réalité interne de VisionFund Sénégal (produits, parcours clients, zones géographiques prioritaires) ;
 - Animer une session de restitution pour présenter les différentes solutions à la Direction de l'institution, assorties pour chacune d'elle d'une analyse des risques, d'une analyse coûts/bénéfices, des moyens opérationnels et humains à mobiliser pour les implémenter et du potentiel de chacune d'elles ;
 - Sur la base de la solution sélectionnée par l'institution :
 - 1) Rédiger un cahier des charges ;
 - 2) Proposer un plan d'actions et un calendrier précis avec le budget et des responsables pour les différentes actions à mener ;
 - 3) Réaliser un état des risques à considérer pour la réussite du projet et des mesures de mitigation à mettre en place pour éviter leur occurrence.

Résultats.

- Une étude des besoins des clients a été réalisée en étroite collaboration avec VisionFund Sénégal et a permis de définir une liste de thématiques de formation en éducation financière centrés sur les besoins des petits producteurs agricoles et avec un focus sur la gestion d'une exploitation agricole/élevage, le financement de l'agriculture, la gestion des risques agricoles ainsi qu'une offre complémentaire sur la micro-assurance destinée à l'ensemble des clients ;
- La liste des thématiques de formation a été validée par la Direction ;
- Un guide méthodologique pour l'évaluation des besoins en formation des clients a été développé et des agents de VisionFund Sénégal ont été formés sur cette méthodologie ;
- Une étude permettant de dégager des pistes pour la digitalisation de la distribution de l'offre de formations sélectionnées suite à l'étude des besoins a été réalisée ;
- L'étude a donné lieu à la rédaction d'un document stratégique, comportant un plan d'actions accompagné d'un budget précis de mise en œuvre du chantier ainsi que les risques à limiter pour sa réussite ;
- Le document stratégique a été validé et adopté par la Direction de VisionFund Sénégal et une solution a été sélectionnée ;
- Un cahier des charges est disponible pour initier les recherches de prestataires qui accompagneront VisionFund Sénégal dans le développement du contenu de formation digital(phase 2).

Livrables.

- Le guide méthodologique d'évaluation des besoins de formation des clients et les outils associés ;
- Un rapport final de mission, détaillant :
 - Les activités menées,
 - Les difficultés rencontrées pendant la mission et les solutions apportées,
 - Des recommandations pour permettre à VisionFund Sénégal de faire vivre son offre de formation,
 - Toute autre information que le prestataire d'assistance technique jugera utile ;
- L'étude des besoins de formation des clients ;
- La liste des thématiques de formation validée par la Direction de VisionFund Sénégal ;
- Un rapport sur le diagnostic interne de VisionFund Sénégal ;
- Un rapport d'étude de marché intégrant la liste des solutions de digitalisation sélectionnées ainsi que leurs conditionnalités pour la mise en œuvre du projet et potentiel de chacune d'elles ;
- Un rapport descriptif de la stratégie choisie pour la digitalisation de la distribution des formations incluant un plan d'actions, un budget, les risques potentiels, etc. qui permettront à l'institution de choisir le prestataire de service pour la phase 2 ;
- Un cahier des charges pour la digitalisation de la distribution des formations sélectionnées lors de l'étude des besoins.

4. Autres informations.

- L'ensemble des prestations et les livrables finaux devront être finalisés dans un délai de 6 mois.
- La dimension d'autonomisation de VisionFund Sénégal est fondamentale. Les offres proposant une méthodologie participative et basée sur une approche de transfert de compétences dûment détaillée seront valorisées.