



## Notice de sélection pour Consultants Individuels

Un Consultant International chargé de la formation sur le thème « Financement des chaînes de valeur agricole »

**IC/CIDD-PASMIF/223-1/2014**

Date: 31 mars 2015

---

**Pays :** République Démocratique du Congo – RDC  
**Intitulé de la mission :** **Un Consultant (un International et un National) chargé de la formation sur le thème « Financement des chaînes de valeur agricole »**

**Durée de la mission :** 14 jours

Prière d'envoyer vos propositions (propositions technique et financière) dûment signées à l'adresse e-mail [ic.soumission.cd@undp.org](mailto:ic.soumission.cd@undp.org) avec mention de la référence et intitulé du dossier. **Votre proposition devra être reçue au plus tard le 14 avril 2015.** N'hésitez pas à écrire à l'adresse [soumission.info@undp.org](mailto:soumission.info@undp.org) pour toute information complémentaire au plus tard le **06 avril 2015.**

---

### **1. Contexte:**

Le Programme d'Appui au Secteur de la Micro Finance (PASMIF II) est une initiative du gouvernement de la République Démocratique du Congo (RDC), financée et mise en œuvre conjointement par le PNUD et UNCDF avec le soutien des Coopérations suédoise et belge. Le PASMIF II (2010-2014) se propose de consolider les acquis de la mise en œuvre de la première phase du programme démarrée en 2007 et clôturée en 2009. Cette dernière a permis d'assurer le renforcement des capacités des acteurs et la mise en place d'une approche sectorielle avec des actions à l'échelle macro, méso et micro pour une inclusion financière durable en RDC.

L'objectif du PASMIF II est de contribuer à l'atteinte des OMD en RDC par l'appui à l'inclusion financière en renforçant les capacités des parties prenantes. Il s'agit d'améliorer l'accès aux services financiers viables, de qualité et diversifiés, en direction des populations à faibles revenus en milieu rural et urbain, particulièrement des femmes et des jeunes.

La stratégie d'intervention du PNUD et UNCDF est de soutenir les efforts visant à favoriser l'inclusion financière par des mécanismes durables pouvant être reproduits à plus grande échelle par le secteur privé, les autres partenaires au développement et les autorités nationales. Dans le cadre de la deuxième phase, un des axes d'intervention du PASMIF au niveau micro est le soutien aux innovations financières, dans une démarche prenant en compte la problématique du genre, pour accroître la portée et minimiser les coûts de transaction en sus des appuis : (i) au cadre légal, réglementaire et institutionnel, (ii) au renforcement des structures d'encadrement et de professionnalisation des prestataires des services financiers (PSF) notamment sur les aspects liés à la transparence financière, la maîtrise des risques, et la protection des clients et (iv) à la mise au point de mécanismes financiers permettant l'accès au refinancement.

Dans le cadre de l'appui au développement des produits financiers visant à améliorer l'accès aux services financiers de base en faveur des groupes des bénéficiaires vivant en milieu rural,

il est prévu, notamment, de proposer des modules de formation en innovations financières pour les acteurs intervenants au niveau macro, méso et micro.

En effet, à l'heure actuelle, la microfinance peine à répondre aux besoins de financement des agriculteurs familiaux. L'offre des produits et services financiers ciblant la production rurale et agricole et adaptée aux besoins des petit-e-s exploitant-antes agricoles reste insuffisante et moins innovante. Les prestations offertes demeurent insatisfaisantes. La plupart de crédits disponibles fournis par les quelques institutions financières sont de court terme. Apporter une réponse taillée sur mesure à la demande des petits exploitants/es agricoles est un défi majeur pour le développement et l'inclusion financière.

A Kinshasa et dans certaines provinces (Bas-Congo, Bandundu, etc.), des initiatives pour rendre disponible l'offre des innovations en matière de financement de l'agriculture (crédit-bail, crédit stockage, grenier villageois) existent mais sont à leurs balbutiements et pour la plupart n'ont pas encore dépassé la phase d'expérience pilote.

Du côté d'autres parties prenantes du secteur, quelques ateliers de réflexion sur le financement du secteur agricole, le financement des chaînes de valeur agricole (FCVA) et formation sur le financement des chaînes de valeur agricole ont été organisés à l'intention des intermédiaires financiers décentralisés et d'autres parties prenantes du secteur privé.

Dans l'optique de renforcer les institutions financières en compétences en matière de financement des chaînes de valeur dans l'agriculture, il est ainsi envisagé de faire appel à l'expertise en formation en financement rural et agricole de deux consultants, un (e) International(e) et un(e) National(e), pour la mise en œuvre d'un atelier de formation sur le thème : « financement des chaînes de valeur agricole ».

## **2. Objectifs de la mission :**

L'objectif global de la mission est de procéder à la formation en financement des chaînes de valeur à l'intention des chargés de crédit des COOPEC membres de l'association professionnelle des COOPEC et des IMF membres de l'Association nationale des IMF.

Spécifiquement, il s'agira de/ d' :

- clarifier les concepts de base (chaînes de valeur agricole, financement des chaînes de valeur agricole), les dispositifs, les potentialités ouvertes par le financement des chaînes de valeur ; les problèmes rencontrés, les limites ;
- améliorer la compréhension et la capacité d'analyse des participants-es et de les doter des outils nécessaires pour mieux structurer l'offre en produits financiers pour les acteurs/trices des chaînes de valeur;
- renforcer les capacités des participants/tes en ce qui a trait à la gestion des services financiers agricoles et le suivi du processus agricole;
- présenter les mécanismes ou modèles de financement de chaînes des valeurs existants ;
- familiariser les participants/tes aux modèles commerciaux les plus importants pour les chaînes de valeur agricoles ;
- apprendre aux participant(e)s comment développer des services financiers commercialement attrayants qui vont satisfaire les besoins des divers acteurs de la chaîne de valeur ;
- aborder les innovations en matière de financement agricole : nature, mode de mise en œuvre, performances, limites, ...
- aider les participant(e)s à se familiariser aux instruments financiers et recevoir des exemples de leurs applications dans diverses chaînes de valeur et mener des exercices pratiques sur le financement de la Chaîne de Valeurs agricole;

- renforcer les capacités des institutions financières participantes à administrer avec succès des prêts ruraux avec une attention particulière accordée à la gestion du risque inhérent au crédit ;
- le rôle des institutions financières dans la construction et la mise en œuvre d'une finance agricole en adéquation avec les besoins différenciés des agriculteurs/agricultrices
- discuter d'une solution de financement des CVA ou d'un modèle de Plan d'Affaire pour financer une Chaîne de Valeurs dans l'Agriculture.

### **3. Résultats attendus :**

Basée sur des méthodes participatives de formation des adultes, à la fin de la formation les participant(e)s seront à mesure:

- De comprendre les concepts de chaîne de valeur et sa compétitivité ; d'évaluer les risques ; et d'identifier des opportunités stratégiques pour renforcer la chaîne de valeurs
- D'apprendre comment appliquer des produits financiers de chaîne de la valeur pour satisfaire aux besoins des acteurs multiples de la chaîne de valeurs ;
- Disposer d'un plan de mise en place d'une méthodologie de crédit rural/agricole.

### **4. Prestation demandée :**

#### **4.1. Consultant international**

- Réaliser la fiche technique de la formation, incluant un plan de la formation ;
- Identifier les supports pédagogiques appropriés;
- Fournir des appuis concrets aux participant(e)s sur les propositions de solutions/méthodologies de crédit agricole en expérimentation au sein de leur institutions respectives;
- Rédiger le rapport de la formation.

#### **4.2. Consultant national**

- Co-Animer la formation en financement des chaînes de valeur agricole ;
- Répertoire les méthodologies de crédit rural et/ou agricole existantes ;
- Adapter les supports identifiés pour la formation ;
- Contribuer à l'élaboration du rapport de formation.

### **5. Cibles :**

Les hommes et femmes responsables du service de crédit des institutions financières, membres cotisants au sein de leurs associations respectives.

### **6. Méthodologie :**

La formation sera assurée par un animateur ou animatrice principal(e), spécialiste en formation sur le financement rural/agricole. Il adoptera une approche participative afin de favoriser les échanges entre les participant (e)s. Il tiendra compte d'un apprentissage dynamique basé sur les méthodes andragogiques.

### **7. Durée :**

La formation sur le financement des chaînes de valeur agricole se déroulera à Kinshasa et à Bukavu et durera 4 jours dans chaque site. La mission débutera par une réunion de briefing avec l'UGP du PASMIF à Kinshasa et s'achèvera par une réunion de débriefing-évaluation.

## **8. Rapportage :**

Le rapport de la formation sera fourni dans les dix (10) jours après la fin de la mission. Il devra au minimum contenir :

- Un résumé des objectifs et des résultats de la mission,
- Une analyse technique des activités réalisées ;
- Des recommandations et indicateurs de suivi auprès des hommes et femmes, responsables du crédit des institutions financières ;
- Les supports pédagogiques fournis aux participant (e)s ;

Le rapport sera remis en deux exemplaires en version papier et une version électronique gravée sur le CD ou transmis sur clé USB à la Chargée de programme Innovations financières et genre du PASMIF II.

Seule la réception de la version papier fait foi en matière de respect des délais contractuels.

## **9. Profil des Consultants :**

L'équipe en charge de la mission sera composée de deux consultants ayant les profils suivants :

- **Consultant(e) International(e)**, expert(e) en Financement rural et agricole (Agroéconomiste), 10 ans d'expérience en renforcement des capacités dans le domaine du financement rural et celui des chaînes de valeur. De bonnes connaissances en finance inclusive et expériences avérées en conduite de formation dans des pays d'Afrique (ou pays moins avancés). Il/elle doit avoir effectué au moins une mission similaire en Afrique francophone. Une connaissance de la République Démocratique du Congo est un atout pour la mission.
- **Consultant(e) national(e)**, spécialiste en développement rural et microfinance avec une expertise en organisation et procédures. Détenteur/trice d'une licence (bac+5), Minimum 5 ans d'expériences dans le domaine de la formation ou facilitateur/trice ou co-facilitateur/trice d'un atelier sur le financement de crédit agricole ou financement des chaînes de valeur agricole avec une très bonne connaissance du secteur de la microfinance en RDC.

## **10. Durée de la mission :**

La mission est prévue pour une charge maximum de 14 jours calendaires, y compris la préparation et les voyages.

## **11. Livrables :**

A l'issue de la mission, il est attendu des Consultant(e)s :

- Un rapport provisoire de mission qui sera restitué auprès d'un ensemble d'acteurs formé par le projet et les parties prenantes du secteur. La version définitive du rapport sera livrée après prise en compte des commentaires formulés lors de la restitution.

Les formateurs/formatrices, bénéficieront de l'appui du projet PASMIF II en matière d'organisation technique de la formation.

## **12. Compétences :**

- Démontrer son intégrité en se conformant aux valeurs et aux normes morales de l'ONU ;
- Favoriser la vision, la mission et les buts stratégiques du PNUD/UNCDF ;

- Démontrer une solide connaissance du domaine du développement en particulier en matière de lutte contre la pauvreté et de développement économique local ;
- Démontrer sa capacité à travailler sans faire de discrimination d'ordre culturel, de genre, de religion, de race, de nationalité et de sensibilité sociopolitique ;
- Démontrer une grande disponibilité, une capacité de facilitation et d'écoute, une aptitude au travail en équipe et un esprit d'initiative développé.

### **13. Documents constitutifs de l'Offre :**

Pour démontrer leurs qualifications, les candidat (e)s devront soumettre une offre qui comprendra les documents suivants :

<b><u>Document</u></b>	<b><u>Description</u></b>	<b><u>Forme</u></b>
Note méthodologique pour l'exécution de la mission attendue	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Une note de motivation</li> <li>• La démarche ou l'approche méthodologique, les outils ainsi que le chronogramme que vous comptez mettre en œuvre pour réaliser la mission.</li> </ul>	Pas de formulaire spécifique
Curriculum Vitae/P11	Remplir le formulaire de P11 en annexe en y incluant surtout votre expérience des missions similaires et indiquant au moins 3 (trois) personnes de référence.	Formulaire <a href="#">P11 (SC&amp; IC/annexe 4)</a> - (Cliquer sur « <a href="#">P11 (SC&amp;IC)</a> » pour télécharger le document)
Diplômes	Envoyer les copies de vos diplômes	
Tableau des coûts	Remplir le tableau	Annexe « <a href="#">Tableau des coûts (annexe 3)</a> ». (Cliquer sur « <a href="#">Tableau des coûts</a> » pour télécharger le document)

### **Evaluation**

L'évaluation des offres se déroule en deux temps. L'évaluation des propositions techniques est achevée avant l'ouverture et la comparaison des propositions financières.

Le marché sera attribué au/à la Consultant (e) ayant présenté le meilleur score combiné (rapport qualité/prix, évaluation cumulative).

#### *a. Les propositions techniques*

Elles sont évaluées sur des critères suivants en rapport avec les termes de référence:

Pour information, la proposition technique sera évaluée sur son degré de réponse par rapport aux termes de référence et sur la base des critères suivants :

<b>Critères</b>	<b>Points</b>
Le/la soumissionnaire a-t-il/elle le profil requis pour réaliser la mission ?	20
Le/la soumissionnaire a-t-il/elle explicité de façon claire et précise l'objectif de la mission ?	20
La méthodologie et les outils proposés sont-ils appropriés aux produits décrits/attendus dans les TDR ?	30

La méthodologie et le chronogramme proposés sont-ils cohérents et réalistes pour garantir la réalisation effective des produits attendus de la mission ?	30
<b>Total note technique</b>	<b>100</b>

**Seront jugées qualifiées, les propositions techniques qui obtiendront 70% de la note maximale de 100 point ; cette note technique sera pondérée a 70%.**

*b. Les propositions financières*

Le/la Consultant (e) fait sa proposition financière suivant le Tableau des coûts. Il doit proposer un montant forfaitaire et présenter dans le Tableau des coûts la ventilation de ce montant forfaitaire.

Dans une deuxième étape du processus d'évaluation, les enveloppes financières seront ouvertes et les offres financières comparées ; une note financière sera calculée pour chaque proposition sur la base de la formule :

$$\text{Note financière A} = [(\text{Offre financière la moins disante}) / \text{Offre financière de A}] \times 30$$

**Le/la Consultant (e) avec le cumul de notes (Technique pondérée + Financière) le plus élevé sera retenu pour le contrat.**

**N.B.**

Les candidat (e)s sont tenus de se renseigner sur les [Conditions Générales des Contrats Individuels \(annexe 2\)](#). (Cliquer sur « [Conditions Générales des Contrats Individuels](#) » pour télécharger le document)

**ANNEXES**

**Annexe 1 - Terme de Références de la mission**



TDR\_Formation sur le financement des

**Annexe 2 - Conditions générales des Contrats Individuels :**



Conditions générales des contrats prestata

**Annexe 3 – P11 (SC & IC)**



P11 modified for SCs and SSAs-Draft.doc