|  |  |
| --- | --- |
|  | **TERMES DE REFERENCE** |

|  |
| --- |
| 1. **INFORMATION SUR LA POSITION** |

|  |  |
| --- | --- |
| INTITULE DU POSTE/SERVICE TTENDU | **Recrutement d'une ONG spécialiste dans le domaine de l’accompagnement entrepreneurial et développement de plans d’affaire** |
| NOMBRE DE POSTES | **1** |
| NIVEAU DU (DES) POSTE (S) OU PRESTATION (LOCAL OU INTERNATIONAL) | **LOCAL** |
| NATURE DE LA CONSULTATION (SUPPORT/ SUBSTANCE) | **SUPPORT** |
| TYPE DE CONTRAT | **Contrat professionnel** |
| TYPE D’AFFECTATION (HOME BASED OU SUR SITE) | **SUR SITE** |
| LIEU D'AFFECTATION | **CONAKRY** |
| DUREE DE LA MISSION | **Quatre (4) MOIS** |
| DATE ESTIMATIVE DE DEMARRAGE DE LA MISSION | **Mi-Septembre 2019** |

|  |
| --- |
| **II. CONTEXTE ET OBJECTIF** |
| Avec des avancées nombreuses et significatives visant la stabilisation du cadre macroéconomique, ses richesses naturelles et minérales, et une croissance économique moyenne estimée à 5% sur la période allant de 2016 à 2020, la Guinée a pris le chemin du redressement économique. Cependant, à l’instar de nombres d’autres pays de la sous-région, le pays fait face à des défis majeurs pour assurer un avenir socio-économique prometteur auprès de sa jeunesse.  Le développement de l’emploi en Guinée se heurte encore à différents défis de taille pour que le dividende démographique impacte positivement sur le devenir socio-économique de sa population. Ces difficultés sont particulièrement ressenties auprès des couches les plus jeunes, des femmes et des groupes vulnérables.  Le troisième Recensement Général de la population et de l’Habitation (RGPH3), réalisé en Guinée par l’INS en 2014, a dénombré 155 885 Personnes Handicapées (PH) sur une population totale de 10 503 132 habitants, soit 1,5 %. La distribution par sexe indique une faible majorité des hommes se trouve dans cette condition : 47% contre 53% des femmes au dépit de la prépondérance de la femme dans la composition de la population totale.  L’effectif des PH en milieu urbain, est de 52 097 (33%) contre 103 788 personnes en milieu rural (66%). Selon la même source, les PH en Guinée sont parmi les plus pauvres, dans un pays au niveau de vie déjà particulièrement bas. Les ressources Publiques qui leur sont allouées restent très faibles à travers notamment le Fonds National de Réinsertion et de Solidarité pour les Personnes Handicapées lui-même insignifiant. La majorité survit grâce à la mendicité, faute de pouvoir trouver un travail. La plupart des Personnes Handicapées ne disposent ni de moyens, ni d’équipements nécessaires pour leur rééducation et/ou leur réinsertion.  Conscient des difficultés rencontrées par les Personnes handicapées, le Gouvernement guinéen a inscrit le handicap parmi les priorités du secteur social. L’élaboration du Plan national de Développement économique et social en 2015 a permis de prendre en compte le handicap dans le pilier portant sur le développement inclusif du capital humain.  Fort de cet engagement, le MASPFE a sollicité à partir de 2017 l’accompagnement du PNUD. Depuis, de nombreuses actions de visibilité et de plaidoyer ont été organisées et ont impliqué les deux institutions.  Dans ce même cadre, le PNUD met en œuvre pour l’année 2019, « un projet de promotion de l’inclusion et l’autonomisation des personnes handicapées à travers des financements novateur ».  L’objectif du projet est de développer l’insertion socioéconomique des personnes handicapées en favorisant des activités génératrices de revenus en lien avec les besoins spécifiques des PH.  Un diagnostic organisationnel réalisé auprès d’un échantillon d’OPH (organisation de personnes handicapées) a révélé que la plupart des OPH pratiquent des activités économiques qui sont l’artisanat (la cordonnerie, la fabrication de tamis), la saponification, la sérigraphie (infographie), et la couture. Elles ont des Conseils d’Administration/de gestion qui tiennent des réunions périodiques avec l’ensemble des membres pour faire le bilan des activités et des comptes rendus sont élaborés.  Elles disposent d’adresses physique qui servent aussi de sites de production des biens destinés à la commercialisation et sont déclarées auprès des autorités administratives selon les lois en vigueur avec des statuts et règlements intérieurs écrits.    Par ailleurs, les OPH sont confrontées à des défis qui compromettent leurs activités économiques :   * Un faible taux d’alphabétisation des membres ; * Un Faible accès aux marchés ; * Une inexistence de Plans d’affaires et de plan Marketing ; * Des difficultés d’approvisionnement en matières premières ; * Une Inexistence ou faiblesse du système de gestion financière ; * Une faiblesse de la gouvernance administrative ; * L’insuffisance et l’inadéquation des moyens de production ; * Une faible qualité de la production ; * Un accès limité aux services financiers un faible accès aux réseaux d’affaires locaux et surtout internationaux ; * Une faible probabilité de bénéficier de formations, notamment en matière de management et de gestion financière etc.   Dans le cadre du renforcement de ces OPH, nous recherchons **une ONG spécialisée dans le domaine de l’entrepreneuriat qui pourra faire un accompagnement ‘’hands on’’ dans la formulation et la mise en œuvre de plans d’affaires en faveur de ces OPH, afin d’améliorer leur productivité, et leur revenu.**  L’objectif général de cette mission est l’**amélioration du revenu de ces OPH à travers le renforcement de leur capacité en gestion administrative et financière y compris l’alphabétisation, en technique de marketing, vente et gestion des recettes, en formulation et la mise en œuvre de plans d’affaire;**  L’intervention de l’ONG touchera les 10 OPH diagnostiquées, qui se trouvent dans la phase de développement de leur activité, qui ont des produits sur les marchés locaux et ou le marché national, et qui cherchent à se consolider et se développer. Les OPH sont essentiellement à Conakry. |
| **III. RESULTATS ATTENDUS** |
| Nous attendons du consultant sur 4 mois les résultats spécifiques suivants:  Dix (10) plans d’affaires sur 3 ans sont élaborés ou mis à niveau pour chacune des OPH et un accompagnement quotidien dans la mise en œuvre de ces plans d’affaires est effectué+ ;   * Les OPH sont formées et accompagnées dans leur travail de management au quotidien pour la mise en œuvre et la réussite des plans d’affaires et sont capables de suivre l’évolution de leur plan d’affaire ; * Les membres des OPH sont alphabétisés ; * De nouvelles opportunités de marchés (Filières et marchés) sont identifiées et des accords de partenariat crées avec le secteur privé ; * Une stratégie commerciale liée à la labélisation et la mutualisation de vente des produits par nature est définie sur les filières ; * Des renforcements de capacités par la pratique sont fait en technique de marketing, communication et vente des produits ; * Des propositions concrètes sont faites sur l’amélioration de la qualité des produits pour répondre à la demande sur le marché ; * Les risques liés aux activités de ces OPH sont identifiés et des propositions de solutions sont faites pour mitiger ces risques ; * Les capacités de négociation des OPH sont renforcées ; * Des rapports d’activité sont disponible. |
| **III. FONCTIONS/RESPONSABILITES/TACHES** |
| * Sur la base de l’analyse précédente, faire un renforcement des capacités des OPH ; * Appuyer la rédaction/ mise à niveau, par les OPH de leur plan d’affaire spécifique sur la base du business plan générique ; * Développer des stratégies markéting, de communication et de vente adaptée à chaque activité ; * Utiliser des sources multiples d’informations (auprès des clients, concurrents, fournisseurs, structures de financement décentralisé) pour nouer des partenariats d’affaires ; * Renforcer les capacités de négociation pour attirer et fidéliser les client(e)s ; * Développer des stratégies pour négocier avec efficacité dans la recherche des marchés et/ou de financements ; * Appuyer les OPH dans l’identification de marché potentiel qui seront à la base de la rédaction des plans d’affaires ; * Assurer la formation des bénéficiaires en gestion associative, financière et en entrepreneuriat ; * Renforcer les capacités de négociation et de partenariat avec le secteur privé ; * Deux mois après l’intervention, fournir les premiers résultats concrets par OPH ; * Assurer une analyse systématique et efficace et un suivi de la mise en œuvre du plan d’action, faire des recommandations ; * Produire des rapports bi mensuel sur l’évolution des activités après l’intervention de l’ONG. |
| 1. **METHODOLOGIE INDICATIVE ET PROFIL DE L’ONG** |
| Dans son dossier de candidature, l’ONG devra soumettre une offre technique comprenant :   * Une demande adressée au Directeur Pays aux Opération du PNUD * Un CV, * Une description de sa compréhension de la mission, développant son approche méthodologique pour la réalisation des livrables avec un accent particulier sur les éléments suivants : Choix des filières, Evaluation des besoins, Elaboration des plans d’affaires ; * Une offre financière détaillée.   L’ONG devra :   * Avoir un minimum de 5 ans d’expériences dans les domaines d’accompagnement en gestion et de développement d’entreprises des groupes vulnérables avec une maitrise des langues locales ; * Justifier d’une expérience antérieure réussie avec les groupements et associations particulièrement dans le domaine de développement de plans d’affaire et d’accès aux marchés ; * Avoir la connaissance de la pédagogie d’adulte et de la formation action basée sur les préoccupations d’autonomisation des bénéficiaires ; * Faire preuve d'intégrité en modélisant les valeurs et les normes éthiques du PNUD ; * Être dotée de capacités avérées de développer des business plans ; * Avoir Aptitude à développer, maintenir et renforcer des partenariats commerciaux basés sur une approche marketing et produits ; * Démontrer sa capacité à gérer et à partager efficacement les informations et les connaissances ; * Avoir une expérience antérieure avec d’autonomisation de groupes vulnérables notamment les personnes handicapées ; * Avoir des capacités d’améliorer les performances individuelles ; * Assumer toutes ses responsabilités et honorer ses engagements ; * Produire les résultats dont il a la responsabilité dans les délais et normes de qualité ; * Avoir de bonnes aptitudes informatiques |
| **IV. LIVRABLES** |
| Sous l’autorité du Directeur Pays Adjoint au Programme du PNUD et la supervision directe du chargé de projet, l’ONG contribuera au succès général des activités de ces OPH.  La prestation sera payée sur base d’acceptation des livrables ci-dessous :  **LIVRABLE 1**:   * Un rapport d’évaluation des rencontres avec les bénéficiaires (OPH, potentiels clients, concurrents, fournisseurs) ; * Un rapport de revue documentaire ; * Sur la base des rencontres avec les parties prenantes et de la revue documentaire, une note méthodologique décrivant la stratégie détaillée d’intervention assortie d’un plan de déroulement de la mission avec un détail sur les étapes pour l’atteinte de chaque livrables.   **LIVRABLES 2 :**  Rapport d’accompagnement de 10 OPH identifiées pour leur renforcement de capacité, l’élaboration et la mise en œuvre de business plan basée sur des études de marché et prospection de nouveaux marchés.  Les plans d’affaires doivent ressortir les éléments suivants :   * La description de la structure * La description Filière et produit * L’identification de potentiel marché * Des Plans d’affaires sur trois à cinq ans * Plan Marketing * Plan financier * Mitigation du risque * Mécanisme de Suivi évaluation * Un dossier d’introduction vers un organisme de crédit   **LIVRABLE 3:**   * Rapport d’évaluation de performance des OPH accompagnées ; * Rapport d’activité soulignant les défis, les opportunités, les leçons apprises et des recommandations ; |
| **V. DUREE DE LA MISSION ET CHRONOGRAMME** |

La durée de la mission est de 4 mois.

|  |
| --- |
| **VIII. LES CRITERES D’EVALUATION (VOIR DETAIL EN ANNEXE)** |

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.

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

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **N˚** | **CRITÈRES** | **NOMBRE MAXIMUM DE POINTS** |
| **1 – EXPERIENCE DE L’ONG** | | **35** |
| 1-2 | Expérience de l’ONG réussie en matière de renforcement de capacité, d’accompagnement et de suivi des entreprises en gestion et développement de plans d’affaire en faveur des groupes vulnérables. | 15 |
| 1-2 | Démonstration de l’expérience réussie l’ONG dans l’élaboration et la mise en œuvre de stratégie markéting. | 20 |
| **2 – Compréhension des TDR et méthodologie proposée** | | **45** |
| 2-1 | Pertinence de la méthodologie et du plan de travail proposée pour l’accompagnement des bénéficiaires à l’élaboration, la mise en œuvre et le suivi des plans d’affaire avec pour objectif l’atteinte des résultats à court terme. | 35 |
| 2-2 | Méthodologie proposée pour le renforcement de capacités de la cible (faible niveau d’alphabétisation) | 10 |
| **3 – Qualification et expérience de l’équipe** | | **20** |
| 3-1 | Qualifications/ Compétences du Chef de file de l’ONG | 10 |
| 3-2 | Qualifications et Compétences du personnel essentielles (Nombre + profil) | 10 |
|  | **TOTAL** | **100** |

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

Dans une deuxième étape du processus d’évaluation, les enveloppes financières seront ouvertes et les offres financières comparées.

Le marché ou le contrat sera attribué à l’ONG ayant présenté le meilleur score combiné - rapport qualité/prix, évaluation cumulative - (Technique pondérée à 70% + Financière à 30%).

*Cette note financière combinée à 30% est calculée pour chaque proposition sur la base de la formule suivante : Note financière A = [(Offre financière la moins disante) /Offre financière de A] x 30*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **IX. JALONS DE PAIEMENT** | | |
| **Deliverables** | **Délais** | **%** |
| **1ère Tranche:**   * Un rapport d’évaluation des rencontres avec les bénéficiaires (OPH, potentiels clients, concurrents, fournisseurs) ; * Un rapport de revue documentaire ; * Sur la base des rencontres avec les parties prenantes et de la revue documentaire, une note méthodologique décrivant la stratégie détaillée d’intervention assortie d’un plan de déroulement de la mission avec un détail sur les étapes pour l’atteinte de chaque livrables. | Semaine 4 | 20% |
| **2ème Tranche :**  Rapport d’accompagnement de 10 OPH identifiées pour leur renforcement de capacité, l’élaboration et la mise en œuvre de business plan basée sur des études de marché et prospection de nouveaux marchés. | Semaine 14 | 50% |
| **3ème Tranche :**   * Rapport d’évaluation de performance des OPH accompagnées ; * Rapport d’activité soulignant les défis, les opportunités, les leçons apprises et des recommandations | Semaine 16 | 30% |
| **TOTAL** | **16 semaines** | **100%** |