



APPEL A PROPOSITIONS
ELABORATION D'UN PLAN STRATEGIQUE QUINQUENNAL
DIRECTION DES SERVICES NON-FINANCIERS

Durée du contrat : Environ 45 jours
Début prévu du contrat : 6 mai 2019

Objet de l'Appel à propositions

La Société Financière Haïtienne de Développement (SOFIHDES) voudrait, retenir les services d'un consultant capable d'assurer l'élaboration d'un plan stratégique quinquennal pour sa Direction des services non-financiers (DSNF).

Pendant la durée de cet appel à propositions, toute communication y relative devra être adressée par écrit à l'adresse suivante : conseils@sofihdes.com, avec pour objet « Appel à propositions – Plan Stratégique ». Toute autre forme de communication en rapport avec cet appel d'offres avec un employé de la Sofihdes ou de la DSNF en particulier ne sera pas considérée et pourra conduire au rejet de la proposition soumise.

Conditions générales :

- L'appel à propositions débute le 26 février 2019 à 8h00 et prendra fin le 7 mars 2019 à 16h00 ;
- Les coûts encourus par les soumissionnaires dans le cadre de la préparation de leur offre et des éventuelles négociations ne sont pas remboursables ;
- Les consultants soumissionnaires doivent pouvoir présenter leur patente professionnelle ;
- Les offres soumises en retard ne seront pas considérées ;
- La DSNF ne considèrera ni n'évaluera les offres incomplètes ;
- La DSNF peut accepter une proposition telle que soumise, en revoir la méthodologie ou en négocier certains termes avec le consultant retenu.

Présentation des documents :

Les soumissionnaires présenteront leurs offres uniquement à la Direction des Services Non-Financiers de la Sofihdes à l'adresse suivante :

Centre de Formation Continue de la Sofihdes
12, rue Borno,
Pétion-Ville, Haïti

Les offres, technique et financière, seront soumises chacune en quatre (04) exemplaires (1 original et 3 photocopies) et seront placées dans deux enveloppes distinctes scellées et libellés « Proposition Technique » et « Proposition Financière ».

Tous les documents seront présentés en français.

L'offre technique renfermera au moins les points suivants :

- Une lettre de couverture ;
- Une copie du certificat de patente de l'année en cours ;
- Une proposition technique contenant les informations suivantes :
 - Méthodologie détaillée proposée ;
 - Calendrier détaillé de l'intervention ;
 - Expérience pertinente du consultant (liste des missions similaires et coordonnées des bénéficiaires) ;
 - CV succinct du personnel-clé affecté à cette intervention.

L'offre financière sera établie en gourdes et contiendra les points suivants :

- Budget complet et détaillé ;
- Justification des coûts et postes budgétaires.

Analyse et évaluation des offres :

Les plis seront ouverts dans les 24 heures suivant la fermeture de l'appel à propositions. Le comité d'analyse et de sélection évaluera les documents complets en fonction des critères techniques et financiers listés plus bas. En outre, les offres financières qui seront considérées sont celles des soumissions qui auront obtenu au moins 60% de la notation technique – soit un total de 36/60 points.

Critères d'évaluation de l'offre technique	Total 60
Expériences similaires	20
Méthodologie de l'intervention	20
CV du personnel-clé d'intervention	10
Calendrier d'intervention	10
Critères d'évaluation de l'offre financière	Total 40
Montant de l'offre	30
Justificatifs de l'offre	10
Total	100

ANNEXE 1 : Termes de Référence

Élaboration d'un plan stratégique quinquennal

Supervision : Le consultant interviendra sous la supervision du Directeur de la DSNF et ultimement sous celle du Directeur Général Délégué

Contexte

La Société Financière Haïtienne de Développement (SOFIHDES) a lancé ses activités en 1983 et s'est positionnée, depuis, parmi les leaders de l'articulation de services financiers adaptés aux Petites et Moyennes Entreprises (PME) en Haïti. En 2009, elle a inauguré un Centre de Formation Continue en Gestion, Sofitraining, qui venait renforcer les compétences managériales des entrepreneurs, cadres et autres employés des PME, répondant à un besoin de performance intégrée de sa clientèle cible. Cinq ans plus tard, en l'occurrence en 2014, la Sofihdes a bénéficié d'une assistance technique comprenant la planification stratégique, respectivement de la part de deux de ses partenaires : la Banque Européenne d'Investissement (BEI) couvrant l'ensemble des services de la Sofihdes, et la Société Financière Internationale (IFC), se focalisant sur la structure de formation. Ces ateliers ont résulté notamment en la création de la Direction des Services Non-Financier (DSNF), la consolidation des différents services conseils, de formation, de comptabilité et d'accompagnement stratégiques des PME et l'identification d'un ensemble de services potentiels.

A date, certaines recommandations stratégiques ont été mises en œuvre ; d'autres ont vu leur implémentation retardée ou compromise par un contexte national généralement difficile pour les entreprises et pour les PME en particulier ; d'autres ont carrément été remises en question par les nouvelles tendances d'un marché mondial influencé par l'utilisation des technologies dans le management des institutions (développement d'applications, par exemple) et la formation des ressources humaines.

La Sofihdes voudrait, à ce stade, retenir les services d'un consultant capable d'appuyer sa DSNF dans son processus de réflexion stratégique en vue d'aborder une croissance plus rationnelle, ordonnée et planifiée dans le temps. Elle désire avoir les éléments essentiels permettant de décider sur certains investissements (ressources humaines, technologiques, etc.) ainsi que sur l'intégration de nouveaux marchés et services. Ces décisions peuvent présenter de vrais défis et requièrent de se munir de tous les outils de réflexion et de planification afin de prendre un risque calculé au sujet du projet d'expansion de l'institution et de la DSNF en particulier.

Objectifs et activités de la mission de consultation

Le consultant devra planifier, organiser un atelier et élaborer un plan stratégique quinquennal de la DSNF.

Objectifs spécifiques :

- Entreprendre une évaluation de la satisfaction des clients actuels et une évaluation de la perception des prospects tant sur des services actuels que sur des services potentiels ;
- Entreprendre un diagnostic succinct des environnements interne et externe de la DSNF ;

- Accompagner la direction de la Sofihdes et de la DSNF en particulier sur une stratégie institutionnelle ainsi que sur les moyens de sa mise en œuvre ;
- Doter l'institution d'un document qui assure la cohérence de choix stratégiques et qui renferme l'ensemble des actions qui faciliteront l'acquisition, l'utilisation et l'affectation des ressources.

Activités :

- Activités préparatoires
 - Tenir des entretiens libres et semi-directifs avec la direction générale, celle de la DSNF et avec toutes les autres personnes ressources identifiées avec elles ;
 - Entreprendre une évaluation de la satisfaction des clients actuels et une évaluation de la perception des prospects tant sur des services actuels que sur des services potentiels ;
 - Entreprendre un diagnostic succinct des environnements interne et externe de la DSNF ;
 - Établir un mécanisme de validation avec la direction générale.
- L'atelier de planification
 - Réaliser un atelier de réflexion et de planification stratégique avec la direction générale, celle de la DSNF et les autres personnes ressources concernées ;
 - Utiliser des techniques d'animation participative pour enrichir l'analyse des environnements interne et externe ;
 - Guider la DSNF sur la priorisation des choix et sur l'agencement des actions stratégiques et opérationnelles ;
- La rédaction du plan stratégique
 - Élaborer un document intégré comprenant les diagnostics interne et externe ainsi que les décisions stratégiques et opérationnelles arrêtées pendant l'atelier et au cours des différentes rencontres de validation.

Livrables :

- Un calendrier détaillé de l'intervention revu en fonction des entretiens et étapes de validation convenues ;
- Les outils (guides d'entretiens, formulaires qui seront utilisés pour les évaluations de la satisfaction et de la perception, la liste des entreprises ou autres clients actuels ou potentiels, etc.) préliminaires et validés ;
- Version préliminaire du plan stratégique ;
- Le plan stratégique finalisé de l'institution.

Niveau d'effort

Le niveau d'effort général de la consultation ne devra pas dépasser 20 jours.

Proposition de calendrier

L'intervention débutera le 6 mai 2019 pour prendre fin le 15 juillet 2019 au plus tard.

ANNEXE 2 : Format budgétaire
Élaboration d'un plan stratégique quinquennal

La DSNF recommande l'utilisation du format budgétaire détaillé ci-dessous. Ce n'est **pas d'une obligation**.

BUDGET				
COUTS DIRECTS				HTG --.00
<i>Activité/Étape</i>	<i>Personnel</i>	<i>Honoraires/jour</i>	<i>#Jours</i>	<i>Total</i>
				HTG --.00
				HTG --.00
				HTG --.00
				HTG --.00
COUTS INDIRECTS				HTG --.00
<i>Description</i>	<i>Unité</i>	<i>Coûts unitaires</i>		<i>Total</i>
				HTG --.00
				HTG --.00
				HTG --.00
TOTAL				HTG --.00