Programme d’Appui à la Rentabilisation de l’élevage

(PARE)

APPEL À MANIFESTATION D’INTERET

Termes de référence pour la sélection de Business Development Services(BDS) et consultants spécialisés dans le renforcement technique et commercial des entreprises évoluant dans le secteur de l’élevage

1. Contexte

**Le Programme d'Appui à la Rentabilisation de l'Elevage (PARE)** est une activité quinquennale mise en œuvre par Land O'Lakes Venture37 en partenariat avec Heifer International (Heifer) et Papyrus S.A. Ce programme est financé par l’Agence Américaine pour le Développement International (USAID) a travers l’initiative Feed the Future. PARE vise à augmenter la résilience des ménages et des communautés dans les deux zones de résilience (RFZ du Nord et RFZ du Sud) grâce à l'amélioration des systèmes de marché du bétail. Ce but est soutenu par trois objectifs principaux et interdépendants :

1. Améliorer la productivité du secteur de l'élevage dans les zones de résilience prioritaire
2. Améliorer l'accessibilité des intrants et des services dans le système de marché du bétail
3. Améliorer le marketing et l'engagement du secteur privé dans le secteur

PARE intervient dans 34 communes reparties sur quatre départements (Nord, Nord-Est, Centre et Sud). Ces quatre départements sont regroupés en deux zones de résilience : la zone de résilience Nord (RFZ Nord) qui comprend 23 communes des départements du Nord, Nord-Est et du Centre et la zone résilience du Sud (RFZ Sud) qui comprend 11 communes de la côte Sud. PARE travaille sur quatre filières d’élevage : les bovins, les caprins, les ovins et les poules *(*Poulet de Chair, Pondeuses et Poulets de basse-cour*)*.

PARE utilise une nouvelle approche de développement basée sur le Développement des Systèmes de Marché *(MSD en anglais*) dans laquelle les acteurs sont des entreprises du système de marché de l’élevage et où l’équipe du projet joue un rôle de facilitateur.

1. Justification

Dans les deux RFZ (Résilience Focus Zone) où PARE intervient, des entreprises privées du secteur de l’élevage contribuent activement à la création d’emploi et à l’amélioration de la sécurité alimentaire des populations des zones où elles sont implantées. Dans certains cas, ces entreprises opèrent en partenariat avec des organisations de producteurs, des commerçants et d’autres acteurs du marché de l’élevage. Les contacts établis par le Programme permettent de constater des faiblesses tant techniques que commerciales rencontrées par certaines de ces entreprises. Alors qu’elles doivent être des partenaires fiables et efficaces à qui d’autres acteurs du système de marché de l’élevage (acheteurs, fournisseurs d’intrants et services vétérinaires (aliments, produits et soins vétérinaires, poussins d’un jour, etc.), institutions d’accompagnement et de recherches, institutions financières, etc..), peuvent faire confiance en vue du bon fonctionnement du secteur pouvant garantir le développement et la résilience de l’ensemble des acteurs du système de marché de l’élevage.

Tenant compte des faiblesses (techniques, structurelles et commerciales) des entreprises et des organisations du secteur de l’élevage, de la détérioration de l’environnement des affaires en Haïti, non seulement à l’investissement privé mais également à l’exécution des contrats de partenariat et des transactions commerciales, les petites et moyennes entreprises du secteur de l’élevage font face à d’énormes difficultés pour intégrer efficacement le marché existant et générer de la croissance. PARE veut accompagner les entreprises du marché de l’élevage ainsi que les organisations de producteurs des deux zones de résilience ciblées en accordant une attention particulière aux entreprises dirigées par des femmes et/ou des jeunes y compris aux organisations de ces deux catégories sociales en vue de renforcer le système de marché de l’élevage et de le rendre plus performants et inclusifs.

Ainsi, PARE cherche à renforcer les capacités techniques, organisationnelles et commerciales des MPME ainsi que celles des organisations qui évoluent dans le marché de l’élevage en améliorant leurs compétences en comptabilité, gestion, évaluation des potentialités du marché local, calcul de cout de production, de prix de revient et de vente, préparation de plans d’affaires simples, technique de conduite d’élevage, etc ; de formalisation d’entreprises auprès d’institutions compétentes de l’état, de l’autonomisation financière des femmes et des jeunes, de renforcement (diagnostique et formation) des organisations de producteurs, particulièrement de femmes et de jeunes.

À cet effet, PARE invite les intéressés à soumettre leurs expressions d’intérêt conformément aux normes en vigueur en matière de sélection compétitive (passation de marchés) établies dans le cadre de PARE. Les BDS légalement enregistrés au niveau des institutions compétentes de l’Etat haïtien et établies sur le marché haïtien qui souhaitent y participer doivent fournir toutes les informations qu’elles jugent utiles à l’établissement de leur qualification pour l’exécution des prestations.

Les Firmes, les institutions et les consultants-es (BDS) intéressés-es doivent produire les informations nécessaires quant à leur capacité et expérience démontrant qu’ils sont qualifiés pour les prestations (documentation, référence de prestations similaires, expérience dans des missions comparables, disponibilité de personnel qualifié, etc.).

1. Objectifs

De manière globale, à travers cet appel à manifestation d’intérêt, PARE souhaite créer une liste de firmes et de consultants pouvant aider le programme à poursuivre sa mission de renforcement de la résilience du système de marché de l’élevage. Ces firmes et consultants qui par la suite agiront en qualité de BDS (Business Développement Services) doivent avoir l’expertise et l’expérience prouvée, les compétences commerciales et techniques nécessaires en vues de pouvoir fournir l’accompagnement necessaire au renforcement de la productivité et de la résilience des entrepreneurs, incluant les jeunes et les femmes entrepreneurs, ainsi que des entreprises du système de marché d’élevage de l’aire d’intervention de PARE.

De manière spécifique, ces firmes et consultants doivent pouvoir aider les acteurs du marché de l’élevage à, sans s’y limiter :

1. Réaliser le diagnostic complet de leur entreprise au début de l’accompagnement en vue de faire ressortir leurs besoins en matière de renforcement de capacités ;
2. Aider les entreprises à préparer des projections de trésorerie ;
3. Aider des entreprises du secteur de l’élevage à améliorer leurs stratégies d’investissement en vue de soutenir la rentabilité de leur démarche commerciale concurrentielle ;
4. Elaborer/actualiser le plan d’affaire des entreprises et des porteurs de projet d’entreprises ;
5. Aider les entreprises à se formaliser auprès des institutions compétentes de l’Etat haïtien ;
6. Aider les entreprises à accéder plus facilement aux crédits formels des institutions financières classiques, emphase portée sur les jeunes et les femmes évoluant dans le secteur ;
7. Aider les groupes producteurs, particulièrement ceux des femmes et des jeunes à atteindre un certain niveau d’autonomisation financière ;
8. Elaborer un programme de renforcement de capacité opérationnelle adaptée à chaque petite entreprise et organisation pour combler ses lacunes, renforcer la confiance réciproque entre elle et les autres acteurs du secteur privé et également lui permettre de saisir davantage les atouts et les opportunités que lui offre le marché pour s’agrandir et générer plus de richesses pour leurs membres ;
9. Donner l’encadrement technique aux petites entreprises et organisations sélectionnées par la formation et le coaching pour qu’ils deviennent plus performant sur le marché ;
10. Soutenir les entreprises pour améliorer leur accès au crédit et aux autres services financiers afin d'améliorer la bancabilité des entreprises et des petits exploitants qui recherchent des financements, pour qu'ils soient prêts à investir.
11. Aider les entreprises à développer leurs capacités commerciales pour les services et les produits : gestion de l'agrégation, coût de production et rentabilité, stratégie de marketing et de segmentation du marché pour les produits.

**N/B**. Les firmes et/ou consultants peuvent manifester leur intérêt pour un ou plusieurs des domaines susmentionnés sur la base de leurs compétences et/ou de leur expertise. Il n’est pas obligatoire d’avoir toutes les compétences susmentionnées pour être sur la liste. Il faut seulement être en mesure de fournir les documents pouvant supporter les expertises ciblées.

1. Résultats attendus

Un dossier complet du BDS ou consultant, qui permettra au Programme PARE de créer une liste de firmes et de consultants disposant des compétences et de l’expertise et les qualifications pour fournir les services qui seront sollicités en vue de supporter les acteurs du système de marché de l’élevage dans les deux zones de résilience ciblées par le PARE.

1. Exigences pour les firmes et consultants intéressés

Les firmes et consultants qui désirent manifester leurs intérêts pour être préqualifiés afin d’offrir les services demandés et être contractualisés dans le cadre de cet appel à manifestation d’intérêt suivant les exigences administratives de PARE doivent remplir les conditions suivantes :

***Pour les firmes intéressées :***

1. Des preuves qu’elles détiennent de l’expérience dans le renforcement technique et commercial des entreprises préférablement évoluant dans le secteur de l’élevage ;
2. Des références avérées de missions similaires réalisées durant les cinq (5) dernières années ;
3. Des preuves qu’elles comptent au moins sept (7) années d’expérience continue dans le domaine du renforcement technique et commercial d’entreprises ;
4. Les preuves et références démontrant leur expertise dans le renforcement de capacité des groupes de jeunes entrepreneurs ainsi que des entreprises dirigées par des femmes constituent un atout ;
5. Curriculum Vitae des principaux intervenants-es : formation des principaux intervenants spécifiquement en production animale, agroéconomie, finance, gestion ou disciplines connexes, expérience en renforcement technique et commercial d’entreprises agricoles.
6. Fournir un aperçu du coût des services (taux journalier ou horaire)

Plusieurs firmes peuvent répondre ensemble en constituant un groupe formalisé afin d’élargir leur gamme de services proposés.

***Les consultants-es indépendants-es intéressés-es.***

1. Avoir au moins le niveau BAC + 4/5 en gestion d’entreprise, administration des affaires, économie, agronomie (production animale et agroéconomie), commerce, marketing, gestion d’entreprise, gestion de projet ou équivalent ;
2. Avoir au moins 5 ans d’expérience professionnelle dans les domaines de l’entrepreneuriat, de coaching d’entreprise ;
3. Avoir au moins accompagné deux entreprises dans le renforcement et dynamisation de programmes pour les micros et petites voire moyennes entreprises ;
4. Avoir une expérience professionnelle dans le secteur privé ou promoteur
5. Avoir une très bonne connaissance dans la gestion des entreprises, du développement du plan de marketing, du montage de plans d’affaires et des études de chaîne d’approvisionnement, et du développement des enquêtes de marché ;
6. Avoir une très bonne connaissance de l’environnement de l’entrepreneuriat ;
7. Avoir une bonne capacité à apprécier rapidement la santé financière et les besoins commerciaux d’une entreprise ;
8. Avoir la capacité à travailler dans des délais courts tout en gérant de nombreuses tâches ;
9. Avoir une expérience dans le renforcement des capacités des entreprises et associations d’épargne et de crédit.
10. Contenu des dossiers de candidature

Les dossiers de candidature doivent être soumis sous la forme d’une offre technique qui comprendra les documents suivants :

* Un texte présentant la compréhension de la mission pour les objectifs ciblés sur la liste ;
* Une description de la méthodologie proposée ;
* Curriculum vitae détaillé des experts ;
* Preuves de diplômes ou attestations obtenues par les experts en lien avec la mission ;
* La preuve de services bien faits, de contrats ou de toutes autres preuves d’expériences réussies dans les domaines indiqués obtenues par les experts ;
* Preuve de possession de documents légaux et fiscaux, tels que : Patente, Carte d’Identification Professionnelle, quitus.
* Liste complète des prix des services et des consultants

1. Sélection des firmes retenues et qui seront mis en compétition suivant leurs domaines d’expertise

Les firmes seront évaluées suivant les critères ci-dessous et les appliquants qui réalisent les meilleures notes seront retenus en vue d’établir la liste de préqualification pour les services d’accompagnement en développement des affaires dans le système de marché de l’élevage.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Critères** | **Note maximale** | **Note de l’appliquant** | **Cumul de notes** |
| Compréhension du mandat | 15 |  |  |
| Expériences et compétences du personnel proposé | 25 |  |  |
| Expérience de la firme (nombre d’années) ou du consultant principal dans la réalisation de mandat similaire. | 10 |  |  |
| Expérience de la firme (nombre d’années) ou du consultant principal dans la conduite de ce type de travail avec des entreprises, dirigées par des femmes et/ou des jeunes. | 15 |  |  |
| Cout estimatif de la journée de service de la firme ou du consultant | 20 |  |  |
| CV et expérience du personnel clé de la firme ou du groupe formalisé. | 15 |  |  |
| **Total** | **100** | **100** | **100** |

1. Sélection des consultants retenus et qui seront mis en compétition suivant leurs domaines d’expertise.

Les propositions des consultants-es seront évaluées suivant les critères ci-dessous et les consultants avec les meilleures notes seront intégrés-es dans la liste de préqualification pour fournir des services de développement des affaires dans le système du marché de l’élevage.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Critères** | **Note maximale** | **Consultants** | **Cumul de notes** |
| Compréhension du mandat | 15 |  |  |
| Expériences et compétences du/des consultants clés proposés | 25 |  |  |
| Expériences du/des consultants (nombre d’années) ou du consultant principal dans la réalisation de mandat similaire. | 10 |  |  |
| Expérience du/des consultant-s dans la conduite de ce type de travail avec des entreprises, dirigées par des femmes et/ou des jeunes. | 15 |  |  |
| Cout estimatif de la journée de service du/des consultant-s | 20 |  |  |
| CV et l’expérience du/des consultant-s clé-s proposé-s | 15 |  |  |
| **Total** | **100** | **100** | **100** |

1. Zones concernées.

Cet appel à manifestation concerne les 34 communes d’intervention de PARE, reparties dans les départements du Nord, Nord-Est, Centre et Sud.

Les firmes et consultants-es intéressé/es à offrir leurs services dans le cadre de cet appel à manifestations d’intérêt peuvent obtenir des informations supplémentaires en écrivant à l’adresse email mentionnée ci-dessous : [procurementspare@landolakes.com](mailto:procurementspare@landolakes.com)

Les offres techniques accompagnées des références pertinentes dans le domaine des services demandés, devront être déposées à l’adresse email mentionnée ci-dessous au plus tard **le vendredi 26 avril 2024 à 17 heure** (*heure haïtienne*) et porter expressément la mention « *Termes de référence pour la sélection des BDS (Business Development Services) et consultants spécialisés - PARE* ». [procurementspare@landolakes.com](mailto:procurementspare@landolakes.com)