**APPEL D’OFFRES POUR CONSULTATION**

Numéro de l'appel d'offres : 2024-PARE-PROC-0193

Objet : Appel d’offres pour consultation

Date de délivrance : 14 janvier 2025

Date limite de l'offre : 29 janvier 2025, 12h00, heure d'Haïti.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Land O'Lakes Venture37 (Venture37) est à la recherche de propositions de consultants qualifiés pour aider à l'élaboration du modèle d'affaires de SAPENSA sur la chaîne de valeur des poulets de chair, Tel que décrit dans le présent appel d’offres. Ces services sont requis par le projet PARE en vertu de l'Accord n° 72052123C00001 émis par l'USAID pour les services à effectuer en Haïti tels que décrits dans la présente Demande de Proposition (RFP).

Les entreprises et les consultants qualifiés (ci-après « soumissionnaires ») sont invités par Venture37 à soumettre des offres pour les services décrits dans le présent appel d'offres et n'ont aucune obligation de le faire. Le Soumissionnaire supportera tous les frais liés à la préparation et à la soumission de la Proposition ; Venture37 ne sera en aucun cas responsable de ces coûts, quel que soit le déroulement ou l'issue de la sollicitation.

Cet appel d’offres comprend les sections suivantes :

1. Instructions aux enchérisseurs
2. Caractéristiques techniques

La soumission des offres doit être faite conformément aux Instructions aux soumissionnaires et les soumissions complètes doivent être reçues au plus tard à la date et à l'heure indiquées.

Toute correspondance et/ou demande de renseignements concernant le présent appel d'offres doit être effectuée conformément aux instructions aux soumissionnaires ci-jointes.

**Contexte**

Land O'Lakes Venture37(www.landolakesventure37.org) est une organisation à but non lucratif 501(c)(3) qui se consacre à aider les communautés du monde entier à prospérer grâce à l'agriculture. Nous renforçons les économies en améliorant l'agriculture locale, nous aidons les agroentreprises à créer des emplois et nous relions les agriculteurs aux marchés. Nous proposons des solutions intégrées qui aident à construire et à améliorer les systèmes agricoles et alimentaires en fournissant des solutions pour des marchés plus compétitifs, des systèmes plus résilients, des communautés plus sûres sur le plan nutritionnel et des sociétés plus inclusives.

L'affiliation de longue date de Venture37 avec Land O'Lakes, Inc.(www.landolakes.com) nous distingue. Land O'Lakes Inc. est l'une des plus grandes coopératives agricoles des États-Unis. Il soutient la mise en œuvre des projets de Venture37 grâce à ses 100 ans d'expérience dans les domaines des produits laitiers, de la nutrition animale, des intrants agricoles, des connaissances et des technologies agricoles. Nos projets de développement bénéficient ainsi d'une vision globale unique de l'agriculture, de l'alimentation et de la puissance des systèmes de marché qui fonctionnent bien. Land O'Lakes, Inc. soutient ces efforts dans le cadre de sa raison d'être d'entreprise de favoriser le progrès humain au pays et dans le monde entier. Venture37 met en œuvre le projet PARE financé par l'USAID en Haïti.

**OBJECTIFS**

Pour surmonter les défis et redynamiser les systèmes de marché du bétail, le PARE catalyse des chaînes de valeur plus inclusives et commercialement viables pour les producteurs de bovins, de chèvres, d'ovins et de volailles, en créant des liens durables avec des partenaires des secteurs privé et public, tout en renforçant la résilience des petits exploitants et des communautés rurales.

Les principaux objectifs du PARE pour la période 2023-2028 sont les suivants :

1. Améliorer la productivité du secteur de l'élevage.
2. Accroître la disponibilité des intrants et des services dans le système des marchés de bétail ; et
3. Améliorer la commercialisation et l'engagement du secteur privé dans le secteur de l'élevage.

L'approche PARE du développement des systèmes de marché place les partenaires du secteur privé haïtien au centre de ses efforts. En utilisant un fonds d'amorçage du marché comme outil souple pour réduire les risques et catalyser la croissance du secteur de l'élevage, le PARE favorisera la résilience des marchés du bétail grâce à de meilleurs liens commerciaux entre les acteurs du marché et les éleveurs, ce qui entraînera une augmentation de la productivité et des ventes. PARE vise à établir une culture de l'agilité et de l'apprentissage qui permet aux acteurs du marché de prendre des décisions fondées sur des preuves.

Partenaire principal de mise en œuvre : Land O'Lakes Venture37

Partenaires associés : Heifer International, Papyrus S.A.

Lieux d'intervention : Communes sélectionnées dans les départements du Nord, du Nord-Est, du Centre et du Sud

**RÉSULTATS ATTENDUS**

* 30 000 ménages bénéficieront d'un soutien au secteur de l'élevage.
* 3 600 000 $ en investissements du secteur privé pour soutenir la sécurité alimentaire et la nutrition
* 1 300 000 $ en financement lié à l'agriculture
* 69 300 000 $ en nouvelles ventes pour les producteurs et les entreprises partenaires de PARE

**SECTION 1 : INSTRUCTIONS AUX SOUMISSIONNAIRES**

**1. Présentation**

N° d'appel d'offres 2024-PROC-PARE-0193

Date : 14 janvier 2025

Venture37, agissant au nom du Programme PARE, lance par la présente un appel d'offres pour la prestation d'un service de consultation tel que décrit à la section 2, Spécifications techniques.

**2. Éligibilité**

Cet appel d'offres est ouvert aux cabinets et consultants qui sont légalement inscrits pour faire des affaires en Haïti. Les jeunes et les femmes éligibles possédant les compétences et les qualifications appropriées sont encouragés à soumettre des propositions.

1. Un soumissionnaire sera considéré comme non admissible s'il a été suspendu, radié de la liste ou jugé inadmissible, comme indiqué dans (1) la « Liste des parties exclues des programmes fédéraux de passation de marchés ou de non-passation de marchés » et/ou (2) la « Liste des ressortissants spécialement désignés et des personnes sanctionnées ».
2. Cet appel d'offres est ouvert aux entreprises et aux particuliers qui sont légalement enregistrés pour exercer des activités commerciales en Haïti et qui ont :

* Une patente de la DGI (Direction Générale des Impôts) à jour, une carte MCI (Ministère du Commerce et de l’Industrie) et un compte bancaire en gourdes au nom figurant sur la patente.
* Plus de 10 ans d'expérience dans la chaîne de valeur de la volaille en Haïti.
* Preuve d'expérience dans la gestion d'une usine de production d’aliments pour animaux et d'un abattoir de poulets.
* Expérience pertinente dans l'importation de matériaux et d'intrants pour l'usine d'aliments pour animaux, le conditionnement des produits de l'abattoir.
* Expérience pertinente dans l'accompagnement des managers dans la prise de décision.
* Capacités démontrées dans l'élaboration de dossiers de projets de co-création.

**3. Préparation des offres**

1. Les soumissionnaires sont tenus d'examiner les spécifications techniques et toutes les instructions contenues dans la présente demande de soumissions.
2. L'offre des soumissionnaires et toute la correspondance relative à l'offre échangée entre les soumissionnaires et Venture37 seront rédigées en français.

**4. Contenu de l'offre**

1. Les offres soumises doivent contenir les documents suivants :

**Proposition technique**

1. Antécédents de l'organisation ou du consultant montrant des résultats antérieurs dans la prestation de ce type de service**.** Si le soumissionnaire est une **entité américaine**, il doit indiquer s'il est enregistré en tant que « Small Business Concern » ou s'il répond aux critères de cette catégorie tels que définis par la Small Business Association à l’adresse www.SBA.gov (y compris les désignations « petites et défavorisées », « appartenant à des femmes », « appartenant à des minorités », « appartenant à des anciens combattants » ou « HUBzone »).
2. Une description des services, des solutions et de l'équipe proposés (*le cas échéant*), indiquant comment le soumissionnaire entreprendra toutes les tâches décrites à la section 2, Spécifications techniques.
3. Plan d'action comportant des activités précises et un calendrier de mise en œuvre pour répondre aux tâches particulières de la section 2, Spécifications techniques.
4. Liste et brève description des noms et des qualifications des principaux membres du personnel proposés pour travailler à la mission. Les CV du ou des professionnel(s) proposé(s) doivent être joints en annexe.
5. Énoncé des qualifications comprenant des preuves à l'appui de ses qualifications techniques et de sa capacité à fournir les services si son offre est acceptée, telles que des références à des projets antérieurs réussis de nature similaire. (*certificats, diplômes, copies de contrats antérieurs, etc*.)

**Offre de prix**

* 1. Budget détaillé décrivant l'offre de prix de l'enchérisseur, dans Microsoft Excel, débloqué et avec les formules intactes. Le budget doit fournir une ventilation détaillée des prix unitaires, et le prix total des prestations proposées en réponse au présent appel d'offres. En cas d'écart entre le prix unitaire et le montant total, le prix unitaire sera considéré comme correct et le montant total sera ajusté en conséquence.
  2. Tous les prix doivent être indiqués **en HTG (Gourdes Haïtiennes).**
  3. Une déclaration budgétaire expliquant le calcul et la nécessité des coûts, montrant l'attribution aux activités proposées. Le texte peut être inclus dans le budget Excel ou dans un document Word séparé.

**Justificatives**

* Enregistrement officiel de la société ou licence documentant l'éligibilité à faire des affaires dans le pays.
* Deux références, y compris les noms, adresses électroniques et numéros de téléphone des personnes avec lesquelles on peut communiquer au sujet du rendement antérieur du soumissionnaire pour des travaux similaires au cours des trois dernières années. Le cas échéant, les pièces justificatives pour le calcul des taux de coûts indirects proposés.
* Le soumissionnaire doit préparer une soumission numérique complète comprenant toutes les sections requises de la proposition et les documents à l'appui. Seules les soumissions complètes seront acceptées et évaluées ; Les offres incomplètes seront éliminées

**5. Période de l'offre**

Les offres resteront valides pendant au moins **soixante (60) jours** après la date limite de l'offre. Une offre valable pour une période plus courte sera rejetée comme non conforme. Les soumissionnaires doivent indiquer clairement la durée de validité de leur offre dans le dossier de proposition.

**6. Clarification du dossier d'appel d'offres**

Les demandes de précisions peuvent être soumises par écrit **jusqu'au 22 janvier 2025**, avant la date limite de soumission des offres. La personne à contacter pour obtenir des éclaircissements est la suivante

**Junior CLAIRVIL | Spécialiste des achats |** [**procurementspare@landolakes.com**](mailto:procurementspare@landolakes.com)

**7. Date limite de l'offre et offres tardives**

1. Toutes les offres doivent être soumises à Venture37 au plus tard le **29 janvier 2025.** Les propositions électroniques doivent être envoyées à l'adresse suivante : [procurementspare@landolakes.com](mailto:procurementspare@landolakes.com) avec copie à [jclairvil@landolakes.com](mailto:jclairvil@landolakes.com) en indiquant le numéro de l'appel d'offres dans la ligne d'objet. Les offres tardives ne seront pas acceptées.
2. Il est de la seule responsabilité du soumissionnaire de s'assurer que les offres sont reçues par Venture37 au plus tard à la date limite de soumission des offres. Seules les soumissions électroniques seront acceptées
3. Les offres reçues après la date limite de soumission seront rejetées. Une offre tardive ne sera prise en compte que si la seule cause de son retard est imputable à Venture37, à ses employés ou à ses agents.

**8. Soumission des offres**

1. Seules les soumissions électroniques seront acceptées. Les offres complètes, comprenant les aspects techniques, le prix et tous les documents justificatifs, doivent être reçues avant la **date limite de soumission des offres sous le nom de la personne de contact, son titre et son adresse e-mail**, avec une copie au **nom de la personne de** contact**, son titre et son adresse e-mail.** Veuillez mentionner le numéro de l'appel d'offres dans la ligne d'objet.
2. Il incombe au soumissionnaire de s'assurer que les offres sont transmises et reçues. Il est recommandé de ne pas envoyer d'e-mails de plus de 10 Mo, y compris les pièces jointes.

**9. Modification du dossier d'appel d'offres**

Venture37 peut, à sa discrétion et pour quelque raison que ce soit, modifier les documents d'appel d'offres par voie de modification. Tous les soumissionnaires potentiels qui ont reçu les documents d'appel d'offres par e-mail seront informés de la modification par courrier électronique et ces modifications seront contraignantes pour eux.

**10. Modification des offres**

1. Tout soumissionnaire a le droit de retirer, de modifier ou de corriger son offre après qu'elle a été soumise à Venture37, à condition que la demande de retrait, de modification ou de correction, ainsi que tous les détails de cette modification ou correction, soit reçue par Venture37 au point de contact susmentionné avant la date limite de soumission des offres.
2. Venture37 peut demander à tout soumissionnaire de clarifier son offre ou de mener des négociations avec le gagnant provisoire après l'évaluation des offres ; Néanmoins, aucun soumissionnaire ne sera autorisé à modifier son prix ou à apporter d'autres modifications importantes à sa soumission après la date limite, à moins que l'appel d'offres n'ait été modifié ou que la date limite n'ait été prolongée. Les clarifications qui ne modifient pas le prix ou d'autres aspects importants de l'offre peuvent être acceptées.

**11. Critères d'attribution et d'évaluation**

Sous réserve des dispositions de l'article 15, Venture37 attribuera le marché au soumissionnaire dont l'offre est jugée acceptable et qui offre le meilleur rapport qualité-prix sur la base des critères d'évaluation. Toutes les offres complètes et éligibles seront évaluées selon les critères suivants :

* Approche technique et méthodologie (50%)
* Adéquation des capacités, des compétences, de l'expérience et de la capacité de l'entreprise ou de l'organisation à mettre en œuvre et à gérer la mission (25 %)
* Justification du budget, réalisme des coûts et valeur (25 %)

Pour qu'une soumission soit jugée acceptable, elle doit satisfaire à toutes les conditions de l'appel d'offres, sans modification importante. Une modification importante est une modification qui affecte le prix, la quantité, la qualité, la date de livraison ou d'installation de l'équipement ou des matériaux ou qui limite de quelque manière que ce soit les responsabilités, les devoirs ou les obligations des soumissionnaires ou les droits de Venture37. De plus, l'adjudicataire doit être considéré comme responsable. Un soumissionnaire responsable est un soumissionnaire qui possède l'expertise technique, la capacité de gestion, la capacité de charge de travail et les ressources financières nécessaires pour effectuer les travaux.

Sous réserve des dispositions de la clause 15, Venture37 attribue le marché au soumissionnaire dont l'offre présente le meilleur prix, en tenant compte du fait que l'offre satisfait aux conditions d'éligibilité et aux spécifications et exigences techniques énoncées à la section II du dossier d'appel d'offres.

**12. Droit de Venture37 d'accepter toute offre et de refuser toute offre**

Venture37 rejettera toute offre qu'elle jugera irrecevable. De plus, Venture37 se réserve le droit de renoncer à toute erreur mineure dans toute soumission reçue s'il est dans son intérêt de le faire, de rejeter l'offre d'un soumissionnaire si, de l'avis de Venture37, le soumissionnaire n'est pas pleinement qualifié pour fournir les services spécifiés dans le contrat, ou de rejeter toutes les offres.

**13. Notification de l'attribution du marché.**

1. Avant l'expiration de la période de validité de l'offre, Venture37 informera par écrit l'adjudicataire que son offre a été provisoirement acceptée.  Venture37 peut négocier avec le soumissionnaire retenu tous les détails et conditions du contrat qui ne modifient pas de façon importante la portée ou les spécifications des biens ou des services à fournir.
2. Dès réception de l'avis d'attribution par le soumissionnaire retenu, Venture37 informera rapidement chaque soumissionnaire non retenu que ses offres ont été rejetées. Si, après la notification de l'attribution, un soumissionnaire souhaite connaître les raisons pour lesquelles son offre n'a pas été retenue, il doit adresser sa demande par écrit à Venture37.

**14.**  **Acceptation de la politique de confidentialité et des conditions générales.**

En soumettant une proposition à Venture37, le soumissionnaire consent et donne à Venture37 l'autorisation de traiter les données personnelles du soumissionnaire spécifiquement pour les performances et les objectifs identifiés dans le présent document d'appel d'offres et conformément aux obligations légales de Venture37 en vertu des lois, de la protection des données et des réglementations applicables des États-Unis et de l'Union européenne, ainsi que de toute autre exigence légale applicable. L'Enchérisseur peut retirer son consentement à tout moment en contactant **Jean Daniel (jdaniel01@landolakes.com**.) En cas de retrait du consentement, Venture37 se réserve le droit d'accepter ou de refuser l'offre.

**SECTION 2 : CARACTÉRISTIQUES TECHNIQUES (Termes de référence)**

**Contexte général.**

Le Programme d’Appui à la Rentabilité 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 des États-Unis pour le développement international (USAID), à travers l'initiative Feed the Future, sur la période 2023-2028. PARE vise à accroître la résilience des ménages et des communautés dans les deux zones de résilience (RFZ) du Nord et du Sud grâce à l'amélioration des systèmes de marchés de bétail.

PARE intervient sur 34 communes réparties sur quatre départements (Nord, Nord-Est, Centre et Sud) regroupés au sein des deux zones de résilience. La Zone de Résilience du Nord (RFZ Nord), qui regroupe 23 communes dans les départements du Nord, du Nord-Est et du Centre, et la Zone de Résilience du Sud (RFZ Sud), qui regroupe 11 communes de la côte Sud. PARE intervient sur quatre filières d'élevage : bovins, caprins, ovins et poules (poulets de chair, poules pondeuses et poules de basse-cour).

PARE utilise une approche de développement des systèmes de marché (MSD) pour revitaliser le système d'élevage. Un fonds de stimulation du marché (MIF) est utilisé pour aider les entreprises à réduire les risques d'investissement et à catalyser la croissance du secteur de l'élevage de manière durable, en particulier dans l'élevage de poulets. Grâce à des liens commerciaux et à des partenariats renforcés entre les acteurs du marché, ainsi qu'à une assistance technique pour promouvoir la production et augmenter la productivité et les ventes au niveau des producteurs, PARE améliorera la résilience du système des marchés du bétail en établissant une culture de l'agilité et de l'apprentissage qui permet aux acteurs de prendre des décisions fondées sur des données probantes.

Dans le nord d'Haïti, les entreprises avicoles et les éleveurs sont en concurrence avec des produits non réglementés en provenance de la République dominicaine, importés sous forme congelée ou vivante, le plus souvent sans permis sanitaires et sans emballage adéquat, malgré la décision du gouvernement haïtien en 2008 de conditionner l'importation de poulets et d'œufs clairs ; l'importation illégale de poulets et d'œufs sur les marchés du nord est facilitée par les difficultés des autorités réglementaires haïtiennes à gérer la situation. Dans ces conditions, l'aviculture haïtienne, particulièrement dans la zone de résilience du nord, fait face à une concurrence déloyale de la part d'entreprises organisées aux compétences techniques plus fortes et bénéficiant de l'appui et de la base financière solide de leur pays. Sur cette base, la chaîne de valeur du poulet nécessite donc des entreprises aux compétences défaillantes afin d'être efficaces, résilientes et suffisamment compétitives pour faire face à la saine concurrence du marché.

À ce stade, PARE a reçu une proposition de projet d'avant-projet de co-investissement de la société **SAPENSA**, qui est une société anonyme intégrant différents segments de la chaîne de production industrielle de poulets de chair dans la zone Nord. L'une des difficultés rencontrées par cette jeune entreprise est que l'industrie avicole est presque totalement désorganisée en Haïti alors que la demande (consommation) augmente.

**SAPENSA** dispose d'infrastructures fonctionnelles dont : une unité de production d'aliments pour volailles, des installations d'élevage d'une capacité totale de 20 000 têtes de poulets de chair par bande et un abattoir d'une capacité d'abattage de 40 000 poulets par jour, situé à Acul du Nord, à environ 1km de la route nationale #1. Elle a également la capacité d'acheter et d'abattre des poulets préparés, ainsi que d'emballer et de commercialiser de la viande de poulet. Ces actifs constituent un outil de production de haut niveau. Une réflexion sur le modèle d'affaires dans son environnement concurrentiel permettra à l'entreprise de mieux orienter ses investissements afin de préparer son avenir et de consolider sa position de leader dans le secteur avicole.

Sur la base de l'avant-projet reçu, PARE a initié un processus de co-création pour accompagner SAPENSA dans le développement d'un projet de co-investissement basé sur plusieurs sessions de travail et de partage de fichiers réalisées au cours des derniers mois. Tenant compte du fait qu'il s'agit d'une entreprise spécialisée, nécessitant une approche de gestion technique spécifique avec une responsabilité pivot dans le développement et le renforcement de la résilience du système de marché du poulet dans la Zone Nord, PARE cherche à recruter un(e) consultant(e) ayant pour mandat d'accompagner SAPENSA dans l'élaboration d'un dossier de projet visant à renforcer et améliorer l'élevage avicole moderne dans la Zone Nord principalement. La consultation aidera l'entreprise à développer un modèle d'affaires adapté à son environnement et l'aidera à planifier les interventions à réaliser afin de renforcer ses capacités techniques, organisationnelles et commerciales et de consolider durablement sa position dans le système du marché de la volaille avec la mise en œuvre de ce projet de co-investissement.

**Portée de l'assistance technique pour la consultation.**

La consultation permettra de renforcer les capacités des acteurs de la chaîne de valeur avicole (entreprises, petits agriculteurs et ménages d'élevage de poulets, principalement des femmes et des jeunes), en mettant à disposition un modèle économique économiquement viable pour la définition d'un plan d'achat de poulets finis auprès de petits agriculteurs, prenant en compte l'abattage, l'emballage et la commercialisation de la viande conformément aux normes de qualité.

Le consultant proposera un projet d'entreprise adapté au contexte et aux ambitions de croissance de SAPENSA, un modèle inclusif, économiquement et écologiquement viable et durable, prenant en compte les retombées économiques pour les agriculteurs, les petits éleveurs et les ménages dans le cadre de la lutte contre la pauvreté. Le projet renforcera la compétitivité de SAPENSA sur le marché du poulet tout en respectant les normes de qualité et d'hygiène HACCP, capable de mettre à disposition les intrants nécessaires à la résilience et à la durabilité du secteur du poulet pour être compétitif

**Domaines ciblés par la consultation.**

La consultation couvrira principalement la zone d'action de SAPENSA, qui comprend les 23 municipalités de la zone de résilience nord où PARE opère à travers les départements du Nord et du Nord-Est et du Centre, sans limitation.

**Principales parties prenantes et bénéficiaires ciblés**

* Agriculteurs produisant au moins 1 500 poulets par cycle de production ;
* Ménages élevant ou capables d'élever des poulets commerciaux dans leur jardin.
* SAPENSA et AVIMAX.
* RASAH qui collabore avec PARE dans le secteur du poulet.

**2. Objet et résultats de la consultation**

**2.1. Objectifs.**

* + En collaboration avec SAPENSA, développer un modèle d'affaires pour la production et la commercialisation d'aliments pour volailles incluant la production, l'acquisition auprès de petits agriculteurs pour l'abattage, l'emballage et la commercialisation. Cette tâche comprend :
    - Collaborer avec un consultant basé aux États-Unis pour recueillir les détails liés aux coûts de production et à la quantité à produire (avec une attention particulière à l'importation d’ingrédients, à la source d'énergie, à la main-d'œuvre, à l'entretien des installations, etc.), afin de déterminer le point d'équilibre pour la rentabilité de l'activité de production d’aliments pour les animaux.
    - Comparer les prix des aliments pour volailles entre ceux de la République dominicaine et ceux produits par SAPENSA, afin de déterminer le coût d'opportunité de la production d'aliments pour animaux en Haïti. Cette information sera partagée avec un expert en production d'aliments pour bétail basé aux États-Unis pour examen et rétroaction.
* Sur la base d'une production minimale de 1 500 poulets de chair par éleveur, déterminer le prix de revient unitaire d'un poulet et le prix de vente à facturer par SAPENSA, en tenant compte des coûts de transformation (coût de distribution des aliments, de collecte et d'abattage des poulets, conditionnement et commercialisation), afin de garantir une marge durable tant pour le petit éleveur que pour l'entreprise.

**2.2. Résultats attendus de la consultation.**

À l'issue de la consultation, le consultant doit soumettre :

* Un document de projet de co-investissement décrivant le modèle d'affaires recommandé pour que SAPENSA puisse développer de manière durable et résiliente son complexe de production et d'achat de poulets finis des producteurs, de production et de commercialisation d'aliments pour animaux, de collecte, d'abattage, d'emballage et de commercialisation de viande de poulet.
* Un tableur préparé conjointement avec un consultant basé aux États-Unis qui facilitera le calcul du coût réel de la production d’aliment, en proposant le point d'équilibre.
* Une comparaison des prix de la République dominicaine avec ceux des aliments importés pour déterminer le coût d'opportunité,
* Un modèle de contrat que SAPENSA pourra utiliser pour établir des accords commerciaux avec les petits agriculteurs produisant au moins 1 500 poulets finis qu'elle devra abattre dans son abattoir ainsi que commercialiser sous forme de viande emballée.

**3. Méthodologie de la consultation.**

Le consultant recruté travaillera directement avec la société SAPENSA sous la coordination et la supervision technique et administrative du PARE.

Après une première réunion d'orientation technique avec le PARE, le consultant en business model sera présenté aux parties prenantes et autres acteurs (SAPENSA, chambres de commerce, fournisseurs d'intrants, programme HRASA, etc.) afin de démarrer son travail. Il soumettra à PARE un calendrier opérationnel établi en coordination avec l'entreprise afin de tenir compte de ses disponibilités. Le consultant pourra travailler à distance et sur le terrain, pour mener à bien sa mission.

**4. Durée de la consultation.**

* La période de préparation des dossiers s'étend du 17 février 2025 au 20 mars 2025.

**5. Produits attendus de cette consultation.**

**Cette consultation sera attribuée sur la base d'un contrat à prix fixe**. Les durées indiquées ci-après ont pour but d'aider le consultant à mobiliser des ressources. Les produits livrables attendus de cette consultation sont décrits dans le tableau suivant :

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Non** | **Livrables** | **Description des livrables** | **Date** | **Quantité** |
| 1 | Plan de mise en œuvre détaillé de la consultation soumis à PARE | Après la signature du contrat, le consultant soumettra à l'approbation de PARE un plan détaillé pour la mise en œuvre des activités qui sera discuté avec SAPENSA | 20/02/25 | 20% |
| 2 | Modèle d'affaires pour le co-investissement de SAPENSA | Le document est élaboré en coordination avec SAPENSA et un consultant basé aux États-Unis. Il présentera le modèle d'affaires pour le fonctionnement durable de son usine d'aliments pour animaux, de son centre de production de poulets de chair et de son abattoir, de l'emballage et de la commercialisation de la viande de poulet. Le document comprendra les termes du partenariat commercial avec les éleveurs de poulets et approuvé par PARE | 13/03/25 | 35% |
| 3 | Modèle de contrat agriculteur/SAPENSA ; | Un contrat type permettant à SAPENSA de s'engager auprès des producteurs de poulets de chair. | 17/03/25 | 10% |
| 4 | Rapport final | Remise d'un rapport final avec des recommandations à PARE sur les points les plus critiques à suivre lors de la mise en œuvre des deux projets. | 20/03/25 | 35% |

**6. Responsabilités des Parties**

**6.1. Consultant**

* Planifier des rencontres de travail avec le partenaire ciblé ; coordonner avec SAPENSA la collecte des informations nécessaires au développement de son modèle d'affaires.
* Développer le modèle d'affaires et le modèle de contrat avec les éleveurs de poulets de chair.
* Soumettre à PARE un projet de livrables préalablement convenus avec les entreprises partenaires afin de faciliter le processus d'approbation dans l'intervalle calendaire de finalisation.

**6.2.  *SAPENSA***

SAPENSA conviendra avec le consultant d'un calendrier de travail basé sur le temps alloué à la consultation. Il désignera un interlocuteur pour travailler avec le consultant sur la base du calendrier établi et facilitera la visite de ses installations et l'accès aux informations et documents techniques et administratifs nécessaires pour permettre la préparation d'un document répondant aux exigences du présent mandat. Au préalable, SAPENSA se met d'accord avec le consultant sur l'ensemble des propositions techniques, administratives et financières présentées dans leur document de co-investissement qui sera présenté à PARE.

**6.3. *PARE***

PARE est responsable de la bonne exécution du contrat et aura la responsabilité technique et administrative d'approuver les livrables du consultant. Ainsi, PARE s'occupera de la logistique de la consultation (hôtel, billets d'avion et déplacement dans la zone d'étude, etc.) ainsi que de la rémunération du consultant. Afin de mener à bien le conseil, PARE mettra le consultant en contact avec les entreprises partenaires SAPENSA et AVIMAX, ainsi qu'avec toute autre partie prenante concernée.

**7. Processus et critères de sélection des consultants**

La sélection du consultant sera effectuée sur la base des **critères d'attribution et d'évaluation énoncés** à ***la section I des*** Instructions aux soumissionnaires, qui stipulent ce qui suit :

*Sous réserve des dispositions de l'article 15, Venture37 attribuera le marché au soumissionnaire dont l'offre est jugée acceptable et qui offre le meilleur rapport qualité-prix sur la base des critères d'évaluation. Toutes les offres complètes et éligibles seront évaluées selon les critères suivants :*

* *Approche technique et méthodologie (50%)*
* *Adéquation des capacités, des compétences, de l'expérience et de la capacité de l'entreprise ou de l'organisation à mettre en œuvre et à gérer la mission (25 %)*
* *Justification du budget, réalisme des coûts et valeur (25 %)*

**8. Conditions générales de la consultation**

Le contrat de conseil définit les modalités de la mission et les obligations des parties, les clauses résolutoires et les modalités de paiement. Le Consultant s'engage à respecter la confidentialité de toutes les informations fournies par PARE, AVIMAX et SAPENSA.

Tous les documents, données et résultats obtenus dans le cadre de cette consultation restent la propriété exclusive de PARE et ne peuvent être utilisés, publiés ou divulgués à des tiers sans l'autorisation écrite de PARE. Le consultant ne pourra donc se prévaloir d'aucun droit de propriété intellectuelle.

Ainsi, les parties s'engagent à résoudre les différends ou différends entre elles à l'amiable ou par la médiation ou par la médiation, faute de quoi elles se réfèrent à la procédure judiciaire y afférente.