

## Demande de Propositions

### Appel d'offres pour le recrutement de deux (02) centres de formation ou cabinets pour la mise en oeuvre des activités de formation technique en transformation agroalimentaire et non alimentaire

**Numéro de Référence :** RQ10231  
**Date de Publication :** 06/04/2026  
**Date Limite pour les Réponses :** 06/20/2026

#### Contexte

TechnoServe a pour mission de collaborer avec des hommes et des femmes animés par l'esprit d'entreprise pour aider les entrepreneurs des pays en développement à construire des exploitations agricoles, des entreprises et des secteurs d'activités performants et compétitifs. Nous sommes une ONG à but non lucratif qui lutte contre la pauvreté en facilitant l'accès des individus à l'information, au capital et aux marchés.

#### II. Contexte général

TechnoServe met en oeuvre des activités d'accélération de croissance d'entreprise à travers le projet BeniBiz avec l'appui financier de la Coopération Suisse, des Pays-Bas et de la Délégation de l'Union Européenne Bénin. Pendant cinq (5) ans d'activité, le projet a recruté et accompagné environ 6000 entrepreneur(e)s au Bénin qui ont enregistré une croissance moyenne de +130 % sur les 8 cohortes accompagnées. BeniBiz a offert aux entrepreneur(e)s les compétences et l'accompagnement dont ils ont besoin pour développer des entreprises prospères. Le projet est actuellement dans sa deuxième phase (2022-2027) avec un impact ciblé sur: (i) la consolidation de l'impact de BeniBiz 1.0, passage à l'échelle avec une forte implication des acteurs locaux, (ii) l'appui direct (formation & coaching) à + de 11,000 entrepreneur(e)s, l'appui aux Structures d'Accompagnement des Entreprises (SAE); (iii) le co-développement d'interventions d'appui avec les acteurs stratégiques locaux en vue de la pérennisation; (iv) la digitalisation de la méthodologie d'accompagnement des entrepreneurs et (v) le renforcement de l'Association Nationale des Femmes Entrepreneures (BeWe).

#### Portée des Travaux

#### III. Contexte particulier

Au cours de sa première phase, le projet BeniBiz a démarré l'accompagnement des jeunes entrepreneurs de subsistance (volet 0) et en 2021, il a formé et accompagné 2018 jeunes entrepreneurs des cohortes 1 et 2. A travers l'accompagnement de ces primo-entrepreneurs, le projet vise l'autonomisation et l'employabilité des jeunes. Ce sont des jeunes de 18 à 35 ans, sans emploi et/ou avec une activité génératrice de revenu résidant dans les (04) quatres départements du Nord Bénin à savoir l'Atacora, l'Alibori, le Borgou et la Donga et dont les ventes/revenus mensuel(le)s (formelles ou informelles) ne dépassent pas les 90,000FCFA.

Le projet BeniBiz est actuellement sur l'accompagnement de la cohorte 6 des jeunes entrepreneurs du volet 0. L'itinéraire d'accompagnement de ces jeunes prévoit une formation en leadership, entrepreneuriat et éducation financière, d'une part et d'autre part, des formations techniques dont la formation en transformation agroalimentaire et non alimentaire.

Ces jeunes entrepreneurs exercent déjà des activités de transformation agroalimentaire et non alimentaire pour la plupart sans une formation spécifique en la matière et n'arrivent donc pas à assurer une bonne production en quantité et en qualité capable de leur générer les revenus nécessaires pour leur autonomisation économique et financière. Il y a donc une réelle nécessité pour ces jeunes selon leurs types d'activités, d'améliorer tout en pratiquant, leurs techniques de production. Pour cette cohorte 6 des jeunes des quatres départements du Nord, le projet BeniBiz a prévu de recruter deux (02) centres de formation ou cabinets de formation pour former environ **deux cent soixante dix (270) jeunes entrepreneurs sur les techniques de transformation agroalimentaire et non alimentaire.**

Pour la plupart, ces **deux cent soixante dix (270) jeunes entrepreneurs** que nous projetons de former exercent déjà des activités dans les domaines mentionnés dans le tableau ci-après :

Tableau: Répartition des activités principales suivant les secteurs d'activité de l'agroalimentaire et non alimentaire.

Secteurs d'activité	Transformation agroalimentaire	Transformation non agroalimentaires
<b>Activités principales</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Production de jus de bissap, d'ananas, de tamarin</li> <li>- Production de dérivés de soja, des noix de cajou, de blé et de fonio : fromage, farine, bouillie, galettes.</li> <li>- Production de pain,</li> <li>- Production des dérivés de lait : yaourt et fromage</li> <li>- Fabrication de</li> <li>- galette, de beignets, de nougats, de gâteaux, d'amuse bouches, de gari, d'épices.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Fabrication de savon liquide et solide, de pommade cosmétique et de beurre de karité</li> <li>- Fabrication d'accessoires de mode en perle (sac, bijoux, chaussures)</li> </ul>

Chaque centre de formation recruté aura à charge **cent trente cinq 135 jeunes entrepreneurs dans les techniques de transformation agroalimentaire et non alimentaire.**

#### IV. Objectifs, tâches, et résultats attendus de la mission

Les objectifs, tâches et résultats attendus de la mission sont présentés dans le tableau ci-dessous:

Objectifs	Tâches	Résultats attendus
-----------	--------	--------------------

<p>Réaliser un diagnostic des besoins des participants</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>Concevoir un outil de diagnostic</b> à administrer aux jeunes entrepreneurs à former ;</li> <li>● Former les conseillers d'entreprise sur l'administration de l'outil afin d'identifier les besoins des participants à former ;</li> <li>● compiler les données collectées par les conseillers d'entreprise de BeniBiz ;</li> <li>● Analyser les données recueillies et rédiger un mini-rapport diagnostic ;</li> <li>● <b>Concevoir sur la base du diagnostic un programme de cinq (05) jours de formation</b>, pratique des entrepreneurs à regrouper suivant chaque activité principale.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Un diagnostic des besoins de formation est réalisé ;</li> <li>- Un programme de formation adapté est élaboré et disponible.</li> </ul>
<p>Renforcer les capacités des jeunes entrepreneurs dans les activités agroalimentaires et non alimentaires spécifiques</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Animer <b>le programme de formation conçu</b> dans le centre de formation. Compte tenu de quelques besoins déjà exprimés par ces jeunes entrepreneurs lors de leur sélection, la formation devra prendre en compte les thèmes suivants au minimum : <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Technologie de transformation des matières premières d'intérêts (avec des démonstrations pratiques au cours des formations) ;</li> <li>○ Les bonnes pratiques d'hygiène et de fabrication adaptées aux procédés de fabrication des produits fabriqués par les entrepreneurs sélectionnés;</li> <li>○ Les possibilités d'écoulement des produits fabriqués (conseils sur la commercialisation de leurs produits) ;</li> </ul> </li> <li>● <b>Réaliser des exercices pratiques sur les différentes technologie de transformation agroalimentaire et non alimentaire au sein du centre ;</b></li> <li>● <b>Offrir des kits individuels de formation et de soutien à chaque participant (tablier, blouse, chaussure, bassine, seau, balance, cahier, bic et autres outils)</b></li> <li>● <b>Héberger et restaurer (chambre d'hébergement et trois (03) repas par jour par participant) les jeunes entrepreneurs sur toute la période de formation.</b> Les entrepreneurs passeront par vague selon la capacité d'hébergement du centre/cabinet de formation ;</li> <li>● Evaluer les participants sur les acquis de la formation ;</li> <li>● Conseiller individuellement ces jeunes entrepreneurs en fonction de leurs besoins spécifiques et suivant leurs activités principales ;</li> <li>● Valider avec chaque jeune entrepreneur participant, au cours de la formation, son plan d'actions d'amélioration de ses techniques et pour le développement de ses activités ;</li> <li>● Rédiger un rapport de formation mettant en exergue le déroulement de la formation, les résultats des évaluations (pré test, post test et évaluation finale de la formation).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Les jeunes entrepreneurs sont hébergés, restaurés et formés sur les techniques de transformation agroalimentaire et non alimentaire ;</li> <li>- Un plan individuel d'actions (une dizaine d'action en moyenne, modèle à fournir par TNS) de mise en œuvre des techniques apprises est élaboré et disponible ;</li> <li>- un rapport de formation mettant en exergue le déroulement de la formation, les résultats des évaluations (pré test, post test et évaluation finale de la formation).</li> </ul>
<p>- Accompagner les jeunes entrepreneurs formés dans la mise en œuvre de plans d'actions SMART (Spécifique, Mesurable, Atteignable, Réaliste, Temporellement défini) pour l'amélioration des techniques et la mise en pratique des notions apprises</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Constituer des groupes de coaching de 05 à 08 pré-entrepreneurs par zone de résidence pour les séances de coaching ;</li> <li>● Organiser deux semaines après la formation, une séance de coaching en ligne aux entrepreneurs par appel whatsapp ou direct en vue de leur prodiguer des conseils éventuels sur les actions à mettre en œuvre ;</li> <li>● Organiser une séance de coaching en présentiel avec les formateurs spécifiques suivant chacun des groupes de coaching constitué, quatre (04) semaines après la tenue des séances de formation. Ces séances de coaching se feront chez l'un des entrepreneurs du groupe, le plus équipé de préférence;</li> <li>● A cette séance de coaching en présentiel de groupe, le formateur pourra également évaluer la mise en application des techniques de production apprises et des actions prévues pour la mise en œuvre. Les actions prévues pour être réalisées dans les plans seront revisitées, la mise en œuvre des actions vérifiée et évaluée, des conseils seront prodigués pour une meilleure mise en œuvre. <b>Chaque session de coaching sera soldée par un PV de coaching individuel signé par le formateur et chaque entrepreneur, les plans d'actions individuels actualisés et la liste de présence des participants au coaching. Une réalisation d'au moins 85% des actions est attendue à l'issue de la période de coaching.</b></li> <li>● A la suite des séances de coaching, le centre de formation/ cabinet fera un point de la mise en œuvre des plans d'actions à travers le rapport de mission assorti de la liste des entrepreneurs, des PV de coaching et plans d'actions actualisés ;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>Au moins 85% des actions</b> prévues dans les plans d'actions sont réalisées ;</li> <li>● Les PV de coaching individuel, les plans d'actions actualisés et liste de présence au coaching ;</li> <li>● Un rapport de mission mettant en exergue le déroulement du diagnostic, de la formation, l'évaluation de la formation, le point de réalisation des plans d'actions, les difficultés et recommandations pour le renforcement des capacités des entrepreneurs.</li> </ul>

<ul style="list-style-type: none"> <li>- Collaborer avec le vidéaste recruté pour la réalisation de capsules vidéo de capitalisation des formations techniques en transformation agroalimentaire et non alimentaire</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Tenir des séances de travail avec les autres centres de formation ou cabinets de formation recrutés sur la thématique agroalimentaire et non alimentaire ;</li> <li>- Collaborer avec le vidéaste recruté sur la thématique de transformation agroalimentaire et non alimentaire afin de : <ul style="list-style-type: none"> <li>- Identifier les techniques de production agroalimentaire et non alimentaire spécifiques sur lesquelles les capsules vidéos vont être réalisées ;</li> <li>- Définir de consensus avec le vidéaste recruté, les différentes parties et les contenus clés des capsules vidéos ;</li> <li>- Participer aux capsules vidéos par des interviews des formateurs spécifiques tout au long de la formation et participer à l'enrichissement de la capsule en fournissant des orientations, ressources documentaires et autres éléments d'enrichissement des capsules vidéos ;</li> </ul> </li> <li>- Valider les capsules réalisées en langue française par le vidéaste sur ces sessions de formation ;</li> <li>- Participer à la validation des capsules vidéos en langue fon, dendi et Bariba ;</li> <li>- Faire des recommandations en vue de la vulgarisation des capsules vidéos réalisées.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Environ six (06) capsules vidéos en français ;</li> <li>- Recommandations pour la vulgarisation des capsules vidéos (à intégrer dans le rapport de mission).</li> </ul>
--	--	--

## Livrables

### V. Livrables attendu

Chaque centre de formation aura à charge de former **135 participants** et fournira les livrables cités dans le tableau ci-dessous en version numérique. Les procès-verbaux, liste de présence au coaching et aux formations seront également fournis en version papier original.

Etape	Livrables
Avant et après le diagnostic	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Le chronogramme de la mission ;</li> <li>- L'outil de diagnostic ;</li> <li>- Le rapport de diagnostic des besoins identifiés.</li> </ul>
Au cours de la formation	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Les kits individuels de matériels (kits individuels de formation à chaque participant (tablier, blouse, chaussure, bassine, balance, seau, cahier, bic et autres outils) ;</li> <li>- Les kits de matières premières nécessaires aux exercices pratiques au cours de la formation ;</li> <li>- Un document de formation illustré du participant (version numérique à TechnoServe et version papier à chaque participant) à réaliser en tenant compte du niveau d'instruction des jeunes entrepreneurs à former ;</li> <li>- Les attestations de participation (à partager au dernier jour de la formation) ;</li> </ul>
Une semaine après la fin des sessions de formation	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Le rapport de formation ;</li> <li>- Les listes de présence aux séances de formation ;</li> <li>- Les différents plans d'actions individuels (Modèle à fournir par TNS).</li> </ul>
Deux semaines après la formation et une semaine après la tenue du coaching en ligne	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Le fichier excel de coaching individuel en ligne à remplir (Modèle à fournir par TNS).</li> </ul>
Trois (03) semaines après la tenue des séances de coaching individuel en ligne et une semaine après la tenue des coachings en groupe et en présentiel	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Le procès verbal (par entrepreneur coaché) et par coaching (Modèle à fournir par TNS) ;</li> <li>- Les différents plans d'actions individuels actualisés après la tenue de la séance de coaching en groupe avec les entrepreneurs coachés ;</li> <li>- La liste de présence des entrepreneurs aux séances de coaching groupées ;</li> <li>- Le rapport de mission mettant en exergue le déroulement de la mission, les difficultés et recommandations pour le renforcement des capacités des entrepreneurs ;</li> <li>- Les images, preuve de réalisation des actions ;</li> </ul>
Finalisation des capsules vidéos de capitalisation	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Six (06) capsules vidéos en français ;</li> <li>- Recommandations pour la vulgarisation des capsules vidéos (à intégrer dans le rapport de mission).</li> </ul>

## Date de Début Prévue

08/03/2026

## Lieu de Performance

Cette mission d'assistance se déroulera sur quatre (04) mois courant les mois d'**août, Septembre, Octobre et Novembre 2026**.

## Informations Supplémentaires

### VI . Conditions d'éligibilités

Pour participer à cet appel d'offres, les centres de formation intéressés doivent :

1. Être un centre de formation existant depuis **au moins (05) cinq ans**
2. Disposer et présenter les différents documents administratifs et fiscaux à jour requis suivants : RCCM ou preuve d'enregistrement légal, Attestation fiscale datant de moins de 3 mois, Attestation CNSS datant de moins de 3 mois, Attestation d'ajustement à la TVA le cas échéant, Relevé d'Identité Bancaire, Attestation IFU.
3. Disposer et présenter des formateurs qualifiés spécialistes de technologie de transformation alimentaire (production de jus de bissap, de pain, d'ananas, de tamarin, de yaourt, fabrication de galette, de beignets, de gâteaux, d'amuse bouches, de gari, d'épices, etc.) et de transformation non alimentaire (Fabrication de savon liquide et solide, de pommade cosmétique et de beurre de karité, etc.) et ayant déjà formés des jeunes lors de missions similaires
4. Disposer et présenter des preuves d'expériences en conduite de missions similaires.
5. Disposer et présenter les preuves (**capacité d'accueils, liste des chambre, photos des locaux, titre de propriété/accord de location..**) des locaux prévus pour l'hébergement des bénéficiaires et le déroulement des formations.

## VII. Présentation de l'offre technique et financière

### ● Offre technique

En réponse à ces termes de références, chaque centre de formation intéressé doit :

- Être à jour vis à vis de l'administration fiscale et sociale (avoir l'attestation fiscale et l'attestation CNSS à jour à la date de dépôt des offres ou avoir un document officiel de l'administration béninoise qui vous dispense de ses charges). Tout centre de formation n'étant pas à jour vis à vis de l'administration fiscale et de la CNSS sera purement et simplement éliminé de la sélection ;
- **Profil du centre : 20 points**
  - Être un centre de formation existant depuis au moins (05) cinq ans (05 points) ;
  - Détenir ou mettre à disposition des lieux de formation dans le Nord Bénin.
  - Devra produire une offre technique en 20 pages maximum. L'offre technique doit être en un seul fichier comprenant :
    - Une brève présentation du centre de formation, une brève description de la compréhension des objectifs et résultats de la mission ;
    - Les pièces administratives (Statut, IFU, Registre de commerce, accord cadre, attestation fiscale, attestation CNSS, Statut, etc...) ;
    - Références et attestations de bonne fin d'exécution de missions similaires (15 points, 05 points par attestation).
- **Contenu de la formation, kits et équipements et capacité du centre : 30 points**
  - Le contenu de la formation suivant les activités agroalimentaires et non alimentaires, la méthodologie de mise en œuvre de la mission et un chronogramme d'intervention (10 points) ;
  - La liste des outils et éléments constitutifs du kit de formation et de soutien aux coachings, fournir une liste et des photos (05 points) ;
  - Les équipements, matériels disponibles et nécessaires suivant chaque type d'activité/production (10 points) ;
  - La capacité d'hébergement, liste et photos des locaux dédiés à l'hébergement (05 points).
- **Profil des formateurs du centre de formation : 20 points**
  - Les curricula vitae, diplômes et attestations des formateurs et membres d'équipe d'intervention du centre à déployer pour la mission. **Les formateurs doivent être spécialistes de technologie de transformation alimentaire** (production de jus de bissap, de pain, d'ananas, de tamarin, de yaourt, fabrication de galette, de beignets, de gâteaux, d'amuse bouches, de gari, d'épices, etc.) **et de transformation non alimentaire** (Fabrication de savon liquide et solide, de pommade cosmétique et de beurre de karité, etc.) **et ayant déjà formés des jeunes lors de missions similaires** (20 points).

### • Offre financière (30 points)

Chaque centre/cabinet de formation devra indiquer en détail, le budget de la prestation en XOF suivant le modèle ci-dessous.

N°	Désignation	Prix Unitaire	Quantité/Nombre de jours	Effectif à former	Montant	Observation/commentaire
1	<b>Frais de formation</b>		<b>05</b>	<b>135</b>		
2	<b>Frais de déplacement et de coaching en groupe en présentiel</b>	<b>Forfait</b>				
3	<b>Honoraires de participation à la réalisation des capsules vidéos (forfait)</b>					
4	<b>Matières premières</b>	<b>Forfait</b>				
5	<b>kit de formation et de soutien (tablier/ blouse, chaussure, bassine, seau, cahier, bic et autres outils)</b>		<b>01</b>	<b>135</b>		
7	<b>Production documentations (livret du participant, attestations, liste de présence et autres documents)</b>		<b>01</b>	<b>135</b>		
8	<b>Hébergement des entrepreneurs</b>		<b>05</b>	<b>135</b>		
9	<b>Restauration des entrepreneurs</b>		<b>05</b>	<b>135</b>		
10	<b>Autre à préciser</b>					
	<b>Total HT</b>					

## Instructions pour la Réponse

Pour garantir la prise en compte, toutes les réponses doivent être soumises avant le **06/20/2026**, rédigées en **Français**, avec les prix indiqués en **XOF**.

Toutes les réponses doivent :

- Contenir un coût détaillé avec les taxes applicables et autres frais clairement identifiés.
- Fournir les termes et conditions de paiement demandés.
- Inclure un nom de contact, une adresse e-mail et un numéro de téléphone.

- Pour les devis d'une entreprise, fournir un bref aperçu de l'entreprise et des services offerts, y compris le nom légal complet et l'adresse de l'entreprise, la juridiction d'incorporation, le nom légal complet et le pays de citoyenneté des propriétaires/directeurs principaux de l'entreprise, et l'année de création de l'entreprise.
- Si un consortium d'entreprises ou une équipe de consultants soumet un devis conjointement, les informations ci-dessus doivent être fournies pour chaque membre de l'équipe.
- Incluez uniquement les fichiers joints qui sont de 10 Mo ou moins en taille. Ne pas inclure de formats de fichiers compressés (ZIP, RAR), exécutables ou d'autres formats de fichiers inhabituels, car ils seront rejetés.

Envoyez les réponses à : **buy+RQ10231@tns.org**

**Note : NE PAS envoyer votre réponse par e-mail à un employé de TechnoServe ou livrer votre réponse en copie papier à un bureau de TechnoServe. Le non-respect de ces instructions peut rendre votre réponse inéligible pour considération.**

## Termes et Conditions

- Cette sollicitation ne doit pas être interprétée comme une offre de la part de TechnoServe.
- Les réponses doivent être soumises le ou avant la date indiquée.
- Toute offre non réactive sera immédiatement rejetée.
- Les réponses à cette sollicitation seront considérées comme des offres contraignantes et doivent rester valables pour acceptation pendant au moins 90 jours à compter de la date de clôture de cette sollicitation.
- Tout achat résultant de cette sollicitation sera régi par les termes et conditions contractuels de TechnoServe et peut être soumis à des conditions supplémentaires telles qu'exigées par les donateurs finançant l'achat.
- TechnoServe se réserve expressément le droit d'accepter ou de refuser toute offre ou d'annuler le processus de sollicitation à tout moment sans explication, sans aucune responsabilité envers aucun répondant.
- TechnoServe peut, à sa discrétion, accepter tout ou partie de l'offre d'un répondant.
- Toutes les informations fournies par TechnoServe dans cette sollicitation sont données de bonne foi ; cependant, les détails sont susceptibles de changer.
- TechnoServe peut exiger que les répondants concluent un accord de non-divulgaration comme condition préalable à la prise en compte.
- Les répondants assument l'entière responsabilité de tous les coûts engagés en relation avec la préparation de leur réponse, y compris les frais de tiers.
- Toutes les réponses deviennent la propriété de TechnoServe.
- Les répondants doivent divulguer pleinement tout conflit d'intérêt relatif à cette sollicitation. Le non-respect peut entraîner une disqualification.

## Demande de Fichiers

Les fichiers joints suivants, s'il y en a, représentent une partie importante de cette sollicitation.

Request Files

Description	Fichier
Listes des pièces administratives requises et condition de paiement de TNS	<a href="#">Download</a>

## Critères de Sélection

Les présentations seront évaluées selon les critères suivants et la méthodologie de notation.

Critères	Points Maximaux
Offre financière	30
Contenu de la formation, kits et équipements et capacité du centre	30
Profil des formateurs proposés	20
Pertinence et adéquation du centre ou cabinet de formation	20