

Demande de Propositions

Appel d'offres pour le recrutement d'un cabinet pour la finalisation d'une étude sur la tarification des services d'accompagnement des Structures d'Appui à l'Entrepreneuriat en République du Bénin

Numéro de Référence : RQ10956
Date de Publication : 10/09/2026
Date Limite pour les Réponses : 10/30/2026

Contexte

I. CONTEXTE ET JUSTIFICATION DE L'ÉTUDE

Selon une récente étude de la Banque mondiale, les micro-entreprises représentent plus de 90% des entreprises au Bénin et constituent le poumon des activités économiques dans chaque commune du pays. L'encadrement de ces entreprises nécessite de mettre en œuvre des interventions écosystémiques aux fins d'apporter des solutions durables à l'écosystème entrepreneurial.

De sources empiriques, un des principaux défis de l'écosystème entrepreneurial au Bénin est la considérable différence entre les offres des Structures Locales d'Appui à l'Entrepreneuriat (SAE), et les offres des projets et programmes mis en œuvre par des partenaires techniques et financiers internationaux au profit des MPME. Cette disparité crée une concurrence déloyale entre les acteurs privés locaux et les acteurs internationaux (à but non lucratif) qui proposent des offres plus intéressantes pour les MPME, qui n'ont pas à déboursier directement pour s'offrir les programmes.

En effet, il faut noter que les services d'accompagnement non payants proposés par de nombreux projets et programmes aux MPME font que de nombreux entrepreneurs s'y inscrivent dans le but de capter des financements. Cet état de choses crée la présence d'entrepreneurs dans plusieurs programmes de façon simultanée, avec un très faible taux d'engagement de part et d'autre. De plus, les services souvent subventionnés par des PTF internationaux, impactent négativement l'engagement des entrepreneurs (fréquence de participation, ponctualité, partage des données d'impact, etc.), ainsi que l'efficacité des ressources financières allouées par les bailleurs de fonds concernés. Ces subventions offertes par les projets et les programmes créent une concurrence envers les SAE privées locales (non subventionnées) qui ont un impératif de rentabilité.

A ce jour, les services d'appui et d'accompagnement à l'endroit des MPME au Bénin sont quasi totalement subventionnés. Cette approche n'est pas durable et ne permet pas aux SAE privées locales de développer un modèle économique viable.

Pour répondre à cette situation, il est crucial qu'une transition progressive vers une tarification des programmes d'appui à l'entrepreneuriat s'avère nécessaire pour le développement d'un écosystème des MPME solides et durables.

Par exemple, les programmes (tels que ceux mis en œuvre par Technoserve en Amérique latine) qui ont inclus un modèle de frais/paiement sont parvenus à atteindre les changements écosystémiques suivants : (i) la facturation aux entrepreneurs les oblige à faire un choix conscient de se focaliser sur un programme au lieu de participer à plusieurs programmes similaires dans une même période ; (ii) instaurer une culture de paiement pour les services d'accompagnement technique (conseil et de formation) obligeant ainsi les SAE locales à consolider leurs offres de services et leur professionnalisme dans un environnement compétitif afin de mieux jouer leur rôle ; Amener les entrepreneurs à être bien plus sélectifs, rigoureux et exigeants dans leur sélection de prestataires et leur évaluation des services reçus des SAE.

C'est dans ce contexte que l'Agence de Développement des Petites et Moyennes Entreprises (ADPME) et TechnoServe, dans le cadre de leur mission commune d'appui à l'entrepreneuriat et spécifiquement d'encadrement des MPME, ont initié une étude portant sur la tarification progressive des services d'accompagnement délivrés par les SAE au Bénin. Cette étude s'inscrit dans le cadre des activités de la composante "Appui à l'Écosystème du projet BeniBiz 2.0".

Par ailleurs, une première mission dans le cadre de cette étude a été confiée à un groupement de cabinets afin de réaliser le diagnostic de l'offre et de la demande de services d'accompagnement, d'évaluer les capacités contributives des MPME et de proposer un référentiel tarifaire applicable aux services des SAE. Cette première mission a permis de disposer de plusieurs livrables avec une proposition de grille tarifaire. Toutefois, à l'issue de plusieurs cycles de revue technique conduits conjointement par TechnoServe et l'ADPME, il est apparu que plusieurs résultats ont demeurés insuffisamment documentés et approfondis pour permettre une exploitation satisfaisante des conclusions de l'étude. Les principales limites identifiées concernent notamment l'inadéquation du référentiel tarifaire proposé qui repose essentiellement sur les déclarations des SAE et des MPME, une analyse pas suffisamment approfondie pour apprécier la pertinence des tarifs proposés au regard des coûts réels des services, des besoins effectifs des MPME, de leur capacité de paiement et de leur disposition à payer, une grille/référentiel tarifaire ne prenant pas en compte la complexité du contexte actuel. De plus, l'étude n'a pas permis d'établir des analyses croisées entre l'offre de services des SAE, la perception de la qualité des services par les MPME et leur appréciation des coûts associés. Ces limites sont renforcées par une faible exploitation des données qualitatives collectées ainsi que par des insuffisances méthodologiques relatives à la description des critères d'échantillonnage et l'appréciation de la représentativité des acteurs enquêtés. Dans ces conditions, les résultats obtenus restent moins fiables, réalistes et opérationnels aussi bien pour le commanditaire (TechnoServe) que pour le bénéficiaire (ADPME).

C'est dans cette dynamique que TechnoServe et l'ADPME ont décidé de mobiliser des consultants spécialisés pour poursuivre et finaliser les travaux engagés dans le cadre de cette mission. Cette seconde phase ne consiste pas à reprendre intégralement l'étude, mais à

capitaliser sur l'ensemble des données, analyses, livrables et résultats existants, en vue de corriger les manquements et de combler les insuffisances identifiées, d'approfondir les analyses jugées nécessaires et de produire une version consolidée et pleinement exploitable des résultats attendus. Les présents termes de référence sont élaborés dans le cadre du recrutement dudit cabinet.

Portée des Travaux

II. OBJECTIF DE LA MISSION

A. Objectif général

L'objectif général de la mission est de consolider, approfondir et finaliser l'étude existante sur la tarification des services d'accompagnement des SAE en République du Bénin, afin de disposer d'un référentiel tarifaire techniquement fondé et unique ainsi que d'éléments probants pour l'élaboration d'une stratégie nationale de transition progressive vers la tarification des services d'appui aux MPME. Ainsi, l'impact ultime est de réguler les services non payants offerts par les PTF et de, progressivement, permettre aux SAE locales de pouvoir prendre leur place dans l'écosystème, et de jouer leur rôle de manière viable et économiquement autonome.

B. Objectifs spécifiques

De manière spécifique, cette mission consistera à s'appuyer sur les travaux existants et vos travaux complémentaires afin de :

A propos de la revue et de l'ajustement de travaux réalisés précédemment

- Analyser de manière critique les livrables existants issus de la première phase, en vue d'identifier les insuffisances réelles et les besoins de consolidation ;
 - Renforcer la robustesse méthodologique de l'étude ;
- A propos du diagnostic et de l'analyse des SAE et MPME
- Approfondir les analyses existantes grâce aux données issues d'un diagnostic complémentaire pour aboutir à une analyse plus rigoureuse et précise des SAE et MPME (elle ne doit pas être basée uniquement sur du déclaratif) ;
 - Réaliser des analyses croisées entre les caractéristiques des SAE, les services proposés, les coûts appliqués, les besoins des MPME, leur perception de la qualité des services et leur capacité effective de paiement ;
 - Exploiter et intégrer les données qualitatives disponibles, ainsi que tout complément de collecte jugée nécessaire, en vue de renforcer l'interprétation des résultats quantitatifs ;
 - Compléter, ajuster, corriger la structuration des sources et des flux de revenus des SAE existante ;
 - Compléter, ajuster, corriger les besoins d'appui des MPME, les offres existantes de services non payantes à leur endroit, leur niveau de recours aux SAE, leur perception de la qualité des services reçus ainsi que leur capacité à payer pour ces offres de services ;
 - Intégrer la valeur créée grâce à l'appui des SAE pour la MPME et de son impact potentiel sur l'entreprise, afin de mieux justifier les différents niveaux tarifaires ;
 - Prendre en compte l'effet du « tout gratuit » : distinguer la capacité réelle à payer de la simple habitude d'accéder gratuitement aux services, compte tenu du poids actuel des programmes subventionnés au Bénin.

A propos de la formalisation d'une tarification

- Proposer une nomenclature nationale des services d'accompagnement, avec leur contenu, livrables, durée et niveau d'expertise, afin de comparer des services réellement homogènes ;
- Harmoniser la méthode de fixation des prix à travers un référentiel transparent et paramétrique en prenant en compte la nature et la complexité du service, le profil de l'entreprise (ex. secteur, maturité, taille, formalisation) et l'intensité de l'accompagnement (ex. durée, présentiel/distanciel, individuel/collectif) ;
- Elaborer une méthode de fixation des prix en prenant en compte le profil des SAE en tant que coefficient encadré (ex. l'expérience et la certification de SAE est un gage de qualité) ;
- Elaborer un modèle de fixation des prix soutenable reposant sur le coût partagé en distinguant pour chaque service, trois valeurs : le coût réel, le prix de référence et le reste à charge de l'entreprise après subvention ;
- Evaluer la cohérence, la pertinence et la soutenabilité économique des tarifs proposés par les SAE pour les différentes catégories de services, en tenant compte à la fois des réalités économiques des prestataires et des capacités contributives des MPME ;
- Elaborer un modèle de fixation des prix via un référentiel encadré à travers des fourchettes minimum et maximum (plancher contre le dumping et plafond contre l'abus) et laissant une liberté aux SAE en matière de fixation des prix ;
- Tester le référentiel avant sa validation en confrontant les tarifs proposés à des SAE et MPME représentatives afin de vérifier leur acceptabilité et leur applicabilité en conditions réelles ;
- Faire du référentiel un outil de politique publique en prévoyant une trajectoire progressive permettant de déterminer, selon les services et les profils de MPME, ce qui doit rester gratuit, être cofinancé ou progressivement relever d'une logique marchande ;
- Formuler des recommandations opérationnelles et des mécanismes de transition vers une tarification progressive des services d'accompagnement, susceptibles de renforcer la viabilité économique des SAE tout en préservant l'accessibilité des services aux MPME.

III. RÉSULTATS ATTENDUS DE LA MISSION

Dans le cadre de cette étude, les résultats minimums escomptés auprès du cabinet sont les suivants :

A propos de la revue et de l'ajustement de travaux réalisés précédemment

- Les livrables produits dans le cadre de la première phase de l'étude sont analysés et les insuffisances sont comblées ;
- L'approche méthodologique de l'étude est renforcée ;

A propos du diagnostic et de l'analyse des SAE et MPME

- Une analyse rigoureuse et précise des SAE et MPME à travers des données complémentaires et des données croisées permettant de comprendre les dynamiques et les éléments clés pouvant être exploités pour l'étude ;
- La structuration des sources et des flux de revenus des SAE exhaustive et analysée ;
- Les besoins réels d'appui des MPME, les offres de services non payantes à leur endroit, leurs recours aux SAE, leur perception de la qualité des services reçus ainsi que leur capacité à payer pour ces services sont cartographiés, analysés et actualisés ;
- Une analyse établissant les relations entre les caractéristiques des SAE, les services proposés, les besoins des MPME, leur perception et leur capacité effective de paiement sont réalisées ;
- Des données qualitatives disponibles, complétées au besoin par des enquêtes supplémentaires, sont exploitées pour nuancer et enrichir les résultats ;

A propos de la formalisation d'une tarification

- Une normalisation des services qui s'appuie sur un diagnostic solide et la nomenclature nationale des services d'accompagnement ;
- Le plan de transition réaliste et progressif vers l'adoption de la tarification des services des SAE directement à l'endroit des MPME est

élaboré ;

- Les recommandations pratiques et des mécanismes de transition progressive vers la tarification des services des SAE sont proposées assorti d'un plan de transition réaliste vers l'adoption de cette tarification ;
- Un référentiel tarifaire robuste, justifié, consensuel et adaptés aux catégories de services, aux niveaux de maturité des MPME ainsi qu'aux réalités économiques des SAE est élaboré et validé ;
- Une méthode de fixation des prix se basant sur un référentiel transparent, flexible et paramétrique via la prise en compte divers facteurs objectifs ;
- La soutenabilité de la tarification proposée se reposant sur modèle de coût partagé au niveau de la tarification ;
- Une tarification permettant l'adhésion de l'ensemble des acteurs grâce à une méthode de fixation des prix avérée ;
- Les ressources financières que les MPME seraient capables d'allouer au financement de services (de qualité) d'appui à l'entrepreneuriat sont estimées ;
- Une évaluation approfondie de la cohérence, de la pertinence et de la soutenabilité économique des tarifs appliqués par les SAE est réalisée en tenant compte des ressources engagées, des réalités économiques des SAE et des capacités contributives des MPME.

IV. APPROCHE METHODOLOGIQUE

Un planning devra être proposé et permettant d'identifier comment et quand les objectifs spécifiques seront atteints et les résultats obtenus.

La démarche méthodologique de l'étude sera basée sur l'approche participative favorisant la concertation, les échanges et la recherche du consensus à toutes les grandes étapes. Le cabinet devra donc proposer une méthodologie qui intègre cette nécessité en vue d'obtenir des résultats qui traduiront au mieux les préoccupations des acteurs.

Ce planning devra intégrer des séances hebdomadaires de 1h afin de restituer les travaux et permettre aux commanditaires de suivre le bon déroulement de la mission. Le cabinet sera chargé de la planification et l'animation de ces séances. A noter que chaque séance devra s'appuyer sur un support de présentation permettant de faciliter la restitution auprès de TechnoServe et l'ADPME et un compte rendu afin de consolider les points retenus.

Cette démarche doit intégrer :

- Une revue de littérature et une collecte d'informations ou des données fiables nécessaires à l'étude auprès des acteurs clés ;
- Les outils de collecte des données complémentaires ;
- Les outils et méthodes d'analyse des informations recueillies complémentaires ;
- Les outils de diagnostic et d'évaluation à utiliser pour cette étude ;
- Les modèles économiques ou financiers de tarification ;
- Les outils de calcul et d'estimation de la tarification ;
- Les instances de suivi des travaux chaque semaine qui correspondra à une restitution des travaux (synthétique en intégrant les éléments constitutifs), un partage des points d'attention, des points de blocage.

V. ETENDUE DES PRESTATIONS ET ACTIVITÉS

L'étude couvrira les aspects suivants :

- Le démarrage de la mission : la mission démarre à partir d'une séance de cadrage au cours de laquelle les commanditaires et le prestataire s'accordent sur les modalités d'exécution de la mission sur la base d'une note de cadrage proposée par le cabinet et s'appuyant sur l'étude existante pour une poursuite et finalisation. A l'issue de cette séance, le cabinet déposera aux commanditaires un rapport de démarrage qui intègre les préoccupations de ce dernier. Ce rapport fixera la démarche méthodologique y compris le mécanisme et les outils de collecte des données complémentaires, le plan et le chronogramme de réalisation des travaux, les moyens à mobiliser, les méthodes, les modèles et les outils de traitement et d'analyse de données complémentaires. Le rapport de démarrage sera soumis pour validation aux commanditaires (ADPME/TechnoServe) ;
- La collecte des données complémentaires : à cette étape, le cabinet met en œuvre son plan de collecte et collecte les données auprès des différentes cibles afin de compléter, ajuster et/ou corriger les données existantes ;
- L'élaboration des rapports : cette étape consacre la production des différents rapports et livrables attendus.

VI. CALENDRIER DES TRAVAUX, PRODUCTION ET VALIDATION DU RAPPORT

La mission devra être réalisée sur une durée de soixante (60) jours calendaires, à compter de la date de la séance de cadrage. Le Cabinet devra proposer sur cette base, si son dossier est retenu, un chronogramme d'exécution détaillé des activités et des livrables.

Le chronogramme et la méthodologie seront finalisés lors de la réunion de cadrage.

Conformément aux livrables attendus des Termes de Référence (TdRs) de cette mission, les livrables intermédiaires sont à produire par le prestataire et à faire valider par les mandataires.

Au terme de sa mission, le cabinet devra reprendre, compléter et soumettre un rapport final de clôture de la mission au commanditaire pour validation.

La version provisoire dudit rapport doit être déposée en quatre (04) copies dont un original et une (01) version fichier sur clé USB. Le rapport provisoire devra être livré au plus tard une (01) semaine après la mission.

Les mandataires procéderont aux amendements et à la validation du rapport sous réserve de la prise en compte des amendements. Le cabinet devra intégrer tous les commentaires et suggestions des mandataires. La version définitive du rapport doit être déposée en autant de copies dont un (01) original et une (01) version fichier sur clé USB. Le rapport définitif devra être livré au plus tard une (01) semaine après les amendements.

VII. SUPERVISION DE LA MISSION

Les activités de suivi administratif et de contrôle technique de la mission relèvent de la responsabilité des commanditaires. A cet effet, pour le suivi administratif et technique, il sera mis en place, par les commanditaires, un comité de suivi dans le but de s'assurer de la mise en œuvre effective de toutes les activités contenues dans le cahier des charges du prestataire. Le comité supervisera physiquement tout le processus depuis la séance de cadrage jusqu'à la validation du rapport final de clôture de mission. Le cabinet travaillera donc sous la supervision dudit comité. Pour ce faire, il sera de la responsabilité du cabinet d'organiser et d'animer les séances hebdomadaires de 1 heure maximum pour partager l'état d'avancement de la mission et de restituer de façon synthétique les travaux réalisés pour atteindre progressivement l'objectif de l'étude. Après chaque instance, un compte rendu sera rédigé par le cabinet pour synthétiser les points retenus, les observations, les recommandations pour appuyer le cabinet dans la finalisation de l'étude.

VIII. DONNÉES, SERVICES ET INSTALLATIONS A METTRE A LA DISPOSITION DU CABINET

La présente mission sera déroulée selon les conditions et délais contractuels. Les commanditaires fourniront au prestataire tous les outils, ressources et informations dont ils disposent et qui seraient utiles et nécessaires à la bonne exécution de cette mission.

Les charges liées à la logistique et aux opérations découlant de cette mission seront entièrement supportées par le cabinet qui sera retenu à l'exception de celles relatives aux interventions des équipes des commanditaires.

Livrables

Les livrables attendus de la mission sont : i) supports de présentation hebdomadaire permettant une restitution de l'état d'avancement du projet (format : PowerPoint et maximum 8 pages synthétiques), ii) comptes rendu de fin de séance de restitution (format : liste à puces mail synthétisé dans un email), iii) rapport provisoire et final, de 40 pages maximums sans les annexes, (tous deux en quatre (04) copies dont un original et une (01) version fichier sur clé USB) comprenant :

- Un diagnostic multipartite sur le contexte de la tarification des services d'appui à l'entrepreneuriat au Bénin pour les MPME ;
- Un répertoire des types de services requis par les entreprises ainsi que les types de livrables attendus à la fin de chaque service rendu ;
- Une analyse des ressources financières que les MPME seraient capables d'allouer au financement de services (de qualité) d'appui à l'entrepreneuriat ;
- Une proposition de mécanismes de tarification et de paiement adaptés aux SAE et aux MPME ;
- Une analyse de la situation de l'écosystème en matière de tarification des services ;
- Un plan de transition détaillé incluant des recommandations stratégiques avec des mesures d'accompagnement et un calendrier de mise en œuvre.

Date de Début Prévue

11/30/2026

Lieu de Performance

La mission et les travaux s'effectueront en République du Bénin.

Informations Supplémentaires

IX- PROFIL DU CABINET ET DU PERSONNEL CLÉ

Au regard des exigences dans la qualité du travail et des résultats attendus, la présente mission sera confiée à un cabinet international qui dispose des expériences avérées et des compétences accrues dans la réalisation des études sur la tarification ou dans les études similaires.

Le cabinet devrait avoir le profil ci-après :

- une expertise avérée en études économiques et financières ;
- une expérience dans l'accompagnement des structures d'appui à l'entrepreneuriat ;
- la capacité à réaliser des enquêtes et des consultations auprès de divers acteurs ;
- une expérience en modélisation financière et analyse d'impact.

Le cabinet doit présenter une équipe pluridisciplinaire composée de quatre (04) experts au profil ci-après :

1- Un Expert international en entrepreneuriat et développement des MPME, chef de mission :

- Qualifications : Diplôme Bac+5 en entrepreneuriat, gestion des MPME ou domaine connexe ;
- Expérience professionnelle : Minimum 10 ans d'expérience dans le domaine de l'entrepreneuriat et le développement des MPME, avec une connaissance approfondie des écosystèmes entrepreneuriaux en Afrique, notamment au Bénin ; Fournir 03 preuves d'expérience.
- Compétences : Analyse des besoins des entrepreneurs, développement de programmes d'accompagnement, compréhension des dynamiques de marché pour les MPME.

2- Un Expert en tarification et modèles économiques, consultant associé

- Qualifications : Diplôme Bac+5 en économie, statistique, gestion, finance, ou domaine connexe.
- Expérience professionnelle : Minimum 10 ans d'expérience dans la conception et la mise en œuvre de stratégies de tarification pour les services, idéalement dans le contexte des services de soutien aux entreprises. Fournir 04 preuves d'expérience.
- Compétences : Développement de modèles de tarification, analyse des coûts et des bénéfices, élaboration de stratégies de transition de la gratuité vers la tarification.

3- Un Expert en gestion du changement, consultant associé

- Qualifications : Diplôme Bac+5 en gestion, psychologie organisationnelle, ou domaine connexe
- Expérience professionnelle : Minimum 10 ans d'expérience pratique en gestion du changement organisationnel, particulièrement dans les contextes de transition du modèle de financement. Fournir 03 preuves d'expérience.
- Compétences : Gestion des parties prenantes, communication du changement, formation et support pour l'adoption de nouveaux modèles.

4- Un Expert en recherche et analyse de données, consultant associé

- Qualifications : Diplôme Bac+5 en statistiques, économie, ou domaine connexe.
 - Expérience professionnelle : Minimum 10 ans d'expérience dans la conduite de recherches quantitatives et qualitatives, analyse de données et présentation de résultats de recherche. Fournir 03 preuves d'expérience.
 - Compétences : Collecte de données, analyse statistique, rédaction de rapports de recherche, élaboration de recommandations basées sur des données probantes.
- Toutes les missions réalisées précédemment et présentées par le personnel clé devront disposer d'attestations de bonne fin d'exécution et fournies dans l'offre technique).

X- INSTRUCTIONS AUX SOUSMISSIONNAIRES

Chaque cabinet intéressé par les présents TDR devra soumettre les documents suivants (en français) :

● L'offre technique **en 10 pages maximum**

L'offre technique doit être un seul fichier, de 10 pages maximum (non inclus les pièces administratives) comprenant une brève présentation du prestataire, une brève description de la compréhension des objectifs et résultats de la mission, les commentaires sur les TDR, la méthodologie de mise en œuvre de la mission, un chronogramme d'intervention, l'équipement nécessaire, les curricula vitae des Consultants, diplômes et attestations de bonne fin d'exécution.

Membres de l'équipe de consultants

Profils requis pour l'équipe de consultants	Points attribués à chaque consultant
Un expert international en entrepreneuriat et développement des MPME, chef de mission (voir section IX pour détails)	16 points (04 points pour le diplôme et 03 points pour chaque preuve d'expérience)
Un expert en tarification et modèles économiques, consultant associé 1 (voir section IX pour détails)	08 points (02 points pour le diplôme et 02 points pour chaque preuve d'expérience)
Un expert en gestion du changement, consultant associé 2 (voir section IX pour détails)	08 points (02 points pour le diplôme et 02 points pour chaque preuve d'expérience)
un expert en recherche et analyse de données consultant associé 3 (voir section IX pour détails)	08 points (02 points pour le diplôme et 02 points pour chaque preuve d'expérience)

● L'offre financière

Elle devra indiquer en détail, le budget de la prestation (honoraires des consultants proposés par étape, les frais de secrétariat, de déplacement, de communication et autres frais) en XOF. Fournir pour chaque catégorie de coût, une description appropriée.

Modèle d'offre financière

N°	Désignation	Unité	Quantité	Prix Unitaire	Montant total
1	Honoraires Chef de mission	Homme jour			
2	Honoraires Consultant associé 1	Homme jour			
3	Honoraires Consultant associé 2	Homme jour			
4	Honoraires Consultant associé 3	Homme jour			
5	Frais d'enquête terrain complémentaire	Homme jour			
6	Secrétariat (édition rapport et autres documents)	Unité			
7	Déplacement	Voyage			
8	Communication	Forfait			
9	Autre frais (à préciser)	Forfait			
	TOTAL HT				

NB : Les dossiers de candidature sont à soumettre par voie électronique à l'adresse indiquée dans l'avis de recrutement au plus tard à la date limite spécifiée. TechnoServe se réserve le droit de solliciter des informations complémentaires et de rejeter toute candidature ne satisfaisant pas aux exigences minimales des présents TDR (nombre de pages et ordre de soumission des pièces).

Soumettre uniquement les attestations de bonne fin d'exécution pertinentes au regard de la présente mission. Toute offre ne respectant pas cette consigne pourrait être pénalisée conformément à la procédure d'évaluation.

XI- PROCESSUS DE SELECTION

Le processus de sélection de l'attributaire se fera suivant plusieurs étapes à savoir :

- 1- Présélection basée sur l'étude des offres techniques reçues;
- 2- Interviews par visioconférence des soumissionnaires retenus à l'issue de la phase de présélection;
- 3- Évaluation finales des offres présélectionnées.

Instructions pour la Réponse

Pour garantir la prise en compte, toutes les réponses doivent être soumises avant le **10/30/2026**, 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+RQ10956@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
Liste des pièces et conditions TNS	Download

Critères de Sélection

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

Critères	Points Maximaux
Profil de l'équipe d'Experts (Expert international en entrepreneuriat et développement des MPME: 16 pts, Expert en tarification et modèles économiques : 08 pts, Expert en gestion du changement: 08 pts, Expert en recherche et analyse de données: 08 pts)	40
Offre financière détaillée	25

Critères	Points Maximaux
Performance en entretien	20
Compréhension de la mission et chronogramme d'exécution	15