

# Demande de Propositions

## Sélection pour le recrutement d'un consultant en vue du suivi terrain des activités des sous-réциpiendaires du projet BeniBiz

**Numéro de Référence :** RQ7835  
**Date de Publication :** 05/29/2025  
**Date Limite pour les Réponses :** 06/20/2025

### Contexte

Avec l'appui financier des gouvernements néerlandais et suisse au Bénin, le projet BeniBiz de TechnoServe a clôturé sa première phase en août 2022, et a démarré sa deuxième phase en septembre 2022, avec l'appui financier d'un troisième bailleur l'Union Européenne. Le projet BeniBiz continue d'accompagner les jeunes femmes et hommes du Bénin pour l'accélération de la création et de la croissance des entreprises et le renforcement des capacités des acteurs clés de l'écosystème entrepreneurial béninois. Lors de sa première phase, le projet BeniBiz a accompagné plus de 5.600 jeunes entrepreneurs qui ont en moyenne augmenté leur chiffre d'affaires de +198%, tous secteurs confondus. La deuxième phase accompagne plus de 100.000 jeunes entrepreneurs dans les 12 départements du Bénin, entre 2022 et 2027. Dans le cadre de la mise en œuvre du projet BeniBiz 2.0, TechnoServe a mis en place des partenariats de sous-subvention avec des organisations locales dont le rôle est de donner aux primo et micro entrepreneurs de certaines localités dans le département de l'Atacora et de l'Alibori des appuis dans la perspective d'élargir le périmètre d'action du projet.

Depuis Septembre 2022, TechnoServe met en œuvre au Bénin la deuxième phase du projet BeniBiz pour l'appui à l'entrepreneuriat de subsistance, à la croissance des entreprises établies et à l'amélioration et l'adaptation des offres des structures de soutien aux besoins des entrepreneurs béninois. Dans sa stratégie d'intervention, le projet BeniBiz 2.0 a deux (02) approches : l'approche directe à travers l'appui aux entreprises sur les volets i) entreprises de subsistance, ii) micro entreprises ; iii) petites entreprises ; iv) micro-détaillants de produits nutritionnels ; v) entreprises vertes et l'approche écosystémique/ indirecte à travers la facilitation de l'accès aux compétences, au financement, aux marchés puis à l'information.

Dans le cadre de la mise en œuvre des activités de l'approche directe et dans le but de mettre à échelle les effets de son intervention, l'équipe du projet collabore avec des partenaires locaux pour l'accompagnement des primo et micro entrepreneurs dans les communes de Boukoubé, Coby, Kérou, Kouandé, Matéri et Tanguiéta dans l'Atacora et dans les communes de Banikoara, Karimama, Malanville, Segbana dans le département de l'Alibori. Ces entrepreneurs sont donc accompagnés par des organisations locales partenaires suivant la méthodologie d'accompagnement de TechnoServe.

### Portée des Travaux

Dans le souci de s'assurer que l'accompagnement des entrepreneurs est fait suivant les exigences de la méthodologie et que les résultats sur le terrain sont à la hauteur des objectifs convenus avec les organisations partenaires, TechnoServe lance le recrutement d'un consultant pour le suivi sur le terrain des activités et des résultats enregistrés par les organisations partenaires en charge de l'accompagnement des entrepreneurs dans les communes suscitées. La mission se fera suivant les objectifs, les résultats attendus, la méthodologie, le chronogramme ci-après.

### Objectifs de la mission

- Suivre l'exécution de certaines formations pour statuer sur l'application correcte de la méthodologie CREATE ;
- Suivre l'effectivité de la mise en place de fonds boost ;
- Suivre la mise en œuvre des plans d'affaires pour les primo entrepreneurs et des plans de croissance pour les micro - entrepreneurs.

### Résultats attendus

A l'issue de cette mission de consultation, les résultats suivants sont attendus :

- Les formations au profit des entrepreneurs accompagnés sont suivies dans les localités où elles sont en cours et une évaluation/appréciation est faite sur le niveau d'appropriation de la méthodologie et du contenu par les coachs ;
- Le niveau de mise en œuvre des plans d'affaires est évalué ;
- Le niveau de respect des engagements d'épargne (pour le renouvellement de fonds de roulement) pris par les entrepreneurs bénéficiaires de fonds boost est évalué ;
- La disponibilité de la version papier ou soft des plans de croissance est vérifiée et leur mise en œuvre est appréciée.

### Étapes, tâches, résultats et livrables attendus

La mission se fera suivant des étapes prédéfinies et pour chaque étape, les tâches, les résultats et les livrables attendus du consultant sont tels que précisés dans le tableau ci-après :

ETAPES	TÂCHES	RÉSULTATS	LIVRABLES
Briefing des sous-réceptaires par le consultant	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Rencontrer chaque sous-réceptaire en amont de chaque suivi dans la zone d'intervention du sous-réceptaire ;</li> <li>- Mise en contact du consultant avec les coachs intervenant dans les communes</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Le consultant est mis en contact avec les coachs qui interviennent sur le terrain ;</li> </ul>	Un compte-rendu envoyé par mail à l'équipe de TechnoServe (le sous-réceptaire en copie) de la tenue de la séance de briefing avec chaque sous-réceptaire précisant les participants, la date, le lieu et les points d'observations essentiels du sous-réceptaire
Première série de suivi	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Suivre le niveau de qualité des formations au profit d'un échantillon d'entrepreneurs suivant la méthodologie CREATE de TechnoServe au niveau de l'intervention dans l'Atacora ;</li> <li>- Relever éventuellement les besoins d'adaptation à la cible ou au milieu de la pratique de la méthodologie ;</li> <li>- Suivre la situation de la mise en place de fonds boost au niveau des entrepreneurs Track0 cohorte 1 dans le cadre de l'intervention dans la zone Atacora ;</li> <li>- Suivre l'état de mise en œuvre des plans d'affaire Track0 et des plans de croissance Track1 pour la cohorte 1.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Une évaluation objective du respect du plan de cours par les coachs formateurs est fournie ;</li> <li>- Une analyse en terme d'orientations et d'éléments d'amélioration pour une meilleure application du CREATE est fournie ;</li> <li>- Un état de la mise en œuvre des plans d'affaires et plan de croissance dans la zone Atacora est établi.</li> </ul>	Point d'étape (à envoyer par mail) à fournir à l'équipe de TechnoServe suivant le canevas retenu
Deuxième série de suivi	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Suivre le niveau de qualité des formations au profit des entrepreneurs suivant la méthodologie CREATE de TechnoServe au niveau de l'intervention dans l'Alibori</li> <li>- Relever éventuellement les besoins d'adaptation à la cible ou au milieu de la pratique de la méthodologie</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Une évaluation objective du respect du plan de cours par les coachs formateurs est fournie ;</li> <li>- Une analyse en terme d'orientations et d'éléments d'amélioration pour une meilleure application du CREATE est fournie</li> </ul>	Point d'étape (à envoyer par mail) à fournir à l'équipe de TechnoServe suivant le canevas retenu
Troisième série de suivi	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Suivre la situation de la mise en place de fonds boost au niveau des entrepreneurs Track0 cohorte 1 dans l'Alibori et Track0 cohorte 2 dans l'Atacora ;</li> <li>- Suivre l'état de mise en œuvre des plans d'affaire Track0 cohorte 1 dans l'Alibori et Track0 cohorte 2 dans l'Atacora ;</li> <li>- Suivre l'état de mise en œuvre des plans de croissance Track1 cohorte 2 dans l'Atacora.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Un état de la mise en œuvre des plans d'affaires et plans de croissance dans l'Alibori et dans l'Atacora est établi.</li> </ul>	Point d'étape (à envoyer par mail) à fournir à l'équipe de TechnoServe suivant le canevas retenu
Débriefing des sous-réceptaires par le consultant	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Présenter à chaque sous-réceptaire les conclusions à l'issue de chaque suivi dans sa zone</li> </ul>	Chaque sous-réceptaire a pris connaissance des constatations de terrain à l'issue de chaque suivi	Un compte-rendu envoyé par mail à l'équipe de TechnoServe (le sous-réceptaire en copie) de la tenue de la séance de débriefing avec chaque sous-réceptaire précisant les participants, la date, le lieu et les points d'observations essentiels du sous-réceptaire
Dépôt du rapport de mission	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Soumettre un rapport provisoire ;</li> <li>- Recueillir les observations et recommandations de l'équipe de TechnoServe ;</li> <li>- Intégrer les recommandations ;</li> <li>- Présenter en séance plénière le rapport final ;</li> <li>- Soumettre le rapport final de la mission</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Le rapport final de la mission est déposé et accepté par TechnoServe</li> </ul>	Dépôt du rapport final et de tous les outils de suivi.

### Approche méthodologique

La mission de consultation se fera suivant une méthodologie qui permet de définir le choix des communes à visiter, le choix des classes de formation à visiter et le choix des bénéficiaires à visiter dans les communes.

Choix des communes

Les interventions sont mises en œuvre dans 10 communes (06 dans le département de l'Atacora et 04 communes dans le département

de l'Alibori) et dans le cadre de cette mission de consultation, le suivi se fera sur l'intégralité de la zone donc dans les onze (11) communes que sont : Banikoara, Boukombé, Cobly, Karimama, Kérou, Kouandé, Malanville, Matéri, Ségbana, Tanguiéta.

Choix des classes de formation à visiter

L'ensemble de l'intervention est fait de vingt (20) classes de formation d'entrepreneurs du volet Track 0 et de deux (02) classes de formation de micro entrepreneurs (Track1) réparties sur toute la zone. La mission de consultation visitera les 02 classes de formation Track1 à Boukombé et à Kouandé et visitera également une (01) classe de formation d'entrepreneurs du Track0 par commune tirée aléatoirement soit neuf (09) classes de formation Track0.

Choix des entrepreneurs à visiter

Pour avoir un choix plus réaliste d'entrepreneurs à visiter, les sous-réceptaires feront au préalable un travail de classification des entrepreneurs suivant des critères de performance économique et d'adoption des pratiques de gestion. On distinguera ainsi pour le portefeuille de chaque coach, une classification en 03 catégories : i) entreprises performantes ; ii) entreprises à performances moyennes ; iii) entreprises à faibles performances. Trois (03) entreprises réparties dans ces catégories seront tirées aléatoirement et visitées dans chaque commune aussi bien sur le volet Track0 que sur le volet Track1. La mission visitera donc 06 entrepreneurs du Track1 et 27 entrepreneurs du Track0.

## Livrables

A l'issue de la mission de suivi, les livrables suivant sont attendus du consultant :

- 03 points d'étapes à la fin de chaque série de suivi ;
- 03 mails de compte-rendu de briefing avec chaque sous-réceptaire adressés à l'équipe de TechnoServe à des adresses à préciser avec en copie à chaque fois le sous-réceptaire concerné ;
- 03 mails de compte-rendu de débriefing avec chaque sous-réceptaire adressés à l'équipe de TechnoServe à des adresses à préciser avec en copie à chaque fois le sous-réceptaire concerné ;
- Rapport provisoire puis un rapport final à l'issue de la mission ;
- Document de présentation des critères objectifs pour le choix des success stories ;
- Formulaire de suivi du niveau d'appropriation des guides de formation ;
- Formulaire de suivi de l'état de mise en œuvre des plans d'affaires ;
- Formulaire de suivi de l'existence et du respect du plan d'épargne par les bénéficiaires de fonds boost.

## Date de Début Prévue

07/21/2025

## Lieu de Performance

### Lieux et planning

La mission de terrain, conformément aux objectifs qui sont fixés, est prévue pour durer cinquante-cinq (55) jours répartis en trois (03) séries de suivi sur la période de Juin 2025 à Avril 2026. Le tableau suivant précise l'organisation des séries de suivi et les activités préalables.

SUIVI	LOCALITÉS	NOMBRE DE JOURS PRÉVUS
<b>1ère série de suivi</b> : suivi des formations Track0 et Track1 cohorte 2 et suivi de mise en œuvre de plans d'affaires et plans de croissance Track 0 et Track1 cohorte 1 (Atacora)	Boukombé, Cobly, Matéri, Tanguiéta, Kouandé, Kérou	18 Jours
<b>2ème série de suivi</b> : suivi des formations Track0 Cohorte 1 (Alibori)	Banikoara, Ségbana, Karimama, Malanville	12 Jours
<b>3ème série de suivi</b> : suivi des entrepreneurs T0&T1 cohorte 2 (Atacora) et T0 cohorte 1 (Alibori)	Boukombé, Cobly, Matéri, Tanguiéta, Kouandé, Kérou, Banikoara, Ségbana, Karimama, Malanville	25 Jours

## Informations Supplémentaires

### Instructions et profil des soumissionnaires

La mission pourra être exécutée par un consultant individuel qui devra soumettre les documents suivants en français :

L'offre technique (70 points) :

● L'offre technique doit être présentée en 10 pages maximum hormis les pièces administratives et les attestations de bonne fin d'exécution. L'offre technique doit comprendre :

- Une brève présentation du consultant, une brève description de la compréhension des objectifs et résultats de la mission (10 points),
- La méthodologie de mise en œuvre de la mission, un chronogramme d'intervention, l'équipement nécessaire (15 points)
- Le curriculum vitae, diplômes et attestations de bonne fin d'exécution du consultant soumissionnaire.

● Profil du Consultant recherché :

Le consultant soumissionnaire doit disposer des compétences suivantes :

Titre	Détail du profil	Points
Un consultant soumissionnaire	- Avoir au moins un niveau BAC+3 en Gestion, Economie, Agronomie, Gestion de projets ou tout autre domaine pertinent.	05 points
	- Avoir au moins cinq (05) ans d'expériences dans l'accompagnement entrepreneurial	10 points
	- Avoir des expériences comme maître formateur sur l'approche CREATE	10 points
	- Avoir réalisé des missions de supervisions des sessions de formation puis des missions de suivi du niveau de mise en œuvre des plans d'affaires ou plans de croissance	10 points maximum  (2.5 points par attestation fournie)
	- Justifier de compétences en évaluation de performances et de rentabilité de projets d'entreprise	10 points

Le consultant soumissionnaire :

- Doit par ailleurs avoir une parfaite maîtrise du français ;
- Doit avoir une bonne capacité rédactionnelle et de communication ;
- Doit parler au moins une des langues locales de l'Atacora-Ouest (Bariba - Dendi - Ditamari - Biali - M'bèlmè) et/ou de l'Alibori (Bariba - Dendi - Peulh - Gourmantché).
- Pour les langues que le consultant ne comprend pas, il doit se faire appuyer dans chaque zone où ces langues sont parlées par un traducteur choisi par lui sur la base des aptitudes linguistiques de ce dernier.

NB : Le consultant doit donner la preuve de l'obtention des diplômes et de l'acquisition des expériences en fournissant les copies de diplômes et d'attestations/certificats de travail et attestation de bonne fin d'exécution.

L'offre financière (30 points) :

L'offre financière doit indiquer comme le montre le modèle ci-après : le coût global (Hors taxes) de la mission, avec une description détaillée de toutes les charges y afférentes à savoir les honoraires, les frais de déplacement, de fournitures, de secrétariat/rapportage, de transport, de communication.

N°	Désignation	Unité	Quantité	Prix Unitaire	Montant
<b>HONORAIRES</b>					
1	Honoraires du consultant	Homme jour			
	<b>Honoraires total du consultant</b>	Homme jour			

NB : Le terme "consultant " au genre masculin est utilisé au sens neutre et désigne les femmes autant que les hommes dans le présent document.

## Instructions pour la Réponse

Pour garantir la prise en compte, toutes les réponses doivent être soumises avant le **06/20/2025**, 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+RQ7835@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
Termes de références	<a href="#">Download</a>
Liste des pièces et conditions TNS	<a href="#">Download</a>

## Critères de Sélection

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

Critères	Points Maximaux
Profil du Consultant: Diplôme et années d'expérience professionnelles, preuves d'expériences similaires (cf Termes de Références)	35
Offre financière	30
Compréhension de la mission et méthodologie de mise en œuvre de la mission	25

**Critères****Points  
Maximaux**

Expériences comme maître formateur sur l'approche CREATE

10