



MINISTÈRE  
DU COMMERCE, DE  
L'INDUSTRIE ET DE LA  
PROMOTION DES PME

**CÔTE D'IVOIRE PME**

REPUBLIQUE DE COTE D'IVOIRE

Union-Discipline-Travail



---

---

## **TERMES DE REFERENCES**

---

---

**FORMATION DE 1 000 BENEFCIAIRES DU  
FASI PAR LOT DE 200  
RECRUTEMENT DE 05 CONSULTANTS  
(FIRMES OU CABINETS) EN VUE DE LA  
FORMATION**

---

**AMI FASI 2023**

**OCTOBRE 2023**

## **I. CONTEXTE ET JUSTIFICATION**

Comme dans la plupart des économies en développement, le secteur informel continue de jouer un rôle essentiel dans l'économie ivoirienne, notamment dans la création d'emplois et l'inclusion des populations au développement économique et social. En Côte d'Ivoire, le secteur informel offre plus de 89,4% des emplois (ERI-ESI,2017). Ce secteur est un acteur pourvoyeur de richesses et moteur de la croissance économique. Bien qu'ils impliquent une frange importante de la population dans le développement économique et social, la plupart des emplois créés restent précaires et peu modernes.

En outre, le fait d'être dans le secteur informel prive ces acteurs de plusieurs opportunités existant dans l'économie formelle, notamment l'accès à la formation de qualité, l'accès aux marchés publics et privés, la possibilité d'exporter des produits et d'avoir des partenaires d'affaires tant nationaux qu'internationaux, ainsi que l'accès aux crédits bancaires et autres mécanismes de financement. Eu égard aux enjeux, il est apparu donc crucial d'accélérer l'encadrement du secteur informel afin de garantir la durabilité des activités et la modernisation des emplois.

Ainsi, pour favoriser une plus grande implication des populations dans le processus de développement pour une croissance économique et sociale inclusive et un partage des fruits de la prospérité retrouvée, le Gouvernement a pris, le 21 juin 2017, le décret n°2017-409 portant modalités d'acquisition et de perte du Statut de l'Entrepreneur. Ce décret vise à faciliter l'intégration des acteurs du secteur informel dans l'économie formelle et favoriser le développement de leurs activités.

Par ailleurs, en vue d'atténuer l'impact négatif de la pandémie de la Covid-19 sur les activités économiques et les populations vulnérables, le Gouvernement ivoirien a initié, depuis 2020, un Plan de Soutien Economique, Social et Humanitaire avec plus spécifiquement pour le secteur informel, la mise en place du Fonds d'Appui aux Acteurs du Secteur Informel (FASI). En plus de favoriser l'accès des acteurs du secteur informel au crédit, le FASI vise à mettre en place un mécanisme de formation et de suivi des acteurs du secteur informel. En outre, parmi les avantages dont bénéficient les entrepreneurs, l'on note l'accès à la formation.

La société d'Etat Côte d'Ivoire PME dont la mission principale est la mise en œuvre de la Stratégie Nationale de développement des Entrepreneurs, des Startup, PME et ETI ainsi que de leur écosystème, est l'institution publique en charge d'opérationnaliser le Statut de l'Entrepreneur.

C'est dans ce contexte qu'elle lance cet Appel à Manifestation d'Intérêt en vue du recrutement de 05 consultants (firmes ou Cabinets) dans le cadre de l'appui à la professionnalisation et à la formalisation des acteurs du secteur informel par le renforcement de leurs capacités.

## **II. OBJECTIFS**

L'objectif général visé par ces termes de référence est le recrutement de consultants en vue de la conception et la mise en œuvre d'un parcours d'accompagnement au profit des bénéficiaires du projet.

De façon spécifique, il s'agira de :

- Proposer un contenu aux différents modules de renforcement de capacité retenus dans le cadre du projet ;
- Proposer un kit d'outils pour l'appropriation des pratiques apprises par les bénéficiaires ;
- Dispenser les modules retenus dans le cadre du projet ;
- Evaluer le niveau d'appropriation des apprenants.

## **III. RESULTATS**

Les résultats attendus à la suite de cette formation sont les suivantes :

- Des outils de formation sur les thématiques retenues sont disponibles ;
- Les capacités managériales et techniques de 1000 bénéficiaires du FASI sont renforcées.

## **IV. CONTENU DE LA FORMATION ET BUDGET**

Les capacités des apprenants seront renforcées suivant les modules ci-dessous :

<b>MODULES</b>	<b>DUREE EN JOUR</b>	<b>EFFECTIF TOTAL</b>	<b>NOMBRE DE GROUPES</b>
<b>Module 1</b> : Moi, chef d'entreprise et pilotage de mon entreprise	1	1 000	5 groupes de 40 personnes chacun (lot de 200)
<b>Module 2</b> : La maîtrise de mes finances et l'augmentation de mes ventes	1		
<b>Module 3</b> : Mes relations avec l'administration et la formalisation de mon entreprise	1		

## **V. INDICATEURS DE SUCCES**

Une évaluation à trois niveaux se fera à chaque session pour mesurer le degré de satisfaction globale de la formation :

- 1- Evaluer la satisfaction en rapport avec la pédagogie de la formation (niveau de difficulté, rythme, durée...)
- 2- Evaluer les acteurs de la formation (leurs compétences, les interactivités, les échanges de groupes...)
- 3- Evaluer l'organisation de la formation (les informations sur la formations, date et horaires, localisation du lieu...)

## **VI. METHODOLOGIE**

### **1. Stratégie d'intervention**

Les 1000 bénéficiaires seront formés en matinée de 09h à 13h, par lot de 200 à raison de 5 groupes de 40 personnes par cabinet, sur 3 modules durant 3 demi-journées. Dans un contexte dynamique d'études de cas pratiques, les bénéficiaires devront accepter de participer activement aux sessions qui seront mises sur pied pour leur permettre d'échanger leur expérience et leur vécu avec l'animateur et les autres stagiaires. Tous les participants disposent de cahiers de formation présentant les contenus diffusés, ainsi que les exemples, les cas, les fiches techniques et les mises en situation utilisées pour illustrer les différents scénarii.

### **2. Méthode andragogique**

Le présent projet adoptera une approche didactique très active faisant appel à des méthodes participatives, par l'intégration d'un engagement vers l'action et s'appuyant sur :

- Les Brainstormings ;
- Les ateliers ;
- Les études de cas pratiques ;
- Les exercices ;
- Les travaux pratiques ;
- Les témoignages d'expériences ;
- Les consultations individuelles ;
- Les jeux de rôle.

### **3. Documentation et supports**

- Manuel de formation comprenant les aspects théoriques et les exercices pratiques ;
- Support Power Point ;
- Outils de gestion administrative, financière et commerciale ;
- Vidéo projecteur ;
- Cahier de formation ;
- Stylos ;
- Paper bord, markers.

## **VII. DUREE DE LA MISSION**

La mission se déroulera sur une période de 2 mois incluant les périodes de reportages. Le consultant produira un rapport de fin de mission pour chaque module en version physique et en version électronique en format Word, PowerPoint et PDF. Ce rapport devra être produit au plus tard deux (2) semaines après chaque mission. Les modalités de paiement seront discutées et précisées lors de la négociation avec le consultant.

## **VIII. PROFIL DU CABINET**

### **4-1 Qualification du cabinet de consultants**

Le cabinet de consultant devra :

- Être un cabinet légalement constitué ;
- Être habilité par le FDFP ;
- Justifier d'au moins deux (2) années d'expériences confirmées et pertinentes dans le domaine de la formation et de l'accompagnement des TPE/PME ;
- Justifier d'au moins une (1) expérience dans l'accompagnement de TPE en Afrique de l'Ouest.
- Avoir au moins une (1) expérience dans la formation avec une organisation publique nationale.

### **4-2 Profil du personnel du Cabinet pour la mission :**

Le Cabinet proposera une équipe, non limitative, d'au moins trois (3) membres, composée d'un (1) :

- Expert en management des organisations : Chef de mission ;
- Expert en vente ou marketing ;
- Expert en Finances et/ou Comptabilité.

**Qualification de l'équipe de consultants :**

<b>Désignation des experts clé</b>	<b>Formation</b>	<b>Expérience spécifique au cours des cinq (5) dernières années</b>
<b>Expert en management des organisations : Chef de mission formation</b>	Diplôme supérieur (BAC + 4/5) en science de gestion, en entrepreneuriat, en économie du développement ou de tout autre diplôme équivalent et justifiant au moins dix (10) années d'expériences en entrepreneuriat, en appui au secteur privé ou aux PME.	<ul style="list-style-type: none"><li>• Avoir une bonne expérience de l'écosystème entrepreneuriale et du secteur privé en Côte d'Ivoire ;</li><li>• Avoir réalisé au moins cinq (5) formations en entrepreneuriat en Côte d'Ivoire et/ou à l'international ;</li><li>• Avoir une maîtrise des outils de diagnostic d'entreprises, de développement d'entreprises et d'accompagnement des entreprises.</li></ul>

<b>Désignation des experts clé</b>	<b>Formation</b>	<b>Expérience spécifique au cours des cinq (5) dernières années</b>
<b>Expert en vente ou marketing</b>	Diplôme supérieur (BAC + 4/5) en gestion commerciale, en vente, en marketing ou de tout autre diplôme équivalent et justifiant au moins cinq (05) années d'expériences en tant que responsable d'une section vente.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Avoir une bonne expérience de l'écosystème entrepreneuriale et du secteur privé en Côte d'Ivoire ;</li> <li>• Avoir réalisé au moins cinq (5) formations en vente en Côte d'Ivoire et/ou à l'international ;</li> <li>• Avoir une maîtrise des outils de gestion de la force de vente</li> </ul>
<b>Expert en Finances et/ou Comptabilité</b>	Diplôme supérieur (BAC + 4/5) en science de gestion, en finance, en fiscalité, ou de tout autre diplôme équivalent et justifiant au d'au moins (05) années d'expériences en appui au secteur privé ou aux PME.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Avoir une bonne expérience de l'écosystème entrepreneuriale et du secteur privé en Côte d'Ivoire ;</li> <li>• Avoir réalisé au moins cinq (5) missions de structuration fiscale de TPE Côte d'Ivoire et/ou à l'international ;</li> <li>• Avoir réalisé au moins 05 missions de formation en finance et comptabilité au profit de PME ivoiriennes</li> </ul>

Par ailleurs, le consultant (cabinet ou firme) pourra utiliser en plus des experts ci-dessus mentionnés, du personnel d'appui pour le soutien technique et administratif. Les curriculum vitae de ce personnel de soutien ne seront pas examinés au moment de l'évaluation des offres. Leurs coûts devraient donc être intégrés directement dans ceux des experts principaux.

## **IX. DOSSIER DE CANDIDATURE**

- Une lettre de proposition signée et cachetée par le représentant dûment habilité du cabinet ;
- Les justificatifs de l'expérience du cabinet (attestations de bonne exécution pour les missions similaires) ;
- La Fiche de projet démontrant les expériences détaillées concernant l'exécution de missions similaires en Côte d'Ivoire et/ou à l'étranger.
- Les CV signés du personnel proposé par les intéressés et le 1<sup>er</sup> responsable du cabinet ;
- Copie des diplômes requis de chaque expert proposé ;
- Copie des attestations ou certificats de travail afférents aux expériences ;
- Copie de l'habilitation du FDFP.

NB : Pour chaque mission similaire réalisée, le consultant devra fournir les informations suivantes :

- La description de la mission et les prestations exécutées ;
- Le personnel de la mission et le dispositif d'encadrement ;
- Les références du commanditaire de la mission (Client) ;
- Le montant du contrat.

## **X. SELECTION**

Le cabinet sera sélectionné selon la méthode basée sur la Qualification du Consultant (QC). Les consultants disposant de l'expérience et des compétences requises en rapport avec la nature de la mission, seront évalués et comparés, et les consultants le plus qualifiés et expérimentés seront sélectionnés. Seuls les consultants retenus seront invités à remettre une proposition technique et financière puis, à condition que cette proposition soit conforme et acceptable, être invité à négocier le marché.

## **XI. DEPOT DES DOSSIERS**

Les candidats éligibles et intéressés sont invités à soumettre un dossier de manifestation d'intérêt rédigé en langue française, qui devra être transmis en trois (3) exemplaires, comportant les informations pertinentes indiquant qu'ils sont qualifiés pour exécuter la mission, au plus tard, le **27/10/2023** à 10 heures 00 minutes, sous pli fermé portant l'inscription : « *Manifestation d'intérêt pour le recrutement de (firmes ou cabinets) en vue de la formation de 1000 bénéficiaires du FASI par lot de 200* » ; à la salle de réception de l'incubateur de CI PME (Dreams Factory), sise à la Riviera Palmeraie, non loin du Nouveau Camp d'Akouedo, Adresse 01 BP 2941 Abidjan 01 ; Tél : +225 25 20 00 12 38 ; [company.procurement@cipme.ci](mailto:company.procurement@cipme.ci) site web : [www.cipme.ci](http://www.cipme.ci). Voir M. SORO, Spécialiste Passation des Marchés.

Les manifestations d'intérêts reçues feront l'objet d'un enregistrement sur la fiche de réception ouverte à cet effet. L'ouverture des plis aura lieu le **27/10/2023** à **10 heures 30 minutes GMT** à la salle de réception de **CI PME (Dreams Factory)**, à l'adresse sus-indiquée.

Les candidats qui souhaiteraient obtenir des renseignements peuvent s'adresser à la **Cellule de Passation des Marchés de CI PME** (Voir M. SORO Namongo, Spécialiste Passation des Marchés), à l'adresse susvisée, les jours ouvrables de **8h à 12h et de 13 h à 18h** ou à l'adresse électronique suivante : [company.procurement@cipme.ci](mailto:company.procurement@cipme.ci).

- **LOT 1** : Abobo (200 Unités de Production Informelles)
- **LOT 2** : Yopougon (200 Unités de Production Informelles)
- **LOT 3** : Gbêkê (200 Unités de Production Informelles)
- **LOT 4** : Haut Sassandra (200 Unités de Production Informelles)
- **LOT 5** : Poro (200 Unités de Production Informelles)

**ANNEXE : GRILLE D'EVALUATION**

ITEM	CRITERES	NOTE
	<b>Compétences/Expériences du Cabinet</b>	<b>20</b>
	Être un cabinet légalement constitué ( <i>le point est accordé s'il est joint le RCCM portant sur, l'accompagnement conseils et la formation</i> )	3
	Être habilité par le FDFP ( <i>le point est accordé si le cabinet présente une habilitation du FDFP à jour</i> )	3
i)	Justifier d'au moins deux (2) années d'expériences confirmées et pertinentes dans le domaine de la formation ou de l'accompagnement des TPE/Micro et PME ( <b>0 pt moins de 2 ans et 1pt par année d'expérience à partir de la 3<sup>ème</sup> année</b> )	5
	Avoir réaliser au moins une (1) mission d'accompagnement d'une cohorte de 50 TPE/Micro et PME ( <b>1 pt par expérience avec un plafond de 5 pts</b> )	5
	Justifier d'au moins une (1) expérience dans l'accompagnement de TPE/Micro et PME en Afrique de l'Ouest ( <b>1 pt par expérience avec un plafond de 5 pts</b> )	2
	Avoir au moins une (1) expérience dans la formation avec organisation publique nationale ( <b>1 pt par expérience avec un plafond de 5 pts</b> )	2
	<b>Compétences/Expériences du personnel du Cabinet</b>	<b>80</b>
	<b>Un (1) Chef de mission, Expert en management des organisations ou ingénierie de formation</b>	<b>30</b>
	Formation et Expériences Générales	7
	Diplôme supérieur (BAC + 4/5) en science de gestion, en entrepreneuriat, en économie du développement ou de tout autre diplôme équivalent ( <i>le point est accordé si le diplôme est fourni</i> )	2
	Justifier au moins dix (10) années d'expériences en entrepreneuriat, en appui au secteur privé ou aux PME ( <i>le point est accordé si le CV est bien rédigé en français signé par l'intéressé et le responsable du cabinet</i> )	5
	Expériences Spécifiques	23
	Avoir une bonne expérience de l'écosystème entrepreneuriale et du secteur privé en Côte d'Ivoire ( <i>3 pts par mission avec un plafond de 15 pts</i> )	15
	Avoir réalisé au moins cinq (5) formations en entrepreneuriat en Côte d'Ivoire et/ou à l'international ; ( <i>1 Pt par expérience avec un plafond de 5 pts</i> )	5
ii)	Avoir une maîtrise des outils de diagnostic d'entreprises, de développement d'entreprises et d'accompagnement des entreprises ( <i>1 Pt par expérience avec un plafond de 5 pts</i> )	3
	<b>Un (1) Expert en vente ou marketing</b>	<b>25</b>
	Formation et Expériences Générales	7
	Etre titulaire d'un diplôme supérieur (BAC + 4/5) en gestion commerciale, en vente, en marketing ou de tout autre diplôme équivalent ; ( <i>le point est accordé si le diplôme est fourni</i> )	2
	Justifier d'au moins (05) années d'expériences en appui au secteur privé ou aux PME ; ( <i>le point est accordé si le CV est bien rédigé en français signé par l'intéressé et le responsable du cabinet</i> )	5
	Expériences Spécifiques	18
	Avoir une bonne expérience de l'écosystème entrepreneuriale et du secteur privé en Côte d'Ivoire ; ( <i>2 pts par projet avec un plafond de 8 pts</i> )	8



Avoir réalisé au moins cinq (5) formations en vente en Côte d'Ivoire et/ou à l'international ( <i>1 Pt par expérience avec un plafond de 5 pts</i> )	5
Avoir une maîtrise des outils de gestion de la force de vente ( <i>1 pt par outils de gestion</i> )	5
<b>Un (1) Expert en Finances et/ou Comptabilité</b>	<b>25</b>
<b>Formation et Expériences Générales</b>	<b>7</b>
Etre titulaire d'un diplôme supérieur (BAC + 4/5) en science de gestion, en finance, et fiscalité, ou de tout autre diplôme équivalent ; ( <b>le point est accordé si le diplôme est fourni</b> )	2
Justifier d'au moins (05) années d'expériences en appui au secteur privé ou aux PME ; ( <i>le point est accordé si le CV est bien rédigé en français signé par l'intéressé et le responsable du cabinet</i> )	5
<b>Expériences Spécifiques</b>	<b>18</b>
Avoir une bonne expérience de l'écosystème entrepreneuriale et du secteur privé en Côte d'Ivoire ; ( <i>2 pts par projet avec un plafond de 8 pts</i> )	8
Avoir réalisé au moins cinq (5) missions de structuration fiscale de TPE Côte d'Ivoire et/ou à l'international ( <i>1 Pt par expérience avec un plafond de 5 pts</i> );	5
Avoir réalisé au moins 05 missions de formation en finance et comptabilité au profit de PME ivoiriennes ( <i>1 Pt par expérience avec un plafond de 5 pts</i> )	5
<b>Total Général</b>	<b>100</b>