



---

# PROGRAMME D'APPUI A LA STRUCTURATION DES ENTREPRENANTS

---

## AVIS À MANIFESTATION D'INTÉRÊT POUR (SERVICES DE CONSULTANT)

RECRUTEMENT CINQ (05) CONSULTANTS POUR LE  
RENFORCEMENT DE CAPACITÉS TECHNIQUES ET MANAGÉRIALES  
DE 1000 ENTREPRENANTS PAR LOTS DE 200

Référence de l'avis : AMI N° 03 SQC/PASE/2021 - Contrat N°81265191

Août 2021

## 1. 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 en termes de création d'emplois, de création de valeurs et de résilience face à la pauvreté. Toutefois, bien qu'impliquant une frange importante de la population dans le développement économique et social, la plupart des emplois créés restent précaires et peu modernes, dans un contexte de faible productivité.

En outre, les opérateurs économiques exerçant dans l'informel sont privés des opportunités existantes dans l'économie formelle, notamment 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.

Pour permettre la migration des acteurs de l'informel vers le formel, l'Etat de Côte d'Ivoire a adopté le statut de l'entrepreneur qui constitue un dispositif simplifié de formalisation des opérateurs économiques informels à travers le guichet de l'Agence CI PME.

Pour accompagner les entrepreneurs à la productivité, le Ministère de la Promotion des PME, de l'Artisanat et de la Transformation du Secteur informel a obtenu de la coopération allemande à travers la GIZ, le financement du projet d'appui à la structuration des entrepreneurs (PASE). Ce projet vise à accélérer l'opérationnalisation du statut de l'entrepreneur et favoriser la migration des acteurs du secteur informel vers l'économie formelle.

À travers le projet, il est prévu la formalisation de 10 000 entrepreneurs dont 1000 bénéficieront d'un accompagnement à l'amélioration de leur productivité et de leur pratique de gestion.

Le projet d'appui à la structuration des entrepreneurs (PASE) est structuré autour de trois composantes, à savoir :

- Une composante « Appui à la pérennisation du dispositif de gestion du Statut d'Entrepreneur »
- Une composante « Appui à la vulgarisation du Statut de l'Entrepreneur et au partenariat »
- Une composante « Appui à la productivité des Entrepreneurs »

C'est dans le cadre de la mise en œuvre des activités de ce projet que le présent AVIS A MANIFESTATION D'INTÉRÊT est lancé pour la sélection de fournisseurs de solution digitale et d'équipement de productivité au profit de mille (1000) entrepreneurs sélectionnés issus du processus de formalisation du PASE.

## 2. CONTENUS DE LA MISSION ET TACHES CLÉS

### 2.1 Contenu de la mission :

De manière générale, il s'agira pour chaque consultant sélectionné de concevoir et mettre en œuvre un programme de renforcement des capacités techniques et managériales en faveur de 200 entrepreneurs à l'issue d'un diagnostic réalisé.

### 2.2. Description des tâches

Sous l'autorité du Coordonnateur Adjoint du PASE, les consultants chargés du renforcement de capacités des 1000 entrepreneurs auront pour principales tâches de :

**2.2.1. Tâche 1 :** Dresser le portrait (fiche signalétique) et élaborer un plan d'accompagnement de six mois en fonction des observations ;

**2.2.2. Tâche 2 :** Mettre en œuvre le plan de renforcement des capacités prenant en compte notamment les aspects relatifs à la production, à la gouvernance des TPE, à la digitalisation des processus, gestion financière et comptabilité simplifiée, la gestion du personnel, techniques de vente, technique d'amélioration de la productivité, et aux questions de santé, hygiène et sécurité au travail, ou tout autre appui personnalisé révélé à l'issue du diagnostic ;

**2.2.3 Tâche 3 :** Assister les bénéficiaires dans les interactions avec les administrations intervenant dans le processus de formalisation (**Agence CI PME, CNPS, impôt, DFE, CMU...**) ;

**2.2.4. Tâche 4 :** Apporter un appui à l'appropriation des kits de gestion digitale octroyés aux entrepreneurs bénéficiaires dans le cadre du projet ;

**2.2.5. Tâche 5 :** Produire les Etats financiers et accompagner les bénéficiaires à l'analyse et l'interprétation de rapports de gestion adaptés à leur statut sur la base des informations collectées au travers des kits digitaux ;

**2.2.5. Tâche 6 :** Assurer la collecte de données auprès des entrepreneurs afin de renseigner les indicateurs du projet.

### 3. RÉSULTATS ATTENDUS ET LIVRABLES

#### 3.1 Résultats

À l'issue de la mission, chaque consultant devra atteindre les résultats ci-après :

- La fiche signalétique de chacun des 1000 bénéficiaires par lot de 200 pour chaque consultant est réalisée ;
- Un plan de renforcement des capacités pour chaque consultant est élaboré et mis en œuvre ;
- Les entrepreneurs bénéficiaires sont assistés dans les interactions avec les administrations (Agence CI PME, CMU, impôt, CNPS...) intervenant dans la gestion d'une entreprise ;
- Les entrepreneurs bénéficiaires sont assistés dans l'appropriation des outils de gestions digitaux ;
- Les bénéficiaires sont formés et accompagnés dans la production, l'analyse et l'interprétation des rapports et états financiers de gestion adaptés à leur statut ;
- Les données nécessaires pour renseigner les indicateurs du projet sont disponibles.

#### 3.2 Livrables

Les livrables de la mission sont les suivants :

- 1000 fiches signalétiques disponibles et validées ;
- 1000 plans de renforcement des capacités disponibles et validés ;
- Les outils de gestion implémentés au sein des unités de production sont disponibles et utilisés ;
- Le rapport de synthèse de la mission est disponible.

#### 3.3 ZONE ET LOGIQUE D'INTERVENTION DU PROJET

Les entrepreneurs seront regroupés à travers Cinq grandes zones géographiques, à savoir :

- la zone d'Abidjan
- la zone de San-Pedro
- la zone de Bouaké ;
- le Zone de Korhogo
- la zone de Daloa

Le nombre de bénéficiaire par zone sera fonction du poids économique de la zone, des exigences du projet notamment les potentiels du projet d'entreprise, le profil de l'entrepreneur et le secteur d'activités.

La logique d'intervention inclut à la fois un parcours commun pour l'ensemble des bénéficiaires en vue de leur permettre de maîtriser les éléments de bases de la gestion d'une unité économiques et un parcours spécifique adapté au besoin d'amélioration de la productivité de chaque bénéficiaire.

Le détail de la zone d'intervention à savoir l'étendue de la zone, les secteurs couverts seront fournis par l'équipe projet.

## 4. PROFIL ET QUALIFICATIONS DU CABINET

### 4.1 Profil et Expériences du consultant

Les consultants soumissionnaires doivent avoir au sein de leur équipe d'intervention minimalement les profils suivants :

Profils	Compétences/Expériences
Le consultant	<p>Le cabinet doit :</p> <p>Justifier d'au moins d'une expérience dans la structuration d'une cohorte de minimale de cinquante (50) micro entreprises en un seul mandat dans le contexte ivoirien ;</p> <p>Justifier d'au moins une expérience dans l'encadrement des acteurs du secteur informel.</p> <p>Avoir réalisé au minimum 1 mission d'assistance de PME en conduite du changement.</p>
Un(e) 1 chef de mission, expert(e) en structuration comptable, financière et fiscale des micro entreprises	<p>Être titulaire d'un diplôme d'expertise comptable et justifier d'au moins 7 années d'expérience ;</p> <p>Avoir réalisé en qualité d'Expert Principal une mission d'accompagnement à la structuration comptable et financière et de production d'états financiers d'une cohorte minimale de 50 micro entreprises dans le contexte ivoirien ;</p>
Un(e) 1 expert(e) en digitalisation	<p>Être titulaire d'un diplôme de l'enseignement supérieur de niveau minimum BAC+5, en informatique et tout autre diplôme équivalent ;</p> <p>Avoir 3 années d'expérience dans la transformation digitale des micro entreprises dans le contexte ivoirien ;</p> <p>Avoir réalisé au minimum deux (2) missions de transformation digitale de micro entreprises par groupes ;</p> <p>Avoir une expérience en matière d'encadrement des acteurs du secteur informel ;</p> <p>Avoir une expérience de travail dans les pays en développement et surtout en Afrique de l'Ouest et maîtriser la langue française</p>
Un(e) 1 expert(e) en technique de vente	<p>Être titulaire d'un diplôme de l'enseignement supérieur de niveau minimum BAC+5, en marketing, vente, E-commerce ou tout autre diplôme équivalent ;</p> <p>Avoir 3 années d'expérience en développement de la force de vente au sein des PME dans le contexte ivoirien ;</p> <p>Avoir réalisé au minimum deux (2) missions de structuration commerciale des micros entreprises ;</p> <p>Avoir une expérience en matière d'encadrement des acteurs du secteur informel.</p>

**NB :**

- 1- L'expérience du cabinet sera évaluée à travers les fiches projets accompagnées des Attestations de Bonne Exécution (ABE) des missions antérieures tandis que

**l'expérience du personnel sera évaluée sur la base du CV, des Diplômes et des certificats de travail fournis.**

**2- Les consultants soumissionnaires doivent être disposés à travailler dans chacune des zones d'intervention du projet**

Les critères de sélection porteront essentiellement sur l'expérience du consultant et notamment sur ses compétences/qualifications (diplôme et expérience). Les candidats disposant de l'expérience et des compétences requises en rapport avec la mission seront évalués et comparés et les 05 prestataires les plus qualifiés et expérimentés seront sélectionnés.

## 5. DURÉE DE LA MISSION

Le délai global de la prestation est de quatre (4) mois calendaires à titre indicatif, hors délai d'approbation des rapports par l'Unité de Gestion du Projet (UGP).

## 6. CONSTITUTION ET 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 : **présentation des références/expériences détaillées concernant l'exécution de missions similaires en Côte d'Ivoire et/ou à l'étranger, attestations de bonne exécution des missions réalisées, CV détaillé et signé par l'intéressé, copie du et/ou des diplômes, etc.**

**Pour chaque mission similaire réalisée, le soumissionnaire devra fournir les informations suivantes :**

- la description de la mission et les prestations exécutées ;
- les références du commanditaire de la mission (Client) ;
- le montant du contrat.

Les manifestations d'intérêts doivent être rédigées en langue française et déposées, au plus tard, **le 17/09/2021 à 10 heures 00 minutes**, à l'adresse mentionnée ci-dessous, sous pli fermé portant l'inscription : « **Manifestation d'intérêt pour le recrutement de Cinq (05) consultants pour le renforcement de capacités techniques et managériales de 1000 entrepreneurs par lots de 200** ».

Les dossiers de manifestations d'intérêts reçus feront l'objet d'un enregistrement sur la fiche de réception ouverte à cet effet à la salle de réception de l'Agence CI PME sise à la Riviera Attoban (Cocody, Abidjan).

**L'ouverture des plis aura lieu le 17/09/2021 à 10 heures 30 minutes précises à la salle de réunion de l'Agence CI PME sise à l'adresse susvisée en présence des soumissionnaires qui souhaitent y assister.**

**Les candidats qui souhaiteraient obtenir des renseignements peuvent s'adresser à la Cellule de Passation des Marchés de l'Agence CI PME, à l'adresse susvisée, les jours ouvrables de 9h à 12h et de 15h à 17h ou à l'adresse électronique suivante : [projects.procurement@agencecipme.ci](mailto:projects.procurement@agencecipme.ci)**

## 7. PROCÉDURES DE SÉLECTION

Le présent Avis à Manifestation d'intérêt a pour objectif de recruter trois consultants (Firmes ou cabinets) par la méthode de **Sélection fondée sur les Qualifications du Consultant (SQC)**.

La procédure de sélection sera conforme à **l'ordonnance n°2019-679 du 24 juillet 2019 portant code des marchés publics de la République de Côte d'Ivoire**.

Les consultants disposant de l'expérience et des compétences requises en rapport avec la mission seront évalués et les cinq prestataires les plus qualifiés et expérimentés seront sélectionnés par mission pour fournir une proposition technique et financière.



## ANNEXE : GRILLE D'ÉVALUATION

ITEM	CRITÈRES	NOTE
i)	<b>Compétences/Expériences du Cabinet</b>	<b>40</b>
	Justifier d'au moins une expérience dans la structuration d'une cohorte minimale de 50 micro entreprises en un mandat dans le contexte ivoirien	30
	Avoir réalisé au minimum 1 mission d'assistance de PME en conduite du changement	5
	Justifier d'au moins une expérience dans l'encadrement des entreprises du secteur informel	5
ii)	<b>Compétences/Expériences du personnel du Cabinet</b>	<b>60</b>
	<b>Un(e) 1 chef de mission, expert(e) en structuration comptable, financière et fiscale des micro entreprises</b>	<b>30</b>
	Formation et Expériences Générales	7
	Être titulaire d'un diplôme d'expertise comptable	4
	Justifier d'au moins 7 années d'expérience	3
	Expériences Spécifiques	23
	Avoir réalisé en qualité d'Expert Principal une mission d'accompagnement à la structuration comptable et financière et de production d'états financiers d'une cohorte minimale de 50 micro entreprises dans le contexte ivoirien	15
	Avoir une expérience en matière d'encadrement des entreprises du secteur informel	5
	Avoir réalisé au minimum 1 mission d'assistance de PME en conduite du changement	3
	<b>Un(e) 1 expert(e) en digitalisation</b>	<b>15</b>
	Formation et Expériences Générales	5
	Être titulaire d'un diplôme de l'enseignement supérieur de niveau minimum BAC+5, en informatique et tout autre diplôme équivalent ;	2
	Avoir 3 années d'expérience dans la transformation digitale des micro entreprises dans le contexte ivoirien ;	3
	Expériences Spécifiques	10
	Avoir réalisé au minimum deux (2) missions de transformation digitale de micro entreprises par groupes ;	4
	Avoir une expérience en matière d'encadrement des acteurs du secteur informel ;	4
	Avoir une expérience de travail dans les pays en développement et surtout en Afrique de l'Ouest et maîtriser la langue française	2
	<b>Un(e) 1 expert(e) en technique de vente</b>	<b>15</b>
	Formation et Expériences Générales	5
	Être titulaire d'un diplôme de l'enseignement supérieur de niveau minimum BAC+5, en marketing, vente, E-commerce ou tout autre diplôme équivalent ;	2
	Avoir 3 années d'expérience en développement de la force de vente au sein des PME dans le contexte ivoirien ;	3
	Expériences Spécifiques	10
	Avoir réalisé au minimum deux (2) missions de structuration commerciale des micros entreprises ;	5
	Avoir une expérience en matière d'encadrement des acteurs du secteur informel ;	5





REPUBLIQUE DE CÔTE D'IVOIRE  
UNION - DISCIPLINE - TRAVAIL



### Agence Côte d'Ivoire PME

Riviera Attoban (Cocody, Abidjan) à 100 m en contrebas de  
l'Espace Médical Attoban Adresse : 01 BP 2941 Abidjan 01  
Tel : + 225 25 20 00 12 28 - Email : [ika@agencecipme.ci](mailto:ika@agencecipme.ci)  
Site web : [www.agencecipme.ci](http://www.agencecipme.ci)

Agence CI PME : Accompagner l'Avenir  
L E A D T H E F U T U R E