



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

CÔTE D'IVOIRE PME

AVIS A MANIFESTATION D'INTERET

RECRUTEMENT DE 2 CABINETS POUR
L'ACCOMPAGNEMENT DE 40 PME A L'ACCES AU
FINANCEMENT ET AUX MARCHES PAR LOTS DE 20
PME

Août 2023



Société d'Etat Côte d'Ivoire PME
Adjamé Indénié face à Fraternité Matin
(2e et 3e étages)



1. CONTEXTE ET JUSTIFICATION

Les petites et moyennes entreprises (PME) constituent un segment prépondérant de l'économie ivoirienne en tant que source majeure de vitalité, de résilience et surtout de création d'emplois. En Côte d'Ivoire, les PME représentent 98% du tissu des entreprises, mais emploient 23% de la main-d'œuvre active et ne participent qu'à hauteur de 20% à la valeur ajoutée.

Toutefois, pour jouer pleinement ce rôle, les PME font face à un certain nombre de problèmes parmi lesquels la question du financement à long terme et des difficultés d'accès aux marchés, qui impactent négativement leur dynamique de croissance.

Pour soutenir le développement de ce secteur, le Gouvernement a entrepris les réformes du cadre juridique, institutionnel et réglementaire visant l'amélioration de l'environnement des affaires, et des mesures d'ordre financier et fiscal.

En dépit de ces efforts, les PME continuent de faire face à des contraintes, notamment le manque de financement qui freine leur potentiel de développement. Le déficit annuel de financement des PME en 2017 se situait entre 3,9 milliards et 4,2 milliards \$ US en Côte d'Ivoire, et 58% de ces besoins de financement visent à soutenir principalement les dépenses en capital (Rapport de diagnostic l'initiative de Financement de Long Terme (FLT) (BAD), (GIZ), Making Finance Work for Africa, 2017).

Ces difficultés d'accès au financement et aux marchés appellent à des actions d'amélioration.

La Société d'Etat « **Côte d'Ivoire PME** », a été créée par le décret n°2022-262 du 13 Avril 2022, avec pour mission principale de promouvoir les entrepreneurs, les startups, les PME, les ETI ainsi que leur écosystème, en contribuant à la mise en œuvre opérationnelle de leur stratégie de développement. Elle intervient suivant quatre axes stratégiques à savoir : (i) l'amélioration du climat des affaires et favoriser la création formelle d'entreprises ; (ii) l'amélioration de l'accès des entreprises aux financements et aux marchés ; (iii) le renforcement des capacités techniques et managériales des entreprises et de leur écosystème ; (iv) le développement de la culture entrepreneuriale et de l'innovation.

Les présents termes de référence sont relatifs à un Avis à Manifestation d'Intérêt en vue de recruter 2 cabinets afin d'accompagner 2 cohortes de 20 PME pour l'amélioration de leur accès au financement et aux marchés.

2. CONTENUS DE LA MISSION ET TACHES CLES

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 20 PME des secteurs prioritaires du PND 2021-2025 à l'issue d'un diagnostic réalisé.

2.2. Description des tâches

Sous l'autorité du Coordonnateur Principal du Projet, le Cabinet chargé de l'accompagnement des 20 PME au financement et aux marchés aura pour principales tâches de :

- 2.2.1. **Tâche 1** : Dresser le portrait des PME bénéficiaires en ce qui concerne leurs fonctions financière, comptable ainsi que Marketing et vente pour faire ressortir les insuffisances sur la base de l'auto diagnostique en ligne qui aura été réalisé par CI PME et identifier un projet de développement ;
- 2.2.2. **Tâche 2** : Elaborer un plan de structuration et apporter une assistance à chacune des 20 PME bénéficiaires dans la mise en œuvre du plan de structuration afin d'optimiser leurs fonctions financière, comptable ainsi que Marketing et vente en prenant en compte notamment les aspects relatifs à la production des états financiers, à la gestion de l'entreprise, à la commercialisation des produits et services, etc ;

2.2.3. Tâche 3 : Assurer un renforcement de capacités techniques aux règles de gestion financière, comptable et commerciale notamment en : (i) Gestion de la trésorerie ; (ii) Comptabilité générale et analytique ; (iii) Etablissement des états financiers ; (iv) Analyse et interprétation des indicateurs de performance (ratios financiers) ; (i) Techniques de vente... ;

2.2.4. Tâche 4 : élaborer un des deux livrables spécifiques suivants pour la PME :

- Plan de développement de marché ;
- Ou Demande de financement pour l'entreprise.

2.2.5. Tâche 5 : mettre en relation la PME avec au moins deux partenaires d'affaires pour le plan de développement des marchés ou au moins deux institutions financières pour le plan de financement.

3. RESULTATS ATTENDUS ET LIVRABLES

3.1 Résultats

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

- le portrait de chacune des 20 PME bénéficiaires en ce qui concerne leurs fonctions financière, comptable ainsi que Marketing et vente est dressé et validé avec les PME ;
- un plan de structuration individualisé pour chacune des 20 PME bénéficiaires est élaboré et validé avec la PME bénéficiaire ;
- les PME bénéficiaires reçoivent un appui des cabinets pour la mise en œuvre du plan validé ;
- les capacités techniques aux règles de gestion financière, comptable et commerciale sont renforcées ;
- les PME bénéficiaires disposent d'un plan de développement de marché ou d'un plan de financement destiné à être soumis à une institution financière ;
- les PME bénéficiaires sont mises en relation avec au moins deux partenaires pour le développement de marche ou deux institutions financières pour le plan de financement ;
- et les données nécessaires pour renseigner les indicateurs du projet sont disponibles.

3.2 Livrables

Les livrables de la mission sont les suivants :

- 1 rapport de démarrage ;
- 20 rapports diagnostiques et plans de structuration disponibles ;
- 20 plans d'accompagnement pour la mise en œuvre des plans de structurations disponibles ;
- 20 plans de financement ou de développement des marchés sont disponibles ;
- Un rapport de fin de mission est disponible et validé par les PME et Côte d'Ivoire PME. Ce rapport de synthèse doit comporter les points ci-dessous :
 - o a. Contexte du projet
 - o b. Données / recherches
 - o c. Contexte de la mission
 - o d. Méthodologie
 - o e. Outils d'enquête
 - o f. Notes et résumés des rapports diagnostics et plan de structuration
 - o g. Notes et résumés des plans d'accompagnement ;
 - o h. Note de synthèse des actions de mise en relation effectuées avec les partenaires d'affaires pour le développement des marches et avec les institutions financières.
 - o i. Conclusion

4. PROFIL ET QUALIFICATIONS DU CABINET

4.1 Profil et Expériences du Cabinet

Le consultant/cabinet ou le consortium devra renseigner le canevas en **annexe** et justifier des expériences suivantes :

- ✓ Justifier d'au moins trois (3) ans expériences prouvées dans les différents champs d'expertise couverts par la mission, notamment la levée de fonds et/ou le développement de marché ;
- ✓ Justifier d'au moins deux (2) missions d'accompagnement de minimum deux (2) mois de cohortes de PME d'au moins 20 PME ;
- ✓ Justifier d'au moins une (1) année d'expérience dans l'accompagnement d'entreprises dans le développement des affaires (financement des projets et/ou partenariats pour la vente) ;

4.2 Profil du personnel des Cabinets pour la mission :

Les Cabinets proposeront **en annexe 1** une équipe, non limitative, d'au moins trois (3) membres, composée d'un (1) Chef de Mission, Expert en Stratégie financière et Expert en Développement des marchés.

❖ Un Chef de mission :

- Être titulaire d'un diplôme de l'enseignement supérieur de niveau minimum BAC+5 en finances/comptabilité ou tout autre diplôme jugé équivalent ;
- Avoir une expérience d'au moins sept (7) ans dans l'assistance-conseil aux entreprises ;
- Avoir réalisé au moins deux (2) missions de levée de fonds sanctionnées par un succès pour des entreprises ;
- Avoir apporté une assistance dans le cadre de l'exposition aux foires et autres événements ;
- Avoir réalisé au moins une (01) mission de préparation et de rédaction des rapports diagnostics et plan de croissance de cohortes d'au moins 10 entreprises.

❖ Expert en développement des marchés

- Être titulaire d'un diplôme supérieur (BAC+5) de type Master II ou équivalent en ingénierie, acquisition, droit, économie, gestion, commerce un atout ou tout autre diplôme jugé équivalent ;
- Avoir une expérience d'au moins sept (7) ans dans le domaine de développement des marchés ou la gestion des contrats ;
- Avoir réalisé au moins une (1) mission l'accompagnement d'entreprises pour le développement des marchés ;
- Avoir participé à une mission d'accompagnement d'une cohorte de 20 PME pour l'accès aux marchés ;
- Avoir réalisé au moins une (1) mission de préparation et rédaction des rapports diagnostics.

❖ Expert en Stratégie financière ;

- Être titulaire d'un diplôme de l'enseignement supérieur de niveau minimum BAC+5 en ingénierie financière, en expertise comptable, en banque ou tout autre diplôme jugé équivalent ;
- Avoir au moins sept (7) années d'expérience en gestion financière, en gestion de crédits ou en structuration financière des PME ;
- Avoir réalisé au moins trois (3) missions dans le domaine de l'accompagnement à l'élaboration des stratégies de financement des entreprises ;
- Avoir réalisé au moins une (1) mission d'accompagnement d'entreprise à la levée de fonds.

NB : Le prestataire devra fournir le CV détaillé de chaque personnel proposé, rédigé en français, accompagné d'une copie du diplôme requis. Le CV doit être rédigé en français et signé conjointement par l'intéressé et la structure soumissionnaire.

Les critères de sélection porteront essentiellement sur l'expérience du cabinet et sur les compétences/qualifications du personnel-clé (diplôme et expérience). Les candidats disposant de l'expérience et

des compétences requises en rapport avec la mission seront évalués et comparés et les deux (2) prestataires les plus qualifiés et expérimentés seront sélectionnés et invités à la négociation.

5. DUREE DE LA MISSION

Le délai global de la prestation est de trois (03) mois à titre indicatif, hors délai d'approbation des rapports par Côte d'Ivoire PME.

La présente mission se déroulera sous la forme d'un programme de formation d'incubation express et devra intégrer également les étapes suivantes :

- **i : Dresser et valider le portrait des Start-ups et élaborer les plans de structuration (un mois à compter de la date de démarrage de la mission)**
 - Élaborer un questionnaire et préparer des outils en vue de dresser le portrait de chacune des Start-ups bénéficiaires ainsi que son Business Model ;
 - Élaborer et valider avec chaque Start-up bénéficiaire le plan de développement.
- **ii: Accompagner les Start-ups dans la mise en œuvre de leur plan de structuration (deux mois au maximum à compter de la date de validation des plans de structuration).**
 - Assister les Start-ups dans la mise en œuvre de leur plan de structuration notamment à l'exposition de leurs produits et services aux grands événements, à l'accès aux marchés et au financement ;
 - Accompagner les Start-ups à nouer des relations d'affaires (ex : contractualisation, B2B, organisation de pitch, préparation à la levée de fonds.).

- **iii: Elaboration du rapport final de mission**

Dans le cadre de la phase 3, un rapport final de mission faisant ressortir les changements quantitatifs et qualitatifs induits par l'intervention sera élaboré.

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 :

- ✓ Une lettre de proposition signée et cachetée par le représentant dûment habilité du cabinet ;
- ✓ La Présentation de la structure ;
- ✓ 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 1er responsable du cabinet ;
- ✓ Copie des diplômes requis de chaque expert proposé ;
- ✓ Copie des attestations ou certificats de travail afférents aux expériences énumérées dans le CV.

Pour chaque mission similaire réalisée, le soumissionnaire 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.

Les manifestations d'intérêts doivent être rédigées en langue française et déposées, au plus tard, le **15/09/2023 à 10 heures**, à l'adresse mentionnée ci-dessous, sous pli fermé portant l'inscription : « **Manifestation d'intérêt relative au recrutement de 2 consultants (cabinets/Firmes) pour accompagner 40 start-up à offrir des opportunités d'affaires, particulièrement aux grands évènements 2023/2024 par lot de 20 Start up** ».

Incubateur de CI PME (Dreams Factory), sis à la Riviera Palmeraie, non loin du Nouveau Camp d'Akouedo, de 7 H 30 à 12 H 30 ET 13 H 30 à 16 H 30 temps universels, les jours ouvrables, voir SORO Namongo, Spécialiste Passation des Marchés.

Les offres doivent parvenir à **la salle de réception de l'incubateur de CI PME (Dreams Factory), sous pli fermé**, au plus tard le **15/09/2023 avant 10 heures précises**, et ce, à l'adresse suivante : **Incubateur de CI PME (Dreams Factory), sis 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 site web : www.cipme.ci.**

NB : le nombre de membres d'un groupement de prestataires est limité à deux (02).

7. PROCEDURES DE SELECTION

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 Cabinets disposant de l'expérience et des compétences requises en rapport avec la mission seront évalués et les deux prestataires les plus qualifiés et expérimentés seront invités pour à la négociation.

Annexe 1 : GRILLE D'EVALUATION

ITEM	CRITERES	NOTE
i)	Compétences/Expériences du Cabinet	40
	Justifier d'au moins trois (3) ans expériences prouvées dans les différents champs d'expertise couverts par la mission, notamment la levée de fonds et/ou le développement de marché.	30
	Justifier d'au moins deux (2) missions d'accompagnement de minimum deux (2) mois de cohortes de PME d'au moins 20 PME.	5
	Justifier d'au moins une (1) année d'expérience dans l'accompagnement d'entreprises dans le développement des affaires (financement des projets et/ou partenariats pour la vente).	5
ii)	Compétences/Expériences du personnel du Cabinet	60
	Un(e) 1 chef (e) de mission	30
	Être titulaire d'un diplôme de l'enseignement supérieur de niveau minimum BAC+5 en finances/comptabilité ou tout autre diplôme jugé équivalent	4
	Avoir une expérience d'au moins sept (07) ans dans l'assistance-conseil aux entreprises	5
	Avoir réalisé au moins deux (2) missions de levée de fonds sanctionnées par un succès pour des entreprises	10
	Avoir apporté une assistance dans le cadre de l'exposition aux foires et autres événements	7
	Avoir réalisé au moins une (01) mission de préparation et de rédaction des rapports diagnostics et plan de croissance de cohortes d'au moins 10 entreprises	4
	Un(e) Expert(e) en développement des marchés	15
	Être titulaire d'un diplôme supérieur (BAC+5) de type Master II ou équivalent en ingénierie, acquisition, droit, économie, gestion, commerce un atout ou tout autre diplôme jugé équivalent	3
	Avoir une expérience d'au moins sept (7) ans dans le domaine de développement des marchés ou la gestion des contrats	4
	Avoir réalisé au moins une (1) mission l'accompagnement d'entreprises pour le développement des marchés	3
	Avoir participé à une mission d'accompagnement d'une cohorte de 20 PME pour l'accès aux marchés	3
	Avoir réalisé au moins une (1) mission de préparation et rédaction des rapports diagnostics.	2
	Un(e) Expert(e) en Développement des Affaires	15
	Être titulaire d'un diplôme de l'enseignement supérieur de niveau minimum BAC+5 en ingénierie financière, en expertise comptable, en banque ou tout autre diplôme jugé équivalent	4
	Avoir au moins sept (7) années d'expérience en gestion financière, en gestion de crédits ou en structuration financière des PME	6
	Avoir réalisé au moins trois (3) missions dans le domaine de l'accompagnement à l'élaboration des stratégies de financement des entreprises	3
	Avoir réalisé au moins une (1) mission d'accompagnement d'entreprise à la levée de fonds.	2
	TOTAL GENERAL	100

- 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 Cabinets disposant de l'expérience et des compétences requises en rapport avec la mission seront évalués et les deux prestataires les plus qualifiés et expérimentés seront invités pour fournir une proposition technique et financière.

Annexe 2 : Modèle de fiche projet

Expérience du Candidat

[À l'aide du formulaire ci-dessous, indiquez les renseignements demandés pour chaque mission pertinente que votre société/organisme, ainsi que chaque associé, ont obtenue par marché, soit individuellement en tant que seule société, soit comme l'un des principaux partenaires d'une association afin d'offrir des services similaires à ceux demandés dans le cadre de la présente mission. Utiliser 20 pages maximum.]

Nom de la Mission :		Valeur du contrat (en FCFA):
Pays : Lieu (ville, commune, quartier) :		Durée de la mission (mois)
Nom de l'Autorité contractante:		Nombre total d'employés/mois ayant participé à la Mission :
Adresse postale et géographique de l'Autorité contractante :		
Contacts téléphoniques et adresse électronique de l'Autorité contractante :		
Date de démarrage (mois/année) :		Nombre d'employés/mois fournis par les consultants associés
Date d'achèvement (mois/année) :		
Noms des consultants associés/partenaires éventuels :		Nom des cadres professionnels de votre société employés et fonctions exécutées (indiquer les postes principaux, par ex. Directeur/coordonnateur, Chef d'équipe) :
Description du projet :		
Description des services effectivement rendus par votre personnel dans le cadre de la mission :		