

Demande de Propositions

Sélection d'un consultant formateur pour la réalisation d'une mission d'assistance technique sur la gestion de la chaîne de froid (transport, stockage, conservation et manipulation) des produits alimentaires au profit d'environ 40 promoteurs/promotrices

Numéro de Référence : RQ2887
Date de Publication : 03/12/2024
Date Limite pour les Réponses : 03/26/2024

Contexte

I- Présentation de TechnoServe

TechnoServe a pour mission de collaborer avec des hommes et des femmes animées par l'esprit d'entreprise pour construire dans les pays en développement, des exploitations agricoles, des entreprises et des secteurs d'activités performants et compétitifs. Nous sommes une ONG à but non lucratif qui lutte contre la pauvreté en facilitant l'accès des individus à l'information, à la compétence, au capital et aux marchés.

II- Contexte général

TechnoServe met en œuvre l'accélérateur de croissance d'entreprise à travers le projet BeniBiz avec l'appui financier des coopérations suisse et néerlandaise au Bénin. Pendant cinq (5) ans d'activité, le projet a recruté et accompagné environ 6000 entrepreneur(e)s au Bénin qui ont enregistré une croissance moyenne de +130 % sur les 8 cohortes accompagnées. BeniBiz a offert aux entrepreneur(e)s les compétences et l'accompagnement dont ils ont besoin pour développer des entreprises prospères. Le projet est actuellement dans sa deuxième phase (2022-2027) avec un impact ciblé sur: (i) la consolidation de l'impact de BeniBiz Phase 1, passage à l'échelle avec une forte implication des acteurs locaux , (ii) l'appui direct (formation & coaching) à + de 11,000 entrepreneur(e)s, l'appui aux Structures d'Accompagnement des Entreprises (SAE) ; (iii) le co-développement d'interventions d'appui avec les acteurs stratégiques locaux en vue de la pérennisation ; (iv) la digitalisation de la méthodologie d'accompagnement des entrepreneurs et (v) le renforcement de l'Association Nationale des Femmes Entrepreneures.

III- Contexte particulier

Pour sa deuxième phase, le projet BeniBiz accompagne les promoteurs et promotrices de micro-boutiques qui vendent les denrées et produits alimentaires locaux et importés. Au nombre des produits vendus par ces promoteurs et promotrices à l'étalage, en boutique ou en supérette, il y a du poisson et de la viande locale et importée congelés, du yaourt frais, de l'eau et des boissons conservées au frais et vendus à l'étalage, en boutique ou en supérette pour lesquels la chaîne du froid doit être respectée; ceci pour éviter les risques de contamination et de dégradation du produit alimentaire qui pourrait devenir alors un danger pour la santé. Il convient donc, pour le bien-être des consommateurs de s'assurer de mettre en place les conditions optimales pour ne pas rompre la chaîne de froid de ces produits alimentaires.

C'est donc dans ce cadre que le projet BeniBiz a prévu une assistance technique sur la gestion de la chaîne de froid (transport, stockage, conservation et manipulation) des produits alimentaires et pour ce faire, TechnoServe Bénin, envisage de recruter un consultant individuel pour **exécuter une mission de diagnostic, de formation et de coaching d'une**

quarantaine de promoteurs de micro boutiques sur la gestion de la chaîne de froid (transport, stockage, conservation et manipulation) des produits alimentaires.

Portée des Travaux

IV- Objectifs de la mission

L'objectif de la présente mission d'assistance technique est de diagnostiquer, de former et de coacher environ 40 promoteurs(trices) de micro-boutiques sur la gestion de la chaîne de froid des produits alimentaires à conserver au frais ou congelés vendus en boutique ou en supérette afin de limiter les risques de contamination, d'avaries, de pertes et par ricochet améliorer le revenu des promoteurs (trices).

De façon spécifique, il s'agira de :

- faire un diagnostic de la gestion de la chaîne de froid (des produits alimentaires frais et congelés vendus par les promoteurs et promotrices sélectionnés);
- sensibiliser les promoteurs (trices) sur les risques et dangers liés à une mauvaise gestion de la chaîne de froid des produits alimentaires ;
- former les participants sur les bonnes pratiques d'hygiène, de transport, de stockage, de conservation et de manipulation des produits alimentaires à conserver au frais et congelés destinés à la vente ;
- accompagner les promoteurs (trices) dans l'élaboration et la mise en œuvre de plans d'actions individuels réalistes (une dizaine d'actions en moyenne) pour la mise en place d'une bonne gestion de la chaîne de froid des produits frais et congelés destinés à la vente, sur la base de leurs ressources disponibles (électricité, équipement, espace, etc...);
- réaliser une cartographie des difficultés et risques liés à la mauvaise gestion de la chaîne de froid des produits frais et congelés par les entrepreneurs accompagnés assortis d'outils et de bonnes pratiques de gestion de la chaîne de froid de ces aliments destinés à la vente ;

Sur la base de la cartographie réalisée :

- proposer un répertoire d'outils et de vidéos techniques existants sur les bonnes pratiques de gestion de la chaîne de froid (titre, contenu, observation, lien web, observations, et autres informations) disponibles au niveau national et international de l'écosystème ;
- proposer suivant chaque type de difficultés et de risques, des thématiques contenus et directives de conception (présentation simple des notions, cas pratiques détaillées, pratiques mises en scène dans la boutique et autres) de capsules vidéos auto-consommables (qui puissent être visionnées et comprises sans dépendre d'un modérateur) pour une acquisition et ou une amélioration des techniques de stockage et de conservation.

V- Résultats attendus

Avant la formation, un diagnostic des pratiques de gestion de la chaîne de froid des produits alimentaires est réalisé pour tous les promoteurs (trices) de micro-boutiques sélectionnées pour l'assistance.

Au terme de la formation, les résultats suivants sont attendus :

- les promoteurs (trices) sont sensibilisé(e)s sur les risques sanitaires, économiques et environnementaux liés aux mauvaises pratiques de gestion de la chaîne de froid, notamment le transport, le stockage et la conservation des produits destinés à la vente (poissons et viandes locales, yaourt, sucreries, eau et boissons) ;
- les promoteurs (trices) sont formés sur les bonnes pratiques de gestion de la chaîne de froid des produits alimentaires ;

- un plan individuel d'actions réalistes (une dizaine d'action en moyenne) de mise en place des bonnes pratiques de gestion de la chaîne de froid des produits à conserver au frais et congelés est élaboré et mis en œuvre, sur la base de leurs ressources disponibles (électricité, équipement, espace, etc...).

Au terme de l'accompagnement:

- **deux (02) séances individuelles de coaching** sont réalisées en présentiel au profit des promoteurs (trices) formé(e)s un (01) mois et deux (02) mois après la tenue des séances de formation ;
- **au moins 80%** des actions prévues dans les plans d'actions individuels d'adoption des bonnes pratiques de gestion de la chaîne de froid sont réalisées avant la fin de la mission d'assistance ;
- une cartographie des difficultés et risques assortis d'outils et de bonnes pratiques de gestion de la chaîne de froid des produits alimentaires est disponible;
- un répertoire d'outils et de vidéos techniques sur les bonnes pratiques de gestion de la chaîne de froid (titre, contenu, observation, lien web, observations, et autres informations) existants sur les différentes plateformes au niveau national et international de l'écosystème est réalisé ;
- une note conceptuelle (thématiques, contenu, directives de conception et autres directives) de capsules vidéos auto-consommables sur la bonne gestion de la chaîne de froid des produits au profit des micro-détaillants est disponible.

VI- Tâches et devoirs du consultant

Il s'agira pour le consultant recruté de :

- proposer un outil diagnostic digitalisé (google forme par exemple) à faire administrer aux entrepreneurs par les coachs de BeniBiz ;
- former en ligne les coachs du projet BeniBiz sur l'outil à administrer;
- traiter et analyser les données recueillies grâce au formulaire d'enquête ;
- rédiger un rapport du diagnostic réalisé ;
- concevoir et animer les sessions de formation très pratiques de trois (03) jours sur :
 - les risques sanitaires, économiques et environnementaux liés à la mauvaise gestion de la chaîne de froid (stockage/conservation des produits alimentaires);
 - les bonnes pratiques de stockage et conservation des produits à conserver au frais et à congeler vendus (poissons, viandes locales, sucrerie, yaourt frais, eau et boissons) ;
 - les avantages du respect de la chaîne de froid et les conséquences de la rupture de la chaîne de froid (prolifération des micro-organismes d'altération et autres pathogènes) ;
 - les techniques et procédés d'une bonne réfrigération, congélation et autres techniques de conservation au frais des produits alimentaires ;
 - les équipements, matériels et l'aménagement des infrastructures adéquates de stockage et de conservation des produits alimentaires à conserver au frais.
- évaluer en début et en fin de formation les promoteurs et promotrices ;
- imprimer et donner à chaque entrepreneur, un dossier de participant, imprimé couleur des modules développés au cours de la formation. Les modules de formation doivent être illustrés et tenir compte de la non alphabétisation de certains entrepreneurs ;
- donner à chaque entrepreneur, une attestation de participation à la formation ;
- rédiger le rapport général (succinct) de formation de toutes les sessions de formation (modèle à fournir par TNS) ;
- accompagner les entrepreneurs participants aux formations dans l'élaboration de leurs plans d'actions individuels d'adoption des bonnes pratiques de gestion de la chaîne de froid des produits alimentaires (une dizaine d'actions pertinentes et réalisables en moyenne) ;
- valider les plans d'actions individuels élaborés pour chaque promoteur(trice) ;
- faire des visites à un échantillon d'entrepreneurs avant ou après la formation dans le cadre de l'élaboration des plans d'actions ;
- effectuer des séances individuelles de coaching un (01) mois et deux (02) mois après la formation auprès de chaque promoteur(trice) formé(e) en vue de fournir un appui-conseil technique pour la mise en œuvre du plan individuel d'actions ;
- faire une synthèse de chaque coaching sur les procès verbaux (modèle à donner par TNS) ;
- actualiser les plans d'actions individuels après chaque séance de coaching ;
- créer des groupes whatsapp par classe de formation pour la mobilisation à la formation, aux séances de coaching et pour un suivi entre la formation et les coachings et entre les deux séances de coaching ;
- réaliser une cartographie des difficultés et risques liés à la mauvaise gestion de la chaîne de froid des produits alimentaires assortis d'outils et de bonnes pratiques de bonne gestion de la chaîne de froid à mettre en œuvre ;
- concevoir un répertoire d'outils et de capsules vidéos techniques existants sur les bonnes pratiques en matière de bonne gestion de la chaîne de froid (titre, contenu, observation, lien web, observations, et autres informations) disponibles sur les différentes plateformes au niveau national et international de l'écosystème est réalisé ;
- proposer une note conceptuelle de réalisation des capsules vidéos auto-consommables identifiés non disponibles sur la bonne gestion

de la chaîne de froid des produits alimentaires destinés à la vente au profit des promoteurs (trices) de micro-boutiques est disponible ;
 - rédiger le rapport global de mission (déroulement des activités, point d'exécution des plans d'actions, cartographie des difficultés et risques assortis des outils et bonnes pratiques, répertoire des vidéos disponibles et note conceptuelle de réalisation de capsules vidéos auto-consommables).

Pour l'organisation des séances de formation, trois (03) classes de formation seront formées, une classe dans le Borgou, une autre dans l'Ouémé et une troisième qui regroupera les entrepreneurs de l'Atlantique et du Littoral.

Le consultant prendra en charge tout le matériel nécessaire à la réalisation de la formation (tableau, rallonge, vidéoprojecteur, paperboard, dossier de participants, imprimés d'exercice, de test, de travaux de groupes, papiers, marqueurs, feutres, cahiers et stylos pour les participants et autres matériels nécessaires à la réalisation de la formation).

Technoserve Bénin s'engage à organiser et à prendre en charge exclusivement la restauration et la location de la salle. Les formations se feront dans les hôtels partenaires de TechnoServe.

Livrables

VII- Livrables attendus

Le consultant individuel sera responsable des livrables suivants :

Etapes	Livrables
Avant la tenue de la formation	<ul style="list-style-type: none"> - Outil de diagnostic qualité - Planning de la mission (diagnostic, sessions de formation et de coaching) - Rapport de diagnostic - Programme et contenu de formation
Au cours de la formation :	<ul style="list-style-type: none"> - Manuels de formation illustrés à distribuer à chaque participant - Attestations de formation, version papier cartonné à distribuer aux participants à la formation (au dernier jour de formation) - Liste de présence des participants à la formation (canevas à fournir par TNS)
A la fin de la formation	<ul style="list-style-type: none"> - Rapport de formation en version word et pdf (modèle à fournir par TNS) - Plan d'actions SMART (actions, responsable, acteurs, indicateur, période de réalisation, statut et commentaires)

<p>Au cours de l'accompagnement:</p> <p>- un (01) mois après la tenue de la formation et des premières séances de coaching</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Procès verbal de tenue des premières séances de coaching auprès des promoteurs (trices) formés (Modèle à fournir par TNS) - Différents plans d'actions actualisés des promoteurs après tenue des premières séances de coaching - Liste des promoteurs (trices) participants aux premières séances de coaching.
<p>Au cours de l'accompagnement:</p> <p>- deux (02) mois après la tenue de la formation et des deuxièmes séances de coaching</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Procès verbal de tenue des deuxièmes séances de coaching (Modèle à fournir par TNS); - Différents plans d'actions actualisés après tenue des deuxièmes séances de coaching - Liste des promoteurs (trices) participants aux deuxièmes séances de coaching. - Rapport global (succinct) de la mission avec un point global de la mise en œuvre des plans d'actions, des recommandations, la cartographie, le répertoire de vidéos et la note conceptuelle de réalisation des capsules vidéos sur une bonne gestion de la chaîne de froid des produits alimentaires.

Date de Début Prévue

04/15/2024

Lieu de Performance

VIII - Période et durée de la mission

La présente mission s'étalera sur 04 mois et se déroulera courant les mois de mai, juin, juillet et août 2024. La charge de travail du consultant est de 40 hommes-jours répartis sur les quatre (04) mois comme suit :

40 jours au total

04 jours de diagnostic
09 jours de formation et de visites terrains
10 jours pour le coaching 1 et rapportage
10 jours pour le coaching 2 et rapportage
07 jours de rédaction du rapport global de mission

Informations Supplémentaires

IX- Instructions et profil du consultant

Le consultant intéressé par les présents TDR devra soumettre les documents suivants (en français):

L'offre technique

En 10 pages maximum non inclus les pièces administratives et les attestations de bonne fin d'exécution. L'offre technique doit être un seul fichier 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'équipements nécessaire, les curriculum vitae des Consultants du groupe, diplômes et attestations de bonne fin d'exécution.

Profil du Consultant recherché

Le consultant recherché doit avoir une parfaite maîtrise du français, savoir parler au moins une des langues locales (Fon - Nago - Goun - Dendi - Bariba) et disposer tous les deux réunis des compétences suivantes:

- Avoir au moins un diplôme universitaire Bac + 5 en hygiène alimentaire, technologie alimentaire, conservation et stockage, contrôle de la qualité ou normes ou Génie des procédés alimentaires;
- Avoir au moins 10 ans d'expérience dans la formation des micros entreprises sur les normes d'hygiène, de stockage et de conservation des denrées et produits alimentaires et la gestion de la chaîne de froid;
- Avoir déjà réalisé au moins trois (03) missions de formation des micro entreprises sur la gestion de la chaîne de froid des produits alimentaires et justifiée par une attestation de bonne fin d'exécution;

- Avoir déjà réalisé au moins une (01) mission de coaching des micro entreprises sur la gestion de la chaîne de froid des produits alimentaires et justifiée par une attestation de bonne fin d'exécution.

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, 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	Diagnostic	Homme jour	04		
2	Formation et visites	Homme jour	09		
3	Coaching 1 et rapportage	Homme jour	10		
4	Coaching 2 et rapportage	Homme jour	10		

5	Rédaction du rapport de mission global	Homme jour	07		
6	Secrétariat manuel (Edition manuel, outils et attestation)	Unité	40		
7	Déplacement	forfait			
8	Communication	forfait			
9	Autre frais (à préciser)				
	TOTAL HT				

Echéance de paiement:

Livrables à valider par Technoserve avant paiement	Pourcentage de paiement
<p>Avant la formation, après diagnostic :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Outils diagnostic - Planning de la mission -Rapport de diagnostic <p>Après la formation:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Manuels de formation - Attestations de formation distribuées aux participants - Liste de présence des participants à la formation - Rapport de formation en version word et pdf - Plan d'actions SMART 	50%
<p>Un (01) mois après la tenue de la formation et des premières séances de coaching :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Procès verbal de tenue des premières séances de coaching auprès des entrepreneurs formés (Modèle à fournir par TNS) ; - Différents plans d'actions actualisés après tenue des premières séances de coaching - Liste des promoteurs (trices) coachés 	20%

Livrables à valider par Technoserve avant paiement	Pourcentage de paiement
<p>Deux (02) mois après la tenue de la formation et des premières séances de coaching :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Procès verbal de tenue des deuxièmes séances de coaching auprès des entrepreneurs formés; - Différents plans d'actions actualisés après tenue des premières séances de coaching - Liste des promoteurs (trices) coachés - Rapport global de mission assorti de : <ul style="list-style-type: none"> • cartographie des difficultés et risques assortis d'outils et de bonnes pratiques • répertoire des vidéos disponible sur les plateformes de l'écosystème à l'international • Note conceptuelle sur la réalisation des capsules vidéos sur la gestion de la chaîne de froid des produits alimentaires 	30%

Instructions pour la Réponse

Pour garantir la prise en compte, toutes les réponses doivent être soumises avant le **03/26/2024**, 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), exécutable ou d'autres formats de fichiers inhabituels, car ils seront rejetés.

Envoyez les réponses à : **buy+RQ2887@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-divulgence 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
Listes des pièces administratives et conditions TechnoServe	Download

Criterios de Selección

Las presentaciones serán evaluadas según los siguientes criterios y metodología de puntuación.

Critères	Points Maximaux
Profil du consultant et du personnel affecté à la mission	55
Offre financière	25
Compréhension de la mission	10
Méthodologie de mise en œuvre proposée	10