

Niger Integrated Landscape Management Project: Recrutement d'un cabinet pour l'élaboration des plans d'affaires et dossiers de sous-projets du PFNL

DETAILS

Link: <https://www.developmentaid.org/tenders/view/1239824/niger-integrated-landscape-management-project-recrutement-dun-cabinet-pour-lelaboration-des-plans-da>

Location: Niger

Category: Consulting Services

Type: Organisation

Donor: World Bank HQ

Budget: N/A

Sector: Agriculture, SME & Private Sector

Date posted: 22 Jan, 2024

Date modified: 22 Jan, 2024

Deadline: 08 Feb, 2024

NOTICE AT-A-GLANCE

Project ID: P177043

Project Title: Niger Integrated Landscape Management Project

Country: Niger

Notice No: OP00269140

Notice Type: Request for Expression of Interest

Notice Status: Published

Borrower Bid Reference: NE-PGIP-368693-CS-CQS

Procurement Method: Consultant Qualification Selection

Language of Notice: French

Submission Deadline Date/Time: Feb 08, 2024 10:00

Published Date: 19-Jan-2024

Description: Recrutement d'un cabinet pour l'élaboration des plans d'affaires et dossiers de sous-projets du PFNL

Details:

REPUBLIQUE DU NIGER
Fraternité - Travail - Progrès

**MINISTERE DE L'HYDRAULIQUE DE
L'AISSAINISSEMENT ET DE
L'ENVIRONNEMENT**

SECRETARIAT GENERAL

**PROJET DE GESTION INTEGREE DES
PAYSAGES (PGIP)**

Unité de Gestion du Projet

Avis de sollicitation de manifestation d'intérêt pour le recrutement d'un cabinet chargé d'élaborer les plans d'affaires et dossiers de sous projets des produits forestiers non ligneux

No. de référence (selon le Plan de Passation de Marchés):NE-PGIP-368693-CS-CQS

Le Gouvernement de la République du Niger a reçu un crédit d'un montant de 150 millions de dollars de l'Association Internationale de Développement (IDA) en vue de financer le coût du Projet de Gestion Intégrée des Paysages et se propose d'utiliser une partie des fonds pour effectuer les paiements autorisés au titre du contrat suivant : «Elaboration des plans d'affaires et dossiers de sous projets des produits forestiers non ligneux».

L'objectif de la mission est d'accompagner les acteurs autour des Produits Forestiers Non Ligneux (PFNL) pour adhérer dans la démarche des Alliances productives dans le cadre de la mise en œuvre de la composante 2 du PGIP.

Les services de consultant («Services») comprennent: lire les TDR plus bas.

Le Projet de Gestion Intégrée des paysages invite par la présente sollicitation de manifestations d'intérêt, les candidats admissibles intéressés à manifester leur intérêt à fournir les services décrits ci-dessus. Les Consultants intéressés doivent fournir les informations démontrant qu'ils possèdent les qualifications requises et une expérience pertinente pour l'exécution des Services. Les attestations de bonne fin doivent être jointes.

Les critères pour l'établissement de la liste restreinte sont:

- Avoir une expérience de cinq (05) dans le domaine d'agrobusiness et les alliances productives (partenariat productif);
- Avoir au moins deux (02) missions similaires;
- Avoir une expérience sur le commerce transfrontalier des produits agricoles ;
- Avoir une expérience sur les études de chaînes de valeur agricole.

L'attention des Consultants intéressés est attirée sur la Section III, paragraphes 3.14, 3.16 et 3.17 du Règlement de Passation des Marchés pour les Emprunteurs sollicitant le Financement des Projets d'Investissements IPF de la Banque mondiale, édition 2023, relatives aux règles de la Banque mondiale en matière de conflit d'intérêts.

Les consultants peuvent s'associer avec d'autres firmes pour renforcer leurs compétences respectives, mais doivent indiquer clairement si l'association prend la forme d'une joint-venture et / ou d'une sous-traitance. Dans le cas d'une joint-venture, tous les partenaires de la joint-venture sont conjointement et solidairement responsables de l'intégralité du contrat s'ils sont sélectionnés.

Le Consultant sera recruté selon la méthode de sélection fondée sur les qualifications du consultant (SQC) telle que décrite dans le Règlement de passation de marchés, édition 2023.

Les Consultants intéressés peuvent obtenir des informations supplémentaires à l'adresse ci-dessous et aux heures suivantes : du lundi au jeudi de 8h00 à 17H 30 et le vendredi de 08 H 00 à 13h00.

Les manifestations d'intérêt écrites doivent être déposées à l'adresse ci-dessous en personne, par courrier ou par courrier électronique au plus tard le 08 février 2024.

PROJET DE GESTION INTEGREE DES PAYSAGES (PGIP)

Unité de Gestion du Projet

Boulevard Mali Béro (A côté de la NIGELEC Plateau)

Tél: +227 20 35 02 17/18

E-Mail: kader_mohamedfr@yahoo.fr avec copie à: iyahaya89@yahoo.fr

REPUBLIQUE DU NIGER

Fraternité - Travail - Progrès

**MINISTERE DE L'HYDRAULIQUE DE
L'AISSAINISSEMENT ET DE
L'ENVIRONNEMENT**

SECRETARIAT GENERAL

**PROJET DE GESTION INTEGREE DES
PAYSAGES (PGIP)**

Unité de Gestion du Projet

Termes DE REFERENCE

**RECRUTEMENT D'UN CABINET POUR L'ELABORATION DES PLANS
D'AFFAIRES ET DOSSIERS DE SOUS PROJETS DES PRODUITS
FORESTIERS NON LIGNEUX.**

CONTEXTE ET JUSTIFICATION

Le Niger, pays enclavé d'une superficie de 1 267 000 km² avec un climat aride subi de plein fouet les effets du changement climatique. Ceux-ci ne sont pas sans conséquence sur les populations qui dépendent des ressources naturelles renouvelables qui elles-mêmes subissent une grave dégradation. Ainsi, pour lutter contre ce phénomène le Niger a consenti d'importants efforts et s'engage d'ici 2030, à atteindre la neutralité en matière de dégradation des terres (NDT), à réduire les zones dégradées de 9 % à 5 % et à augmenter la couverture végétale de 17 % à 19 % (gain net) en vue d'améliorer durablement le cadre de vie et les conditions des populations rurales. Le Niger a également renforcé son ambition d'adaptation et d'atténuation et a mis à jour en 2021 sa Contribution déterminée nationale (CDN) sur la base de nouvelles estimations dans les secteurs de l'agriculture, de la foresterie et autres utilisations des terres, et de l'énergie, en utilisant de nouvelles projections climatiques.

Les Produits Forestiers Non Ligneux (PFNL) se retrouvent sur plusieurs types de marché et jouent un rôle non négligeable dans l'économie des ménages nigériens. Ils sont utilisés dans l'alimentation humaine ou animale, dans la pharmacopée et rendent d'autres services

environnementaux. L'importance, que prennent les PFNL dans l'économie locale au Niger, a amené l'Etat à mettre en place une stratégie et un plan d'action de promotion des PFNL en 2016 avec pour objectif de « préserver les fonctions productrices et protectrices des écosystèmes forestiers et leurs diversités tout en luttant contre la pauvreté rurale, l'insécurité alimentaire et la dégradation des terres grâce aux pratiques durables d'exploitation et de gestion des PFNL », assurant ainsi la promotion de l'économie verte et la valorisation des Produits Forestiers Non Ligneux.

La dépendance à une agriculture en baisse de productivité renforce la vulnérabilité des communautés, qui de plus en plus, explorent d'autres alternatives pour se soustraire de l'insécurité alimentaire et de la pauvreté. La valorisation (exploitation, production, transformation et commercialisation) des produits forestiers non ligneux (PFNL) est une des stratégies adaptées par les communautés rurales pour s'affirmer, de jour en jour, comme un des principaux remparts contre l'insécurité alimentaire et la pauvreté.

Fort de cette conviction, le Niger en partenariat avec la Banque Mondiale, a formulé le Projet de Gestion Intégrée des Paysages sous la tutelle du Ministère de l'Hydraulique, de l'Assainissement et de l'Environnement. Le PGIP dans sa mise en œuvre a prévu à travers la composante 2 le « *Investissements dans la restauration des paysages et la résilience communautaire* » afin de promouvoir l'exploitation durable des PFNL et l'augmentation de l'accès des acteurs aux opportunités économiques. L'accès à ces opportunités requière nécessairement un plan d'affaire et le développement d'un modèle économique viable. Le plan d'affaires réunit plusieurs éléments, dont le profil de l'entreprise ou du promoteur et des sections consacrées au plan de commercialisation (étude de marché et stratégie de vente), au plan de production (d'exploitation), au plan de gestion des ressources humaines et sur le plan financier.

Le Niger a bénéficié d'un financement de la Banque Mondiale afin de mettre en œuvre un projet appelé Projet de Gestion Intégrée des Paysages (PGIP). Ce projet a pour objectif de développement (ODP) « d'accroître l'adoption de pratiques de restauration des paysages intelligentes par rapport au climat et améliorer l'accès aux activités rémunératrices dans les communes ciblées au Niger ». Il est mis en œuvre dans 82 communes ciblées dans 6 régions (Diffa, Dosso, Maradi, Tahoua, Tillabéry et Zinder) à travers quatre (4) composantes :

- **Composante 1 : Création des connaissances et planification territoriale pour une meilleure résilience au climat**
:

Cette composante est relative à la promotion de la création de connaissances et à la planification territoriale pour la résilience climatique, avec pour en ligne de mire : (i) le soutien au tout premier inventaire national des forêts et des parcours pour créer des connaissances et opérationnaliser les systèmes d'information de S&E ; (ii) le développement de plans de gestion des forêts, des parcours et de pêches ; (iii) l'intégration des considérations climatiques dans le développement et l'aménagement du territoire dans certaines communes ; et (iv) la création d'un environnement propice à la mise en œuvre de la CDN et de la NDT.

- **Composante 2 : Investissements dans la restauration des paysages et la résilience communautaire**

Cette composante vise la promotion des investissements relatifs à la réhabilitation et à la restauration des paysages afin d'améliorer et rétablir leurs services environnementaux, mais aussi pour renforcer la résilience des moyens de subsistance en diversifiant les actifs économiques et améliorer l'accès à de nouveaux marchés pour les produits des producteurs et/ou des organisations de producteurs.

- **Composante 3 : Coordination et Suivi-évaluation : pour soutenir la coordination, la communication et le S&E du projet.**
- **Composante 4 : Contingence et de réponse d'urgence (CERC) est ajoutée pour faciliter la réponse à une crise potentielle selon les besoins**

Dans le cadre de la mise en œuvre des activités de la composante 2 du PGIP (*Investissements dans la restauration des paysages et la résilience communautaire*), l'Unité de Gestion du projet lance un avis à manifestation d'intérêt pour recruter un cabinet pour la mise œuvre de ladite composante à travers la mise en place des Alliances Productives (liens économiques et commerciaux entre les producteurs/organisations de producteurs et les acheteurs). Le but étant de créer des alliances productives adaptées à l'environnement nigérien.

L'Unité de Gestion du projet a commandé une étude sur les Produits Forestiers Non Ligneux (PFNL) afin d'identifier les niches de marché susceptibles de renforcer les revenus des acteurs impliqués dans les chaînes de valeur cible. Ainsi sept (07) Produits Forestiers Non Ligneux ont été identifiés (PFNL) :

Le Cabinet appuiera des Alliances productives par rapport aux produits ciblés par le Projet. Il s'agit des produits et sous-produits suivants :

1. **Baobab** : feuilles sèches, pulpe du fruit, graines, rameaux
2. **Balanites** : *Balanites aegyptiaca* : fruits, amandes, fleurs et jeunes feuilles, écorce, racines
3. **Boscia** : *Boscia senegalensis* : feuilles, fruits, écorce
4. **Sclerocarya** : *Sclerocarya birrea* : feuilles, fruits, amande, écorce, tronc et rameaux
5. **Néré** : graines, poudre issue des gousses, feuilles, écorce
6. **Palmier Doum, Parkia biglobosa** : limbes des jeunes feuilles, pétiole épineux des jeunes feuilles, limbes de feuilles âgées, pétioles de feuilles mortes, bourgeon terminal, fruit, partie souterraines, touffes de doums dans les champs
7. **Miel** : miel liquide et cire

Cette étude alimentera la réflexion autour de l'élaboration des plans d'affaires pour le développement de ces chaînes de valeur ciblées et le développement des AP dans le cadre du Projet de Gestion Intégrée des Paysages (PGIP).

1. DESCRIPTION DE LA MISSION

1.1 Description du concept

De manière générale, les producteurs via les alliances productives ambitionnent de pénétrer des marchés plus rémunérateurs avec davantage de valeur ajoutée comparé aux marchés traditionnels, tout en garantissant un écoulement plus facile de leur production ou stock.

L'approche de l'Alliance productive comprend trois agents principaux :

1. Un groupe de petits producteurs (généralement regroupés dans une organisation de producteurs), producteurs individuels, PME agricoles ;
2. Un ou plusieurs acheteurs, qui peuvent être actifs à différents niveaux d'une chaîne de valeur dans les marchés commerciaux (transformateurs, exportateurs, agrégateur etc) ou institutionnels (marché publics) ;
3. Le secteur public, qui est souvent représenté par le ministère de l'Agriculture mais elle peut concerner : une agence publique, un bailleur de fond, l'UGP du PGIP ;

Ces trois agents sont reliés par une proposition commerciale ou un plan d'affaires qui décrit les besoins en capital et en services des producteurs et propose des améliorations qui leur permettraient d'améliorer leurs capacités de production et leurs compétences afin de renforcer leur lien avec les marchés, c'est-à-dire les acheteurs.

L'alliance productive est concrétisée par un accord commercial ou contrat formel entre les producteurs/Organisations Paysannes (OP), PME agricole et l'acheteur. L'accord ou contrat prévoit :

- La qualité du produit à livrer (telle que la ou les variétés, les caractéristiques du produit par exemple la dimension, etc.)
- Les quantités à fournir à l'acheteur
- Le conditionnement du produit : en vrac, calibré, emballé (comment), étiqueté, frais ou séché, etc.
- Les modalités de livraison : l'acheteur collecte ou l'OP livre ?
- Les critères de fixation des prix, et les modalités de paiement : (prix du marché ? acompte puis solde à la livraison ?
- Les dates/périodes de livraison du produit.

Ce mécanisme d'AP (Alliance productive) vise également à créer de la valeur ajoutée pour les produits ciblés en favorisant la vente de ces derniers de manières plus qualitatifs lorsque qu'un marché est identifié. Cela éviterait la vente brute sans transformation ainsi que la perte de

production. Sur la base d'un marché identifié où la demande existe, les acteurs seront accompagnés pour investir dans l'amélioration de leur production et garantir une qualité de produits fiables et stables. L'acheteur pour sa part, sécurise son approvisionnement en matière première ou en produits finis bien spécifié conformément à la convention de partenariat.

Le plan d'affaires va permettre de déterminer et analyser les insuffisances des producteurs/OP. Les activités de formations, renforcement de capacités et investissements à envisager seront fixés pour leur permettre de remplir leurs engagements vis à vis de l'acheteur. De fait le plan d'affaires est la clé de voûte de l'Alliance productive.

1. 2. Plan d'affaires

La réalisation de plan d'affaires dans le cadre d'un projet sur la création d'Alliance productive est généralement appuyée par trois intrants et / ou activités axées sur les besoins des producteurs.

Les projets de l'Alliance productive varient par rapport à l'importance accordée aux besoins identifiés, mais tous utilisent des biens et services de soutien pour améliorer la réalisation d'un plan d'affaires. Une caractéristique clé d'un projet de l'Alliance productive est que les intrants essentiels à l'appui du plan d'affaires sont normalement financés par des subventions du secteur public, auxquelles s'ajoutent les contributions des producteurs.

Pour le PGIP, le bureau d'étude / cabinet de conseil aura la responsabilité d'effectuer des achats, sous conditions et sous réserve de validation, auprès des producteurs et/ou acheteurs. Cet aspect sera approfondi et détaillé dans le volet Mettre en œuvre du plan d'affaire (page 13-14) avec l'ensemble des conditions applicables à l'achat de biens ou services pour le compte des bénéficiaires identifiés dans le cadre du projet.

Contenu du plan d'affaires:

- Les quantités et qualité de produit attendues avec un échéancier (premier cycle de production/récolte, deuxième cycle, etc.
- Les investissements productifs individuels (équipements, machines, intrants);
- Les investissements collectifs au niveau de l'OP (infrastructures et équipements pour le stockage, la réfrigération, et/ou petite unité de conditionnement);
- L'assistance technique
 - Individuelle pour la production;
 - Collective (pour le stockage, le conditionnement, etc..) et la mise à niveau en matière de qualité, respect des normes et certification;
- L'expertise en matière de gestion financière, managériale, organisationnelle, plan marketing, ceci en vue de renforcer les compétences des producteurs pour la gestion de leur organisation et de leurs activités économiques.
- La participation à des événements commerciaux (foire, etc..)
- Les besoins en fonds de roulement.
- Les activités/investissements du plan d'affaires que l'OP est disposée à financer sur ces fonds propres (en nature et en numéraire) et ceux dont elle recherche le financement.
- Un calendrier d'exécution pour les investissements qui va déterminer le calendrier pour les résultats attendus.
- Les partenaires financiers et leur contribution potentielle.

Le financement du plan d'affaires:

Un plan d'affaires est en général financé par:

1.
 - o Une subvention publique, prenant en charge une grande partie des coûts et plus précisément les investissements, les équipements, et tous les aspects de renforcement de capacités ;
 - o La contribution des producteurs ;
 - o Dans certains cas, une contribution de l'acheteur lui-même en particulier pour certains intrants (semences, plants,) et l'assistance technique à la production pour s'assurer de la qualité requise;
 - o Le secteur bancaire pour certains cas particuliers (exportateurs ou agro-industrie);

II. OBJECTIFS

1. 1.Objectif global :

L'objectif global de cette activité pour laquelle un cabinet sera recruté est d'accompagner les acteurs autour des Produits Forestiers Non Ligneux (PFNL) pour adhérer dans la démarche des Alliances productives dans le cadre de la mise en œuvre de la composante 2 du PGIP.

1.2.Objectifs spécifiques :

De façon spécifique il s'agit de :

- Organiser des campagnes de communication et de sensibilisation pour la mobilisation des promoteurs potentiels au tour du concept des AP ;
- Organiser des visites de terrain auprès des bénéficiaires potentiels (producteurs et/ou OP, PME agricoles, acheteurs identifiés) pour examiner leurs capacités à adhérer aux AP;
- Elaborer des fiches « concept note d'AP »;
- Sélectionner des concepts note d'AP par un comité mis en place par le PGIP;
- Elaborer les plans d'affaires dont les notes conceptuelles d'AP ont été retenus;
- Evaluer les plans d'affaires élaborés par les équipes;
- Accorder la subvention aux plans d'affaires validés ;
- Accompagner la mise en œuvre des plans d'affaires (2 à 4 ans);
- Former et renforcer les capacités des acteurs des différents maillons sur les accords commerciaux;
- Prévoir un mécanisme de gestion des plaintes en lien avec les AP;

Exécuter toutes autres tâches qui pourraient lui être confiées par le PGIP dans le cadre des AP.

III. MANDAT DU CABINET

La mise en œuvre de la composante 2 du Projet de Gestion Intégré des Paysages consiste à réaliser des alliances productives. Il est ainsi prévu le recrutement d'un cabinet pour accompagner l'Unité de Gestion de projet du PGIP, la Banque mondiale et les acteurs clés concernés, dans le développement des Alliances Productives. Le cabinet qui sera recruté aura pour mission les tâches suivantes :

- **Organiser des sessions communication et sensibilisation sur les Alliances productives pour la mobilisation des bénéficiaires potentiels:**

Le cabinet organisera, avec l'appui de l'Unité de Gestion de Projet (UGP), une campagne de communication et de sensibilisation auprès des acteurs ciblés pour les Alliances productives, à savoir les producteurs/organisations des producteurs, les acheteurs potentiels, les acteurs publics pertinents. Le but étant de créer un cadre d'échange entre les acteurs afin de mieux comprendre le PGIP ainsi que l'approche et l'intérêt des Alliances productives. Ces événements seront organisés en collaboration avec l'UGP sous l'impulsion du Coordinateur National dudit projet.

Afin de garantir une communication efficace auprès des acteurs cibles (producteurs, OP, PME agricoles, acheteurs et autres institutions publiques stratégiques) le cabinet mettra en place une base de données qui sera régulièrement mise à jour en rapport avec l'UGP du projet.

La communication portera sur le concept de l'AP, les prérequis, le processus de sélection, le processus de mise en œuvre et l'appui qui sera apporté aux bénéficiaires à diverses étapes. Le support sera un dépliant résumant ces points. La production de ce dépliant est de la responsabilité du Cabinet.

La communication devra également cibler les acteurs d'autres projets intervenant dans l'accompagnement des OP / producteurs et/ou des filières ciblées ainsi que du côté des acheteurs. Il est important de rechercher des synergies avec les autres projets (l'UGP, le Ministère de l'Environnement et de la Lutte Contre la Désertification, la Banque mondiale) pour avoir plus d'informations en ce sens. Des entretiens pourront également être organisés par le cabinet pour alimenter ce sourcing d'acteurs.

A l'issue des sessions de communication et sensibilisation, les producteurs, OP, acheteurs seront invités à manifester leur intérêt pour s'engager dans le PGIP via les Alliances productives et bénéficier de l'accompagnement du projet.

- **Organiser des visites terrain auprès des bénéficiaires potentiels (producteurs, OP, PME agricoles) pour examiner leurs capacités à adhérer aux AP:**

Le Cabinet rendra visite aux producteurs / OP, acheteurs qui ont manifesté leur intérêt pour les AP afin de vérifier qu'il existe effectivement un potentiel pour la création d'une AP.

Cela concerne également les acheteurs (PME de transformation, commerçants, supermarchés, exportateurs, agrégateurs) impliqués dans les chaînes de valeurs ciblées par le PGIP.

Un compte rendu de chaque visite terrain sera réalisé par le cabinet dans un souci de transparence et redevabilité auprès du projet et du bailleurs de fonds.

- **Elaborer de fiches « concept note d'AP »**

Suite à cette visite de terrain, le Cabinet mènera un travail de réflexion avec les producteurs / OP et acheteurs dont le potentiel est avéré pour rédiger avec eux une fiche « concept note d'AP ». Ce travail va impérativement impliquer le président et les membres du bureau de l'OP, mais également tous les adhérents. Cette étape nécessite un important travail d'animation et de sensibilisation auprès des acteurs. En effet, une AP engage tous les producteurs, il est donc essentiel de s'assurer dès le départ qu'ils sont informés et surtout qu'ils comprennent et adhèrent à l'initiative du projet. La mise en œuvre de l'AP va demander à chaque producteur de fournir des efforts pour mettre à niveau sa production et se conformer aux exigences de l'acheteur. Cette mise en œuvre de l'AP implique aussi que les producteurs coopèrent de manière collective. Il convient donc de s'assurer de la bonne entente au sein de l'organisation, qu'aucun conflit ou litige majeur persiste, ou qu'ils soient résolus avant qu'ils s'engagent dans une action collective.

Le Cabinet fournit aux producteurs / OP, PME agricoles ciblées des informations clés sur les marchés porteurs et les acheteurs potentiels, sur les opportunités et les défis auxquels ils pourraient être confrontés dans le développement de leurs produits à haute valeur ajoutée. Il aide les producteurs / OP et leurs membres à réfléchir aux contraintes et à identifier les investissements et renforcement de capacités nécessaires pour se positionner sur ces marchés. Il aide les producteurs / OP, PME agricole à prendre contact avec des acheteurs potentiels. Finalement, il les aide à réunir les informations nécessaires pour la fiche « concept note d'AP ».

Ce même travail pourra être réalisé pour les acheteurs identifiés avec un produit et marché ciblé. Les acheteurs peuvent concerner un exportateur, une PME transformatrice de produits agricole, un GIE, un supermarché, un grossiste, un commerçant.

Le PGIP pourra soutenir si cela est pertinent et viable économiquement financer par exemple la construction ou la modernisation d'une unité de transformation et/ou un espace de stockage via une AP entre un producteur / OP et un acheteur en soutenant les deux parties à conditions que toutes les conditions de financement soient réunies notamment les 20% (du montant total de la subvention) de contrepartie exigée en cas de financement du projet.

Il convient de catégoriser les besoins en 3 (trois) catégories :

1. **1. Les investissements productifs** comprennent généralement la fourniture de machines et d'équipement, les infrastructures (à la ferme ou hors exploitation) et les intrants de production (par exemple semences, engrais, fournitures) pour les producteurs ;
2. **L'assistance technique** implique la prestation de services de vulgarisation, le transfert de technologies, la certification et l'assistance spécialisée sur des questions techniques liées à la production, la transformation et les aspects environnementaux, ainsi que des études de marché ;
3. **Le renforcement des capacités** des entreprises en gestion, comptabilité, administration des affaires, marketing, contractualisation, ...

Le « concept note d'AP » comporte une présentation succincte du producteur / OP du produit concerné, de l'idée de partenariat avec l'acheteur potentiel ainsi que de la mise à niveau et des investissements que l'OP pense nécessaire pour remplir les conditions de l'acheteur.

La fiche « concept note d'AP » est élaborée par le cabinet (2 à 3 pages maximum). Elle devra présenter :

- Des informations sur le producteur / OP : nombre d'adhérents (un minimum de 20 adhérents est conseillé) ; pourcentage d'adhérents à jour de leur cotisation. Nombre d'années d'existence de l'OP. Date de la dernière assemblée générale (au moins une fois dans l'année écoulée) et pourcentage de présents par rapport au nombre d'adhérents.
- Des informations sur les activités existantes des producteurs et/ou de l'OP pour le produit proposé pour l'alliance productive : Nombre de producteurs et nombre d'années d'activité des producteurs pour le produit. Quantité produite actuellement. Description des activités des producteurs / OP pour le produit concerné et nombre d'années. Description des contraintes rencontrées.
- Une description du marché et de l'acheteur potentiel visé.
- Une idée de la mise à niveau requise pour atteindre ce marché : Investissements, équipements, formation, fonds de roulement, etc...

Pour les OP, le cabinet joindra le procès-verbal de l'Assemblée générale des membres de l'OP qui auront discutés de la fiche concept note d'AP et l'auront approuvé avec signature des membres.

Pour les acheteurs davantage d'informations doivent être fournis :

- Données économiques et financières: Chiffre d'affaires & résultats, états financiers, données générales sur le marché, organigramme, vision/mission de l'entreprise.
- Des informations sur les activités existantes des acheteurs pour le produit proposé pour l'alliance productive : Nombre d'années d'activité pour le produit. Quantité vendue actuellement. Concurrents identifiés, valeur ajoutée de l'entreprise. Description des contraintes rencontrées. Perspectives de croissance

Le cas spécifique des agrégateurs qui est défini comme suit:

L'agrégation agricole est un modèle novateur d'organisation des agriculteurs autour d'acteurs privés ou d'organisations professionnelles (toute personne physique ou morale de droit public ou privé y compris les coopératives, les associations ou les groupements d'intérêt économique) pour la mise en œuvre d'un projet d'agrégation agricole. Ce modèle se base sur un contrat établi entre les agrégateurs détenant des unités de valorisation agro-industrielles et des producteurs à titre individuel ou organisé dans le cadre de coopératives ou de groupements d'intérêt économique (dénommés agrégés).

Les informations utiles:

- Le statut légal devra être spécifié, les personnes physiques ou morales membres
- Le périmètre d'intervention, filières concernées
- La gouvernance au sein de l'agrégateur
- Le modèle économique, le chiffre d'affaires et les résultats financiers

- Les financements externes reçus et étudier les possibilités de synergies en lien avec le PGIP sur les Produits Forestiers Non Ligneux (PFNL).

- **Sélectionner les concepts note d'AP par un comité de sélection**

Une date limite sera fixée pour la présentation des fiches concept note d'AP au Comité de sélection. Le comité sera mis en place par l'Unité de Gestion du Projet (UGP) sous réserve de la non-objection de la Banque mondiale. Le fonctionnement et les critères de sélection seront élaborés par l'UGP en lien avec la Banque mondiale et le cabinet. Les producteurs / OP, PME agricole ou acheteurs (transformateurs, exportateurs) pourront présenter et défendre leur dossier devant le Comité de sélection dans des conditions préalablement définis et partagés à tous les acteurs.

Les critères de sélection visent à s'assurer de l'éligibilité et des compétences minimum requises pour édifier une AP. Une fois les critères établis clairement, elles serviront de base pour créer une fiche de notation. Une note sur les critères d'éligibilité devra ressortir ainsi qu'une note globale reflétant toutes les informations du concept note d'AP. Une note minimale est requise pour que le candidat soit accepté et puisse passer à l'étape suivante.

Le Cabinet ne fait pas partie du Comité mais il apporte un soutien logistique pour la réunion de ce Comité. Il propose la liste de critères pour l'évaluation et prépare la grille de notation que le Comité utilisera pour noter le concept note d'AP et les sélectionner. Il assure le secrétariat des réunions.

Le Commissaire informe par écrit les producteurs / OP, PME agricoles, ou acheteurs ayant candidaté sur le résultat du processus.

- **Elaborer les plans d'affaires**

Le cabinet assiste les bénéficiaires pour l'élaboration des plans d'affaires dont les concepts note d'AP ont été retenus.

Le cabinet ne doit pas réaliser l'intégralité du plan d'affaires à la place du producteur / OP, ces derniers doivent contribuer à l'élaboration du plan d'affaire par souci d'appropriation au projet et aux AP. Tout au long de la rédaction, les membres retenus devront apporter les informations / données nécessaires à la rédaction du plan d'affaire.

Lors de l'élaboration des plans d'affaires, le cabinet facilite les échanges entre les deux parties (producteurs et acheteurs).

Pour les promoteurs non retenus (Producteurs / OP ou acheteurs) dont l'idée d'AP a été trouvée prometteuse mais pas suffisamment mûre, le cabinet les aide à se mettre à niveau avec des recommandations à intégrer en vue d'un prochain passage dans le Comité. Ces candidats seront considérés en « ballottage favorable pour l'AP »

Une liste de « ballottage favorable pour l'AP » sera établie par le cabinet afin de faciliter préparer une nouvelle candidature auprès du Comité. Les conditions pour cette nouvelle candidature devront être établies en même temps que les critères d'éligibilités.

Pour les OP, le plan d'affaires sera présenté, discuté et adopté en assemblée générale de l'OP. Le procès-verbal de cette assemblée sera joint au plan d'affaires.

Enfin pour les cas où une banque est impliquée, le cabinet facilite les contacts entre le contractant, et la banque commerciale, s'il semble que l'obtention d'un prêt soit possible.

- **Organiser une session d'évaluation des plans d'affaires**

Le cabinet recrutera un spécialiste par filière concernée pour évaluer le plan d'affaires. Une liste d'experts sera soumise au Comité de sélection, ce dernier statuera sur un expert par filière parmi cette liste.

L'évaluation des plans d'affaires est basée sur les critères suivants :

- Faisabilité technique (la capacité de production du producteur / OP en quantité et qualité) ;
- Viabilité financière avec en particulier la planification financière et opérationnelle au-delà de la durée de l'appui du projet ;
- Qualité des liens avec le marché (mesurée par la qualité de l'analyse du marché, l'identification des besoins en assistance technique, la participation à des événements de marketing: foire, voyage d'étude, business forum, ...) ;
- Capacité des partenaires de l'alliance (qualité de la planification de la production, contrôle de la qualité, identification des goulots d'étranglement de la production) ;
- Aspects sociaux (potentiel de création d'emplois, emploi des femmes, des jeunes) ;
- Avis favorable d'une banque pour l'obtention d'un prêt (l'obtention d'un prêt n'est pas un prérequis, mais l'avis favorable d'une banque constituera un plus pour l'approbation du financement du plan d'affaires) ;
- Aspects environnementaux (s'assurer que la mise en œuvre du plan d'affaires n'a pas d'externalités négatives sur l'environnement et au contraire promeut des pratiques de production durable, cela doit ressortir dans le plan d'affaire dans un volet Evaluation des risques/ Risques environnementaux).

L'expert sélectionné soumet son évaluation avec un compte rendu et ses recommandations au Comité de sélection. Le compte rendu sert de base pour la délibération du Comité, il peut alors décider d'approuver le plan d'affaires pour co-financement en l'Etat, soit demander des amendements ou compléments, soit de revoir à la baisse les ambitions du producteur / OP ou acheteurs. A cette étape, on part du principe que le candidat a été rigoureusement sélectionné ainsi le fait d'écarter un projet d'AP est censé être relativement exceptionnel.

Un plan d'affaires est approuvé avec le montant du co-financement du secteur public et l'identification des activités/investissements spécifiques co-financés à partir des fonds du Projet, en prenant en compte que certaines activités sont non-éligibles au financement. De plus dans le cadre du PGIP, la subvention du projet peut atteindre maximum 80% du montant total, les 20% restants devront être apporté par le promoteur soit en espèce (cash) soit en nature (foncier, force de travail, investissement, etc.). Le cabinet prendra connaissance du manuel de procédure en vigueur en lien avec l'UGP sous la supervision du Coordinateur du projet. De même que pour le concept note d'AP, le cabinet propose une liste de critères pour l'évaluation et une grille de notation que le Comité utilisera pour évaluer les plans d'affaires. Le Cabinet apporte un soutien logistique pour la réunion du Comité de Sélection dont il assure le secrétariat. L'UGP communique les résultats des délibérations du Comité de Sélection aux producteurs / OP.

Le Cabinet revient vers les producteurs / OP acheteurs pour les aider à compléter ou amender le plan d'affaires si c'est le cas.

• **Mettre en place le financement du plan d'affaires**

Le plan d'affaire lie les producteurs et la partie publique et dans certains cas une banque commerciale qui vient financer la contribution manquant auprès du producteurs / OP, acheteurs. Le cabinet doit veiller à ce que l'intégralité du financement soit acquise avant la mise en œuvre du projet. La contribution monétaire peut être un apport personnel ou un prêt bancaire. Le secteur bancaire devrait donc être intégré dans la démarche ce qui facilite l'accès des producteurs au crédit ultérieurement Pour cela le cabinet doit faire des démarches pour identifier et mobiliser des Institutions financières Partenaires pour accompagner les promoteurs qui feront recours à un emprunt bancaire.

Les producteurs fournissent leur apport le plus souvent uniquement en nature (construction par exemple), dans le cas d'infrastructures. De manière générale les contributions monétaires sont plus engageantes pour les acteurs impliqués. Les producteurs partagent ainsi le risque et sont beaucoup plus engagés.

• **Mettre en œuvre le plan d'affaires (2 à 4 ans)**

Le cabinet doit veiller à la signature d'un contrat entre l'OP et l'acheteur dont le plan d'affaires a été accepté pour déclencher le versement du co-financement de l'Etat. Il accompagne l'OP pour l'ouverture d'un compte dédié pour les AP (les producteurs ou acheteurs, le financement public (projet), et le co-financer en cas de tiers-partie) qui recevra les fonds et effectuer les décaissements relatifs au plan d'affaires. La contribution en espèces des producteurs ou acheteurs ainsi que le financement de l'Etat y sont versés, et aussi les contributions d'autres co-financiers s'il y en a. Le producteur / OP ou acheteur est responsable pour la mise en œuvre du plan d'affaire, mais reçoit les conseils du

cabinet.

Les modalités d'exécution des activités du plan d'affaires peuvent faire appel à trois modalités, selon le type d'activités :

- Les achats d'équipements collectifs de coût élevé (plancher fixé à 60 millions de Francs CFA), le cabinet achète directement pour le compte du bénéficiaire (producteurs / OP ou acheteurs) sur la base des spécificités techniques de l'équipement identifiées dans le plan d'affaires. De même pour les infrastructures collectives (magasin de stockage par exemple).
- Les intrants et petits équipements individuels ou collectifs, la participation à des événements commerciaux ainsi que le fonds de roulement seront financées à partir du compte du bénéficiaire. Donc pour ces activités, le financement du PGIP sera versé directement dans le compte du bénéficiaire.
- L'appui technique pour la mise en œuvre du plan d'affaires sera fourni par l'équipe de terrain du Cabinet qui fera intervenir différents conseillers et experts selon les besoins identifiés dans le plan d'affaires. Cette assistance technique sera incluse dans le contrat entre l'UGP et le Cabinet.

Pour les achats d'équipements, de matériel, d'intrants et pour les constructions, le cabinet a l'obligation de veiller au respect par le bénéficiaire des procédures minimums de passation de marchés de la Banque mondiale : comparaison de trois offres pour l'achat des équipements ou de choix d'un entrepreneur pour une construction.

La contribution publique est versée en tranches, une fois que le bénéficiaire aura versé sa part du financement dans le compte dédié. Le cabinet aura la charge d'effectuer les versements préalablement identifiés dans le plan d'affaire. Le montant de chaque tranche et la période couverte sont spécifiés dans le plan d'affaires. Dès que les 70% de la première tranche sont utilisés, le producteur / OP ou acheteur pourra demander le versement de la tranche suivante sur la base des justificatifs demandés par le projet et/ou le cabinet. Le versement de la tranche suivante est également soumis à une vérification des résultats attendus sur la période tels que prévus dans le plan d'affaires. Le Cabinet validera les justificatifs et les résultats présentés par le bénéficiaire.

Le cabinet de services est chargé d'accompagner les bénéficiaires dans la mise en œuvre du plan d'affaires (à prévoir sur une période de deux à quatre ans) et de fournir de l'assistance technique telle que requise dans le plan d'affaires, cela concerne plus précisément :

- - La formation : certaines pourront être réalisées par l'équipe de terrain du Cabinet, d'autres, plus pointues feront appel à des experts recrutés à cet effet par le cabinet ;
 - L'organisation des visites et participation à des événements commerciaux ;
 - Le suivi de la mise en œuvre des activités du plan d'affaires ;
 - Le suivi de l'exécution financière par bénéficiaire.

• MODIFICATIONS / AMENDEMENTS DE LA MISE EN ŒUVRE

Tous les six à sept mois maximum un point est fait sur la mise en œuvre entre le producteur / l'OP, le Cabinet et l'acheteur. Les modifications au plan d'affaires sont alors décidées si nécessaire.

Variante dans les étapes. Il convient d'envisager le cas de figure où la note conceptuelle d'AP présenté (Etape 4) est porteuse et le producteur / l'OP ou acheteur a du potentiel, mais ses capacités actuelles ne sont pas suffisantes pour pouvoir directement envisager une AP avec un acheteur. Cette situation est reflétée par la note obtenue par la note conceptuelle d'AP, juste en-dessous de la note minimale établie pour que le candidat soit retenu.

Dans ce cas il est prévu que ces acteurs soient considérés en « ballottage favorable » pour un nouvelle évaluation de leur candidature à une AP. Un appui au producteur / OP ou acheteur et à ses membres, avec des formations, du renforcement de capacités, de petits investissements, des intrants etc. peut être prévu par le cabinet.

Ce soutien pendant une période limitée aurait pour objectif de permettre au producteur / OP / acheteur et d'atteindre un niveau de compétences suffisant pour envisager ultérieurement un accord commercial avec un acheteur et le financement d'un plan d'affaires.

IV. CALENDRIER D'EXECUTION

Le Cabinet sera chargé de l'élaboration et de la mise en œuvre de 190 Alliances productives réparties entre 82 communes ciblées dans 6 régions : Diffa, Dosso, Maradi, Tahoua, Tillabéry et Zinder conformément au PGIP.

Calendrier d'élaboration et de mise en œuvre

ANNEES	ANNEE 1				ANNEE 2	ANNEE 3	ANNEE 4	ANNEE 5
	fev-Avr	Avr-jui	Mai-Sep	Jui-Dec	Jan-dec	jan-déc	Jan-déc	Jan-déc
Activités	2024	2024	2024	2024	2025	2026-	2027	2028
Communication/sensibilisation AP								
Visite terrain producteurs/OP								
Préparation Note Conceptuelle AP et sélection								
Elaboration Plan d'affaires								
Evaluation								
Mise en œuvre AP								

V. COORDINATION ET COMMUNICATION

Le Cabinet est tenu d'asseoir une coordination efficace avec chacun des acteurs impliqués, le cabinet devra :

- Élaborer et soumettre à l'UGP, en incluant la Banque mondiale, un plan annuel de travail et de budget (PTB). Ce plan d'action doit contenir au moins les éléments suivants :
 - Présentation du programme ;
 - État détaillé des réalisations physiques et financières pour l'année en cours par AP avec situation du compte dédié des bénéficiaires (producteurs / OP / acheteurs) ;
 - Pour chaque AP, une description des activités programmées pour l'année à venir ;
 - Schéma de financement par AP, par catégorie de dépenses, les activités financées directement par le Cabinet (investissement, assistance technique ou renforcement de capacités) et celles financées directement par un tiers-acteur (banque, bailleurs de fonds, contributeur, fondations, etc.)

Le PTB pourra être actualisé sur demande de l'UGP et/ou semestriellement si nécessaire.

VI. PROFIL DU CABINET ET MODALITES DE MISE EN ŒUVRE

Le Cabinet doit avoir le profil suivant:

- Avoir une expérience de cinq (05) dans le domaine d'agrobusiness et les alliances productives (partenariat productif);
- Avoir au moins deux (02) missions similaires;
- Avoir une expérience sur le commerce transfrontalier des produits agricoles ;
- Avoir une expérience sur les études de chaines de valeur agricole.

Pour la réalisation de la mission, le cabinet proposera une équipe composée du personnel clé suivant:

- **Un (1) Chef de mission:** Agroéconomiste ou Expert en Agribusiness, spécialisé dans les stratégies de marketing et/ou transformation des produits, (activités post récolte et/ou qualité des produits) avec une expérience sur les chaînes de valeur Agricoles (produits forestiers, halieutiques, animaux et agricoles) ;
- **Un (1) expert en sciences sociales:** spécialiste des organisations de producteurs et renforcement de capacités des organisations ;
- **Un (1) Spécialiste en Entrepreneuriat:** Economiste ou financier avec une connaissance sur les chaînes de valeur Agricole (produits forestiers, halieutiques, animaux et agricoles);
- **Un (1) Qualiticien:** Expert hygiène qualité et sécurité sanitaire des denrées alimentaires ;
- **Un (1). Gestionnaire de la base de données:** Informaticien, analyste programmeur avec une connaissance en gestion de base de données avec un niveau de bac + 4 en ;
- **Un (1) Juriste:** Spécialiste en droit privé avec une expérience sur l'agriculture contractuelle et la gestion des plaintes ;
- **Un (1) Financier:** Spécialiste en gestion administrative, financière et Comptable, le spécialiste en gestion financière aidera les producteurs / OP à améliorer leur gestion financière à travers des formations- action et s'assurera de la bonne gestion du compte dédié à l'AP.

Le cabinet après son recrutement mettra en place au niveau de chaque région (Diffa, Dosso, Maradi, Tahoua, Tillabéry et Zinder) une équipe opérationnelle composée d'un chef d'équipe et de 5 conseillers. Cette équipe sera chargée de la mise en place des alliances productives au niveau régionale. Elle est constituée de :

- Un (1) Chef d'équipe: Economiste / Gestionnaire,
- Deux (2) Conseillers Techniques en PFL ;
- Un (1) Conseillers en Marketing /Technique de négociation,
- Deux (2) Conseillers en Entrepreneuriat,

Les membres de cette équipe doivent avoir chacun au moins un niveau de Bac + 3 et doivent également justifier des références dans leur domaine (au moins 5 ans d'expériences), et notamment de travail de terrain avec idéalement des expériences au Niger ou au Sahel. Ils vont travailler sous la supervision d'un Chef d'équipe qui doit avoir un niveau de Bac +5 avec une expérience dans la gestion des projets de développement agricole/rural.

Un appui pourra être apporté aux équipes locales du Cabinet en faisant intervenir un spécialiste en passation de marchés ainsi que des personnes ressources pour des thématiques spécifiques. Le spécialiste en passations de marché formera les producteurs / OP pour que celles-ci apprennent à gérer les processus de passation de marché simples (comparaison de trois offres). Quant aux personnes ressources elles seront recrutées au besoin par le cabinet.

Le chef de mission nationale, assure la coordination et le suivi de la mise en œuvre effectives des activités liées aux AP.

VII. DUREE DE LA MISSION

La présente mission est étalée sur une durée de quatre (4) ans et quatre (4) mois (Février 2024-Juin 2028).

La quantité d'effort est estimée au total à 43 hommes/mois pendant 52 mois (4ans 4mois), répartis ainsi :

6 régions : 36 hommes/mois pendant 52 mois soit 1872 personnes mobilisées sur le projet;

National : 7 homes/mois pendant 52 mois soit 364 personnes.

Total : 2236 personnes.

VIII. LES LIVRABLES ATTENDUS

Le Cabinet au niveau de chaque région est tenu de produire les rapports et documents suivants :

- Planning de travail prévisionnel relatif aux campagnes de sensibilisation et de communication à mener en spécifiant les producteurs / OP / acheteurs concernées, lieu des et dates des rencontres, coûts, moyens humains et logistiques. Ce planning sera remis au démarrage de la mission (deux semaines après la signature du contrat). Il sera transmis à l'Unité de Gestion du Projet et les éventuels autres acteurs publics clés impliqué;
- Rapport sur les campagnes de sensibilisation et de consultation (programme, description des participants par âge, genre, situation socioprofessionnelle, lieux...) et liste des producteurs / OP / acheteurs potentiellement intéressés par la manifestation d'intérêt ;
- Les plans d'affaire pour chaque producteurs / OP / acheteurs sélectionnés sous format word et PDF. Les rapports périodiques de la mise en œuvre des plans d'affaires élaborés (trimestriels, semestriels, annuel) tout au long de la mission ;
- Les Concept Note d'AP sous format word et/ou PDF pour chaque producteurs / OP, inclure les acteurs en « ballotage favorable »;
- PTBA remis annuellement à l'UGP ;
- Rapports et notes périodiques sur l'avancement des AP approuvées et évaluation des réalisations avec la conformité des objectifs, ainsi que l'état d'avancement de l'élaboration des AP ;
- Un rapport de fin de mission incluant les retours d'expériences du cabinet et des parties prenantes impliqués qui auraient exprimé des recommandations en ce sens.

Le Cabinet est chargé d'élaborer et mettre en œuvre un total de 190 d'Alliances productives. La durée de mise en œuvre de l'AP est de quatre

City:

Province/State:

Postal Code:

Phone: +227 20 35 02 17

Applications should be submitted to kader_mohamedfr@yahoo.fr **or** <https://projects.worldbank.org/en/projects-operations/procurement-detail/OP00269140> .