

APPEL D'OFFRES

Sélection d'un consultant chargé d'organiser une *mission de vente* à Kinshasa

Self Help Africa (SHA) avec l'appui de TradeMark East Africa (TMEA) et le financement du Ministère des affaires étrangères Néerlandais en RDC gère actuellement un programme de développement des capacités d'exportation dans l'Est de la RDC connu sous le nom de *projet Nashiye tunaweza*. Le projet vise à améliorer les liens des marchés d'exportation et national de 20 PME congolaises tout en améliorant leur compétitivité. Afin de soutenir les efforts du programme dans la promotion des liens commerciaux, SHA recherche les services d'un consultant individuel ou d'un cabinet de consultants à Kinshasa. Ce consultant (ou cabinet des consultants) devra mener une recherche des acheteurs et organiser une mission de vente à Kin.

Les résultats attendus de cette composante 3 (Liens avec les marchés) sont une amélioration des capacités d'exportation des PME et l'établissement des liens de marchés des 20 PME appuyés par SHA et les acheteurs/importateurs potentiels du marché sous-régional des Pays de la Communauté de l'Afrique de l'Est. Pour renforcer les capacités des PME à exporter et accroître leur compétitivité les activités du projet ont été exécutées en étroite coordination avec la FEC (Fédération des Entreprises du Congo) et d'autres parties prenantes dont les institutions gouvernementales congolaises (OCC, DGDA, ONAPAC, OGEFREM, etc). Un effort intensif de formation au développement des exportations des PME a été déployé dans ce projet (composante 2 : Renforcement des capacités d'exportation) pour préparer les 20 PME appuyés par le projet Nashiye tunaweza à avoir des produits prêts et bien présentables lors des missions de vente.

Le consultant commencera par faire une étude de marché rapide et contactera les acheteurs potentiels ; des échantillons pourront être envoyés pour apprécier la qualité des produits. Ensuite, la mission Vente B2B à Kinshasa portera sur l'identification d'acheteurs sérieux par le Consultant (à Kinshasa) et l'organisation du programme personnalisé des rendez-vous d'affaires sur place à Kinshasa. Sur la base d'un cahier des charges précis, le Consultant identifiera ces acheteurs et distributeurs potentiels. Ces acheteurs potentiels seront approchés et la démarche leur sera présentée. En fonction de leur intérêt pour les produits proposés par les PME du Nord et du Sud Kivu, lors de la mission de vente, des rencontres d'affaires et une mini exposition seront organisées avec les responsables des PME soutenues par Self Help Africa (SHA).

Les termes de référence de la mission peuvent être téléchargés sur <https://selfhelpafrica.org/ie/category/careers-drc/>

Les consultants qualifiés doivent envoyer la documentation complétée par e-mail à patrick.abedi@selfhelpafrica.net en copiant lucky.mutendela@selfhelpafrica.net. Dans l'objet de l'email, veuillez saisir « Consultant/missions commerciales du projet EDC » - [Nom du consultant/du cabinet de consultance] ».

La date limite de réception des dossiers c'est avant le Samedi 10 Décembre 2022. La sélection se fera dès la réception des dossiers. En raison du volume élevé de candidatures prévu, veuillez noter que seules les candidatures présélectionnées seront contactées.

Self Help Africa est un employeur garantissant l'égalité des chances.

Self Help Africa est totalement contre la fraude, les pots-de-vin et la corruption. Self Help Africa ne demande pas d'argent pour les offres. Si vous êtes sollicité pour de l'argent ou d'autres faveurs, ou si vous avez des soupçons de tentative de fraude, de pots-de-vin ou de corruption, veuillez le signaler immédiatement par e-mail à rapportconfidentiel@selfhelpafrica.org ou Internet selfhelpafrica.ethicspoint.com. Veuillez fournir autant de détails que possible avec tout rapport.