

Termes de référence (ToR)

Titre	Sélection d'un consultant chargé d'organiser une Mission de vente à Kinshasa
Période de la mission	3 jours mi-décembre 2022
Responsable d'activité	Patrick ABEDI, Spécialiste du développement des PME
Projet	Nashiye tunaweza – ECD1
Composant	Liens avec le marché
Zone de mission	Kinshasa, Kinshasa

1. Contexte et justification

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 Kinshasa.

Les résultats attendus de cette composante 3 (Liens avec les marchés) sont une amélioration des capacités d'exportation des PME et l'établissement de liens avec le marché Congolais (parmi les 20 PME soutenues par le programme EDC) et les acheteurs potentiels sur le marché Congolais et le marché de la Communauté de l'Afrique de l'Est. Pour étendre la portée aux PME et accroître le succès des efforts de développement durable, la majorité des efforts ont été déployés 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 accroître la préparation à l'exportation et la compétitivité des 20 PME soutenues par le projet Nashiye tunaweza.

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).

2. Objectif, activités et résultats attendus

2.1 Objectif général

L'objectif de cette mission de vente B2B est d'accroître les liens commerciaux des 20 PME soutenues par le projet "Nashiye tuna weza" avec des acheteurs/distributeurs Kinois menant à des contrats de vente par le biais de la mission de vente B2B (incluant une mini exposition des produits).

2.2. Objectifs spécifiques :

Les objectifs spécifiques de la mission sont :

- Mener une étude rapide du marché de Kinshasa : Compte tenu de la nécessité de créer de réelles opportunités d'approvisionnement des produits du Nord et du Sud-Kivu, le consultant concentrera son attention sur l'identification d'un noyau d'acheteurs pouvant constituer la masse critique nécessaire au fonctionnement d'un programme de liens commerciaux. Les PME sélectionnées au Nord et au Sud-Kivu présentent une excellente opportunité pour approvisionner le marché Kinois des produits Congolais de qualité. L'identification des grands acheteurs du secteur agro-alimentaire et des distributeurs, leurs besoins (en termes de biens et services, ainsi que de normes/standards) et leur engagement à faire partie de ce projet serait un facteur clé de succès de cette consultance.
- Créer un pool d'acheteurs qualifiés : La phase suivante serait l'identification des entreprises capables d'acheter les biens des PME vendeurs identifiés soutenus par le projet Nashiye tunaweza en termes de capacité d'achat, de crédibilité, de livraison et de durabilité. L'élaboration de critères de participation des acheteurs est nécessaire.
- Faciliter la mission de vente B2B de 3 jours (3 jours mi-décembre 2022) de 5 à 10 entreprises congolaises et du personnel de SHA en réservant le lieu, en louant les voitures, en fixant les itinéraires de visite, en négociant les rendez-vous, en organisant une mini exposition des produits, etc.

2.2 Résultats à atteindre par le Consultant

- Étude de marché menée à Kinshasa et partage des résultats avec les PME congolaises ;
- Création d'une base de données sur les acheteurs potentiels, les entreprises de transport/logistique et les principales parties prenantes (secteur privé et public) ;
- Une mission de vente B2B de 3 jours (3 jours mi-décembre 2022) préparée et animée à Kinshasa (avec 70 acheteurs de Kinshasa (dont des supermarchés et des usines de transformation) qui ont assisté à la mini-exposition le 3ème jour)
- *Commentaires/feedback des acheteurs remis à chaque PME par le Consultant (en ligne).*

4. Principaux livrables¹

- Plan de travail détaillé de la mission
- Plan d'action pour la préparation de la mission de vente à Kinshasa
- Devis ou factures pro-forma de fournisseurs (hôtel, voitures, etc.)
- Fiche technique du nombre de liens commerciaux établis
- Fiche matricielle de chaque grand acheteur potentiel
- Feedback/Retour sur les études de marché par acheteurs potentiels
- Itinéraires/ Horaires de rendez-vous pour les PME (avec la feuille des numéros de rendez-vous)
- Au moins 10 confirmations de rendez-vous (signées par l'acheteur potentiel et le consultant)
- Note d'information pour les participants (PME) par visites sur le terrain
- Commentaires des acheteurs et documentation des histoires de succès/réussite
- Accusés de réception des invitations envoyées pour aux entreprises et autres parties prenantes (75) au cocktail d'échange et de réseautage avec les entreprises à l'issue de leur visite à Kinshasa (Jour 3).
- Rapports (voir détails ci-dessous).

5. Rapports

¹Self Help Africa fournira des modèles et des exemples de documents au (à la) candidat(e) sélectionné(e)

5.1. Exigences en matière de rapports

Le consultant remettra les livrables suivants :

- Rapport 1/- Rapport de la réunion de lancement de la mission : Ce rapport consignera les délais convenus, l'approche et tout changement potentiel à la conception du projet, qui sont discutés lors de la réunion de lancement ;
- Rapport 2 – Ce rapport comprendra les livrables suivants : Un retour d'information sur l'étude de marché ; instruments d'enquête pour acheteurs et vendeurs/concurrents ; une longue liste de 20 acheteurs potentiels de Kinshasa ; critères de sélection pour les acheteurs dans la composante des liens avec le marché ; et un aperçu des opérations (administratives, logistiques et financières).
- Rapport 3/Rapport final – Ce rapport inclura les critères de sélection des acheteurs dans la composante des liens avec le marché ; base de données d'acheteurs Kinois sélectionnés et des entreprises de transport/logistique à inclure dans le programme ; résultats de la mission de vente B2B de 3 jours des PME du Nord et du Sud-Kivu à Kinshasa.

Le rapport final fournira également les principales recommandations pour la durabilité du programme de liens et le succès du portail B2B.

5.2. Soumission du rapport et approbation des livrables

Les livrables mentionnés ci-dessus doivent être soumis au spécialiste du développement des PME de SHA. Il est responsable de l'approbation de tous les livrables. Tous les rapports doivent être soumis en français.

3. Calendrier prévisionnel

Cette mission de consultance se déroulera pendant 3 jours mi-décembre 2022 (à confirmer).

6. Critères d'évaluation

Catégorie	Critère	Points	Lester
1.	Qualification, capacité et expérience du consultant	25	25%
2.	Méthodologie, approche et plan de mise en œuvre proposés	45	45%
3.	Gain de temps et efficience	30	30%
TOTAL		100	100%

7. Comment postuler

Les candidats éligibles et intéressés peuvent soumettre leur candidature par e-mail. L'objet de l'e-mail doit être : « **Consultant/missions commerciales du projet EDC** » - **[Nom du consultant/de la société de conseil]** ». Seuls 3 documents doivent être soumis. Les consultants qualifiés doivent envoyer la documentation complétée par e-mail à patrick.abedi@selfhelpafrica.net en copiant patrick.abedi@selfhelpafrica.net au plus tard **le 10 décembre**.

- CV pour un Consultant individuel ou profil d'entreprise pour un Cabinet de Consultance
- Note technique avec une méthodologie, une approche et un plan de mise en œuvre et
- Facture proforma.

Noter:

*Les candidatures reçues après la date limite de soumission ne seront pas acceptées.

*Self Help Africa n'assume aucune responsabilité pour les coûts ou les retards dans la soumission de la proposition.

*Self Help Africa se réserve le droit d'accepter ou de rejeter une ou toutes les propositions sans explication.