

Termes de référence

SELECTION D'UN/DE CONSULTANTS POUR ACCOMPAGNER DES PME GUINEENNES DANS LE
DEVELOPPEMENT DE LEUR STRATEGIE COMMERCIALE

Avril 2023

En collaboration avec

Enabel 

Agence belge de développement

enabel.be

I. Contexte :

Le Gret intervient depuis le milieu des années 90 en Guinée sur des problématiques de développement de l'entrepreneuriat, de sécurité alimentaire et nutritionnelle et d'appui au développement rural dans les différentes régions du pays. Le Gret collabore avec de nombreux acteurs locaux (ONG, organisations paysannes et professionnelles, services de l'Etat et autorités locales).

En Guinée, le GRET met en œuvre plusieurs projets. Il contribue notamment à la mise en œuvre du programme ENTREPRENA, un programme phare du portefeuille de coopération bilatérale entre la Guinée et le Royaume de Belgique qui appuie la promotion de l'entrepreneuriat et le développement du secteur privé sur l'axe Conakry-Kindia-Mamou. A travers l'intervention Entrepreneuriat Urbain du programme ENTREPRENA, ce sont près de 150 PME inclusives qui sont accompagnées sur des problématiques de développement stratégique, structuration, développement commercial et appui à la levée de fonds. Le GRET contribue spécifiquement à la concrétisation de projets d'innovation et d'investissement au sein de ces PME. Il s'agit en particulier de mettre en œuvre une **Facilité d'Innovation et d'Investissement** qui permet d'accompagner :

- la conception et l'implémentation d'innovations en lien avec une série de thématiques comme le contenu local, le digital, le développement durable ou encore le développement commercial
- la structuration de projets d'investissements et le processus de levée de fonds pour les entreprises les plus mûres

C'est dans ce cadre que le GRET à travers le programme de l'intervention Entrepreneuriat Urbain, souhaite faire appel au service d'un (ou plusieurs) consultants pour assurer l'accompagnement de ces PME sur les dimensions commerciales et marketing en adéquations avec leurs besoins de croissance.

II. Objectifs de la mission et Résultats attendus

L'objectif général de cette mission est d'accompagner une série de PME de l'intervention Entrepreneuriat Urbain à déployer une stratégie commerciale et marketing adaptée afin de renforcer leur positionnement commercial et parts de marché.

Les objectifs spécifiques sont entre autres :

- Mettre à jour et développer une stratégie commerciale adaptée
- Accompagner l'entrepreneur et son équipe à déployer cette stratégie commerciale avec une orientation résultats et en prenant en compte la durabilité des actions

Les résultats attendus sont :

Il est principalement attendu du/de la consultant/e les résultats suivants :

- La PME dispose d'une stratégie commerciale à jour et adaptée aux réalités internes et externes de l'entreprise
- Le dirigeant de l'entreprise et éventuelles équipes commerciales ont renforcé leur maîtrise des techniques commerciales (en lien avec la vente, communication, distribution)
- La stratégie commerciale est déployée et apporte des résultats concrets à l'entreprise
- Des mécanismes de mesure des résultats et de durabilité des actions sont mis en place

III. Méthodologies et Principales activités à mettre en œuvre

- Accompagner la définition du projet d'innovation / développement commercial au sein de la PME
- Accompagner la mise à jour et l'opérationnalisation de la stratégie commerciale et marketing, en fonction du niveau de maturité de l'entreprise, secteur d'activité, contexte socio-économique, opportunités d'innovation identifiées et en priorisant des actions réalisables dans un court délai et permettant une maximisation de l'impact
- Accompagner la mise en œuvre à travers des actions spécifiques de coaching / formation / suivi de l'entrepreneur et de son équipe
- Proposer un dispositif d'évaluation et de mesure des résultats obtenus

IV. Livrables

Les livrables types ci-dessous seront attendus du / de la Consultant(e) pour chaque PME accompagnée :

- Un rapport synthétique de diagnostic de la stratégie commerciale existante et un plan d'accompagnement de chaque PME
- Une stratégie commerciale et marketing à jour coconstruite avec l'entrepreneur et son équipe
- Un plan d'action commercial ainsi qu'un tableau de bord de suivi des indicateurs de performances
- Des comptes-rendus réguliers des séances de coaching et d'accompagnement avec des feuilles de temps
- Un rapport synthétique d'étape comprenant l'évaluation de l'opérationnalisation de la stratégie, les leçons apprises et recommandations.

V. Modalité d'intervention

Un contrat cadre sera signé avec le (la) consultant (e). Le (la) consultant(e) sera ensuite mobilisé (e) par bon de commande (établi pour chaque PME) suivant le nombre de jours de prestations définis de commun accord, sur la base de son offre et sur la base de l'ampleur des services à fournir pour chaque PME.

La mission débutera dès la signature du contrat et d'un bon de commande pour un nombre de jours moyens estimés à 5 à 8 jours suivant les besoins spécifiques de chacune des PME. Elle se déroulera sur l'axe Conakry-Kindia-Mamou avec une possibilité de travailler à distance. Le nombre de PME à suivre n'est à ce jour pas défini et dépendra des besoins identifiés dans les 150 entreprises accompagnées par le programme Entreprenariat Urbain.

La rémunération se fera sur la base du temps passé défini dans le bon de commande et du coût unitaire proposé par le consultant dans son offre financière.

La facturation du temps passé se fera sur la base de ce qui aura été défini dans le cadre de chacun des bons de commande (facturation selon le travail estimé dans le bon de commande et effectivement réalisé).

VI. Profil recherché

Les candidat(e)s pour cette consultation devront remplir les conditions suivantes :

Formation :

- Requis : au moins Bac+4/ Marketing, Administration des Affaires, Economie ou autre discipline avec une forte composante business / marketing.

Expérience professionnelle :

- Une expérience dans le(s) domaine(s) du développement business / commercial, idéalement à la fois sur les enjeux stratégiques et opérationnels (au moins 3 ans) ;
- Une expérience pertinente dans l'accompagnement des PME - structuration, développement commercial, définition de stratégie marketing/ commerciale, implémentation de plans d'actions...(au moins 3 ans) ;
- Une expérience en Guinée auprès de PME;
- Une expérience en entrepreneuriat est un atout ;
- Sont également valorisés – des expériences au sein de l'un des secteurs cibles ; Hospitalité & Tourisme (incluant les segments évènementiels et écotourisme), Ville durable et construction, Digital.

Compétences clés :

- Excellente connaissance des défis des entrepreneurs et PME en Guinée et dans la sous-région ;
- Capacité à travailler auprès des entrepreneurs avec des outils et approches adaptés sur l'implémentation concrète de plans d'actions commerciaux ;
- Capacité à proposer des formats innovants d'accompagnement des entrepreneurs (immersion, mises en pratiques, approches terrain) ;
- Excellente maîtrise du pack MS office (Word, Excel, Powerpoint).

VII. CONTENU DES OFFRES :

1. Offre Technique :

L'offre technique comprendra les éléments suivants :

- Une note méthodologique (6 à 8 pages maximum) comprenant votre compréhension de la mission et votre proposition méthodologique pour atteindre les résultats. Il est notamment attendu que vous présentiez : (i) vos compétences clés et au moins une étude de cas d'accompagnement de PME que vous avez eu à réaliser et les principaux résultats obtenus (ii) les principaux outils et approches utilisés pour accompagner les PME sur la conception et mise en œuvre de stratégie / plans d'actions commerciaux, (iii) vos principales recommandations pour la bonne conduite de cette mission.
- **NB** : Dans le cas d'une offre soumise par un cabinet, il est attendu que ce soient les expériences du consultant proposé et dont le CV sera attaché qui soient décrites ici, et non les expériences du cabinet)
- Un CV (6 pages maximum) mettant en avant les expériences directement liées à la mission (avec références)

2. Offre Financière :

Le consultant sera contractualisé à travers des bons de commande pour chaque entreprise appuyée (estimation de 5 à 8 jours de travail par PME).

L'offre financière devra inclure deux informations :

- Le cout journalier (toutes taxes incluses)

L'offre financière devra être valable pour une durée maximum de 6 mois, c'est-à-dire le temps restant pour la mise en œuvre de la Facilité Innovation et Investissement.

Le prix unitaire devra inclure les frais de déplacement locaux (dans la ville du consultant) ainsi que tous les autres frais nécessaires à la bonne réalisation de la mission (communication, impression...) mais le projet ou l'entrepreneur prendra à sa charge les frais de transport et perdiem en dehors de la ville du consultant ainsi qu'un billet d'avion (par PME) si le consultant est basé hors de Guinée

3. Période de validité :

Chaque soumissionnaire reste lié par son offre pendant une période de 45 jours à compter de la date limite de dépôts des offres.

VIII. CRITERES D'ATTRIBUTION :

Le marché sera attribué au soumissionnaire ayant introduit la meilleure offre régulière, suivant la cotation ci-après :

- **Critère 1 : le prix : 30%**
- **Critère 2 : la qualité 70%**

Cotation finale :

Les cotations pour les critères 'attribution seront additionnées. Le marché sera attribué au soumissionnaire qui obtient la cotation finale la plus élevée.

L'évaluation des critères d'attribution se fera comme suit :

- **Critère 1 (Prix) : 30%**

Le prix sera déterminé suivant la formule suivante :

$$CF = 30 - \{(PS - PPB) / PPB\} * 30$$

CF : Cotation Financière, PS : Prix du soumissionnaire, PPB : Prix le Plus Bas Sélectionné

Le marché sera attribué au soumissionnaire qui obtient la cotation finale la plus élevée.

- **Critère 2 (Qualité) : 70%** (voir la grille d'évaluation technique ci-dessous).

NB : seules les offres qui atteindront 70 points sur 100 pour le critère qualité passeront l'évaluation technique.

VI- GRILLE D'EVALUATION :

La qualité technique de l'offre sera évaluée comme suit :

Grille d'évaluation	Maximum
A. Compréhension de la mission :	
<ul style="list-style-type: none"> • Votre compréhension des attentes de l'intervention (accompagnement des PME, développement commercial, définition de stratégie marketing/commerciale, implémentation de plans d'actions...) <p>Sont valorisés –des commentaires pertinents sur les problématiques des PME en termes d'implémentation d'une stratégie commerciale, le déploiement d'une stratégie commerciale adaptée et réalisable⁴</p>	10
B. Expérience et réalisation :	
<ul style="list-style-type: none"> • Une expérience dans le(s) domaine(s) du développement business / commercial, idéalement à la fois sur les enjeux stratégiques et opérationnels (au moins 3 ans) ; • Une expérience pertinente dans l'accompagnement des PME -, développement commercial, définition de stratégie marketing/ commerciale, implémentation de plans d'actions... (au moins 3 ans) • Une expérience en Guinée auprès de PME <p>Sont valorisés – des expériences au sein de l'un des secteurs cibles ; Hospitalité & Tourisme (incluant les segments événementiels et écotourisme), Ville durable et construction, Digital, le développement et l'opérationnalisation de stratégie commerciale et marketing d'entreprise ; 2 années d'expériences auprès des PME en Guinée</p>	40
C. Approche méthodologique, étude de cas et recommandations :	
<ul style="list-style-type: none"> • La qualité de l'étude de cas présentée et les résultats obtenus ; • La pertinence des recommandations pour la bonne conduite de la mission ; • La qualité des outils et l'approche utilisés pour accompagner les PME sur la conception et mise en œuvre de stratégie / plans d'actions commerciaux ; • La pertinence de la méthodologie et le chronogramme proposés garantissant la réalisation effective des activités attendues de la mission ; <p>Sont valorisés : une bonne prise en compte des défis potentiels, la pertinence des solutions et outils proposés</p>	50
Note globale	100

Le/la consultant(e) devra transmettre une offre technique et financière au plus tard le **10 mai 2023** à l'adresse suivante : ao.guinee@gret.org , en indiquant « consultant développement commercial »