



Termes de référence

SELECTION D'UN/DE CONSULTANTS POUR ACCOMPAGNER DES PME GUINEENNES DANS LEUR PROCESSUS
DE TRANSFORMATION DIGITALE

JUIN 2023

En collaboration avec



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 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 de projets 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 l'intervention Entrepreneuriat Urbain, souhaite faire appel au service d'un (ou plusieurs) consultants pour l'élaboration et l'implémentation d'une stratégie de digitalisation pour ces PME.

De manière plus spécifique, ces présents TDRs visent trois types d'accompagnement :

- I. Diagnostic digital et appui à l'implémentation de la transformation digitale
- II. Mise en œuvre d'une Stratégie de Communication et de Marketing Digital
- III. Formation et prise en main des outils bureautique et numérique

Lot 1 : Diagnostic digital et appui à l'implémentation de la transformation digitale

I. Missions du prestataire

L'enjeu est d'identifier des opportunités de digitalisation adaptées au profil de l'entreprise et accompagner avec une solution complète leur implémentation pour une amélioration de la performance de l'entreprise.

Les résultats attendus sont :

- Opportunité de transformation digitale identifiée et stratégie de transformation digitale élaborée avec une approche spécifique par métier / département et avec une prise en compte les éventuels goulots d'étranglement
- Accompagnement à l'implémentation – mise en place d'outils et logiciels, formation / appui à la prise en main des outils par l'entrepreneur et son équipe (outil de gestion comptable, de projets, des ressources humaines, suivi de stock et de la relation client, etc...)
- Outils de mesure des résultats et durabilité

Profils types des PME à accompagner :

La communauté d'entreprises concernées par le présent marché répond à trois niveaux de maturité d'entreprises :

- Les entreprises en accélération qui proposent un produit ou service de qualité, qui génèrent déjà des revenus (au moins 120 millions de GNF / an) et ont au moins trois collaborateurs directs
- Les entreprises en incubation dont le produit et service doit encore être amélioré, génèrent des revenus encore limités et dont l'activité repose sur peu de collaborateurs
- Les entreprises en phase d'idéation, pour lesquelles l'activité n'a pas encore démarré

Les principaux besoins en stratégie de digitalisation concernent un appui à la définition du projet de digitalisation adapté selon le cœur de métier et niveau de maturité de l'entreprise, l'appui à l'implémentation à travers la mise à disposition d'outils simples types mini ERP et CRM. Dans le cas de certaines entreprises ayant atteint un certain niveau de maturité, il y a une opportunité d'accompagner le développement d'applications plus complètes / sur-mesure.

II. Méthodologies et Principales activités à mettre en œuvre

Pour ce lot, les activités à mettre en œuvre sont au minimum les suivantes :

- Réaliser un diagnostic afin d'accompagner la mise en œuvre d'un plan de digitalisation sur la base d'une vision et projet de digitalisation défini avec le dirigeant et les différents responsables de départements, incluant les modalités de mise en œuvre (besoins matériels, logiciels, technologies, formations) pour l'atteinte des objectifs ;
- Formuler des recommandations stratégiques et opérationnelles ;
- Accompagner l'identification des expertises appropriées et appuyer la rédaction des cahiers des charges pour la mobilisation de ces experts pour les PME qui expriment ce besoin ;
- Mise à disposition d'outils et implémentation des solutions digitale via une gamme de service complète (formation, logiciels, coaching, prise en main) ;
- Suivi et mesure des résultats.

III. Livrables

Les principaux livrables attendus de la consultation sont :

- Un rapport synthétique de diagnostic des besoins en digitalisation et un plan d'action et d'accompagnement de chaque PME ;
- Une stratégie de digitalisation claire et réalisable sur la base d'une vision partagée par tous les responsables de département et l'entrepreneur et d'un consensus sur les orientations techniques et technologiques ;
- Une fiche synthétique du suivi de l'implémentation de la solution proposée et une évaluation des résultats ;
- Un cahier des charges par PME exprimant le besoin.

IV. Modalité d'intervention

Le (la) consultant(e) sera 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 pour un nombre de jours moyens estimés de 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 sera défini d'un commun accord entre le GRET et le prestataire retenu.

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).

V. Profil Recherché :

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

Une formation de BAC +3 en informatique, Développement Web, génie logiciel ou un domaine connexe

Au moins 4 ans d'expériences incluant :

- Une expérience avérée dans le développement web et mobile, en utilisant des langages tels que JavaScript, Python, HTML, CSS, PHP et des frameworks comme Laravel, React, Angular, Node.js, et Django.
- Une expérience en gestion de projet, incluant une expérience pratique dans la planification, l'exécution et le suivi de projets logiciels
- Une expérience pertinente dans l'accompagnement des PME dans le cadre de leur structuration de besoins et définition de stratégie digitale, implémentation de plans d'actions
- Une connaissance des systèmes ERP et expérience dans leur déploiement et leur personnalisation
- Une expérience en Guinée auprès de PME.

Seront valorisées pour chacun des profils :

- Capacité à travailler auprès des entrepreneurs avec des outils et approches adaptés à l'implémentation concrète de plans d'actions digitales ;
- 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. Les éventuelles missions et applications développées en lien avec ces secteurs seront à présenter de façon synthétique.

1. Offre Technique :

L'offre technique comprendra les éléments suivants :

- Une note méthodologique (6 pages maximum) reprenant i/ votre compréhension de la mission, ii/ votre méthodologie pour élaborer et implémenter des projets de digitalisation d'entreprises en prenant en compte les principaux risques et problèmes pressentis iii/ la présentation d'une étude de cas concrète sur laquelle vous avez travaillé, avec une présentation des défis et résultats obtenus, et tout élément permettant de mieux apprécier votre connaissance des solutions digitales adaptées pour les entrepreneurs et PME en Guinée et dans la sous-région. Votre capacité à comprendre les besoins métier et à proposer des solutions technologiques appropriées sera en particulier évaluée. (**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 présentation documentée des principales références. Au moins trois références pertinentes attendues, pour lesquelles il est nécessaire de présenter une attestation de bonne fin de mission ou un contrat

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 4 mois, c'est-à-dire le temps de mise en œuvre du projet SubInnov.

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 SubInnov ou l'entrepreneur prendra à sa charge les frais de transport et perdiem en dehors de la ville du consultant.

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.

VI. 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

- **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.

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

VII. GRILLE D'ÉVALUATION :

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

Grille d'évaluation	Maximum
Compréhension de la mission et motivation	
<ul style="list-style-type: none"> • Compréhension des problématiques d'implémentation de la digitalisation à destination des PME • Capacité à comprendre les besoins métier et à proposer des solutions technologiques appropriées • Compréhension des principaux défis liés à la mise en œuvre <p>Sont valorisés –des commentaires pertinents sur les problématiques des PME en termes d'implémentation d'une transformation digitale, les outils de digitalisation et d'accompagnement du changement au sein des entreprises</p>	20
Formation et expérience du consultant	
<ul style="list-style-type: none"> • Au moins Bac+3 en en informatique, Développement Web, génie logiciel ou un domaine connexe <p>Au moins 4 ans d'expériences incluant :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Une expérience avérée dans le développement web et mobile, en utilisant des langages tels que JavaScript, Python, HTML, CSS, PHP et des frameworks comme Laravel, React, Angular, Node.js, et Django. • Une expérience en gestion de projet, incluant une expérience pratique dans la planification, l'exécution et le suivi de projets logiciels 	40

<ul style="list-style-type: none"> • Une expérience pertinente dans l'accompagnement des PME dans le cadre de leur structuration de besoins et définition de stratégie digitale, implémentation de plans d'actions • Une connaissance des systèmes ERP et expérience dans leur déploiement et leur personnalisation • Une expérience en Guinée auprès de PME. <p>Sont valorisés – Capacité à travailler auprès des entrepreneurs, une expérience entrepreneuriale et une exposition aux secteurs cibles Hospitalité & Tourisme, Ville durable et construction, Digital.</p>	
Approche méthodologique, étude de cas et recommandations :	
<ul style="list-style-type: none"> • La pertinence de la méthodologie proposée garantissant la réalisation effective des activités attendues de la mission ; • La pertinence des recommandations pour la bonne conduite de la mission et pour faire face aux principaux risques et problèmes ; • La qualité des outils et l'approche utilisée pour accompagner les PME sur la conception et mise en œuvre de la stratégie et du plan d'actions de transformation digitale ; • La qualité de l'étude de cas présentée et les résultats obtenus ; 	40
Note globale	100

Le/la consultant(e) devra transmettre une offre technique et financière au plus tard le 10/07/2023... 2023 l'adresse suivante : ao.guinee@gret.org, en indiquant « consultant digitalisation ».

Lot 2 : Mise en œuvre d'une Stratégie de Communication et de Marketing Digital

I. Missions du prestataire

L'objectif est de mettre en œuvre des stratégies et mener des actions de communication qui permettront de valoriser une série de PME, leurs produits et services, en vue de soutenir leur développement commercial et l'amélioration de la visibilité de l'entreprise.

Les résultats attendus sont :

- Augmentation de la visibilité digitale de l'entreprise (développement de la présence digitale et amélioration du trafic sur le site web, application, réseaux sociaux...);
- Amélioration de la notoriété de l'entreprise et de l'image de marque via le développement d'une stratégie et de contenus de communication ;
- Renforcement des compétences au sein de la PME en termes de pilotage et mise en œuvre des chantiers communication ;
- Accompagnement au suivi et à la mesure des résultats

Profils types des PME à accompagner :

La communauté d'entreprises concernées par le présent marché répond à trois niveaux de maturité d'entreprises :

- Les entreprises en accélération qui proposent un produit ou service de qualité, qui génèrent déjà des revenus (au moins 120 millions de GNF / an) et ont au moins trois collaborateurs directs

- Les entreprises en incubation dont le produit et service doit encore être amélioré, génèrent des revenus encore limités et dont l'activité repose sur peu de collaborateurs
- Les entreprises en phase d'idéation, pour lesquelles l'activité n'a pas encore démarré

Les principaux besoins en appui à la mise en œuvre de stratégie communication et marketing digital concernent un appui à l'élaboration d'un plan d'action pour la visibilité et le développement commercial de l'entreprise et l'accompagnement à la mise en œuvre via la réalisation de quelques contenus de communication et l'appui à la prise en main et au suivi des actions par l'entrepreneur et son équipe.

II. Méthodologies et Principales activités à mettre en œuvre

Les activités principales comprennent les tâches suivantes :

- Construire une stratégie marketing digital et accompagner la PME et son équipe à l'implémentation ;
- Production de contenu mais également planification et évaluation du contenu ;
- Mise à disposition d'outils de suivi de la stratégie marketing digital (outils permettant la gestion de la relation client, la centralisation des données, gestion de campagnes publicitaires, optimisation du site internet...) et implémentation de ces derniers via de la formation, coaching pour une bonne prise en main ;
- Suivi et mesure des résultats.

III. Livrables

Les principaux livrables attendus de la consultation sont :

- Un rapport synthétique de diagnostic des besoins en marketing digital et un plan d'accompagnement de chaque PME ;
- Une stratégie marketing digitale claire et réalisable sur la base d'une série d'actions identifiées qui aideront à atteindre les objectifs de la PME ;
- Une fiche synthétique du suivi de l'implémentation de la solution proposée et une évaluation des résultats.
- Tous types de contenus de communication développés dans le cadre de la mission

IV. Modalité d'intervention

Le (la) consultant(e) sera 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 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 sera défini d'un commun accord entre le GRET et le prestataire retenu.

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).

V. Profil Recherché :

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

Une formation de BAC +4 avec une spécialité marketing et communication ou équivalent avec une bonne maîtrise des outils de marketing digital du type CRM, Marketing Hub, social media et des outils bureautiques (Microsoft et Acrobat) ;

Au moins 4 ans d'expériences incluant :

- Une expérience démontrée, en particulier en Guinée, dans la gestion de projet et/ou gestion d'équipe pour la mise en place d'une stratégie marketing digitale complète ;
- Une expérience dans le domaine du développement de contenus de communication, incluant des contenus digitaux ;
- Une expérience avérée en animation de réseaux sociaux ;
- Une expérience en Guinée auprès d'entreprises sur des enjeux de marketing et de communication.

Seront valorisées pour chacun des profils :

- 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. Les éventuelles missions et applications développées en lien avec ces secteurs seront à présenter de façon synthétique.

4. Offre Technique :

L'offre technique comprendra les éléments suivants :

- Une note méthodologique (6 pages maximum) reprenant i/ votre compréhension de la mission, incluant les principaux enjeux et défis pressentis, ii/ votre méthodologie pour l'accompagnement de PME sur la définition de leur stratégie digitale, mise en œuvre de plans d'actions communication et marketing en vue d'améliorer leur visibilité et développement commercial ; iii/ une étude de cas concrète d'un accompagnement réalisé auprès d'une entreprise sur les sujets de communication et de marketing, avec un accent particulier sur les résultats obtenus et au moins cinq exemples concrets de contenus de communication développés pour une entreprise – une diversité de supports sera valorisée (**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 (4 pages maximum) mettant en avant les expériences directement liées à la mission et avec présentation documentée des principales références. Au moins trois références pertinentes attendues, pour lesquelles il est nécessaire de présenter une attestation de bonne fin de mission ou un contrat.

5. Offre Financière :

Le consultant sera contractué 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 coût journalier (toutes taxes incluses)

L'offre financière devra être valable pour une durée maximum de 4 mois, c'est-à-dire le temps de mise en œuvre du projet SubInnov.

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 SubInnov ou l'entrepreneur prendra à sa charge les frais de transport et perdiem en dehors de la ville du consultant.

6. 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.

VI. 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

- **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.

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

VII. GRILLE D'ÉVALUATION :

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

Grille d'évaluation	Maximum
Compréhension de la mission et motivation	
<ul style="list-style-type: none"> • Votre compréhension des attentes de l'intervention • Votre connaissance des défis rencontrés et solutions à apporter dans le cadre de la mise en œuvre d'une stratégie de marketing digital et de communication pour une PME 	20
Formation et expérience du consultant	
<p>Au moins Bac+4 avec une spécialité marketing et communication ou équivalent</p> <p>Bonne maîtrise des outils de marketing digital du type CRM, Marketing Hub, social media et des outils bureautiques (Microsoft et Acrobat)</p> <p>Au moins 4 ans d'expériences incluant :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Une expérience démontrée, en particulier en Guinée, dans la gestion de projet et gestion d'équipe pour la mise en place d'une stratégie marketing digital complète • Une expérience dans le domaine du développement de contenus de communication, incluant des contenus digitaux ; • Une expérience avérée en animation de réseaux sociaux ; • Une expérience en Guinée d'accompagnement d'entreprises sur des enjeux de marketing et de communication. <p>Sont valorisés – une expérience entrepreneuriale ; 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 l'opérationnalisation de stratégie marketing digital et communication d'entreprise et les éventuelles missions et applications développées en lien avec ces secteurs</p>	40
Approche méthodologique, étude de cas et recommandations :	
<ul style="list-style-type: none"> • La pertinence de la méthodologie proposée pour accompagner les PME sur la conception et mise en œuvre de stratégie / plans d'actions commerciaux ; • La pertinence des recommandations pour la bonne conduite de la mission et pour faire face aux principaux risques et problèmes pressentis ; • La qualité de l'étude de cas présentée et les résultats obtenus ; • La qualité des 5 contenus de communication développés pour une/ des entreprises <p>Sont valorisés : une bonne prise en compte des défis potentiels, la pertinence des solutions et outils proposés</p>	40
Note globale	100

Le/la consultant(e) devra transmettre une offre technique et financière au plus tard le 10/07/2023 2023 l'adresse suivante : ao.guinee@gret.org, en indiquant « consultant digitalisation

Lot 3 : Formation et prise en main des outils bureautique et numérique

I. Missions du prestataire

L'enjeu est d'assurer la formation de l'entrepreneur et son équipe permettant de maîtriser les différents outils numériques et bureautique et d'améliorer l'utilisation de ces applications tout en ayant une meilleure connaissance de leurs intérêts et limites.

Les résultats attendus sont :

- Un mapping des compétences en lien avec les outils bureautique et numérique est réalisé au sein de l'entreprise ;
- L'entrepreneur et son équipe ont renforcé leur maîtrise des outils informatique et digital (en lien avec les outils bureautiques, le marketing digital, les système d'information, la communication digitale, l'optimisation de la gestion des ventes, des clients, etc.) ;

Profils types des PME à accompagner :

La communauté d'entreprises concernées par le présent marché répond à trois niveaux de maturité d'entreprises :

- Les entreprises en accélération qui proposent un produit ou service de qualité, qui génèrent déjà des revenus (au moins 120 millions de GNF / an) et ont au moins trois collaborateurs directs
- Les entreprises en incubation dont le produit et service doit encore être amélioré, génèrent des revenus encore limités et dont l'activité repose sur peu de collaborateurs
- Les entreprises en phase d'idéation, pour lesquelles l'activité n'a pas encore démarré

Les principaux besoins en formation digital / informatique / bureautique concernent un appui à la prise en main des outils type Pack Office (word, excel, powerpoint), utilisation professionnelle de mails, espaces numériques partagés, utilisation d'outils d'organisation interne et réseaux sociaux.

II. Méthodologies et Principales activités à mettre en œuvre

Pour ce lot, les activités à mettre en œuvre sont au minimum les suivantes :

- Accompagner le choix des formations à réaliser pour l'atteinte des objectifs en se basant sur un premier diagnostic réalisé au préalable, formation de type : Outils Numériques (Ordinateur et internet), Bureautique (Pack Office, Outlook, traitement de texte, de photos...), traitement et analyse de bases de données...
- Planification et animation des séances de formation par petit groupe ou individuel ;
- Suivi et évaluation des connaissances.

NB : Selon les besoins, les formations peuvent avoir lieu dans les locaux des consultants formateurs, au sein de l'entreprise ou dans un espace mis à disposition par le GRET

III. Livrables

Les principaux livrables attendus de la consultation sont :

- Mapping des compétences au sein des PME concernées ;

- Support de formation ;
- Un rapport synthétique des principaux résultats obtenus au cours des séances de formation et d'accompagnement.

IV. Modalité d'intervention

Le (la) consultant(e) sera 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 pour un nombre de jours moyens estimés à 3 à 6 jours suivant les besoins spécifiques de chacune des PME/ groupes de PME. Elle se déroulera sur l'axe Conakry-Kindia-Mamou avec une possibilité de travailler à distance. Le nombre de PME à suivre sera défini d'un commun accord entre le GRET et le prestataire retenu.

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).

V. Profil Recherché :

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

Une formation de BAC + 3 en management, stratégie, digital ou tout autre spécialisation pertinente en lien avec les enjeux de formation et de développement du digital et toute certification pertinente

Au moins 2 années d'expérience incluant :

- Une expérience dans la formation en informatique, sur le digital avec une maîtrise d'outils bureautiques et des technologies de l'internet ;
- Une expérience dans l'animation d'atelier, de forum, de communauté d'entrepreneurs ;
- Excellente maîtrise du pack MS office (Word, Excel, Powerpoint).
- Une expérience en Guinée auprès de PME.

7. Offre Technique :

L'offre technique comprendra les éléments suivants :

- Une note méthodologique (4 pages maximum) reprenant i/ votre compréhension de la mission, ii/ tout élément permettant de mieux apprécier votre gamme de services et méthodologie proposée en termes de formations réalisées en informatique, outils bureautique, numériques iii/ des chiffres clés obtenus en matière de formation de PME sur les enjeux de bureautique / informatique... (**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). Au moins deux références pertinentes, avec une présentation d'attestation de bonne fin de mission et/ ou contrat signé.

8. Offre Financière :

Le consultant sera contractué à travers des bons de commande pour chaque entreprise appuyée (estimation de 3 à 6 jours de travail par PME/ groupe de 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 4 mois, c'est-à-dire le temps de mise en œuvre du projet SubInnov.

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 SubInnov ou l'entrepreneur prendra à sa charge les frais de transport et perdiem en dehors de la ville du consultant.

9. 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.

VI. 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

- **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.

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

VII. GRILLE D'EVALUATION :

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

Grille d'évaluation	Maximum
Compréhension de la mission et motivation	
<ul style="list-style-type: none">● Compréhension des enjeux des enseignements sur l'utilisation des outils bureautique, d'applications et logiciels répondant aux besoins de développement digital d'une PME● Compréhension des attentes de l'intervention (accompagnement des PME sur les sujets numériques, implémentation de plans d'actions...)	20

Formation et expérience du consultant	
<p>Une formation de BAC + 3 en management, stratégie, digital ou tout autre spécialisation pertinente en lien avec les enjeux de formation et de développement du digital</p> <p>Sera valorisé toute certification pertinente</p> <p>Au moins 2 ans d'expériences incluant :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Une expérience dans la formation en informatique, sur le digital avec une maîtrise d'outils bureautiques et des technologies de l'internet ; • Une expérience dans l'animation d'atelier, de forum, de communauté d'entrepreneurs ; • Excellente maîtrise du pack MS office (Word, Excel, Powerpoint). • Une expérience en Guinée auprès de PME. 	40
Approche méthodologique, étude de cas et recommandations :	
<ul style="list-style-type: none"> • La qualité des outils et gamme de services pour accompagner les PME sur la formation en bureautique / informatique • La pertinence de la méthodologie proposée garantissant la réalisation effective des activités attendues de la mission et pertinence des recommandations pour la bonne conduite de la mission <p>Sont valorisés : une bonne prise en compte des défis potentiels, la pertinence des solutions et outils proposés</p>	40
Note globale	100

Le/la consultant(e) devra transmettre une offre technique et financière au plus tard le 10/07/2023 2023 l'adresse suivante : ao.guinee@gret.org, en indiquant « consultant digitalisation Numéro du/des lot.s »