



FAGACE

FONDS AFRICAIN DE GARANTIE ET
DE COOPERATION ECONOMIQUE

UNE INSTITUTION FINANCIERE AU SERVICE
DU DEVELOPPEMENT EN AFRIQUE

**RECRUTEMENT D'UN CABINET
POUR LA REALISATION D'UNE ETUDE RELATIVE
AU POSITIONNEMENT STRATEGIQUE, COMMERCIAL
ET A LA NOTORIETE DU FAGACE**

TERMES DE REFERENCE

Novembre 2021

1. PRESENTATION GENERALE DU FAGACE

Le Fonds Africain de Garantie et de Coopération Economique (FAGACE) est une Institution financière internationale spécialisée dans la promotion des investissements publics et privés.

Il a pour mission de contribuer au développement économique et social de ses Etats membres pris individuellement et collectivement, en facilitant le financement et la réalisation des projets de développement à travers la garantie des prêts.

Les 14 Etats membres du FAGACE sont : le Bénin, le Burkina Faso, le Cameroun, la Centrafrique, le Congo, la Côte d'Ivoire, la Guinée Bissau, le Mali, la Mauritanie, le Niger, le Rwanda, le Sénégal, le Tchad et le Togo.

Le Fonds dispose de deux (02) Représentations Régionales au Cameroun et au Rwanda. Son siège social est situé à Cotonou au Bénin.

Le FAGACE est doté des organes suivants :

- Le Conseil des Gouverneurs : il est l'organe suprême du Fonds et dispose de tous les pouvoirs. Il est constitué des Ministres des Finances des Etats membres ;
- Le Conseil d'Administration : il dispose des pouvoirs nécessaires pour l'administration générale du Fonds. Il peut déléguer une partie de ses pouvoirs au Directeur Général ;
- Les Comités d'Audit, de Gouvernance et Rémunération, de Garantie, d'Evaluation et de Placement. A travers la mise en place de ces Comités, le Fonds entend renforcer davantage sa gouvernance avec les nouvelles orientations et la relance de ses activités.
- La Direction Générale : le Fonds est dirigé par un Directeur Général nommé par le Conseil des Gouverneurs, sur proposition du Conseil d'Administration. Il est le représentant légal de l'institution.

2. CONTEXTE DE LA MISSION

Le Plan Stratégique 2021-2025 vise à faire du FAGACE une Institution de garantie moderne qui contribue au développement socioéconomique et à l'intégration financière de l'Afrique.

Ledit Plan met un accent particulier sur l'accroissement du volume des interventions qui seront portées **considérablement à la hausse mais aussi diversifiées pour répondre aux besoins exprimés dans les Etats membres**. A cet effet, l'axe stratégique 2 du Plan est consacré au développement des activités opérationnelles dans les Etats membres du Fonds. Il prévoit comme objectifs (i) l'identification et l'adaptation de l'offre de services, (ii) l'augmentation des parts de marché dans le secteur de la garantie.

Les présents Termes de Référence (« TDR ») visent à faire réaliser une étude sur le positionnement stratégique et commercial du FAGACE et de ses différents produits ainsi que sur sa notoriété.

3. OBJECTIF DE LA CONSULTATION

La présente consultation a pour objectif général, le recrutement **d'un Cabinet ayant les compétences et expériences avérées pour procéder à la réalisation d'une étude de : (i) positionnement stratégique, (ii) la stratégie commerciale du Fonds, (iii) ainsi que son image et sa notoriété.** L'objectif de la stratégie à proposer est de définir clairement le positionnement du FAGACE en s'appuyant sur son identité propre et spécifique et par la suite, lui assurer une visibilité institutionnelle et commerciale en parfaite adéquation avec sa vision, sa mission et ses objectifs.

De manière spécifique au titre du positionnement stratégique et de la stratégie commerciale, il s'agit de :

- recueillir des informations et les analyser en vue d'identifier les caractéristiques et les enjeux du marché. L'étude de marché s'intéressera aux différentes composantes du marché : la demande, l'offre (les produits), les circuits de distribution, l'environnement (la concurrence), la tarification et les tendances ;
- procéder à un diagnostic des produits et services existants ;
- adapter la gamme de produits du Fonds aux besoins des différents marchés de ses zones d'intervention ;
- proposer l'amélioration des produits et services existants sur la base du diagnostic de manière qu'ils répondent aux besoins du marché ;
- proposer d'une stratégie commerciale claire pour le développement des activités du Fonds ;
- proposer une offre globale pour les différents segments de marché sur lesquels intervient le Fonds ;
- procéder à l'étude relative à la pertinence de l'ouverture de nouveaux bureaux de représentation du Fonds conformément à l'étude commerciale ;
- faire des propositions relatives à l'ouverture de nouveaux bureaux de représentation.

Au titre de l'image et de la notoriété du Fonds il s'agira de faire une étude afin d'évaluer :

- le niveau de réputation globale de l'Institution ;
- les atouts des principaux concurrents ;
- la qualité et l'attrait des produits et services proposés.

Cette étude devra permettre in fine de (i) améliorer l'image du FAGACE et l'opinion du marché ; (ii) proposer des produits et services adaptés aux besoins du marché ; (iii) proposer des pistes de développement des interventions du Fonds.

4. MISSIONS DU CABINET

Le cabinet aura principalement pour missions de :

- Faire un diagnostic exhaustif des services existants en tenant compte de l'environnement dans lequel évolue le FAGACE et en incluant notamment les aspects : positionnement, tarification, image, notoriété, ... ;
- Identifier les faiblesses et limites liées aux produits et services existants ;

- Identifier les forces relatives aux produits et services existants ;
- Faire un benchmark entre les services et produits du Fonds et ceux des Institutions similaires dans ses zones d'intervention ;
- Présenter les attentes et besoins du marché dans les zones d'intervention du Fonds ;
- Soumettre au Fonds de nouvelles propositions de produits et services ainsi que les conditions de leur mise en œuvre ;
- Proposer une stratégie commerciale conformément aux besoins du marché dans les zones d'intervention du Fonds ;
- Proposer l'ajustement de la stratégie et le plan de communication en fonction du besoin du marché ;
- Accomplir toute autre tâche jugée nécessaire pour l'atteinte des objectifs de la présente consultation avec l'accord du FAGACE.

5. QUALIFICATIONS DU CONSULTANT

Le consultant devra avoir le profil suivant :

- Être un cabinet spécialisé dans le domaine des études de marché, du positionnement stratégique et de la définition de stratégie commerciale ;
- Avoir une bonne connaissance du secteur financier en général et du métier de la garantie en particulier ;
- Avoir une bonne maîtrise des produits financiers mis en œuvre dans les zones d'intervention du FAGACE ;
- Avoir un réseau établi dans la zone d'intervention du FAGACE ;
- Avoir une existence avérée d'au moins 10 ans avec une expérience avérée dans les missions d'étude de marché, de positionnement stratégique et commercial des entreprises ;
- Avoir réalisé au moins 03 études de positionnement stratégique et commercial dans des institutions financières au cours des cinq (05) dernières années ;
- Avoir une bonne connaissance de la réglementation bancaire et financière des zones d'intervention du Fonds ;
- Avoir une bonne connaissance de l'environnement organisationnel, opérationnel et commercial des institutions financières, de développement en général et des Fonds de Garantie en particulier.

6. PRESENTATION DES PROPOSITIONS D'OFFRES DE SERVICES

Les cabinets intéressés devront faire parvenir au Fonds leurs propositions d'offre de services rédigées exclusivement en français, et comprenant une offre technique et une offre financière.

Les offres (technique et financière) seront établies en quatre (04) exemplaires dont un (1) original et trois (03) copies présentées dans deux enveloppes séparées marquées : "OFFRE TECHNIQUE" pour l'une et "OFFRE FINANCIERE" pour l'autre, le tout placé dans une grande enveloppe scellée et cachetée avec la mention : "**RECRUTEMENT D'UN CONSULTANT POUR LA REALISATION D'UNE ETUDE DE POSITIONNEMENT STRATEGIQUE ET COMMERCIAL DU FAGACE**".

Les offres doivent parvenir au siège du Fonds à Cotonou, au plus tard le **vendredi 24 Décembre 2021 à 12 heures (heure du Bénin)**, à l'adresse suivante :

**Fonds Africain de Garantie et de Coopération Economique
298, Boulevard CEN-SAD
Rue 12 044 Cotonou
01 BP 2045 Cotonou (Bénin)**

A l'attention de :

Monsieur le Directeur Général du FAGACE

Les propositions techniques qui obtiennent une note inférieure à la note technique minimum de soixante-dix (70) points seront rejetées et les propositions financières correspondantes ne seront pas ouvertes.

La proposition technique qui ne doit comporter aucune information financière comprendra :

- une lettre de soumission dûment remplie et signée;
- les TDR tels qu'ils figurent dans le dossier d'Appel d'Offres paraphés à chaque page par le soumissionnaire ;
- la présentation du cabinet (statut juridique, capital social, chiffre d'affaires, effectifs...);
- une note de compréhension des présents TDR avec les observations et suggestions y afférentes ;
- la méthodologie et le plan de travail proposés pour accomplir la mission (document établi par le soumissionnaire et contenant la description de l'organisation proposée, le chronogramme des travaux);
- la composition de l'équipe et les responsabilités de ses membres (la liste nominative des Experts, CV succinct, expérience) ;
- les références pertinentes du cabinet (liste des prestations similaires réalisées avec attestation de service fait) ;
- Une pagination claire et linéaire du document.

La proposition financière présentera de façon détaillée les honoraires et les frais que le soumissionnaire propose en rémunération de ses services, conformément aux prestations attendues de lui et décrites ci-dessus.

7. DEROULEMENT DE LA MISSION ET RAPPORTS

Pour la réalisation de sa mission, le consultant devra :

- Collecter l'ensemble de la documentation et informations nécessaires ;
- Mener une analyse approfondie des services et produits existants, dans les différentes zones d'intervention ;
- Procéder à l'examen des services et produits existants en relations avec le marché ;
- Faire une étude comparative des services et produits existants avec ceux des institutions sœurs (produits, tarification, etc ...);
- Proposer une amélioration des services et produits existants ;
- Proposer une reformulation de l'offre des services et produits existants ;
- Proposer de nouvelles offres de services en relation avec l'environnement professionnel du Fonds ;
- Proposer une stratégie commerciale pour rendre le Fonds performant sur ses marchés d'intervention ;
- Proposer une étude d'ouverture de bureaux de représentation ;
- Rédiger un rapport de mission.

La durée de la mission est de quatre (04) mois. La mission couvrira toutes les zones d'intervention du FAGACE.

Le calendrier définitif de réalisation de la mission devra être communiqué par le Cabinet au FAGACE à l'entame de la mission.

Les livrables suivants sont attendus :

- Le document d'évaluation des services existants ;
- Le rapport final incluant les propositions de nouvelles offres du Fonds ;
- La nouvelle stratégie commerciale et de positionnement du FAGACE.

Les rapports provisoires et définitifs devront être édités en trois (03) exemplaires. Une version électronique sur trois (03) clés USB sera rendue disponible au FAGACE.

Le cabinet tiendra compte des observations du Fonds pour l'élaboration et la livraison de la version finale dans un délai maximum d'une (1) semaine après l'obtention des commentaires du Fonds relatifs aux projets transmis.

La version définitive éditée en trois (03) exemplaires et la version électronique seront mises à la disposition du FAGACE par le cabinet.

8. EVALUATION DES PROPOSITIONS

Les offres seront évaluées conformément aux procédures en vigueur au sein du FAGACE.

Les propositions techniques seront évaluées sur la base de leur conformité aux TDR et à l'aide des critères d'évaluation suivants :

- Expérience spécifique du cabinet et pertinente pour la mission ;
- Adéquation de la méthodologie et du plan de travail proposés aux TDR ;
- Qualification et expérience du personnel clé de la mission.

La grille de notation des offres techniques se décline comme suit :

Critères	Notation
1. Expérience spécifique du Consultant (cabinet) pertinente pour la mission	35
1.1 Expérience dans l'élaboration d'études de marché, de positionnement stratégique et stratégie commerciale (au moins trois (03) études) pour une institution financière	10
1.2 Expérience dans l'élaboration d'étude similaire couvrant les zones d'intervention du Fonds (au moins trois (03) études au cours des 05 dernières années)	10
1.3 Connaissance du secteur financier et de la garantie en particulier (au moins une (01) étude dans le secteur de la garantie au cours des 05 dernières années)	10
1.4 Avoir un réseau établi dans la zone d'intervention	05
2. Adéquation de la méthodologie et du plan de travail proposés aux TdR	35
2.1. Compréhension de la mission	05
2.2 Approche technique et méthodologie	10
2.3 Plan de travail (chronogramme) proposé pour la réalisation de la mission	05
2.4. Degré de détail de l'offre	05
2.5. Organisation et dotation en personnel (minimum 5)	10
3. Qualification et expérience du personnel clé de la mission	30
3.1 Qualification et expérience du Chef de mission	14
3.2 Qualification et expérience des autres membres de l'équipe proposée	16
TOTAL (Note technique)	100

La somme des points obtenus au niveau des différentes rubriques suscitées constitue la note technique (NT) sur 100.

Un classement des soumissions notées sera effectué selon les catégories suivantes :

- Bonne : notes supérieures ou égales à 70 points
- Insuffisante : notes inférieures à 70 points

Seules les soumissions dont les offres techniques seront classées dans la catégorie « Bonne » verront l'enveloppe contenant leur offre financière ouverte.

Les soumissions classées dans la catégorie « insuffisante » seront écartées de la suite de la procédure.

Pour l'évaluation finale des offres, une pondération de 70% sera appliquée à la note technique (NT) et 30% à la note financière (NF).

La note financière (NF) sera déterminée par la formule suivante :

$$NF = 100 \times \frac{\text{Montant de l'offre la moins disante}}{\text{Montant de l'offre proposée}}$$

La note totale (N) de chaque soumissionnaire sera déterminée par la formule :

$$N = (0,7 \times NT) + (0,3 \times NF)$$

La meilleure proposition sera celle qui aura la note N la plus élevée.

9. MODALITES DE PAIEMENT

Les modalités de paiement seront définies comme suit :

- 30% au démarrage de la mission contre une caution bancaire du même montant ;
- 30% à la livraison du rapport provisoire ;
- 30% à la livraison du rapport définitive ;
- 10% après l'adoption des résultats de la mission par les instances du Fonds et du rapport final de mission.

10. COUTS DE PREPARATION DE L'OFFRE DE SERVICES

Le coût de préparation de l'offre de services, de même que les autres coûts liés à la négociation du contrat ne sont pas remboursables.

Quelle que soit l'issue de la consultation, aucun dédommagement ne peut être réclamé par les différents soumissionnaires.

11. CONFIDENTIALITE

Le cabinet sélectionné sera tenu de garder confidentiel, toutes les informations auxquelles il aura accès avant, pendant et après la mission.

Tous les documents rédigés à l'occasion de la présente mission seront la propriété du FAGACE et demeureront confidentiels.

12. DISPOSITIONS GENERALES

Le FAGACE se réserve le droit de ne donner aucune suite à la présente consultation.

CONTACTS

Les questions relatives à cette Demande de Propositions (DP) peuvent être envoyées à :

Fonds Africain de Garantie et de Coopération Economique
298, Boulevard CEN-SAD
Rue 12 044 Cotonou
01 BP 2045 Cotonou
Bénin

Ou par e-mail à l'adresse : courriel.fagace@fagace.org

A l'attention de :

Monsieur le Directeur Général du Fonds Africain de Garantie et de Coopération Economique