



TERMES DE REFERENCE

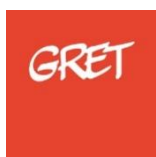
POUR LE RECRUTEMENT DE PRESTATAIRES DE SERVICES DE SERVICES NON FINANCIERS POUR L'ACCOMPAGNEMENT DE JEUNES ENTREPRENEURS

AVRIL 2019

Auteur(s)

PROJET AJESUD, SENEGAL

Ce document a été produit avec le soutien financier de l'Union européenne. Son contenu relève de la seule responsabilité du ou des auteur(s) et ne reflète pas nécessairement les opinions de l'Union européenne



Représentation Sénégal
IRD, Hann Maristes
Route des Pères Maristes
BP : 1386 Dakar, Sénégal
www.gret.org

Table des matières

I.INTRODUCTION	4
1. CONTEXTE	4
2. PARCOURS D'ACCOMPAGNEMENT	4
II.OBJECTIF GENERAL DE LA PRESTATION	5
3. PROFIL DES BENEFICIAIRES	6
4. LOTS	6
III.DESCRPTION DES SERVICES ATTENDUS	6
1. SELECTION DES BENEFICIAIRES	6
2. FORMATION	7
3. ACCOMPAGNEMENT INDIVIDUEL	7
IV.PROFIL DES PRESTATAIRES	7
1. EXPERIENCE	7
2. COMPOSITION DE L'EQUIPE	7
V.LES OFFRES	8
1. OFFRE TECHNIQUE	8
2. OFFRE FINANCIERE	8

I. INTRODUCTION

1. CONTEXTE

Le projet AjeSud est mis en œuvre par le Gret et ses deux partenaires, ADG (Aide au Développement Gembloux) et le 3FPT (Fonds de Financement de la Formation Professionnelle et Technique), dans le cadre du volet 3 du programme « Développer l'Emploi au Sénégal » (DES) financé par l'Union Européenne. D'une durée de 3 ans, il a pour objectif principal de faciliter l'accès au financement de jeunes entrepreneurs et TPE dans quatre régions du sud du Sénégal (Tambacounda, Ziguinchor, Sédhiou et Kolda), tout particulièrement ceux qui auront bénéficié de formations métier et d'appuis dans le cadre des volets 1 et 2 du programme DES.

Dans ce contexte, les objectifs spécifiques du projet AjeSud sont les suivants :

- (1) Mettre en place un cadre de concertation avec les partenaires de DES afin d'identifier les besoins des publics cibles et contribuer à la pérennisation des services mis en place.
- (2) Mettre en œuvre des mécanismes d'accompagnement et d'insertion professionnelles des jeunes autoentrepreneurs et des TPE adaptés et pérennes.
- (3) Développer et offrir des mécanismes de financement adaptés aux jeunes autoentrepreneurs et TPE.

Le recrutement de prestataires, objet des présents Termes de Références, s'inscrit plus particulièrement dans l'objectif 2. Il vise à permettre le démarrage des activités d'appui non financier. Ces dernières combineront des formations (élaboration d'un business plan, gestion, éducation financière, esprit d'entreprise, etc.) et un accompagnement individuel (coaching) définis selon les besoins des jeunes bénéficiaires du projet tels qu'identifiés à leur entrée dans un parcours d'accompagnement. Cet appui est destiné à développer leurs capacités managériales, et à les appuyer dans la préparation de la demande de crédit et les premiers mois suivants son décaissement pour ceux qui y auront accédé. Il permet ainsi de contribuer à la construction de capacités entrepreneuriales et à renforcer les chances de succès de l'entreprise. Il est prévu qu'AjeSud appuie 1 450 jeunes de manière directe ou indirecte. Les bénéficiaires potentiels seront des autoentrepreneurs de 18 à 40 ans et des TPME incluant des GIE et Coopératives et dont les activités seront en création ou existantes. Si le projet accompagnera en priorité des jeunes issus des volets 1 et 2 du programme DES, il accueillera également des entrepreneurs hors DES ayant un projet de création d'activité ou exerçant déjà une activité et répondant aux critères de sélection.

2. PARCOURS D'ACCOMPAGNEMENT

Un parcours d'accompagnement a été élaboré. L'un des principales missions du prestataire est d'accompagner les bénéficiaires tout au long du parcours.



II. OBJECTIF GENERAL DE LA PRESTATION

Les prestataires seront chargés, sous la supervision de l'équipe du projet AjeSud, d'assurer l'exécution des activités de formation, de coaching et de suivi des jeunes autoentrepreneurs durant tout leur parcours entrepreneurial. Ils doivent contribuer à la réussite du projet entrepreneurial dans la durée et préparer les bénéficiaires à l'obtention d'un crédit et à sa bonne gestion.

Les principales missions qui seront assignées aux prestataires sont les suivantes :

- Adopter une démarche méthodologique offrant à des jeunes autos entrepreneurs, candidats à la création et au développement de leur entreprise la possibilité de passer du projet à la prise d'initiative et de développer durablement leur activité ;
- Assurer la sélection des bénéficiaires (jeunes autoentrepreneurs et TPME) selon les critères et la méthodologie adoptés par le projet AjeSud ;
- Former les jeunes autoentrepreneurs et les représentants des TPME à la création et gestion de projet (organisationnelle, administrative, financière et comptable), au développement personnel, éducation financière et autres modules nécessaires selon les approches/méthodes (Germe, CEFÉ, etc.) approuvées par le projet AjeSud.
- Accompagner les jeunes autoentrepreneurs et les TPME dans le cadre d'un coaching personnalisé notamment pour structurer leurs plans d'affaires et les préparer à présenter ce document de projet devant un jury de pré-comité;
- Accompagner les jeunes autoentrepreneurs et les TPME dans les démarches d'enregistrement pour les entreprises en création (NINEA, Registre de commerce) et les sensibiliser à l'importance de la formalisation de l'entreprise mais aussi sur les autres types de démarches liées à la normalisation ou à la fiscalité d'entreprise.
- Accompagner les jeunes autos entrepreneurs et les représentants des TPME vers l'institution financière retenue (ACEP) et contribuer au suivi post décaissement.

Les Prestataires seront recrutés pour une durée de 12 mois avec possibilité de renouvellement après évaluation satisfaisante des performances réalisées.

3. PROFIL DES BENEFICIAIRES

Durant la phase pilote, le projet a pu segmenter la cible en trois catégories. Ces différentes catégories ont des besoins et des attentes différentes.

- **Débutant** : ce sont généralement des jeunes ou des GIE de jeunes qui viennent de terminer leur formation professionnelle. Ils ont une idée de projet peu ou pas précise. La priorité pour cette catégorie est de les accompagner à clarifier/construire leur projet et ensuite acquérir les compétences nécessaires pour élaborer leur business plan
- **Jeunes pousses** : Il s'agit ici de jeunes en individuel ou des GIE qui ont commencé une activité économique mais à faible échelle. Ils ont besoin de renforcer la vision de leur activité à moyen terme, construire un business plan en conséquence et renforcer leurs capacités en gestion/management
- **Etablis** : il s'agit d'individuel ou des TPME (inclus GIE) qui ont commencé leur activité depuis plus de 2 ans. Ils ont une bonne expérience de leur activité mais aussi souvent dans le crédit. Ils ont besoin de renforcer leurs capacités commerciales et de gestion.

4. LOTS

Le présent appel comporte 4 lots répartis ainsi :

Lot 1 : 5 cohortes de bénéficiaires à Tambacounda. Chaque cohorte est composée de 25 bénéficiaires individuel et groupe

Lot 2 : 5 cohortes de bénéficiaires à Ziguinchor. Chaque cohorte est composée de 25 bénéficiaires individuel et groupe

Lot 3 : 4 cohortes de bénéficiaires à Kolda. Chaque cohorte est composée de 25 bénéficiaires individuel et groupe

Lot 4 : 4 cohortes de bénéficiaires à Sédhiou. Chaque cohorte est composée de 25 bénéficiaires individuel et groupe

Le prestataire devra élaborer une offre technique et financière par lot. Il ne pourra pas soumissionner à plus de trois (3) lots.

III. DESCRIPTION DES SERVICES ATTENDUS

1. SELECTION DES BENEFICIAIRES

Le prestataire doit réaliser la sélection des bénéficiaires identifiés et inscrits dans la base de données projet. A cet effet il devra utiliser l'outil de sélection élaboré par le projet. Le prestataire devra travailler avec les référents Accueil-Orientation chargés d'appuyer le projet dans l'identification des bénéficiaires.

Suite à la sélection des bénéficiaires du projet AjeSud, les responsables de zone du projet devront recevoir les bénéficiaires sélectionnés accompagnés de leurs parents ou tuteurs pour une information initiale du projet et du dispositif d'accompagnement en services non financiers et financier.

Un rapport détaillant le déroulement et le plan de développement de chaque bénéficiaire et les points d'attention devra être remis après cette activité.

2. FORMATION

Le prestataire devra proposer et planifier des formations pour les bénéficiaires conformément au plan de développement déjà élaboré.

Avant chaque module de formation le prestataire devra partager avec l'équipe, les TDRs avec en annexe :

- Le support de formation
- Un test qui devra être administré en début et en fin de formation

3. ACCOMPAGNEMENT INDIVIDUEL

A la suite des formations des coaches recrutés par les prestataires devront effectués auprès des bénéficiaires un accompagnement afin de permettre à ce dernier de progresser dans son parcours. Sans être exhaustif, l'accompagnement comprend les services suivants :

- L'appui à l'élaboration de plan d'affaires avec les autos entrepreneurs et les responsables des TPME,
- La présentation d'un projet devant un jury
- La tenue et l'exploitation des outils de gestion financière ;
- Les démarches de formalisation de leurs entreprises ;
- Les normes en termes de respect de la fiscalité des entreprises ;
- Le respect des procédures administratives liées à la réglementation de leur activité ;
- L'organisation de réunions périodiques sur la gestion organisationnelle pour les TPME.
- L'accompagnement vers le financement
- Le suivi du bénéficiaire après le déblocage du crédit

IV. PROFIL DES PRESTATAIRES

1. EXPERIENCE

Le prestataire sélectionné doit être une structure légalement constituée et implantée au Sénégal Les prestataires devront réaliser des activités d'accompagnement non financier d'entrepreneurs depuis au moins 5 ans et disposer de méthodologies et d'outils reconnus dans ce domaine. Ils doivent disposer des ressources humaines formées pour réaliser des accompagnements individuels dans les zones d'intervention du projet. En outre, le prestataire devra prouver une bonne connaissance des réalités locales. Une revue des expériences antérieures et de leurs principaux enseignements devra être réalisée par les prestataires pour mettre en exergue leur expérience.

2. COMPOSITION DE L'EQUIPE

Le prestataire devra désigner un point focal central. Celui-ci sera le principal interlocuteur du projet. A ce titre il devra faire le suivi des activités sur le terrain. L'équipe du prestataire doit contenir au minimum :

- Des coaches : le coach doit être un spécialiste de l'entrepreneuriat ou avoir une expérience de conseiller en entreprise âgé entre 30 et 50 ans et capable de travailler avec la cible jeune Chaque coach a un portefeuille de 25 entrepreneurs (individuels et groupes).

- Formateurs : le prestataire devra disposer d'un pool de formateurs certifiés dans la méthodologie proposée

V. LES OFFRES

Le prestataire devra faire parvenir au projet les offres financières et techniques :

1. OFFRE TECHNIQUE

L'offre technique devra contenir les éléments suivants :

- Une présentation succincte de la structure et des expériences
- Une note de compréhension du mandat
- La méthodologie proposée pour l'exécution du travail
- Le plan de travail et les délais d'exécution
- La méthodologie de suivi des coaches et des bénéficiaires
- Le contenu des séances de coaching pour chaque profil de bénéficiaire
- Le contenu des modules de formation à dérouler avec le timing nécessaire
- Les CV du personnel affecté au projet

2. OFFRE FINANCIERE

L'offre financière est présentée en détail avec un tableau récapitulatif.

Les offres devront être envoyées au plus tard le **15/05/2019** aux adresses suivantes : faye-f.senegal@gret.org, diongue.senegal@gret.org et laydeker@gret.org.

Mettre en objet : « RECRUTEMENT PRESTATAIRES SNF »

Les offres incomplètes ne seront pas étudiées. Toutes les questions devront être envoyées aux adresses susmentionnées.