



[11/04/2022]

Chers candidats,

RE: APPEL D'OFFRE EN VUE DE LA DISTRIBUTION DE NOS PRODUITS A KINSHASA.

Unilever South Africa (Pty) Ltd (ci-après dénommé "Unilever") réexamine sa stratégie de commercialisation à Kinshasa et lance un appel d'offres ouvert pour sélectionner une entité (ci-après dénommée "partenaire commercial") qui distribuera les produits Unilever de manière non exclusive dans cette ville.

Veillez lire attentivement les instructions relatives aux procédures d'appel d'offres ainsi que l'annexe A (Instructions et critères de sélection) et l'annexe B (Structure et contenu de la présentation) ci-jointes.

1. Les candidats doivent soumettre deux (2) présentations qui doivent être envoyée à Unilever.Kin.Tender@farasigroup.com avant le 20 Mai 2022 sur les sujets ci-dessous. Les deux présentations doivent comprendre tout au plus vingt (20) diapositives/pages en format Microsoft PowerPoint.

Thèmes.

- a. Présentation un (1) : La structure de l'entreprise.
 - b. Présentation deux (2) : Analyse de rentabilité.
2. Les finalistes seront contactés le 30 Mai 2022 et informés des prochaines étapes.

Le non-respect des instructions peut invalider votre candidature.

Unilever n'est pas et ne sera pas tenu de répondre aux demandes d'informations supplémentaires formulées moins de cinq (5) jours ouvrables avant la date limite de soumission des présentations.

Tous les frais encourus lors de la préparation et de la soumission des offres sont à la charge des soumissionnaires et ne seront pas remboursés par Unilever.

Veillez contacter notre gestionnaire d'appel d'offre à Kinshasa via l'adresse e-mail Unilever.Kin.Tender@farasigroup.com si vous avez des questions supplémentaires sur la procédure.

Nous vous prions d'agréer, Madame/Monsieur, l'expression de nos salutations distinguées.

DocuSigned by:
.....
James Jakachira
.....
21936DB104724F8...

DIRECTEUR IMPORT & EXPORT

Annexe A

Instructions et critères de sélection :

I. Instructions.

Les présentes instructions ont pour but de garantir que toutes les offres seront traitées de manière égale et équitable. Il est donc important que vous fournissiez toutes les informations demandées dans le format et l'ordre spécifiés. Veuillez contacter notre gestionnaire d'appel d'offre à Kinshasa via Unilever.Kin.Tender@farasigroup.com si vous avez le moindre doute sur ce qui est demandé.

Durée du contrat

1. Le contrat est conclu pour une période de trois (3) ans.

Candidature incomplète

2. Les candidatures peuvent être rejetées si les informations demandées ne sont pas fournies.

Candidatures

3. Les candidatures doivent être soumises par voie électronique. Une confirmation de la réception de la candidature sera envoyée par courrier électronique.
4. Les candidatures doivent être remises avant le 20 Mai 2022.

Réception des Candidatures

5. Les candidatures seront acceptées jusqu'à ce que le délai de réception soit écoulé. Il incombe au parti de s'assurer que sa candidature est remise au plus tard à la période indiquée.

Acceptation des Candidatures

6. En lançant cet appel d'offre, Unilever n'est lié en aucune façon et n'est pas tenu d'accepter la proposition la moins coûteuse ou tout autre arrangement proposé.

Mesures incitatives

7. Le fait d'offrir une incitation de quelque nature que ce soit en vue d'obtenir ce contrat ou tout autre contrat avec Unilever entraînera la disqualification de votre candidature et peut constituer une infraction pénale.

II. Critères de sélection

Critères de sélection des partenaires d'affaires (PA) :

- Contexte et historique
- Crédibilité et transparence
- Compétences en matière de gestion
- Vision entrepreneuriale
- Expérience et vision
- Réseau de distribution
- Capacités financières
- Plan de relèvement
- Culture et intégrité de l'entreprise
- Industrie et capacité de production

Annexe B

Structure et contenu de la présentation

1. PROFIL

- **Capacités financières**
 - Bilan et compte de résultat
 - Fonds pour couvrir 3 mois de stocks (une valeur minimale de 1.500.000USD)
- **Profil**
 - Pourquoi êtes-vous admissible au partenariat commercial avec Unilever ?
 - Preuve de l'exposition de vos produits dans un espace commercial (actuellement ou dans le passé).
 - Analyse SWOT
 - Organigramme
 - Nombre d'employés
 - Présentation des marques
- **Capacités de développement**
- **Plan de progression - 2/3/5 ans**

2. LE RÉSEAU DE DISTRIBUTION

- **Infrastructure de distribution**
 - Distributeurs actifs et passifs
 - Le Front Office

- **Commercial**
 - Organisation de la distribution (territoriale)
 - Fixation des objectifs de la main d'œuvre commerciale
 - Nombre de magasins visités par jour

3. INFRASTRUCTURE

- **Le Back Office**
 - Directeurs des opérations
 - Directeurs et assistants de magasins
 - Opérateur informatique
 - Comptable
- **Transport**
 - Parc automobile
 - Nombre de motos / scooters
- **Infrastructure**
 - Bureaux
 - Bureaux séparés pour les RH / Finances / Marketing
 - Salle informatique
 - Salle de réunion
- **Entrepôts**
 - Stockage avec palettes et séparation Hygiène / Beauté & Alimentation
 - Chambre froide
 - Salle de repos et toilettes
 - Responsable de l'inventaire
 - Localisation géographique
- **Agents en charge du Merchandising**
- **Chauffeurs - Chauffeurs-livreurs - Assistants**

4. LES ATTENTES D'UNILEVER

Le partenaire commercial devra recevoir et évacuer les produits. Ainsi que les stocker en vue de leur distribution dans le commerce. Ceci, en ayant comme zone cible la ville de Kinshasa.

- **Modalités de paiement** - Paiement anticipé (jusqu'à ce qu'une garantie bancaire soit établie), puis un délai de crédit approprié sera établi.
- Environ 4% des ventes primaires réalisées avec nos PA (selon les catégories et les marques) sont réinvestis dans l'Investissement Marque et Marketing (IMM) afin de développer le capital de nos marques.
- Ambition de couvrir 5.000 points de vente (sur un minimum de 13.000) directement à Kinshasa.

Les activités quotidiennes d'Unilever reposent sur quatre catégories :

- Produits d'hygiène corporelle,
- Produits alimentaires,
- Produits d'entretien de la maison
- Crème glacée.

Support marketing d'Unilever

- Soutien marketing national via une tierce partie
- Activations sur le terrain pour développer le capital de la marque
- Above the Line (ATL), promotion de la marque ; Below the Line (BTL), activations marketing dans les points de vente.
- Expertise et savoir-faire en matière de marketing afin d'augmenter la part de marché dans chaque catégorie.

Support commercial d'Unilever :

- Responsable du développement commercial à l'échelle nationale
- Suivi des ventes et des stocks (idéalement 6 semaines)

Note finale :

Nous espérons que cela vous fournira le cadre et les attentes nécessaires pour être en mesure de soumettre une candidature réussie.

Nous vous remercions encore une fois de plus pour votre intérêt et sommes impatients d'examiner votre dossier.