

TERMES DE REFERENCE N° *KIRLOG.002-01-2025*

RECRUTEMENT D'UN CONSULTANT/CABINET/UNIVERSITE D'ETUDE POUR MENER UNE
ETUDE DU MARCHÉ DES PRODUITS DERIVE DE MAIS

Pays	République Démocratique du Congo
Titre du Projet	Amélioration de la résilience dans les zones de production agricole en territoires de Masisi, de Rutshuru et de Lubero, au Nord-Kivu
N° de projet:	COD 1139-19
Bailleur financier	BMZ
Type de contrat	Individual
Job level	National Consultant
Durée de la mission	30 jours (03 mars au 2 avril 2025)
Zones d'étude	Territoire de Lubero (Kanyabayonga, Lubero centre, Kimbulu, Musienene) , ville de Butembo et Beni
Entité exécutrice du projet:	Welthungerhilfe RDC (WHH)

Deutsche Welthungerhilfe e.V. est l'une des plus grandes organisations non gouvernementales allemandes actives dans les domaines de l'aide humanitaire et du développement. Elle a été créée en 1962 en tant que section allemande de la « Campagne contre la faim », l'une des premières initiatives au monde visant à éradiquer la faim. Le travail de Welthungerhilfe reste axé sur la vision suivante : tous les individus ont la possibilité d'exercer leur droit à une vie autodéterminée dans la dignité et la justice, à l'abri de la faim et de la pauvreté.

Depuis 1997, Welthungerhilfe opère dans différentes communautés de la République Démocratique du Congo (RDC). Les activités sont localisées dans la partie orientale de la RDC, dans les provinces du Nord-Kivu, de l'Ituri et du Maniema. En 2016, Welthungerhilfe a transféré le bureau national de l'Ouganda à Goma et a établi des bureaux de projet à Goma, Bunia, Kirumba et des sous-bureaux à Mahagi, Kpandroma, Mambasa, Nobili et Dingi. WHH DRC travaille avec des partenaires locaux, organisation/asbl membres de la société civile, des agences de financement internationales et des donateurs privés pour réduire la faim et la malnutrition



1. CONTEXTE ET JUSTIFICATION

Depuis septembre 2024, la Welthungerhilfe est en train de mettre en œuvre son projet d'amélioration de la résilience dans les zones de production agricole dans l'objectif de renforcer la résilience et d'améliorer la sécurité alimentaire et nutritionnelle des communautés d'accueil et des ménages de retour à Lubero, Rutshuru et Masisi, au Nord Kivu. Ainsi, dans le but d'améliorer ces moyens de subsistance, le projet s'est proposé d'accompagnement des producteurs agricoles pour augmenter leur productivité ainsi que le renforcement des capacités institutionnelles et opérationnelles de coopératives agricoles pour améliorer leur rapport de force dans les négociations commerciales à travers la promotion de la valeur ajoutée des produits agricoles. Pour y arriver, les semences vivrières, maraichères et de boutures saines de manioc ont été distribuées aux bénéficiaires du projet, dont 2000 bénéficiaires dans le territoire de Lubero (zones de santé de Lubero et de Musienene). Le processus de sélection de deux coopératives dans le territoire de Lubero est en cours pour qu'à travers les coopératives légalement établies, leur

renforcement économique soit possible en vue d'atteindre les objectifs spécifiques du projet, par exemple, amélioration de la qualité du produit marchand à travers la mise en place des entrepôts, la transformation des produits pour augmenter la valeur ajoutée grâce à la mise en place d'un centre de transformation multifonction, Cependant, la dimension opérationnelle souhaitée de ce centre de transformation multifonction renforce la complexité de l'environnement du marché, alors qu'un élément central dans le circuit de commercialisation pour les produits transformables, comme c'est le cas du maïs l'un des produits/filières prônés par le projet. Les gammes de produits finis souhaitées pour ce centre de transformation sont : **la farine, semoule de qualité et ses dérivées issues de la valorisation des déchets de transformation (provende et tourteau), farine enrichie (masoso), farine fine et/ou panifiable de manioc, ...**

L'environnement commercial des produits agricoles étant généralement complexe et parfois contraignant, il est important d'identifier les acteurs de systèmes de marché y relatif dans la zone d'intervention du projet pour bien comprendre leurs besoins et exigences (demande), d'analyser la part des producteurs (offre) et la concurrence dans les marchés, d'identifier les opportunités et les menaces de chaque chaîne de valeur identifiée, ...

Dans le cadre d'orienter les acteurs clés du projet (producteurs, coopératives, acteurs du secteur privé et étatique) dans la commercialisation, il est prévu d'organiser une étude de marché des produits dérivés de la transformation de maïs au profit des bénéficiaires directs et indirects.

2. OBJECTIFS DE L'ETUDE

2.1. L'objectif global :

- Est de permettre aux coopératives, organisation des producteurs et société, pour chaque produit dérivé de maïs (farine, semoule, son de maïs, bouillie enrichie, aliments pour volaille et petit bétails) de mieux comprendre le potentiel du marché pour l'offre et de valider la faisabilité commerciale de leur projet. (transformation et vente de produits dérivés de maïs)

2.2. Objectifs spécifiques

- Etablir le profil et analyser le fonctionnement actuel des marchés dans les zones ciblées (territoire de Lubero, villes de Beni et Butembo) : nature du marché et ses tendances probables flux, capacités, offre/demande, différentiels de prix, Le caractère innovant des produits (l'offre), les avantages et inconvénients par rapport à l'offre existante, Les besoins de la population et la motivation ou intérêt pour acheter les produits, la clientèle cible, les concurrents avérés ou potentiels et leurs positionnements, les avantages concurrentiels
- Réaliser une analyse SWOT des systèmes de production, de stockage, de transformation de commercialisation de maïs,
- Développer une vision du marché à travers la compréhension de l'environnement économique de chaque coopérative/société (3), les principaux acteurs et positionnement dans la chaîne de valeurs maïs et un modèle économique (capacité de la coopérative/société à créer de la valeur ajoutée par son activité, à générer des chiffres d'affaires importants et une forte rentabilité)
- Dégager, pour chaque produit (maïs, farine, semoule, son de maïs bouillie enrichie, aliments pour volaille et petit bétail), une stratégie d'écoulement réaliste, appropriée, facilement applicable
- Inventorier les conditions réglementaires (juridiques, fiscales et environnementales) pour la commercialisation des produits dérivés de maïs
- Identifier les opportunités de réseautage



3. RESULTATS ATTENDUS

A la fin de l'étude, il sera indispensable de dégager les points suivants :

- Le marché cible des différents produits dérivé de maïs est identifié et décrit pour chaque coopérative/société privée (clients, concurrents, taille du marché, préférences et habitudes de consommation, des clients et leurs motivations pour acheter les produits des jeunes, influence du pouvoir d'achat, régularité ou irrégularité du marché, ...);
- Les principaux canaux de distribution pour les différents produits dérivé de maïs des coopératives/société sont identifiés et décrits ;
- Les principaux concurrents pour les différents produits dérivé de maïs des coopératives/société sont identifiés et décrits (innovations, mesures d'adaptation à la concurrence, ...);
- Les opportunités de réseautage avec les autres micro-entreprises locales ou nationales sont identifiées.
- La réglementation applicable à ce secteur d'activité est décrite.
- Une description des différentes contraintes pour la mise en œuvre des différentes activités entrepreneuriales est faite ;
- Un plan d'affaires pour chaque activité coopérative/société privée est élaboré. (3 coopératives/société)

4. MISSION ET LIVRABLES ATTENDUS DU CONSULTANT



Le consultant devra pour chaque Coopérative/société (3) :

Faire une description des produits dérivé de maïs

Quel produit sera mis sur le marché ? Quelle sera sa conception, le modèle, l'apparence et son style ? Quel sera son nom de marque ?

L'identification des différents produits se fera en étroite collaboration avec les équipes de mise en œuvre du projet.

Comparaison du produit avec ceux des concurrents

Est-ce que les produits sont de meilleure qualité que ceux des concurrents ? Est-ce que le design des produits est mieux que ceux des concurrents ? Est-ce qu'une matière première de qualité est disponible ?

Mettre l'accent sur les aspects suivants : le produit/service vendu, analyse **FFOM (Forces, Faiblesses, Opportunités et Menaces)**, besoins de financement et rentabilité ;

Identifier toutes forces, opportunités et les contraintes de mise en œuvre des activités entrepreneuriales (commercialisation) de la coopérative/société. Des mesures d'atténuations de ces risques seront ensuite proposées.

Identifier les opportunités de partenariat et/ou synergie avec d'autres acteurs locaux pour les différentes activités entrepreneuriales.

Définir l'emplacement stratégique

Comment acquérir un emplacement commerciale stratégique proche de la clientèle ? Comment les produits seront distribués ?

Définir la clientèle majeure et leurs intérêts dans les entreprises créées

Qui seront les clients : individus, familles, gouvernement, institutions publiques, ONGs, clients des régions urbaines ou rurales ?

Etablir une segmentation de marché

Bien identifier le type de marché sur lequel les différentes activités entrepreneuriales de la coopérative/société se positionnent. Quelles sont ses tendances ? Il s'agira ensuite de dire si ce marché est émergent, en forte croissance ou en déclin ;

Définir la taille du marché ainsi que sa dimension géographique (marché local, national) ;

Faire une analyse de la part de marché à conquérir par les différentes activités entrepreneuriales de la coopérative/société. Quelle sera la quantité estimative des ventes par mois et par an ? Est-ce que la part de marché pourra augmenter dans l'avenir ? Est-ce que les différentes activités entrepreneuriales de la coopérative/société auront la capacité de production en cas de ventes accélérées ? ;

Identifier le potentiel et les opportunités que chaque domaine d'activité sur le marché existant ;

Mettre en place une stratégie de prix

Stratégie de prix : Profit maximum en courte durée ou profit optimal à long terme ? Minimum d'investissement ?

Concurrence : Rester au même niveau comme la concurrence ? Commercialisation rapide à prix bas ?

Méthode de prix : Fixer les prix à la base des coûts ? A la base de la demande ? Par rapport à la concurrence ? Orienter les prix à la gamme des produits ? Prix différents pour des segments différents du marché ?

Identifier les concurrents actuels mais aussi les concurrents potentiels et les nouveaux entrants. Ces derniers sont susceptibles de gagner des parts de marché et faire changer la stratégie pour chaque activité entrepreneuriale de la coopérative/société ;

Comprendre la marge de manœuvre des concurrents et leurs stratégies. Déterminez ce qui fait que leurs produits ou services se vendent bien ou pas assez ;

Identifier pour chaque activité entrepreneuriale de la coopérative/société l'avantage concurrentiel, c'est-à-dire tous les atouts de l'entreprise (produits, marque, gamme...) permettant de se distinguer de la concurrence et toucher la clientèle ciblée ;

Etablir des mesures de promotion des produits

Comment promouvoir les produits : Quels médias ? Journaux, radio, TV, plaques publicitaires, dépliants, exhibitions, foires, de bouche à l'oreille ? Les mesures de promotions tiendront compte du contexte local,

Etablir une stratégie de marketing



Segments de clientèle : Analyser la clientèle, leurs motivations et habitudes. Différentes couches de population. Sélectionner les segments adaptés à vos produits.

Développer l'approche "4P" en marketing : Produit, Prix, Place, Promotion.

Prévoir des facteurs externes imprévus.

Développer un plan de marketing détaillé : plan de commercialisation, plan de production, mesures de promotion, plan et budget de marketing.

Etablir la politique de financement des activités entrepreneuriales de la coopérative/société

Le projet prévoit une stratégie de financement des de la coopérative/société. WHH prépare déjà les mesures opérationnelles de financement des coopérative/société. Le consultant aura la responsabilité d'analyser les éléments déjà disponibles pour le financement des activités entrepreneuriales de la coopérative/société afin de proposer un modèle qui sera mis en œuvre pour le financement des différentes activités entrepreneuriales.

Etablir le cadre juridique adapté à la réglementation légale des différentes activités entrepreneuriales de la coopérative/société.

Le consultant devra proposer le cadre juridique pour la mise en place des activités entrepreneuriale de la coopérative/société. **Il faudra montrer les différentes procédures administratives nécessaires pour la mise en place ainsi que le coût de ces procédures.**

■ **Livrables attendus du consultant :**

Production d'un Rapport de l'étude de marché

Produire un rapport détaillé de l'étude de marché prenant en compte tous les éléments de la présente mission ainsi que les différents résultats attendus.

Produire un document synthèse simplifié en français du rapport de l'étude de marché qui pourra être exploité par des membres de de la coopérative/société de faible niveau d'instruction dans l'élaboration de leurs plans d'affaires et dans la gestion de leurs nouvelles entreprises.

Elaboration d'un plan d'affaires bancable de chaque activité entrepreneuriale de la coopérative/société

Produire un modèle de plan d'affaires bancable pour chaque activité Entrepreneuriale de la coopérative/société (3). Ce dernier sera utilisé par le conseiller en coopérative du projet pour accompagner les différents groupements bénéficiaires du projet à élaborer des plans d'affaires bancaables spécifiques à leurs groupements. Ce plan d'affaires sera donc produit sur la base des informations qui auront été collectées à travers l'étude de marché ;

Produire un guide (en français) d'utilisation des plans d'affaires par le conseiller en coopérative de WHH pour le coaching des groupements à l'élaboration de leurs plans d'affaires



5. METHODOLOGIE

Le consultant chargé de mener cette étude de marché proposera sa propre méthodologie, sa technique et les outils pour répondre à l'objectif de l'étude sur la base de la compréhension du travail à faire et fera partie intégrante du dossier technique du consultant, une fois sélectionné, le document de la méthodologie sera partagé par le consultant à WHH pour validation à travers une séance de cadrage méthodologique au cours de laquelle les différentes parties (WHH et consultant) procéderont à la validation de la méthodologie et des outils de collecte de données proposés par le consultant

6. DUREE / CALENDRIER D'ETUDE

La durée de l'étude est fixée à (30) jours. Toutefois, le (la) consultant (e) proposera son calendrier de travail n'excédant pas les 30 jours sur la base des critères de sélection, incluant le temps des déplacements dans la zone d'intervention du projet ainsi que les activités de préparation et d'analyse de la documentation, de la préparation des enquêtes de terrain, des interviews et la collecte des informations, l'analyse des données et la rédaction du rapport

Calendrier

Date	Activités
27 janvier au 17 février 2025	Publication de termes de référence
17 février 2025	Clôture de l'appel d'offre
20 février 2025	Évaluation des offres
27 février 2025	Prise de contact avec le consultant et Signature du contrat
03 mars au 2 avril 2025	Mise en œuvre et clôture de l'évaluation + Rapport

7. MODALITÉ DE PAIEMENT

Les candidats voudront bien noter que les paiements ne pourront être effectués que sur la base de produits livrés, c'est-à-dire sur présentation du résultat des services spécifiés dans les termes de référence.

Le paiement sera effectué en deux tranches.

La première tranche de 40% sera versée au démarrage de l'étude et ceci pour lui permettre de mener les activités sur terrain ainsi que la deuxième tranche de 60% sera payée après transmission du rapport définitif approuvé par WHH.

Une clause de pénalité pour retard de transmission du rapport dans le délai, sera intégrée au contrat de prestation du cabinet d'étude ou du consultant

8. PROFIL DU CONSULTANT

Les Consultants devront réunir les qualifications et expériences suivantes :

- Expérience avérée de 5 ans dans la réalisation des études similaires.
- Avoir déjà conduit des formations en entrepreneuriat, étude de marché, analyse de la filière/chaine de valeur, enquête de vulnérabilité et élaboration des plans d'affaires
- Diplôme universitaire minimum de Maitrise/Master en Entrepreneuriat, Sciences économiques, Gestion des Affaires, Economie agricole, Informatique-Data Science et Gestion des données, développement communautaire ou autre domaine pertinent,



- Être en mesure de partager une liste des rapports similaires déjà réalisés et fournir des informations sur les détails techniques (Lieu, commanditaire de l'étude, titre de l'étude, contact pour référence du client) ;
- Avoir une expérience de travail en entrepreneuriat ;
- Avoir une connaissance des approches de financement des projets des coopératives dans le milieu rural
- Parfaite maîtrise des logiciels de collecte des données et d'analyse des données
- Excellentes capacités rédactionnelles, et une capacité avérée à produire de bons rapports clairs, utiles, synthétiques et analytiques dans les méthodologies de collecte et d'analyse de données à la fois quantitatives et qualitatives
- Connaissance parfaite du français et des langues locales de Lubero

9. OFFRE TECHNIQUE ET FINANCIÈRE

Pour démontrer leurs qualifications, les consultant(e)s devront soumettre une offre technique qui comprendra les documents suivants

N	Document	Description
1	La lettre de soumission de l'offre	La lettre d'offre dûment remplie et signée (Un engagement sur honneur de la disponibilité de l'Expert(e) et de sa capacité à respecter les délais de livraison)
2	Note méthodologique pour l'exécution de la mission attendue	Une description expliquant En quoi vous êtes le meilleur candidat pour la mission ; La démarche ou approche, les outils ainsi que les tâches que vous comptez mettre en œuvre pour réaliser la mission ; Un chronogramme indicatif des activités
3	Des preuves documentées des qualifications	Joindre à votre offre les attestations/certificats des expériences spécifiques dans la thématique ; - Fournir un tableau reprenant les noms des projets /activités, durée de la mission, par rapport à cette thématique, et le nom du client.
4	Equipe d'étude	Transmettre la liste des consultants ; une (les) copie(s) du (des) diplôme(s) ; CV, carte d'identité ; attestation de déclaration et paiement des impôts et taxes jusqu'à octobre 2024
5	Document admin pour le consultant individuel et personne morale	<p>Pour les Consultants (professions libérales / consultants individuels) :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Notification d'impôt • Avoir un compte bancaire enregistré sous le nom du consultant car toutes les transactions financières ne seront effectuées qu'à ce nom. <p>Pour les Cabinets de consultance / entreprises/ bureau d'étude</p> <ul style="list-style-type: none"> • Notification d'impôt • Attestation fiscale • Registre de commerce/RCCM • Identification nationale

	<ul style="list-style-type: none"> • Numéro d'impôt, Autorisation de fonctionnement, Attestation fiscale en cours de validité ou toute autre preuve du dernier paiement d'impôt • Avoir un compte bancaire enregistré sous le nom commercial de l'entreprise car toutes les transactions financières ne seront effectuées qu'à ce nom commercial de l'entreprise. • Certificat de services rendus <p>Pour les Universités, centres de recherche & associations</p> <ul style="list-style-type: none"> • Notification d'impôt • Statuts notariés • Certificat d'enregistrement (division des affaires sociales/Division de la justice/division du plan • Personnalité juridique-Arrêté du gouverneur ou du ministère national de tutelle et/ou de la Justice ou F92 pour les ASBL • Numéro d'impôt, Autorisation de fonctionnement, Attestation fiscale en cours de validité ou toute autre preuve du dernier paiement d'impôt • Avoir un compte bancaire enregistré sous le nom de l'institution/Universités car toutes les transactions financières ne seront effectuées qu'à ce nom.
--	--

La proposition financière du consultant doit inclure

N	Document	Description
1	Budget	<ul style="list-style-type: none"> • Les coûts du personnel (consultant principal/e et assistant/e si applicable) (ses honoraires) (plus taxe sur la valeur ajoutée - TVA, le cas échéant), • Les couts des enquêteurs associés à la collecte de données ; • Les couts liés à la formation des enquêteurs sur les outils de collecte ; • Les couts de voyage, d'hébergement et de restauration dans les localités lors de la phase terrain ; • Les couts de la communication
2	Le soutien opérationnel de WHH	Le soutien opérationnel et logistique pour cette mission sera fourni par WHH (transport locale et, soutien logistique à l'atelier de capacitation des énumérateurs et leur déploiement sur terrain)

10. EVALUATION DES OFFRES

Dans une première étape du processus d'évaluation, les documents administratifs seront évalués sur base de son existence par rapport aux termes de référence (voir liste de documents dans l'offre technique)

NB Seuls les candidats ayant les documents complets seront retenus pour l'évaluation technique

Dans une deuxième étape du processus d'évaluation, la proposition technique sera évaluée sur son degré de réponse par rapport aux termes de référence et sur la base des critères suivants :

11. SOUMISSION DES OFFRES :

L'enregistrement sur la plateforme eTender

Chaque soumissionnaire doit d'abord s'inscrire en tant que fournisseur dans le portail e tender pour pouvoir participer à cet appel d'offres. Une fois inscrit, le soumissionnaire peut télécharger tous les documents et répondre à toutes les questions qui se trouvent dans le portail e tender.

Une enveloppe contenant l'offre du fournisseur doit parvenir à Welthungerhilfe (ex - Agro Action Allemande) à travers le portail E tender dans un délai ne dépassant pas 20 jours à partir de la date de publication du présent appel d'offres

Notez que l'offre qui ne sera pas soumise à travers le portail e tender « <https://eu.eu-supply.com/login.asp?B=Welthungerhilfe> » ne sera prise en considération.

En cas de questions sur le dépôt des dossiers sur etender, veuillez contacter Mr Guylain MUSAVULI à l'adresse e-mail : guylain.musavuli@welthungerhilfe.de Juste pour les clarifications concernant l'utilisation du portail E tender dont le lien est : <https://eu.eu-supply.com/login.asp?B=Welthungerhilfe>

Toutes les questions en rapport avec l'offre ne seront seulement répondues qu'à travers le portail E tender dans sa partie Messagerie ou Forum Questions – Réponses.

N.B : L'offre est valable sans signature originale et seule la personne ou le cabinet invitée après sélection des candidatures et signature d'un contrat pourra réaliser cette étude.

Kirumba, le 27/01/2025

Pour la Welthungerhilfe



ANNEXE I : Formulaire de déclaration des fournisseurs de Welthungerhilfe

Remarque : ce formulaire de déclaration des fournisseurs, qui inclut votre certification par signature, fait partie de la procédure de qualification de nos fournisseurs et prestataires de services. Ne pas remplir ce formulaire dans son intégralité vous expose à une disqualification de l'appel d'offres.

1. Informations sur le fournisseur

En signant la certification à la fin de ce formulaire de déclaration des fournisseurs, vous confirmez que toutes les informations des parties 1.1 et 1.2 ci-dessous sont exactes et complètes.

1.1 Informations relatives à votre entreprise

Veuillez fournir les informations suivantes relatives à votre entreprise et joindre une copie du document d'enregistrement légal de votre entreprise.

Nom de l'entreprise	
Forme juridique Si le fournisseur n'est pas une société enregistrée, écrivez « non enregistrer ».	
Année de création	
Pays d'établissement	
Numéro de TVA ou d'enregistrement	
Coordonnées bancaires Indiquez le nom du titulaire du compte, le nom de la banque, l'IBAN, le code SWIFT et la devise utilisée.	
Adresse physique, adresse email et site Web	
Contact du service marketing et du service commercial	
Services proposés par l'entreprise (portefeuille de l'entreprise)	
Autres informations	



1.2 Informations sur les cadres de la direction

Welthungerhilfe applique des normes morales élevées relatives à la conduite de ses employées, partenaires, fournisseurs et autres prestataires de services. Comme indiqué dans la partie 2.3 ci-dessous, une de ces normes concerne la condamnation du terrorisme et l'engagement qu'aucun fonds ou ressource ne sera utilisé pour soutenir les terroristes ou les activités terroristes d'aucune façon. Cette norme fait partie intégrante du fonctionnement de Welthungerhilfe. Nos bailleurs institutionnels et nos banques exigent également que nous contrôlions régulièrement nos fournisseurs et prestataires de services sur les listes de terroristes suspects connus.

Nous sommes donc tenus de recueillir certaines informations pertinentes relatives aux cadres de la direction pour chaque fournisseur. Nous demandons notamment des informations relatives à

vos 4 principaux responsables (par exemple, les membres du comité exécutif, les cadres de la direction ou les chefs de service). En général, il s'agit des personnes figurant sur le justificatif d'enregistrement de votre entreprise. Si votre entreprise compte moins de 4 cadres, veuillez fournir leurs informations et nous en informer lors de la soumission du formulaire.

Les données recueillies ci-dessous seront utilisées uniquement à des fins de contrôle sur les listes de sanctions internationales librement accessibles et publiées sur Internet. Ces données seront protégées conformément aux lois applicables en matière de protection des données. Si vous avez des questions concernant cette exigence ou sur la façon dont vos données seront traitées ou stockées, veuillez contacter votre interlocuteur·trice à Welthungerhilfe ou envoyer un e-mail à screening@welthungerhilfe.de.

Cadre de la direction n°1			
Nom complet (Prénom, suivi du deuxième prénom et du nom de famille)			
Nationalité		Numero ID Card :	
Adresse (au minimum, pays de résidence)			
Sexe (facultatif)			
Date de naissance	Date :	Mois :	Année :
Cadre de la direction n°2			
Nom complet (prénom, suivi du deuxième prénom et du nom de famille)			
Nationalité		Numero ID Card:	
Adresse (au minimum, pays de résidence)			
Sexe (facultatif)			
Date de naissance	Date :	Mois :	Année :
Cadre de la direction n°3			
Nom complet (prénom, suivi du deuxième prénom et du nom de famille)			
Nationalité		Numero ID Card :	
Adresse (au minimum, pays de résidence)			
Sexe (facultatif)			
Date de naissance	Date :	Mois :	Année :
Cadre de la direction n°4			
Nom complet (Prénom, suivi du deuxième prénom et du nom de famille)			



Nationalité	Numero ID Card :		
Adresse (Au minimum, pays de résidence)			
Sexe (facultatif)			
Date de naissance	Date :	Mois :	Année :

2. Déclaration de politique de Welthungerhilfe

2.1 Welthungerhilfe soutient les objectifs du Pacte mondial des Nations Unies

Le Pacte mondial des Nations Unies est une initiative de politiques stratégiques pour les organisations qui s'engagent à aligner leurs activités et leurs stratégies sur 10 principes universellement admis dans les domaines des droits de l'homme, du droit du travail, de l'environnement et de la lutte contre la corruption.

Droits de l'Homme

- Principe 1 : les entreprises doivent soutenir et respecter la protection des droits de l'homme internationalement admis ; et
- Principe 2 : garantir qu'elles ne participent pas à des violations des droits de l'homme.

Droits du travail

- Principe 3 : les entreprises soutiennent le droit d'association et travaillent efficacement en faveur du droit à la négociation collective ;
- Principe 4 : élimination du travail forcé ou obligatoire ;
- Principe 5 : abolition effective du travail des enfants ;
- Principe 6 : élimination de toute discrimination en matière d'emploi et d'activité professionnelle.

Environnement

- Principe 7 : les entreprises doivent soutenir une approche préventive face aux défis environnementaux ;
- Principe 8 : les entreprises prennent des initiatives tendant à promouvoir une plus grande responsabilité en matière d'environnement ;
- Principe 9 : les entreprises favorisent le développement et la diffusion de technologies respectueuses de l'environnement.

Lutte contre la corruption

- Principe 10 : les entreprises doivent lutter contre la corruption sous toutes ses formes, dont l'extorsion et la corruption.

De plus amples informations sur le Pacte mondial des Nations Unies sont disponibles (dans une grande variété de langues) sur <https://www.unglobalcompact.org>

2.2 Welthungerhilfe adhère strictement à son propre code de conduite

Le code de conduite de Welthungerhilfe s'appuie sur les principes du Pacte mondial de l'ONU et fait partie intégrante de tout le travail de Welthungerhilfe. Tous les fournisseurs de Welthungerhilfe sont tenus d'agir conformément aux valeurs de notre code de conduite, qui sont les suivantes :

- Respect des normes les plus strictes en matière de comportement personnel et professionnel
- Aucune activité religieuse ou politique au nom de Welthungerhilfe Pas de discrimination
- Responsabilité en matière de santé et de sécurité



- Pas de violence sexuelle
- Protection de l'enfance
- Gestion responsable des données et des informations personnelles
- Utilisation responsable des ressources
- Pas de soutien au terrorisme ou au blanchiment d'argent
- Pas de corruption
- Éviter les conflits d'intérêts
- Pas de consommation d'alcool ou de drogues lors du travail
- Le port d'armes est interdit
- Obligation de signaler toutes préoccupations, soupçons et toute prise de connaissance d'infractions au code de conduite

Le code de conduite complet est disponible à l'adresse suivante : <https://www.welthungerhilfe.org/about-us/transparency-and-quality/code-of-conduct/>

En signant ce formulaire de déclaration des fournisseurs, vous acceptez explicitement de respecter ces principes.

2.3 Welthungerhilfe (WHH) s'oppose à toutes formes de terrorisme et de blanchiment d'argent. WHH s'oppose à toutes formes de terrorisme et ne soutiendra, ne tolérera, ou n'encouragera jamais sciemment le terrorisme ou les activités de celles et ceux qui prennent part au terrorisme ou au blanchiment d'argent. Conformément aux directives du Conseil de sécurité des Nations Unies et de l'Union européenne, Welthungerhilfe est fermement attachée à la lutte internationale contre le terrorisme et, en particulier, contre le financement du terrorisme. En vertu de ce principe, Welthungerhilfe compare ses fournisseurs et leurs décideurs aux listes de terroristes connus et suspectés afin de s'assurer qu'aucun de ses fonds ou de ceux de ses donateurs n'est utilisé, directement ou indirectement, pour soutenir des individus ou des entités associés au terrorisme ou au blanchiment d'argent. En soumettant une offre, les fournisseurs et les prestataires de services acceptent par conséquent ce processus de contrôle, y compris l'obligation de fournir les informations requises pour effectuer ce contrôle (voir les parties 1.1 et 1.2 ci-dessus).



3. Déclaration des fournisseurs

Nous, _____ (nom de l'entreprise) affirmons par la présente que

- a) Toutes les informations présentées dans les parties 1.1 et 1.2 ci-dessus sont correctes et complètes ;
- b) Nous ne faisons pas l'objet de procédures de faillite, d'insolvabilité ou de liquidation judiciaire, et n'avons pas cessé nos activités commerciales et ne sommes pas dans une situation équivalente en vertu de procédures conformes aux dispositions légales nationales,
- c) Nous ne faisons pas l'objet de sanctions suite à un jugement pénal contraignant pour des raisons remettant en cause notre fiabilité professionnelle,
- d) Nous nous acquittons de notre obligation de payer les cotisations d'assurance sociale, les impôts et autres prélèvements conformément aux dispositions légales de la juridiction dans laquelle se trouve notre bureau. De la juridiction du destinataire et de la juridiction où le contrat est exécuté ; nous assurons que nous respecterons la législation applicable et les normes communes en matière de salaires, de législation sociale, de sécurité et de santé au travail ;
- e) Nous ne faisons pas l'objet d'une peine juridiquement contraignante pour cause de fraude, corruption, participation à une organisation criminelle, ou tout autre acte enfreignant les intérêts financiers de toute autre personne physique ou morale ;
- f) Aucune violation grave d'un contrat en raison de non-exécution d'obligations contractuelles n'a été constatée dans le cadre d'un autre contrat ou dans le cadre d'un contrat attribué par un bailleur institutionnel dans le domaine de la coopération au développement, de l'aide humanitaire ou de tout autre secteur de financement public (ci-après dénommé bailleur de fonds public) ;
- g) Nous vous fournissons toutes les informations nécessaires pour participer à un appel d'offres, et toutes les informations soumises pour ce dernier sont exactes et complètes ;
- h) Concernant les contrats qui sont finalement payés sur les fonds d'un donateur institutionnel, nous n'avons pas été accusés de rupture de contrat en raison d'une violation flagrante de nos obligations contractuelles ;
- i) Nous n'avons pas été exclus par un bailleur de fonds public de sa liste de partenaires contractuels en raison de problèmes éthiques ;
- j) Dans le cas d'être choisi comme fournisseur pour un projet de Welthungerhilfe, nous assurons à Welthungerhilfe, à tout donateur institutionnel impliqué dans le projet, et aux auditeurs engagés par Welthungerhilfe ou un tel donateur institutionnel, qu'ils auront un accès raisonnable et sur demande à nos documents commerciaux et comptables aux fins de contrôles et d'audits ;
- k) Nous respectons les droits sociaux fondamentaux et condamnons le travail des enfants ;
- l) Nous comprenons que Welthungerhilfe réalisera un contrôle pour s'assurer que ni notre entreprise ni nos quatre principaux cadres de la direction ne figurent sur les listes de terroristes connus ou présumés émises par nos bailleurs institutionnels ou par les gouvernements dont ils font partie ;
- m) Nous soutenons les objectifs du Pacte mondial des Nations Unies ; et
- n) Nous agissons conformément aux valeurs du code de conduite de Welthungerhilfe.

Place, date

Nom, signature