

## TERMES DE REFERENCE

### **Recrutement d'une ONG en charge de l'assistance technique aux membres des associations et coopératives des commerçants transfrontaliers et jeunes agripreneurs dans le développement et la croissance de leurs AGR**

#### I. INTRODUCTION

##### *1.1. Contexte de la mission*

Le Gouvernement de la République Démocratique du Congo a reçu de l'Association Internationale pour le Développement (IDA) des Fonds pour le financement de la mise en œuvre du Projet de Facilitation du Commerce et d'Intégration dans la Région des Grands-Lacs (PFCIGL). L'objectif de développement du projet est de **faciliter le commerce et d'améliorer la commercialisation de certaines chaînes de valeur**, en ciblant principalement les petits commerçants et les femmes commerçantes dans les régions frontalières de la région des Grands Lacs.

Le projet s'articule autour de 4 composantes ci-après :

Composante 1 : Améliorer l'environnement réglementaire pour le commerce transfrontalier.

- Sous-composante 1.1 : Réforme réglementaire et simplification des procédures pour les petits commerçants.
- Sous-composante 1.2 : Mise en œuvre du système de frontières intelligentes.
- Sous-composante 1.3 : Coordination et suivi de l'intégration régionale.

Composante 2 : Améliorer les infrastructures commerciales de base.

- Sous-composante 2.1 : Réhabilitation et modernisation des postes frontières.
- Sous-composante 2.2 : Construction et développement de marchés frontaliers.
- Sous-composante 2.3 : Amélioration des ports lacustres.
- Sous-composante 2.4 : Réhabilitation des routes d'accès locales.

Composante 3 : Appuyer la commercialisation des chaînes de valeur transfrontalière.

- Sous-composante 3.1 : Investissements dans les installations pour ajouter de la valeur aux produits.
- Sous-composante 3.2 : Promotion des exportations de certains produits.
- Sous-composante 3.3 : Étiquetage, certification et conformité des produits sélectionnés.

Composante 4 : Mise en œuvre et suivi et évaluation

- Sous-composante 4.1 : Appui à la mise en œuvre et communication.
- Sous-composante 4.2 : Suivi & évaluation du Projet.

La présente mission s'inscrit dans le cadre de la composante 3 *Appuyer la commercialisation des chaînes de valeur transfrontalière*, qui vise à appuyer les acteurs dans des chaînes de valeur sélectionnées dans les régions frontalières de la Région des Grands Lacs (en particulier les associations des commerçants et les coopératives qui fournissent des services d'accès aux marchés et de transformation légère des produits destinés à

l'exportation) afin d'accroître et d'améliorer les capacités locale et régionale à commercer et valoriser les produits essentiellement agricoles. De façon spécifique, les interventions prévues dans le cadre de cette composante sont axées sur des activités en rapport à la logistique pour l'accès au marché (groupage, transformation, tri, dédouanement et expédition des produits) de l'autre côté de la frontière.

## **1.2. *Justification de la mission***

Les commerçants et les agripreneurs impliqués dans les chaînes de valeur ciblées par le projet sont confrontés à divers obstacles, notamment (i) l'insuffisance des infrastructures de conservation post-récolte, de transport et de marché ; (ii) la faible capacité à transformer les produits et à leur ajouter de la valeur ; (iii) un manque d'accès à l'expertise technique et à l'expertise en marketing ; (iv) la faible capacité à se conformer aux normes pour faciliter la certification des exportations ; (v) le faible pouvoir de négociation en raison des petits volumes et le manque ou l'accès limité à l'information, aux capacités et aux opportunités de réseautage.

Deux mécanismes prenant la forme d'associations et coopératives de petits commerçants et de PME peuvent contribuer à remédier à ces défis. Néanmoins, ces associations et PME font face à des contraintes différentes en matière de capacité d'investissement dans les installations et les équipements requis. Souvent, les associations n'ont pas le statut juridique leur permettant d'emprunter dans le cadre d'engagements à long terme, tandis que les PME ne sont pas en mesure de mobiliser le capital nécessaire pour construire des infrastructures avec des rendements étalés sur une période de durée moyenne.

Face à ce manque de moyens, le projet a retenu d'apporter un appui sous forme de subventions aux associations des commerçants transfrontaliers en recrutant une firme de mise en œuvre de gestion des mécanismes de subvention (MGS). Cette activité menée depuis décembre 2025 se veut appuyer un total de 300 associations et coopératives qui seront sélectionnées à travers un concours des plans d'affaires (COPA).. Les associations qui seront retenues pour les subventions bénéficieront également d'un appui technique pour améliorer le retour sur investissement des subventions reçues.

Par ailleurs, les études réalisées par le projet auprès des associations et coopératives des commerçants ont montré que certains membres ont adopté le mécanisme de financement communautaire AVEC (Association Villageoise d'Épargne et de Crédit) qui leur permet d'accéder à des crédits pour financer leurs AGR. Néanmoins, le fonctionnement de ces AVEC n'est pas optimal faute de la maîtrise de leur gestion par les membres. A cet effet, le projet est impliqué dans le processus de recrutement d'une ONG pour appuyer la structuration de ces AVEC et apportera un appui technique à ses membres pour une utilisation optimale des crédits obtenus à travers ce mécanisme de financement communautaire.

Pour compléter les deux interventions ci-dessus, le projet a retenu d'apporter un appui spécifique (AT) aux commerçants transfrontaliers et agripreneurs qui n'ont pas la possibilité d'avoir les moyens nécessaires pour renforcer leurs AGR dans les chaînes de valeur ciblées et activités du commerce transfrontalier par le projet; contrairement aux autres mécanismes d'appui — Deloitte/Kivu Entrepreneurs, qui accompagnent des coopératives structurées (AGR collectives), et CARE, qui soutient des membres d'AVEC organisés en groupes solidaires avec inclusion financière (AGR semi-collectives). Cette AT répond à un besoin non couvert, nécessitant un accompagnement de proximité, souple et adapté à des contextes souvent informels ou fragiles C'est ce dernier appui qui fait l'objet des présents TDR. Cet appui technique consistera à accompagner des commerçants individuels dans

le développement et la croissance de leurs AGR. Alors que les deux premiers appuis sont orientés vers des groupements des individus, cette dernière se focalise sur les individus déjà membre ou non des associations, coopératives ou réseaux des commerçants et agripreneurs.

Dans cette optique, le PFCIGL souhaite recruter un consultant ONG en charge de l'assistance technique aux commerçants membres de la MUVESUG, de la plateforme des associations des commerçants transfrontaliers (P-ACT) et membres du réseau agri-preneurs du Congo (RADC) œuvrant dans les sites du projet de (Goma, Bukavu, Kasindi, Kamanyola, Luvungi, Sange, Kiliba et Kavimvira) dans le développement et la croissance de leurs AGR.

### ***1.3. Description des bénéficiaires***

Le Projet de Facilitation du Commerce et Intégration dans la Région des Grands Lacs (PFCIGL) a pour objectif de soutenir environ 20 000 petits commerçants dans les postes frontaliers ciblés. En 2023, une étude sur la cartographie et l'identification des associations des petits commerçants transfrontaliers (ACT) a été réalisée à Bukavu, Idjwi, Kamanyola, Rubenga (Luvungi), Nyamoma (Sange), Kiliba et Uvira. Cette étude a mis en évidence que la majorité des petits commerçants transfrontaliers (PCT) travaillent de manière isolée, sans appartenir à association, ce qui les expose à des coûts élevés lorsqu'ils traversent la frontière avec leurs marchandises. Par exemple, à Idjwi, à Nyamoma (Sange) et Rubenga (Luvungi), il n'existe aucune association de commerçants transfrontaliers.

Les commerçants regroupés au sein des associations (ACT) font face à diverses lacunes, telles que l'absence d'autorisation provinciale de fonctionnement, l'absence de structures et d'animateurs nécessaires à un bon fonctionnement, ainsi que des capacités humaines, matérielles et financières limitées. De plus, il existe une carence en capacité entrepreneuriale au sein de ces associations. Par ailleurs, l'étude a révélé que la plupart des détaillants sont pluriactifs, exerçant une ou plusieurs autres Activités Génératrices de Revenus (AGR). Cette diversification des revenus est cruciale, car le commerce d'un produit est soumis à diverses contraintes. Développer d'autres AGR parallèlement à l'activité principale permet aux commerçants de réduire l'impact des chocs sur les moyens de subsistance. Cependant, les enquêtes menées auprès des commerçants ont montré que la gestion de ces AGR n'est pas optimisée. En outre, le manque d'accès au financement constitue un obstacle majeur pour réaliser les investissements nécessaires à l'amélioration de la rentabilité de ces activités, ce qui requiert des compétences en entrepreneuriat.

Une autre étude menée sur le système de groupage aux postes frontaliers de Bukavu, Goma, Kamanyola, Kasindi et Uvira a mis en évidence que de nombreux commerçants ne disposent pas de connaissances suffisantes sur le groupage et manquent d'informations sur l'entrepreneuriat. Cela expose certains commerçants à des risques et à des pertes économiques.

Parmi les associations soutenues par le PFCIGL figure la **Mutuelle des Vendeurs de Chaussures Usagées de Goma (MUVESUG)**, qui compte 745 membres, principalement des femmes, impliquées dans le commerce international et régional de chaussures usagées importées de Chine ou de Kigali (Rwanda). Les membres de la MUVESUG se divisent en différentes catégories : fournisseurs, grossistes, demi-grossistes et détaillants. Des enquêtes menées par l'Unité de gestion du PFCIGL et KPMG avec l'appui de PADMPME en 2024 ont révélé que l'une des principales difficultés

rencontrées par la mutuelle est la mobilisation et l'adhésion de ses membres à sa mission et à ses nouveaux défis. Les membres n'ont pas une compréhension suffisante des enjeux, de la vision et des opportunités qui se présentent dans les secteurs où ils sont actifs, ce qui freine la réalisation des activités et l'atteinte des objectifs fixés. Pour améliorer la situation, il est crucial de renforcer la compréhension des membres sur l'intérêt de se former en entrepreneuriat et en planification, ainsi que sur les enjeux associés.

Les diverses études ont permis de conclure que l'amélioration des connaissances des commerçants regroupés en ACT et en plateformes (P-ACT) sur l'élaboration de plans d'affaires et la gestion des AGR est essentielle pour accroître les revenus. La maîtrise de ces domaines par P-ACT faciliterait la coordination des actions, la diffusion d'informations et la synergie entre les différentes plateformes. Par ailleurs, l'amélioration de la gouvernance des AGR, des P-ACT et du RADC renforcerait la cohésion sociale et la défense des intérêts du groupe, facilitant ainsi l'approvisionnement et la distribution des marchandises grâce au système de groupage.

Le projet propose que les subventions soient prioritairement accordées aux commerçants organisés en coopératives ou en associations et disposant des compétences en entrepreneuriat et en planification. Ainsi, améliorer la gouvernance des associations de commerçants transfrontaliers et la gestion des AGR, qu'elles soient individuelles ou collectives, constitue une étape essentielle à la mise en œuvre des subventions, afin de rendre les projets des associations et coopératives éligibles au financement du projet.

## II. OBJECTIFS DE LA MISSION

### 2.1. *Objectif global*

Le recrutement de prestataire, objet des présents Termes de Références, vise la mise en œuvre des activités d'assistance technique au profit des commerçants membres de la **MUVESUG, de la plateforme des associations des commerçants transfrontaliers (P-ACT) de Goma, Bukavu, Kasindi, Idjwi, Kamanyola, Luvungi, Sange, Kiliba et Kavimvira, et du réseau agri-preneurs du Congo (RADC)**. Ces activités combinent des formations (élaboration de plans d'affaires simplifiés, gestion, éducation financière, esprit d'entreprise, etc.) et un accompagnement individuel (coaching) définis selon les besoins des bénéficiaires du projet tels que identifiés à leur entrée dans un parcours d'accompagnement. Cet appui est destiné à développer leurs capacités de gestion, à les appuyer dans la préparation de plans d'affaires bancables, en marketing et à accompagner pendant les 3 premiers mois les bénéficiaires qui auront eu accès au crédit. Ces activités permettront de contribuer au développement des capacités entrepreneuriales et à renforcer les chances de succès des AGR des membres de l'association **MUVESUG, de la plateforme des associations des commerçants transfrontaliers (P-ACT) de Goma, Bukavu, Kasindi, Idjwi, Kamanyola, Luvungi, Sange, Kiliba et Kavimvira, et du réseau des agripreneurs du Congo non bénéficiaires des appuis de MGS et des appuis aux AVEC.**

### 2.2. *Objectifs spécifiques*

Le consultant ONG recruté sera chargé, sous la supervision de l'équipe du projet PFCIGL, d'assurer l'exécution des activités de formation, de coaching et de suivi des membres de l'association de

**MUVESUG, de la plateforme des associations des commerçants transfrontaliers (P-ACT) de Goma, Bukavu, Kasindi, Kamanyola, Luvungi, Sange, Kiliba et Kavimvira, et du réseau des jeunes agri-preneurs** durant tout leur parcours entrepreneurial. Le consultant contribuera à la réussite des projets entrepreneuriaux des bénéficiaires dans la durée et les préparer à l'obtention de crédits à travers l'accompagnement dans l'élaboration des plans d'affaires bancables.

Les principales missions qui seront assignées au consultant sont les suivantes :

- Elaborer une démarche méthodologique offrant aux commerçants et agripreneurs, la possibilité de passer de l'idéation à la création et de développer durablement leur activité ;
- Réaliser une étude diagnostic dont l'objet est d'évaluer les AGR développées par les commerçants membres des P-ACT et de la MUVESUG ainsi que des réseaux des agripreneurs d'un Congo (RADC) . Sur base des goulots d'étranglements mis en avant par le diagnostic, identifier les besoins en termes d'appui technique (renforcement des capacités, analyse du marché, structuration d'activités, marketing, formalisation d'activités, etc.) qui en découlent ;
- Former les bénéficiaires à la création et gestion de leurs AGR (organisationnelle, administrative, financière, comptable, marketing, approvisionnement, gestion des stocks, calcul des coûts), au développement personnel, etc.) et autres modules nécessaires selon les approches/méthodes validées par le projet PFCIGL.
- Accompagner les bénéficiaires dans le cadre d'un coaching personnalisé notamment dans la structuration de leurs plans d'affaires simplifiés et dans l'amélioration de la gestion de leurs AGR ;
- Accompagner les bénéficiaires dans les démarches de formalisation de leurs AGR et les sensibiliser à l'importance de la formalisation de l'entreprise et sur les démarches liées à la formalisation et à la fiscalité d'entreprise.
- Accompagner les bénéficiaires dans la préparation de plans d'affaires bancables pour accéder au fonds de garantie mis en place par le PFCIGL et assurer le suivi post crédits pour les commerçants.

### III. RESULTATS ATTENDUS

Les principaux résultats attendus de cette mission sont les suivants :

- Une note méthodologique sur l'accompagnement des commerçants, membres de la **MUVESUG, de la plateforme des associations des commerçants transfrontaliers (P-ACT) de Goma, Bukavu, Kasindi, Idjwi, Kamanyola, Luvungi, Sange, Kiliba et Kavimvira, et du réseau agri-preneurs du congo**, afin de leur permettre de passer de l'idéation à la création de leurs projets entrepreneuriaux ;
- Une étude diagnostic dont l'objet sera d'évaluer les AGR développées par les commerçants membres de la **MUVESUG, de la plateforme des associations des commerçants transfrontaliers (P-ACT) de Goma, Bukavu, Kasindi, Idjwi, Kamanyola, Luvungi, Sange, Kiliba et Kavimvira, et du réseau des jeunes agri-preneurs** et d'identifier les

besoins en termes d'appui technique (renforcement des capacités, structuration d'activités, formalisation d'activités, etc.) qui en découlent ;

- Les commerçants membres de la **MUVESUG, de la plateforme des associations des commerçants transfrontaliers (P-ACT) de Goma, Bukavu, Kasindi, Idjwi, Kamanyola, Luvungi, Sange, Kiliba et Kavimvira, et du réseau des jeunes agri-preneurs** sont formés sur divers thématiques ayant trait à la création et gestion de leurs AGR (organisationnelle, administrative, financière, comptable, marketing, approvisionnement, gestion des stocks, calcul des coûts), au développement personnel, et autres modules nécessaires selon les approches/méthodes validées par le projet PFCIGL.
- Les commerçants membres de la **MUVESUG, de la plateforme des associations des commerçants transfrontaliers (P-ACT) de Goma, Bukavu, Kasindi, Idjwi, Kamanyola, Luvungi, Sange, Kiliba et Kavimvira, et du réseau des jeunes agri-preneurs** sont accompagnés dans le cadre d'un coaching personnalisé notamment pour structurer leurs plans d'affaires simplifiés mais également pour améliorer la gestion de leurs AGR ;
- Les commerçants membres de la **MUVESUG, de la plateforme des associations des commerçants transfrontaliers (P-ACT) de Goma, Bukavu, Kasindi, Idjwi, Kamanyola, Luvungi, Sange, Kiliba et Kavimvira, et du réseau des jeunes agri-preneurs** sont sensibilisés sur l'importance de la formalisation de l'entreprise et sur les autres démarches liées à la formalisation et à la fiscalité d'entreprise ;
- Les commerçants membres de la **MUVESUG, de la plateforme des associations des commerçants transfrontaliers (P-ACT) de Goma, Bukavu, Kasindi, Idjwi, Kamanyola, Luvungi, Sange, Kiliba et Kavimvira, et du réseau des jeunes agri-preneurs** sont accompagnés dans les démarches d'enregistrement de leurs AGRs ;
- Les commerçants membres de la **MUVESUG, de la plateforme des associations des commerçants transfrontaliers (P-ACT) de Goma, Bukavu, Kasindi, Idjwi, Kamanyola, Luvungi, Sange, Kiliba et Kavimvira, et du réseau des jeunes agri-preneurs** sont accompagnés dans la préparation de plans d'affaires bancables pour accéder au fonds de garantie mis en place par le PFCIGL ;
- Les commerçants membres de la **MUVESUG, de la plateforme des associations des commerçants transfrontaliers (P-ACT) de Goma, Bukavu, Kasindi, Idjwi, Kamanyola, Luvungi, Sange, Kiliba et Kavimvira, et du réseau des jeunes agri-preneurs** bénéficient d'un suivi post accès au crédit.

#### IV. CIBLE DE LA MISSION

La cible de la présente mission sont les commerçants membres de **MUVESUG, de la plateforme des associations des commerçants transfrontaliers (P-ACT) de Goma, Bukavu, Kasindi, Kamanyola, Luvungi, Idjwi, Sange, Kiliba et Kavimvira, et du réseau des jeunes agri-preneurs**. Ils sont répartis en trois catégories, ces différentes catégories ont des besoins et des attentes différentes. Il s'agit de :

- **Les membres de la MUVESUG** : il s'agit de près de 750 commerçants transfrontaliers impliqués principalement dans la commercialisation des chaussures usagers à Goma (Nord-Kivu). Ils sont structurés en 3 catégories : les détaillants, les grossistes/semi-grossistes et les fournisseurs.
  - Les détaillants sont généralement des commerçants qui ont peu de moyens, et qui achètent de petites quantités de marchandises et qui ont des difficultés d'accès au financement. Ils constituent près de 15 % des membres de l'association MUVESUG. La priorité pour cette catégorie est de bénéficier d'un accompagnement technique qui leur permettra de structurer leurs projets et d'acquérir les compétences nécessaires pour élaborer leurs plans d'affaires et mieux gérer leurs AGR.
  - **Grossistes/Semi-grossistes** : Il s'agit ici de commerçants qui exercent leurs activités de ventes de chaussures usagés mais à faible échelle et qui ont des difficultés d'accès au financement. Ils constituent près de 82 % des membres de l'association MUVESUG. Ils ont besoin de renforcer la planification stratégique de leurs activités à court et moyen terme, à élaborer un plan d'affaires adapté à leurs objectifs de croissance et renforcer leurs capacités en gestion.
  - **Fournisseurs** : il s'agit de commerçants qui ont commencé leur activité depuis près de 15 ans, et qui ont le capital pour s'approvisionner à l'étranger. Ils ont une bonne expérience de leur activité mais aussi dans le recours au crédit auprès des banques commerciales. Ils ont besoin de renforcer leurs capacités commerciales et de gestion.
- **Les membres de la P-ACT** : il s'agit de plus 20 000 commerçants transfrontaliers impliqués principalement dans la commercialisation des produits agricoles (fruits, légumes, farine de soja, farine de manioc, farine de maïs, viandes, poissons, pomme de terre, etc.), dont le capital varie pour la plupart (82 %) entre 10 \$ et 300 \$ et qui sont localisés à Goma, Kasindi, Bukavu, Kamanyola, Luvungi, Sange, Kiliba et Uvira. Ils exercent leurs activités en recourant au groupage.
- **Les producteurs du réseau d'agri-preneurs** : il s'agit des PME impliqués dans la collecte, le conditionnement/emballage et la transformation légère des produits agricoles dans les filières sélectionnées par le projet (soja, lait, viande, épice, manioc, café, riz, maïs, poisson, pomme de terre, huile de palme, patate douce, tomate et fruits) dans les différents sites (Goma, Kasindi, Bukavu, Kamanyola, Luvungi, Sange, Kiliba et Uvira).

## V. PARCOURS D'ACCOMPAGNEMENT

L'une des principales missions du consultant sera d'accompagner les bénéficiaires tout au long du parcours entrepreneurial. Le parcours de l'accompagnement passera par les étapes ci-après :

### 4.1. Phase 1 : PREPARATION DE LA MISSION

- Diagnostic : le consultant procédera à l'évaluation des AGR des commerçants de **MUVESUG, de la plateforme des associations des commerçants transfrontaliers (P-ACT) de Goma, Bukavu, Kasindi, Idjwi, Kamanyola, Luvungi, Sange, Kiliba et Kavimvira, et du réseau des jeunes agri-preneurs** au niveau de la gestion opérationnelle

et financière. Sur cette base, il élaborera un bilan des besoins en accompagnement et en formation des bénéficiaires.

- Elaboration du parcours d'accompagnement et de formation : Le consultant devra proposer et planifier des formations et développer un plan d'accompagnement pour les bénéficiaires conformément au plan de travail validé par le projet PFCIGL.

#### **4.2. Phase 2 : FORMATIONS**

- Formations à la carte selon les besoins identifiés pendant la première étape de diagnostic et dont l'objectif sera de renforcer les connaissances des membres de la **MUVESUG, de la plateforme des associations des commerçants transfrontaliers (P-ACT) de Goma, Bukavu, Kasindi, Idjwi, Kamanyola, Luvungi, Sange, Kiliba et Kavimvira, et du réseau des agri-preneurs** sur différentes thématiques ayant trait à la création et gestion de leurs AGR (organisationnelle, administrative, financière, comptable, marketing, approvisionnement, gestion des stocks, calcul des coûts), et autres modules nécessaires selon les besoins identifiés.
- Définition des bases des projets d'entreprises des membres de la **MUVESUG, de la plateforme des associations des commerçants transfrontaliers (P-ACT) de Goma, Bukavu, Kasindi, Idjwi, Kamanyola, Luvungi, Sange, Kiliba et Kavimvira, et du réseau des agri-preneurs**.

Pour chaque module de formation, le prestataire devra partager préalablement aux sessions de formation, avec l'équipe de l'UGP, les TDRs avec en annexe : 1) Le support de formation et 2) Un test qui devra être administré en début et en fin de formation. Les formations seront réalisées par une équipe de formateurs certifiés mis à disposition par le consultant.

#### **4.3. Phase 3 : ACCOMPAGNEMENT INDIVIDUEL**

- Finalisation des projets d'affaires et mise en œuvre, dans le cadre d'un plan d'action, des activités des bénéficiaires
- Consolidation des compétences entrepreneuriales
- Préparation de plans d'affaires bancables pour l'accès au fonds de garantie mise en place par le PFCIGL

A la suite des formations, des coaches du prestataire devront effectuer auprès des bénéficiaires un accompagnement régulier afin de permettre à ces derniers de progresser dans leur parcours. Les coaches devront être des spécialistes de l'entrepreneuriat et du développement des MPME et avoir une expérience dans l'incubation des MPME. Chaque coach aura un portefeuille de 25 bénéficiaires (individuels et groupes). Sans être exhaustif, l'accompagnement individuel devra comprendre les services suivants :

- ✓ L'appui à l'élaboration de plan d'affaires simplifiés avec les bénéficiaires,
- ✓ La tenue et l'exploitation des outils de gestion financière ;
- ✓ Les démarches de formalisation de leurs activités ;
- ✓ Les normes en termes de respect de la fiscalité des entreprises ;

- ✓ Le respect des procédures administratives liées à la réglementation de leur activité ;
- ✓ L'accompagnement vers le financement
- ✓ Le suivi du bénéficiaire après déblocage du crédit

#### 4.4. *Phase 4 : SUIVI POST CREDIT*

- Finalisation des projets de demande de crédit des différentes AGR (MPMES individuelles de la **MUVESUG, de la plateforme des associations des commerçants transfrontaliers (P-ACT) de Goma, Bukavu, Kasindi, Idjwi, Kamanyola, Luvungi, Sange, Kiliba et Kavimvira, et du réseau des agri-preneurs ;**
- Suivi de la compréhension des obligations liées au crédit.
- Suivi de l'évolution en termes de croissance et succès des AGRS

### 5. DUREE DE LA MISSION

La durée de la mission est de 24 mois .

### 6. LOTS

Le présent appel comporte 3 lots répartis en 200 cohortes selon les différentes catégories des bénéficiaires :

- **Lot 1 : commerçants membres de la P-ACT** : ce premier lot est composé de 110 cohortes des 25 participant chacune. Cela permettra d'accompagner un total de 2 750 commerçants transfrontaliers impliqués dans la commercialisation des produits agricoles.
- **Lot 2 : PME du réseau d'agri-preneurs** : ce deuxième lot est composé de 60 cohortes de 25 participants chacune. Cela permettra d'accompagner 1 500 agri-preneurs impliqués dans la collecte, le conditionnement/emballage et la transformation légère des produits agricoles des filières ciblées par le projet.
- **Lot 3 : commerçants transfrontaliers membres de la MUVESUG** : ce troisième lot est composé de 30 cohortes de 25 participants chacune. Cela permettra d'accompagner 750 commerçants transfrontaliers impliqués dans la commercialisation des chaussures usagers à Goma.

Le consultant devra élaborer une offre technique et financière par lot.

### 7. LIVRABLES

Le Consultant remettra les livrables ci-après à chacune des principales étapes ci-dessous de la mission

#### 7.1. *Préparation (1ère étape de la mission)*

Les livrables pour cette étape seront :

- Le rapport du diagnostic détaillé des besoins en formation et en accompagnement des membres de la **MUVESUG, de la plateforme des associations des commerçants transfrontaliers (P-ACT) de Goma, Bukavu, Kasindi, Idjwi, Kamanyola, Luvungi,**

**Sange, Kiliba et Kavimvira, et du réseau des jeunes agri-preneurs** Programme initial de travail, le calendrier de toutes les activités de formation et d'accompagnement et un plan de leur mise en œuvre ;

- Les supports de formation ;
- CV des formateurs alignées pour les formations à réaliser ;
- CV des coachs alignées pour les activités d'accompagnement

Le lancement de la 2<sup>ème</sup> étape de la mission est conditionné par la validation de ces livrables.

### ***7.2. Formations (2ème étape de la mission)***

Les livrables attendus sont :

- Rapports périodiques sur les formations avec suivi du nombre de participants et documentation des données en alignement avec le cadre de résultats du projet ;
- Plans d'action pour l'accompagnement individuel, listant les activités prioritaires et les indicateurs de suivi pour l'accompagnement

### ***7.3. Accompagnement individuel (3ème étape de la mission)***

Les livrables attendus sont :

- Rapports périodiques d'accompagnement par coach présentant les avancées des bénéficiaires sur les outils financiers, la formalisation, la fiscalité, les démarches administratives, etc. ;
- Rapports des activités de consolidation des compétences entrepreneuriales : ateliers pratiques, coaching de groupe, sessions thématiques spécifiques ;
- Rapport sur l'assistance aux membres à accéder au financement précisant le nombre des commerçants qui ont pu accéder au crédit. Ce rapport devra intégrer les plans d'affaires bancables validés techniquement et financièrement et présentés pour le fonds de garantie.

### ***7.4. Suivi post crédit (4ème étape de la mission)***

Les livrables attendus sont :

- Rapports périodiques sur les étapes d'exécution des plans d'affaires des membres accompagnés : avancement des demandes, utilisation effective du crédit, respect des obligations ;
- Rapport sur la croissance des différentes AGR ( succès des différents plans d'affaires) et enseignements : analyse quantitative et qualitative, recommandation pour la pérennisation.

## **8. PROFIL DU CONSULTANT**

### ***8.1. Expérience du consultant***

Le prestataire sélectionné doit être une organisation non gouvernementale (ONG) légalement constituée et implantée en RDC.

Il devra avoir les qualifications suivantes :

- i. Avoir réalisé des activités d'accompagnement non financier d'entrepreneurs depuis au moins 10 ans
- ii. Avoir une expérience d'au moins 5 ans en gestion des méthodes et outils d'accompagnement en entrepreneuriat et soutien au développement des Micro, Petites et Moyennes Entreprises (MPME).
- iii. Disposer des ressources humaines formées pour réaliser des accompagnements individuels dans les zones d'intervention du projet.
- iv. Prouver une bonne connaissance des réalités locales. Une revue des expériences antérieures et de leurs principaux enseignements devra être incluse par le prestataire dans son offre technique pour mettre en exergue son expérience et sa connaissance des réalités locales.
- v. Avoir un personnel clé composé à 75% de nationaux constitue un atout

## **8.2. Composition de l'équipe**

- i. **Un(e) Economiste chef(fe) de mission** (à ce titre il devra faire le suivi des activités sur le terrain) disposant de :
  - Master (BAC+5) en Economie, finances, gestion et administration d'entreprise ou toute autre discipline similaire.
  - Expérience avérée d'au moins 10 ans dans la conception et/ou mise en œuvre des projets de développement du secteur privé (micro, petites et moyennes entreprises) ainsi que dans la formulation/élaboration et l'évaluation de plans d'affaires ;
  - Parfaite connaissance de l'environnement des MPME en Afrique subsaharienne ;
  - Expérience avérée dans des contextes de conflit ou post-conflit ;
  - Excellente maîtrise de la langue française ;
- ii. **Expert(e) en promotion du secteur privé, accompagnement et financement des MPME** : il devra disposer de :
  - Master (BAC +5) au minimum en sciences économiques, en finances, en administration des affaires, en gestion des entreprises ou un domaine similaire ;
  - Expérience pertinente d'au moins 7 ans dans l'appui multiforme aux PME et dans la facilitation du rapprochement d'accès aux services financiers du secteur bancaire et microfinance ;
  - Expérience démontrée dans le développement de produits de financement pour les micros, petites et moyennes entreprises (MPME).
  - Expérience d'au moins 7 ans en gestion des méthodes d'accompagnement en entrepreneuriat et soutien au développement des Micro, Petites et Moyennes Entreprises (MPME) ;

- Expérience d'au moins 5 ans en formation et développement des programmes de formation des entrepreneurs et/ou PME, en développement des programmes de formation, en formation des formateurs, en coaching et mentoring ;
- Avoir une expérience d'au moins 5 ans dans l'élaboration et évaluation des plans d'affaires ;
- Avoir une parfaite connaissance de l'environnement des MPME en Afrique subsaharienne ;
- Parfaite connaissance de l'environnement des MPME en Afrique subsaharienne ;
- Excellente maîtrise de la langue française

**iii. Expert(e) en suivi-évaluation :**

- Il/elle doit être détenteur/trice d'un diplôme de licence BAC+5 en économie, en statistique ou dans une discipline similaire ;
- Avoir une expérience d'au moins 5 ans en pratique de suivi-évaluation des programmes/projets financés par des partenaires techniques et financiers ;
- Avoir une connaissance parfaite de l'environnement des MPME en Afrique subsaharienne ;
- Excellente maîtrise de la langue française

**iv. Expert(e) en droit des affaires :** il/elle aura entre autres responsabilités d'accompagner les commerçants à formaliser leurs AGRs et d'animer les sessions de formation et de sensibilisation sur la fiscalité. Il/elle devra :

- Etre détenteur/trice d'un diplôme de master (BAC+5) en droit des affaires ou équivalent ;
- Disposer d'une expérience d'au moins 7 ans comme conseiller en fiscaliste aux entreprises ;
- Disposer d'une expérience d'au moins 5 ans dans l'accompagnement des entreprises dans le processus de formalisation ;
- Disposer d'une connaissance avérée de la législation congolaise s'appliquant aux micros, petites et moyennes entreprises (MPME) ;
- Avoir une excellente maîtrise de la langue française ;

**v. Expert(e) en nouvelles technologies de l'information et communication :** il/elle devra :

- Détenir un diplôme universitaire (Bac+5) en sciences de la communication ou social ;
- Disposer d'une expérience d'au moins 7 ans dans l'accompagnement des MPME en matière de conception et mise en œuvre d'une stratégie marketing et de construction d'une image de marque ;
- Avoir une parfaite connaissance de l'environnement des MPME en Afrique subsaharienne ;
- Excellente maîtrise de la langue française ;

vi. **Un(e)Spécialiste en sauvegarde environnementale et sociale :** Il/elle doit Etre détenteur/-trice de :

- Diplôme de niveau universitaire en sciences de l'environnement, sociales (bac+5) ou équivalent ;
- Avoir réalisé au moins trois (03) missions dans le domaine de l'évaluation environnementale et sociale de projets ;
- Avoir au moins réalisé au moins un travail d'élaboration du manuel des procédures de gestion environnementale et sociale pour le compte d'un Projet financé par les partenaires techniques financiers (IDA, BAD, UE, et autres) ;
- Avoir une connaissance sur les procédures et directives des 10 Normes du Cadre Environnemental et Social de la Banque Mondiale en vigueur depuis octobre 2018 ;
- Avoir une bonne connaissance des lois et règlements de la RD Congo en matière de sauvegarde environnementale et sociale ;
- Avoir une bonne maîtrise du français parlé et écrit ;
- Avoir une maîtrise de l'outil informatique.

## 9. Cadre des résultats

Il est prévu que l'assistance technique se déroule sur une période de 24 mois à partir de la contractualisation, y compris les périodes de validation. Le tableau suivant présente l'échéancier applicable aux livrables.

N°	Livrables	Période
<b>1<sup>ère</sup> étape : Préparation (Mois 1 – 5)</b>		
1	Programme initial de travail, méthodes et outils d'évaluation/diagnostic	Mi-M1
2	Rapport du diagnostic des besoins en formation et en accompagnement des 3 catégories des bénéficiaires (membres P-ACT, MUVESUG et réseau des agri-preneurs) + Grilles thématiques des formations & canevas d'accompagnement + base des données	M4
3	Modules & Supports pédagogiques de formation validés : contenus adaptés aux 3 groupes de bénéficiaires et en lien avec les besoins identifiés	M5
4	CV des formateurs alignés pour les formations	M4
5	CV des coachs alignés pour les activités d'accompagnement	M5
<b>2<sup>ème</sup> étape : formations (Mois 6 – 10)</b>		
1	Rapports périodiques & par cohorte des formations : listes des présences, synthèses des acquis, difficultés & feuille de route d'accompagnement	M6 à M10
<b>3<sup>ème</sup> étape : accompagnement individuel (Mois 11 – 18)</b>		

2	Rapports périodiques d'accompagnement par coach	M11 à M17
3	Rapports des activités de consolidation des compétences entrepreneuriales	M14 à M17
4	Rapport sur l'assistance aux membres à accéder au financement	M18
<b>4<sup>ème</sup> étape : suivi post crédit (Mois 19 – 24)</b>		
1	Rapports périodiques sur les étapes d'exécution des plans d'affaires	M19 à M23
2	Rapport sur la croissance des différentes AGR (succès des plans d'affaires) et enseignements : analyse quantitative et qualitative, recommandation pour la pérennisation.	M24