

TERMES DE REFERENCE

Intitulé de la mission : Mise en place du programme d’amorçage IPAS au Bénin et au Togo

Lieu d’exécution : Bénin et Togo

Introduction

Investisseurs & Partenaires (I&P) est un investisseur d’impact s’adressant exclusivement aux PME africaines. Depuis 2002, I&P a financé et accompagné plus de 100 entrepreneurs dans 16 pays d’Afrique subsaharienne. Notre mission consiste à favoriser l’émergence d’entrepreneurs et d’entreprises responsables, au cœur de la croissance et du développement du continent africain. Pour cela, I&P gère plusieurs fonds d’investissement capitalisés par des investisseurs publics (agences de développement), privés, et individuels. (www.ietp.com).

I&P fait face très fréquemment à des situations d’insuffisante préparation de l’entreprise à un investissement par un nouvel actionnaire. Ce déficit de préparation peut porter sur différents aspects, comme : manque de maturité de la stratégie de croissance, des ressources humaines, du circuit de distribution commerciale, etc. I&P a ainsi identifié un fort besoin de renforcer la maturité des startups/PME les plus jeunes et les moins préparées, malgré leur potentiel.

Le programme **I&P Accélération au Sahel (IPAS)**, financé par le Fonds Fiduciaire d’Urgence pour l’Afrique de l’Union Européenne, s’adresse aux très petites et moyennes entreprises (TPME) d’Afrique de l’Ouest avec pour objectif de leur donner accès aux financements et aux compétences nécessaires pour permettre leur développement et les préparer à l’investissement.

Il se déploie autour de trois volets complémentaires :

- 1. Un volet financement d’amorçage**, pour répondre aux besoins de financement des TPME pendant leur phase d’incubation ou d’accélération, pour des montants compris entre 3 000€ et 60 000€. **Ce programme cible des entreprises proposant des produits ou services à forte valeur ajoutée sur le marché ainsi qu’un fort potentiel de croissance.** Etalé sur une période de 6 mois à 2 ans, ce financement d’amorçage a pour but de financer les objectifs suivants :

- ✓ Les besoins en fonds de roulement, dépenses d’exploitation
- ✓ L’achat d’équipements/technologies
- ✓ La phase de préparation de l’entreprise à un futur financement par un acteur “classique” (bancaire, fonds d’investissement, etc.)

Ci-dessous, deux exemples d’entreprises financées par le programme d’amorçage IPAS :

Le Lionceau (Sénégal)

Le Lionceau est une petite entreprise sénégalaise créée en 2017 et spécialisée dans la production et la commercialisation de purées lisses de haute qualité nutritionnelle, à base de fruits, de légumes, de céréales et d'ingrédients produits localement pour les enfants de 6 mois à 36 mois. En avril 2019, la société a élargi sa gamme avec des biscuits pour bébés (à partir de 10 mois) fabriqués à base de mil. La société a été créée par deux ingénieurs agronomes diplômés de Montpellier Sup Agro et compte aujourd'hui 10 employés.

L'entreprise bénéficie de l'appui du programme I&P Accélération pour :

- ✓ Définir et mettre en place une stratégie pour faire face aux enjeux de commercialisation, de développement de la marque, d'approvisionnement et de positionnement
- ✓ Financer du matériel de production, un véhicule de livraison, l'aménagement et installation des locaux, et du fonds de roulement
- ✓ Mettre en place un système de gestion incluant la gestion des données financières et opérationnelles, des stocks, de la trésorerie et des ressources humaines

EcoClair (Côte d'Ivoire)

EcoClair est une entreprise qui se spécialise dans la buanderie industrielle et qui dessert trois segments de clientèle : les complexes hôteliers, les entreprises et industries et les clients particuliers. L'entreprise a été créée en 2004 par Mme M'Bim Lou Josette Epse Kouadio et son époux. Ils ont lancé leur propre buanderie en 2017 sous le nom EcoClair. À travers les années, la promotrice a su faire évoluer l'entreprise d'une activité de buanderie traditionnelle de petite échelle répondant aux besoins des clients individuels vers une entreprise répondant aux besoins d'envergure des grandes usines et des complexes hôteliers.

L'accompagnement du programme IPAS permettra à l'entreprise :

- ✓ D'acquérir une literie pucée (linge équipé de radio étiquettes) et un équipement de lecture électronique des linges
- ✓ De bénéficier d'une assistance technique pour une internalisation complète de la maintenance via la formation des employés, et la mise à niveau des équipes pour l'obtention d'une certification qualité et/ou environnement

- 2. Un volet assistance technique, pour renforcer les capacités des entreprises** (missions ponctuelles d'experts techniques ou de la gestion et le développement d'entreprise), mais aussi – et c'est l'une des spécificités du programme – les **capacités des équipes d'investissement africaines**. Le métier d'investisseur auprès des petites entreprises est en effet encore peu répandu en Afrique de l'Ouest, et les besoins de renforcement sont réels de ce côté-là, afin que les équipes puissent accompagner au mieux les entreprises en portefeuille.
- 3. Un volet accompagnement, pour renforcer l'écosystème entrepreneurial** dans les pays d'intervention. L'objectif est de lutter contre le sentiment d'isolement que peuvent

ressentir les jeunes entrepreneurs et faciliter leur préparation à l'investissement, en renforçant les structures d'appui existantes dans les différents pays d'intervention.

Le programme IPAS est coordonné et mis en œuvre par **I&P Entrepreneurs et Développement (IPED)**, l'association du groupe I&P qui reçoit et gère les financements des activités d'accélération. 13 pays sont couverts par le programme : Niger, Burkina Faso, Mali, Sénégal, Côte d'Ivoire, Cameroun, Ghana, Bénin, Togo, Guinée, Mauritanie, Gambie, Tchad.

Au Niger, au Burkina Faso, au Mali, au Sénégal, en Côte d'Ivoire, le programme bénéficie et est déployé par le **réseau de fonds d'impact africains sponsorisés depuis 2015 par I&P** lesquels sont en charge d'identifier et d'accompagner les entreprises bénéficiaires du programme. Au Cameroun, IPAS est mis en œuvre par la filiale locale d'I&P. Dans les autres pays, IPED souhaite s'appuyer sur des consultants ou partenaires locaux pour la mise en œuvre des volets « financement amorçage » et « assistance technique ». Les présents termes de référence décrivent la mission du consultant local que IPED recherche pour la mise en œuvre de ces deux volets au Bénin et au Togo.

IPED sera l'autorité contractante avec laquelle le Consultant sélectionné signera le contrat de services. Les services du Consultant seront supervisés par I&P et pris en charge par le Fonds Fiduciaire d'Urgence pour l'Afrique de l'Union Européenne par l'intermédiaire d'IPED.

I. Contexte et description des besoins

Le Bénin et le Togo font partie des zones prioritaires d'intervention du programme IPAS. Au vu des opportunités et attentes du marché de ces deux pays, nous faisons appel à l'appui d'une consultance externe pour permettre l'identification, la qualification, l'analyse rigoureuse d'opportunités de financement dans de jeunes entreprises au Bénin et au Togo. Cette mission aura également pour objectif l'accompagnement des premières entreprises financées dans ces deux pays.

II. Objectifs et résultats attendus

A. Objectifs de la mission

Les objectifs de la mission sont les suivants :

- Faire connaître le programme IPAS à l'écosystème des PME au Bénin et au Togo
- Construire un pipeline de PME dans les deux pays pour le programme IPAS
- Instruire de nouveaux dossiers de financement à travers le programme IPAS dans ces deux pays
- Accompagner les entreprises du programme dans les deux pays

B. Réalisations attendues

1. Prise de connaissance des manuels d’amorçage et d’assistance technique IPAS
2. Identification et instruction d’opportunités de financement IPAS et préparation des futures missions d’Assistance Technique :
 - a) *Établir une short-list d’un nombre cumulé de 10 PME/start-ups béninoises et togolaises prioritaires à étudier, correspondant au segment d’IPAS, afin de constituer un pipeline initial ; décrire les critères de sélection retenus en une note de 2 pages par société*
 - b) *Recenser les besoins d’accompagnement en assistance technique de ces PME*
 - c) *Selon les modèles existants, produire 3 premières notes d’investissement sur 3 PME/start-ups. Chaque note devra être présentée d’abord à un premier comité de sélection (**comité d’ouverture**) qui donnera son avis sur l’alignement de l’entreprise par rapport au mandat du programme IPAS. Ce premier comité fournira également des recommandations sur d’éventuelles diligences complémentaires nécessaires dans l’instruction du dossier. Une note plus détaillée sur chaque dossier sera ensuite présentée à un second comité (**le comité d’amorçage IPAS**) qui validera ou non le financement du projet.*
 - d) *Préparer le décaissement des dossiers de financement approuvés par le comité d’amorçage*
3. Accompagner les premières entreprises financées dans la mise en œuvre du projet d’accélération approuvé par IPAS
 - a) *Suivre le plan de création de valeur de la société (plan listant les actions à mettre en œuvre pour développer l’entreprise et améliorer sa performance) ; mettre en place les missions d’assistance technique prévues dans le plan.*
 - b) *Organiser le reporting mensuel et trimestriel de la société ;*
 - c) *Suivre et analyser la performance de l’entreprise par rapport à son business plan ;*
 - d) *Proposer les ajustements stratégiques et opérationnels nécessaires ;*
 - e) *Suivre le remboursement du financement en collaboration avec la direction financière d’I&P, si celui-ci démarre avant la fin de la mission.*

C. Indicateurs de performance :

	Description	Valeur cible
Indicateur n°1 :	Deal flow : Minimum de nombre de PME au Bénin et au Togo présenté au COD amorçage	3
Indicateur n°2 :	Minimum de nombre de dossiers approuvé au comité d’amorçage IPAS	3

III. Livrables à soumettre et termes de la mission

A. Livrables

DATES CLEES	OBJECTIFS/LIVRABLES ATTENDUS
30 Mai 2022 au plus tard	Démarrage de la mission
Au plus tard le 24 Juin 2022	Note descriptive de 10 PME/Start-ups prioritaires à étudier avec un descriptif sommaire de 2 pages par PME, présentant aussi pour chaque société son activité, son potentiel de croissance, ses difficultés et un premier descriptif des besoins d'accompagnement en assistance technique
Au plus tard le 12 Juillet 2022	Un premier dossier est présenté en COD IPAS
Au plus tard le 29 Juillet 2022	Un premier dossier de financement est présenté et approuvé en comité d'amorçage IPAS
Au plus tard le 8 Septembre 2022	Un premier décaissement a été réalisé et un deuxième dossier est présenté en COD IPAS
Au plus tard le 29 Septembre 2022	Un deuxième dossier est présenté et approuvé en comité d'amorçage IPAS
Au plus tard le 27 Octobre 2022	Un deuxième décaissement a été réalisé et un troisième dossier est présenté en COD IPAS
Au plus tard le 25 Novembre 2022	Un troisième dossier est présenté et approuvé en comité d'amorçage IPAS
Au plus tard le 23 Décembre 2022	Un troisième décaissement a été réalisé et un rapport final présentant une synthèse du travail effectué par le consultant a été transmis

B. Durée de la mission, calendrier et renouvellement éventuel

La mission devra débuter au plus tard le 30 Mai 2022 et s'achèvera le 23 Décembre 2022. Elle pourra être renouvelée à la discrétion de IPED jusqu'en novembre 2023. Le renouvellement est subordonné à la disponibilité du budget et à la bonne exécution des tâches par le Consultant.

C. Estimation du budget maximum

Le budget maximum de la mission est estimé à 35 000 EUR ou 22 925 000 F CFA, hors taxes et frais de déplacement.

Le candidat proposera un budget supplémentaire pour les frais de déplacement qu'il pense engager pendant sa mission.

IV. Processus de sélection

A. Exigences relatives au profil de l'expert

1) Qualifications et compétences

- Très bonnes compétences d'analyse, de synthèse et de rédaction
- Maîtrise de l'analyse financière et juridique dans le contexte des petites entreprises

- Compétences en stratégie d'entreprise, gestion et organisation
- Fortes compétences de rigueur et d'organisation, volonté d'atteindre les objectifs fixés
- Communication et relationnel aisés
- Capacité à être un interlocuteur crédible auprès des acteurs externes (bailleurs, institutions publiques, etc.) au plus haut niveau
- Transparence, intégrité et sens développé de la confidentialité

2) Expérience professionnelle, références dans des domaines en rapport avec le présent marché

- Expertise dans l'un ou plusieurs des domaines suivants : marketing, business développement, organisation, finance, gestion, stratégie d'entreprise, en particulier à destination des PME
- Minimum 5 années d'expérience professionnelle acquise dans un ou plusieurs des domaines pertinents suivants :
 - o Accompagnement de TPE/PME ou d'entrepreneurs, idéalement au Bénin et au Togo ou en Afrique de l'Ouest: incubation, accélération, conseil ou coaching, audit
 - o Financement des TPE/PME : fonds d'investissement, banque ou autres organismes financiers
- Bon réseau au sein de l'écosystème des PME et de l'appui à l'entrepreneuriat au Bénin et au Togo
- Le/la consultant.e devra être basé.e au Bénin ou au Togo pour toute l'exécution de cette mission

B. Procédure de sélection du consultant : appel à candidature

1) Candidature

Toute personne physique ou morale ou groupement de ces personnes (consortium) peut soumettre sa candidature.

La participation d'une personne physique ou morale inéligible (au sens du point B.3) entraînera l'élimination automatique de la candidature concernée.

2) Critères de sélection

Les critères de sélection suivants seront appliqués aux candidats.

- **Capacité professionnelle du candidat**

Ce critère permet de s'assurer que le candidat (ou le consortium dans son ensemble en cas de candidature soumise par un consortium) :

- possède les ressources humaines et les compétences lui permettant de réaliser la mission

proposée ;

- n'est pas un sous-traitant de main-d'œuvre (body-shop) sans réelle compétence dans les domaines liés à la mission, mais qui se contente de trouver et de proposer des experts répondant à la description de la mission.

- **Capacité technique du candidat**

Ce critère permet de vérifier si le candidat possède ou non les compétences et l'expérience lui permettant de réaliser la mission proposée.

3) Contrôles d'exclusion

Le candidat sélectionné devra signer une déclaration attestant qu'il ne se trouve dans aucune des situations d'exclusion visées à la section 2.6.10.1 Guide pratique des procédures contractuelles applicables à l'action extérieure de l'UE (PRAG) : https://ec.europa.eu/europeaid/funding/about-funding-and-procedures/procedures-and-practical-guide-prag_en.

Le Consultant devra fournir également les documents suivants :

- Si le Consultant est une personne physique :
 1. Copie du passeport ou, à défaut, de la carte nationale d'identité
 2. Justificatif de domicile de moins d'un an
 3. RIB
- Si le Consultant est une personne morale :
 1. Statuts
 2. Extrait d'immatriculation ou de registre du commerce
 3. Si cela n'est pas précisé dans les documents d'enregistrement, obtenir un document juridique certifiant que le représentant de l'entreprise a le pouvoir d'agir et de signer au nom de la société
 4. RIB

4) Date limite de soumission de l'offre : 30/04/2022

5) Modalités d'envoi de l'offre

L'offre doit être envoyée par voie électronique à Mme Sophie Ménager : s.menager@ietp.com et Mme Yacine SIMPORE : y.simpore@ietp.com

C. Contenu de l'offre technique

L'offre technique doit contenir les informations suivantes :

1) Raisonnement

- Observations éventuelles sur les termes de référence, importantes pour la bonne exécution des activités, en particulier des objectifs et résultats escomptés, montrant le degré de compréhension de la mission. Avis sur les principaux sujets relatifs à la réalisation des objectifs de la mission et des résultats escomptés.
- Explication des risques et des hypothèses ayant une incidence sur l'exécution de la mission.

2) Stratégie

- Approche proposée pour la mise en œuvre de la mission
- Liste des activités proposées, considérées comme nécessaires pour atteindre les objectifs de la mission
- Description des livrables et réalisations proposées

3) Echantillon de PME bénéficiaires

Proposer un échantillon de 2 entreprises béninoises ou togolaises répondant, selon vous, aux critères de sélection de I&P Accélération au Sahel présentés en Annexe. Il s'agira de décrire l'activité de l'entreprise, son avantage compétitif, son potentiel de croissance, votre compréhension de ses problématiques ainsi que les résultats obtenus après l'accompagnement procuré de votre part. Chaque description ne devra pas excéder une page (format Word). Les noms des entreprises peuvent être anonymisés si besoin selon le niveau de confidentialité.

4) Organisation et équipe

- Présentation de l'équipe d'experts proposée pour réaliser les activités
- Le candidat devra indiquer les noms, postes et responsabilités des experts dans le cadre de la mission. Les qualifications et l'expérience de chaque expert principal doivent clairement correspondre aux profils indiqués dans les termes de référence.
- Présentation des éventuels moyens d'appui qui seront mis à la disposition de l'équipe d'experts pendant l'exécution de la mission : liste des membres du personnel permanent et leur nombre, capacité de ce personnel à intervenir sur des projets similaires et expertise fournie, systèmes de qualité disponibles, les méthodes et outils de capitalisation du savoir disponibles, etc.

5) Calendrier des activités

- Identification et répartition dans le temps des principales étapes de l'exécution de la mission, en précisant notamment comment les résultats obtenus seront pris en compte dans les rapports, en particulier dans ceux stipulés dans les termes de référence.
- Calendrier, chronologie et durée des missions/déplacements proposés, en tenant compte du temps de trajet.

- Les méthodologies prévues dans l'offre doivent inclure un plan de travail envisageant les ressources à mobiliser.

L'offre technique sera évaluée selon le barème suivant :

Grille de notation	Maximum	Note
Raisonnement et compréhension des TDR	20	
Stratégie et méthodologie proposée	40	
Compétences et organisation de l'équipe	30	
Calendrier des activités	10	
Note totale pour l'offre technique	100	

La note pour l'offre technique représentera 80% du score global.

D. Contenu de l'offre financière

L'offre financière doit être libellée en F CFA ou en EUR et doit comporter les informations suivantes :

- Le détail pour chaque expert, des honoraires, du nombre de jours de travail, des indemnités journalières (per diem) ou des frais de transport & autres frais de déplacement, en précisant, pour chaque dépense, le nombre d'unité et le prix unitaire.
Le candidat doit préciser s'il peut organiser les voyages et en couvrir les frais avant de les refacturer.
- Le montant total de la proposition financière.

L'offre financière correspondra à 20% du score global et sera évaluée selon la formule suivante :

Score de l'offre financière = $\frac{\text{montant total}^1 \text{ de l'offre financière la plus basse ayant été reçue}}{\text{montant total}^1 \text{ de l'offre du candidat}} \times 100$.

¹ Montant total de l'offre = Montant des honoraires et tous les autres frais, hors taxes

Annexe : Critères de sélection et d'octroi de l'avance remboursable

- **Promoteurs** : les entreprises ou projets sont portés par des entrepreneurs de talent, visionnaires et dynamiques, ouverts à l'appui proposé par I&P Accélération au Sahel (« IPAS »), désireux d'améliorer leur impact et résidant dans l'un des pays du périmètre géographique IPAS (cf liste de pays ci-dessous). Ces promoteurs entreprennent dans leur pays de nationalité, ou bien sont des étrangers durablement installés dans le pays, ou retournant après un long séjour à l'étranger. Ils sont dédiés à plein temps à leur projet, ou en voie de l'être dans le cas de sociétés en création. Le programme IPAS est ouvert à tous types d'entrepreneurs, mais accorde un intérêt particulier aux profils faisant face à plus d'obstacles pour lever des fonds (femmes et jeunes entrepreneurs).
- **Maturité** : IPAS cible aussi bien les sociétés déjà en activité (« sociétés dynamiques ») que les sociétés pré-chiffre d'affaires ou au stade du prototype (« sociétés venture »), sous réserve que le chemin déjà accompli soit convaincant (équipe clé identifiée, partenariats en place, etc.). Les projets au stade de la simple idée seront encouragés à avancer dans leur mise en place avant de postuler à un financement. Dans certains cas, la société cible a déjà pu recevoir ou bénéficie simultanément d'un autre financement. Les sociétés auront généralement un CA inférieur à 1 Million EUR et un nombre d'employés inférieur à 100.
- **Géographie** : entreprises dont le siège social et l'activité principale sont situés dans un des 13 pays d'intervention du projet (Bénin, Burkina Faso, Cameroun, Côte d'Ivoire, Gambie, Ghana, Guinée, Mali, Mauritanie, Niger, Sénégal, Tchad, Togo) . IPAS ne peut pas financer une filiale d'une société étrangère dont le centre de décision réel se situe hors des pays d'intervention.
- **Structuration** : la société cible se situe dans l'économie formelle. Elle s'inscrit dans une structure juridique reconnue, dispose d'un compte bancaire lui permettant de recevoir et réaliser des virements, et a l'ambition de formaliser entièrement ses activités.
- **Potentiel** : de par la qualité de son équipe fondatrice, de son projet et du parcours accompli, la cible a le potentiel de se développer et d'accéder à un financement en capital par l'un des fonds de la famille I&P ou un autre fonds de l'écosystème une fois la première phase effectuée.
- **Secteur** : tous les secteurs autorisés sont visés, hormis ceux décrits dans la liste d'exclusion sectorielle d'I&P figurant en **Annexe 4** du présent Contrat. IPAS accordera un focus particulier sur les métiers à fort impact et servant les Objectifs de Développement Durable, notamment : réduction de la pauvreté, genre, changement climatique, accès aux biens et services essentiels, ainsi qu'un focus sur l'innovation.
- **Besoin de financement** : la société a besoin d'un financement d'amorçage compris entre 3 000 et 60 000 EUR. Le besoin de financement sera déterminé à partir du projet présenté par la Société Bénéficiaire.
- **Usage de fonds** : les financements d'amorçage peuvent financer tous types de besoins s'inscrivant dans un projet de développement, tels que : phase de prototypage, ressources humaines et opérations, fonds de roulement, accès à un accompagnement sur la durée (par exemple par mentor ou accélérateur), investissements matériels et immatériels, tests de marché, etc. En aucun cas, le financement apporté par IPAS ne devra servir à rembourser une avance ou une dette antérieure. IPAS peut toutefois financer un projet qui a été financé auparavant par d'autres facilités gérées par IPED ou d'autres acteurs du soutien de l'entrepreneuriat.