



ORGANISATION DES NATIONS UNIES
POUR LE DÉVELOPPEMENT INDUSTRIEL

ORGANISATION DES NATIONS UNIES POUR LE DEVELOPPEMENT INDUSTRIEL
« Projet de renforcement de la chaîne de valeur de l'accréditation dans la région arabe »
PROJET N° 140261

TERMES DE RÉFÉRENCE
**« Renforcement des capacités des PME en matière d'accès aux nouveaux marchés
et mise en relation B2B »**

Maroc

Août 2023

1. Informations Générales

L'Organisation des Nations Unies pour le développement industriel (ONUDI) est l'agence spécialisée des Nations Unies qui promeut le développement industriel pour la réduction de la pauvreté, la mondialisation inclusive et la durabilité environnementale. Le mandat de l'ONUDI est de promouvoir et d'accélérer le développement industriel inclusif et durable dans les pays en développement et les économies en transition. Pour en savoir plus sur l'ONUDI, consultez le site www.unido.org.

L'ONUDI, soutenue par l'Agence suédoise de coopération internationale au développement (ASDI), met en œuvre avec succès le projet régional visant à établir la Coopération arabe pour l'accréditation (ARAC) en tant que coordinateur régional et développeur de l'infrastructure régionale d'accréditation et de coopération entre les organismes d'accréditation (OA) dans la région arabe, fournissant une reconnaissance régionale grâce aux accords de reconnaissance multilatérale (ARM).

Le projet élargit son champ d'application pour inclure les organismes d'évaluation de la conformité (OEC) et les petites et moyennes entreprises (PME) du secteur agroalimentaire afin de maximiser leur bénéfice de l'infrastructure d'accréditation développée. L'assistance technique aux PME vise à accroître les exportations régionales et internationales en améliorant leur conformité aux exigences du marché d'exportation et en leur donnant accès à des services d'évaluation de la conformité accrédités.

2. Contexte et justification

Les très petites, petites et moyennes entreprises (TPME) ainsi que les coopératives sont un moteur important de l'économie dans de nombreux pays de la région arabe y compris le Maroc. Toutefois, ces structures sont souvent confrontées à des défis en matière de sécurité sanitaire alimentaire et d'accès aux marchés régionaux et internationaux. Afin de relever ces défis, il est impératif que les TPME et coopératives marocaines améliorent leurs systèmes de sécurité sanitaire alimentaire et acquièrent les compétences nécessaires pour accéder aux marchés régionaux et internationaux.

Le projet ARAC a lancé l'initiative "TraQ" dans plusieurs pays arabes, y compris au Maroc, et ce en partenariat avec le Ministère de l'Industrie et du Commerce. L'objectif de TraQ est de renforcer la compétitivité dans les domaines de la qualité et de l'exportation en offrant un soutien technique adapté aux besoins et priorités des entreprises et coopératives participantes. Le lancement de l'initiative a eu lieu en novembre 2022 et passe actuellement au déploiement de la deuxième série d'activités visant à renforcer la capacité des TPME et coopératives à être compétitives sur le marché de l'exportation et à améliorer leurs potentiels pour répondre aux exigences sanitaires et réglementaires pour l'exportation de produits agroalimentaires vers les marchés internationaux. Pour atteindre ces objectifs, l'initiative TraQ fournira un accompagnement pratique et des consultations personnalisées aux TPME et coopératives pour les aider à améliorer leurs systèmes de gestion de la qualité et leur conformité aux normes internationales. En outre, des opportunités de réseautage et de partage d'expériences seront offertes aux structures participantes pour les aider à accéder à de nouveaux marchés régionaux et internationaux. La participation des TPME et coopératives à l'initiative TraQ est une opportunité unique pour elles afin de bénéficier d'un soutien technique de qualité pour améliorer leur compétitivité et leur capacité à répondre aux exigences des marchés internationaux.

Structures cibles :

Au niveau du Maroc, ce programme vise à soutenir 30 entreprises et coopératives qui opèrent dans l'industrie de :

- 1- La transformation des olives

- 2- Les plantes aromatiques et médicinales (PAM)
- 3- Les fruits et légumes
- 4- L'huile d'argan

Un appel à candidatures a été lancé au début du mois de juillet 2023, avec l'appui du Ministère de l'Industrie et du Commerce, afin de sélectionner des structures n'ayant pas d'expérience préalable en matière d'exportation ou celles se trouvant aux premiers stades de l'exportation et/ou suivent actuellement un processus de sélection. **La liste finale des TPME et coopératives ainsi que leurs coordonnées sera fournie par l'équipe de l'ONUDI au prestataire de services**, y compris les résultats du diagnostic effectué.

3. Objectifs et portée des services demandés

Le prestataire de services doit fournir **un programme de renforcement des capacités à 30 TPME et coopératives agroalimentaires**, incluant :

1. Des ateliers de renforcement de capacités sur l'accès aux marchés et sur la sécurité alimentaire ;
2. Des sessions de coaching personnalisées répondant aux besoins de chaque structure ;
3. Des activités de réseautage B2B sous la forme d'un événement en ligne de mise en relation de ces structures avec des éventuels acheteurs.

L'objectif général est de doter les structures bénéficiaires des compétences et du savoir-faire nécessaires pour améliorer leurs produits, accéder à de nouveaux marchés, et se développer à l'échelle régionale et internationale.

Le prestataire de services doit organiser et mettre en œuvre le programme sur une période de 2 à 3 mois, tout en garantissant l'engagement des entreprises et coopératives et en minimisant les risques d'abandon. Le programme devrait permettre aux TPME et coopératives d'acquérir une compréhension approfondie des sujets couverts et de se préparer à pénétrer de nouveaux marchés avec succès.

Le prestataire de services devra préparer un **plan d'action clair** couvrant toutes les activités décrites dans les présents Termes de référence.

Le prestataire de services devra fournir les éléments suivants, en coordination avec l'expert national de l'ONUDI, qui doit être mis en copie dans toutes les communications avec les entreprises et coopératives cibles.

3.2. Ateliers de renforcement de capacités des entreprises et coopératives

A. Activités à réaliser

Le prestataire de services sera chargé du renforcement des capacités des TPME et coopératives pour faciliter leur accès aux marchés régionaux et internationaux. Il devra proposer des ateliers adaptés à leurs besoins spécifiques et axés sur la sécurité alimentaire, les réglementations internationales et les exigences des marchés internationaux, la certification et l'accréditation ainsi que sur les pratiques de marketing international et la gestion des ventes. Les modules doivent inclure des séances pratiques pour aider les structures à comprendre et à mettre en pratique les principes de la sécurité sanitaire alimentaire et de la gestion de la qualité.

En outre, le prestataire de services devra accompagner ces entreprises et coopératives dans la conception et la mise en place de plans d'exportation et de plan marketing et les aider à établir des partenariats avec des distributeurs, des clients potentiels, des investisseurs et tout autre acteur pertinent de la chaîne de valeur.

B. Approche et méthodologie

- Afin de recevoir le certificat de participation, les entreprises et coopératives sélectionnées devront participer activement à l'ensemble des modules proposés.
- Etant donné que les ateliers de renforcement de capacités seront réalisés à distance, Il est demandé au prestataire de services de proposer des méthodes et des approches garantissant l'engagement des participants à toutes les sessions.
- Les ateliers de renforcement de capacités seront dispensés par des formateurs expérimentés et des experts en la matière disposant d'une expérience pratique dans l'industrie agro-alimentaire.
- L'engagement des parties prenantes est un aspect important de ces ateliers, non seulement pour fournir un apprentissage pratique, mais aussi pour renforcer les liens commerciaux entre les participants. Le prestataire de services est donc encouragé à s'associer à des entreprises du secteur privé et à d'autres agences gouvernementales compétentes.
- Le prestataire de services doit élaborer le programme sur la base d'ateliers pratiques permettant aux participants d'appliquer les pratiques apprises pendant et entre les sessions et d'encourager les contributions positives à leurs structures dans la mesure du possible. Les ateliers de renforcement de capacités doivent encourager l'application sur des cas pratiques existants (ou en cours).
- Les participants doivent avoir accès au matériel didactique utilisé, aux outils et aux ressources qui peuvent être utilisés pour mettre en œuvre et maintenir les résultats de l'apprentissage.

C. Calendrier et durée

Il est à noter qu'en raison de la répartition géographique des entreprises et coopératives sur le territoire marocain, les ateliers de renforcement de capacités devront être réalisés en mode distanciel via l'utilisation de plateformes adaptées (Teams, Zoom, etc.)

Il est à noter également que le groupe des participants est hétérogène d'où la nécessité et l'importance de réaliser une petite évaluation des connaissances des participants des sujets précités (d'une manière courte et fluide), et ce avant le démarrage de la première session de renforcement de capacités.

- Les ateliers de renforcement de capacités devront être tenus sur une durée de 9 jours, étalés sur 3 semaines consécutives, du mardi au jeudi.
- Les sessions doivent être courtes et doivent tenir compte du temps limité des représentants d'entreprises (4 heures par session). Le programme doit être conçu de manière à maximiser l'utilisation du temps des participants en leur assignant de courtes tâches qui seront discutées lors des sessions suivantes.

D. Lieu des ateliers de renforcement de capacités

- Les ateliers de renforcement de capacités se tiendront en ligne via l'utilisation de plateformes adaptées (Teams, Zoom, etc.).
- Dans certains cas à confirmer, l'ONUDI et le Ministère de l'Industrie et de Commerce ou éventuellement d'autres partenaires peuvent apporter leurs soutiens techniques via des interventions pointues sur des thématiques pouvant consolider le programme de renforcement de capacités.

E. Résultats des ateliers de renforcement de capacités

- *Certificat d'achèvement* : La remise d'un certificat d'achèvement aux participants qui ont suivi avec succès l'ensemble du programme.
- *Matériel utilisé* : Des supports complets, y compris des présentations, des documents, des études de cas et des lectures complémentaires. Ces supports doivent être conçus pour être complets et faciles à comprendre, afin que les participants puissent facilement appliquer ce qu'ils ont appris et y accéder chaque fois que cela est nécessaire.
- *Recording*: Les enregistrements vidéo de toutes les sessions de renforcement de capacités qui se tiendront en ligne
- *Études de cas soumises par les participants* : Les participants devraient être encouragés à soumettre des études de cas qui montrent comment ils ont appliqué ce qu'ils ont appris pendant le programme de renforcement de capacités.
- *Des travaux pratiques et des activités pour chaque module.*
- *Rapport des ateliers* : Ce rapport devra fournir une vue d'ensemble du programme de renforcement de capacités, y compris le nombre de participants, les sujets abordés et les résultats obtenus. Ce rapport devra également comprendre les résultats d'une évaluation à chaud des sessions (contenu, déroulement, cas pratiques, formateurs, outils et supports, ...). Ainsi, le prestataire de services devrait soumettre à l'approbation de l'équipe du projet, une proposition de fiche d'évaluation qui sera partagée avec les participants à la fin de chaque module.

Le matériel utilisé pendant les ateliers de renforcement de capacités doit être fourni à l'expert national de l'ONUDI pour approbation une semaine avant la tenue des ateliers, et les rapports au plus tard une semaine après la tenue des ateliers.

F. Besoins en personnel

Sont requis pour cette tâche :

- Leader d'équipe (coordination) : 2 hommes/jour
- Experts/formateurs (préparation, formation, reporting) : 18

3.2. Coaching des PME

A. Activités à réaliser

Suite aux ateliers de renforcement de capacités, les entreprises et coopératives bénéficieront de séances de coaching adaptées à leurs besoins, choisis parmi les thèmes abordés durant les ateliers de développement de capacités. L'objectif principal de cette activité est d'élaborer un plan d'exécution pour atteindre les objectifs fixés et personnalisés pour chaque entreprise ou coopérative.

Le prestataire de services est tenu de fournir à chaque participant un soutien personnalisé en matière de coaching en lien avec les ateliers de formation qu'ils ont reçu, et basé sur le choix des participants.

Cet accompagnement devra se dérouler de la manière suivante :

- 1 courte session de préparation en ligne ou par téléphone avec chaque entreprise ou coopérative pour comprendre clairement ses besoins et attentes. Durée estimée : 30 minutes
- 1 session de coaching en face à face avec chaque entreprise. Durée estimée : 3 heures
- 2 sessions de coaching à distance avec chaque entreprise. Durée estimée : 2 heures par session

A noter que les structures sélectionnées pour bénéficier de ce programme sont siégées au niveau de plusieurs villes : Tanger, Tétouan, Larache, Rabat, Casablanca, Meknès, Fès, Beni Mellal, Marrakech,

Essaouira, Agadir, Ouarzazate et Taroudant. La liste finale des localisations des entreprises et coopératives retenues sera communiquée au prestataire de services.

Pour des raisons d'efficacité et de temps, il est demandé au prestataire de service de couvrir 2 entreprises par jour dans la même zone géographique pour les sessions de coaching en face à face (dans la mesure du possible).

B. Approche et méthodologie

- Aucun accompagnement ne devrait être possible si un participant n'assiste pas à toutes les sessions de développement de capacités.
- Chaque participant choisira, en étroite concertation avec le coach/expert, le domaine de développement pour lequel il souhaite bénéficier d'un soutien supplémentaire.
- Le coaching s'appuiera sur les résultats des ateliers de renforcement de capacités et devra permettre de créer un plan d'exécution qui sera adopté par l'entreprise ou la coopérative.
- Le coaching sera assuré par les experts formateurs.

C. Calendrier et durée

- Les sessions de coaching se tiendront immédiatement après les ateliers de renforcement de capacités, et couvriront une durée ne dépassant pas 4 semaines.

D. Lieu du coaching

- A la suite des sessions de préparation en ligne, le prestataire de services devra rencontrer les entreprises et coopératives de manière physique, soit dans leurs locaux, soit dans tout autre lieu décidé en accord avec l'entreprise ou la coopérative.
- Les frais de déplacement et d'hébergement des consultants doivent être prise en charge par le prestataire de services.
- Les sessions de coaching à distance se dérouleront par téléphone ou visioconférence.

E. Résultats du coaching

- *Lignes directrices pour l'encadrement* : Ces lignes directrices doivent fournir des instructions claires sur la manière dont les accompagnateurs doivent travailler avec les participants pour les aider à mettre en pratique ce qu'ils ont appris. Les lignes directrices doivent inclure des tâches spécifiques, telles que l'examen des travaux et la fourniture d'un retour d'information.
- *Plan d'exécution* : un plan détaillé avec des tâches claires dans un calendrier réaliste pour guider les entreprises et coopératives dans leurs prochaines étapes.
- *Rapports de coaching* : Ces rapports doivent documenter les progrès de chaque participant, y compris les détails des séances de coaching, tels que les sujets abordés, le retour d'information fourni et les progrès réalisés par le participant dans la réalisation de ses objectifs.

F. Besoins en personnel

Sont requis pour cette tâche :

- Leader d'équipe (coordination) : 2 hommes/jour
- Experts formateurs (coaching, reporting) : 45 hommes/jour

3.3. Liens commerciaux et activités de mise en relation interentreprises (B2B)

A. Activités à réaliser

Le prestataire de services doit organiser des activités B2B en ligne pour mettre en relation les 30 TPME et coopératives avec des acheteurs internationaux issus de marchés d'exportation potentiels, des investisseurs ainsi que tout autre acteur pertinent de la chaîne de valeur, tels que des banques, des fournisseurs potentiels, des transitaires de fret fiables, des organismes d'évaluation de la conformité (OEC), etc.

L'objectif principal est d'aider les TPME et coopératives à identifier les marchés d'exportation potentiels et à entrer en contact avec des acheteurs potentiels sur les marchés ciblés ainsi que des acteurs de la chaîne de valeur permettant de faciliter leur accès à ces nouveaux marchés.

Il est demandé au prestataire de services d'effectuer les tâches suivantes:

- Mener une étude de marché simplifiée et fournir aux TPME et coopératives des secteurs identifiés pour ce programme au Maroc, des informations de base sur les marchés d'exportation potentiels pour leurs produits alimentaires.
- Identifier les acheteurs sur ces marchés d'exportation ayant le potentiel d'acheter des biens auprès de producteurs locaux ainsi que les investisseurs potentiellement intéressés par les filières de fruits et légumes transformés, olives transformés, huile d'argan et PAM, et sélectionner/convaincre au minimum 8 acheteurs/investisseurs régionaux et internationaux de participer à l'événement de réseautage en ligne.
- Organiser un événement de réseautage en format distanciel pour permettre aux entreprises et coopératives de rencontrer les acheteurs potentiels, y compris la mise en liaison entre les parties, planifier et préparer les aspects logistiques et techniques, assurer la communication de l'événement, etc. Le prestataire de service pourrait éventuellement organiser un événement distinct pour chaque secteur.
- Organiser des rencontres individuelles en ligne entre les acheteurs internationaux/investisseurs et les 30 TPME et coopératives locales, en fonction de leurs profils et produits : chaque entreprise ou coopérative se verra offrir la possibilité de participer à un échange personnalisé en ligne avec un minimum de 2 acheteurs/investisseurs. Il est également demandé d'identifier tout autre acteur pertinent de la chaîne de valeur au Maroc (banques, fournisseurs, transitaires, exportateurs, etc.) afin de participer à l'évènement de réseautage.

Formation pré-événement

Il est demandé au prestataire de services d'organiser une session de formation en ligne, de préférence 1 à 2 semaines avant le début des événements, qui servira à renforcer les capacités des entreprises et coopératives bénéficiaires à établir des relations durables avec les acheteurs et autres acteurs de la chaîne de valeur et à les aider à tirer le meilleur parti de l'événement de jumelage.

Cette session de formation doit couvrir, mais sans s'y limiter, les sujets suivants :

- Comprendre les différentes cultures et pratiques d'entreprise/coopérative
- Communiquer efficacement avec les partenaires commerciaux
- Développer la confiance et le relationnel
- Construire des partenariats à long terme
- Développer une approche gagnant-gagnant dans les relations commerciales

B. Méthodologie et approche détaillée de l'événement B2B

Il est demandé au prestataire de services de:

- *Élaborer un agenda clair* : l'événement de réseautage doit avoir un ordre du jour clair avec des créneaux horaires spécifiques pour chaque réunion. Cela garantira le bon déroulement des réunions et permettra à tous les participants de rencontrer des acheteurs/investisseurs potentiels.
- *Sélectionner les acheteurs et investisseurs* : avant l'événement, le prestataire de services doit sélectionner des acheteurs et investisseurs potentiels pour s'assurer qu'ils sont intéressés à rencontrer les entreprises et coopératives participantes et qu'il y a une bonne adéquation entre leurs besoins et les produits et services desdites structures.
- *Fournir des profils d'acheteurs et d'investisseurs* : le prestataire de services doit fournir aux entreprises et coopératives participantes les profils des acheteurs et investisseurs potentiels qu'ils rencontreront. Ces profils doivent inclure des informations sur l'entreprise, les produits et les services de l'acheteur et des investisseurs, ainsi que sur les besoins ou exigences spécifiques qu'il peut avoir.
- *Planifier des réunions en ligne* : le prestataire de services doit planifier des réunions en ligne entre les entreprises et coopératives participantes et les acheteurs et investisseurs potentiels en fonction de leurs préférences et de leur disponibilité. Il est important de s'assurer qu'il y a suffisamment de temps entre les réunions pour permettre le suivi et la préparation de la réunion qui suivra.
- *Fournir un soutien pendant les réunions* : Le prestataire de services doit fournir un soutien aux entreprises et coopératives participantes pendant les réunions.
- *Suivi après les réunions* : le prestataire de services doit effectuer un suivi auprès des entreprises et coopératives participantes et des acheteurs et investisseurs potentiels après les réunions pour recueillir des commentaires et collecter des données afin de rendre compte de l'impact du réseautage.

Il est également demandé au prestataire de services d'utiliser une plateforme de mise en relation en ligne (B2Match ou similaire) afin d'améliorer la visibilité des TPME et coopératives et faciliter l'organisation des réunions en ligne entre les acheteurs et ces structures. Les coûts relatifs à l'utilisation du logiciel ou la licence de la plateforme seront à la charge du prestataire de service.

C. Durée et lieu de l'événement

- L'événement B2B en ligne aura lieu sur une ou plusieurs journées.
- Quoi qu'il en soit, les rencontres individuelles devront être organisées sur une période ne dépassant pas une semaine (pour toutes les structures).

E. Besoins en personnel

Sont requis pour cette tâche :

- Leader d'équipe (coordination) : 2 hommes/jour
- Expert technique B2B (identification de marchés et des acheteurs/investisseurs) : 15 hommes/jour
- Expert mise en relation B2B (organisation, reporting) : 15 hommes/jour

3.4 Matériel de communication

Il est demandé au prestataire de services de mobiliser un professionnel photo pour :

- Prendre des photos (haute définition) des entreprises et coopératives bénéficiaires du programme pendant les sessions de coaching (minimum 25 photos couvrant au minimum 5 entreprises/coopératives).

4. Livrables

Le prestataire de services chargé de renforcement des capacités des TPME et coopératives devra fournir les livrables suivants :

- **Plan d'action** : un plan d'action détaillé pour les TPME et coopératives participantes, comprenant (i) la durée, le contenu, la méthodologie et l'approche pédagogique pour chaque module de renforcement de capacités et chaque session de coaching, ainsi qu'un calendrier pour la réalisation des différentes activités, et (ii) l'approche, la méthodologie, la coordination et la logistique nécessaire pour la tenue de l'événement B2B de réseautage.
- **Matériel de formation** : supports utilisés pour les ateliers de développement de capacités et la préparation à l'événement B2B de réseautage.
- **Rapport sur les ateliers de formation** : comprenant une évaluation qualitative et quantitative des progrès des TPME et coopératives participantes et des recommandations pour des formations supplémentaires.
- **Rapport final** : un rapport final sur l'ensemble des activités organisées, résultats obtenus et leçons apprises (ateliers de développement de capacités, coaching, et événement B2B de réseautage). Le rapport final inclura les recommandations et conseils spécifiques sur les stratégies d'exportation, le marketing, les réseaux de distribution et autres aspects importants pour accéder aux marchés régionaux et internationaux, adaptés aux besoins et aux capacités des entreprises et coopératives participantes.
- **Matériel de communication**: au moins 25 photos haute résolution couvrant au minimum 5 entreprises/coopératives différentes, conformément aux directives de l'ONUDI relatives aux médias.

5. Durée de la mission

La mission du prestataire du service devra commencer mi-Septembre 2023 et se terminer au plus tard fin Décembre 2023.

6. Langues de travail

Toutes les communications avec l'ONUDI se feront en arabe et en français.

7. Modalités de paiement

- 10 % d'avance à la signature du contrat et soumission :
 - du plan d'action
 - de la 1ère facture
- 30 % après livraison et approbation par l'ONUDI :
 - du matériel des ateliers de renforcement de capacités
 - de la tenue desdits ateliers et du rapport associé
 - de la 2^{ème} facture
- 60 % après l'achèvement de la mise en œuvre de toutes les activités du contrat et la livraison et approbation par l'ONUDI :
 - du rapport final
 - du matériel de communication
 - de la facture finale

Les paiements seront réalisés dans les 30 jours suivant la réception et l'acceptation des factures et livrables (version électronique).

8. Critères de qualification

- **Certificat d'enregistrement**

Le soumissionnaire doit fournir une copie certifiée conforme de son certificat de constitution ou d'autres documents établissant la base juridique de l'entreprise et prouvant ainsi sa capacité juridique à conclure un contrat.

- **Engagement envers les principes éthiques**

Lors de la soumission de l'offre à l'ONUDI, le prestataire de services doit s'engager à accepter les déclarations suivantes (Annexe 3):

- i) l'entreprise poursuit une tolérance zéro envers la fraude et la corruption ;
- ii) la société confirme qu'aucun de ses dirigeants/administrateurs/propriétaires n'a été reconnu coupable d'un crime ;
- iii) la société confirme l'absence de conflit d'intérêts de ses employés, gestionnaires / administrateurs ou propriétaires en relation avec cet appel d'offres ;
- iv) la société confirme qu'elle n'est pas et n'a pas été suspendue/empêchée de faire des affaires avec une organisation des Nations Unies ou une autre organisation publique.

Les sociétés individuelles formant des coentreprises et/ou des consortiums peuvent être considérées pour couvrir l'étendue des services. Dans ce cas, le prestataire de services doit indiquer dans son offre la société responsable qui sera directement contractée par l'ONUDI et qui gèrera en interne avec sa ou ses société(s) partenaire(s) la prestation des services et la gestion financière.

Le non-respect par le prestataire de services des exigences de qualification obligatoires exclura le prestataire de services de toute autre considération dans le processus d'achat.

9. Critères d'évaluation

Critères techniques:

Le prestataire de services doit soumettre une offre technique dans le format indiqué à l'Annexe 1 - Format de la proposition technique.

Le prestataire de services doit répondre à tous les critères techniques suivants :

- **Conformité de la proposition technique**

Le prestataire de services doit soumettre une offre technique en conformité avec les présents termes de références.

- **Expérience avérée dans la formation des TPME et coopératives au Maroc sur les questions d'exportation**

Le prestataire de services doit justifier d'une expérience avérée dans la formation des TPME et coopératives au Maroc sur les questions d'exportation/accès aux marchés, y compris la planification, la coordination et la mise en œuvre d'activités d'appui personnalisé auxdites structures dans ce domaine.

- **Expérience avérée dans la mise en relation interentreprises (B2B) au Maroc**

Le prestataire de services doit avoir de l'expérience dans la planification, la coordination et la mise en œuvre de relations interentreprises (B2B) pour des TPME et coopératives marocaines. Pour cela, le prestataire de services doit avoir organisé un minimum de 3 événements/activités de mise en relation

B2B pour des TPME et coopératives marocaines ou avoir accompagné ces structures à des événements B2B préexistants au Maroc ou à l'étranger. Le prestataire doit fournir des pièces justificatives telles que des brochures ou des photographies des événements exécutés.

- **Capacité à mobiliser des experts pertinents pour la mise en œuvre des activités**

Le prestataire de services doit avoir la capacité de mobiliser des formateurs/consultants expérimentés dans le domaine des activités indiquées à la section 3 des présents termes de référence (exportation, exigences des marchés régionaux et internationaux, rencontres B2B, etc). Les qualifications spécifiées ci-dessous représentent les exigences minimums pour chaque expert :

- **Leader d'équipe :**

- Au moins 10 ans d'expérience professionnelle en management, y compris 5 ans dans la gestion de projets d'assistance technique aux TPME et coopératives
- Bonne connaissance des besoins et des opportunités de l'industrie agro-alimentaire au Maroc
- Bonne connaissance de l'environnement des TPME au Maroc, y compris dans le domaine de l'exportation

- **Experts formateurs (formation et coaching):**

- Au moins 7 ans d'expérience pratique dans les formations interactives aux TPME et coopératives sur l'accès au marché
- Bonne connaissance de l'industrie agro-alimentaire au Maroc, avec une expérience spécifique dans le secteur agro-alimentaire
- Expérience pratique dans le soutien aux TPME et coopératives pour accéder aux marchés d'exportation (une expérience dans les secteurs identifiés¹ pour le Maroc ou dans d'autres pays serait un atout majeur)

- **Expert technique B2B (identification de marchés et acheteurs/investisseurs)**

- Au moins 5 ans d'expérience pratique au Maroc dans un ou plusieurs des domaines suivants : études de marché, commerce international, mise en relation interentreprises, exportation de PME et promotion des investissements.
- Bonne connaissance de l'industrie agro-alimentaire au Maroc. Les réseaux et contacts existants au sein de l'industrie agro-alimentaire mondiale et du marché des filières identifiées pour ce projet, sont un atout majeur

- **Expert mise en relation B2B**

- Au moins 5 ans d'expérience pratique dans le jumelage d'entreprises et les relations exportateurs / importateurs
- Expérience avérée dans l'organisation d'événements de mise en relation inter-entreprises et/ou de mise en relation entreprises-investisseurs
- Bonne connaissance de l'industrie agro-alimentaire au Maroc
- Les réseaux et contacts existants au sein de l'industrie agro-alimentaire mondiale et du marché des filières identifiées pour ce projet sont un atout majeur

- **Au moins une expérience professionnelle dans le secteur agro-alimentaire**

Le prestataire de service doit avoir organisé au minimum un événement/activité B2B ou une activité de formation des TPME et coopératives au Maroc dans le domaine de l'agro-alimentaire.

L'évaluation des critères techniques, et donc la décision de savoir si une offre est considérée comme techniquement conforme, sera effectuée en fonction de la conformité ou de la non-conformité aux exigences énoncées dans les présents termes de référence.

¹ Secteurs de l'industrie de transformation des olives, de l'huile de l'argan, des plantes aromatiques et médicinales (PAM), et des fruits et légumes

Critères commerciaux:

Les prestataires de services doivent noter que seules les offres/propositions techniquement conformes seront prises en compte pour une évaluation de l'offre financière.

- **Offre financière**

Le prestataire de services doit soumettre une offre financière en dollars américains dans le format indiqué à [l'Annexe 2 - Format de la proposition financière](#). Les prestataires de services doivent avoir un compte en dollars américains, ou ils doivent fournir une note indiquant que l'offre financière en dollars américains est à titre de référence uniquement et que le paiement sera attendu dans une autre devise.

Les offres reçues dans une devise différente des dollars américains seront converties dans l'autre devise au taux de change des Nations Unies en vigueur à la date de clôture des offres et le prix en devise résultant sera utilisé pour la comparaison des prix et dans le contrat.

L'offre financière doit contenir tous les coûts impliqués pour exécuter les services requis spécifiés dans ces termes de référence.

Le contrat ne devra pas dépasser la limite de 40,000 dollars américains.

Le contrat sera attribué au prestataire de services qualifié dont la proposition technique a été jugée substantiellement conforme et dont la proposition financière est la moins chère pour l'ONUDI.

10. Modalités de soumission

Les prestataires de services intéressés sont invités à envoyer :

- Une proposition technique détaillée sur la manière dont le prestataire de services abordera le projet et obtiendra les résultats attendus
- Les CVs et les expériences passées du personnel impliqué dans la mise en œuvre des activités.
- Un calendrier pour la réalisation des différentes prestations du projet sur une durée de 3 mois.
- Une description détaillée de toute expérience pertinente dans la conception et la mise en œuvre de programmes similaires de renforcement des capacités pour les TPME et coopératives et d'événement de réseautage.

L'offre du prestataire de services doit également inclure :

- **Une proposition technique au format indiqué à [l'Annexe 1 - Format de la proposition technique](#)**
- **Une offre financière en dollars américains au format indiqué à [l'Annexe 2 - Format de la proposition financière](#)**
- **« L'engagement envers les principes éthiques » signé dans le format présenté à [l'Annexe 3 - Engagement envers les principes éthiques](#)**

Les propositions doivent être soumises au plus tard le **jeudi 31 août 2023 à 16:00 CET (15H Maroc)**.

Les conditions énoncées dans les présents Termes de référence et dans les Conditions générales du contrat de l'ONUDI feront partie de tout contrat si l'ONUDI accepte l'offre du prestataire de services.

L'offre du prestataire de services doit être signée par un fonctionnaire légalement autorisé à conclure des contrats au nom du prestataire de services.

FORMAT DE LA PROPOSITION TECHNIQUE

Ce formulaire est un document standardisé que le prestataire de service doit soumettre dans le cadre du présent contrat de services.

#	ITEM	DETAILS	CONFORMITE (OUI/NON)	COMMENTAIRES (SI APPLICABLE)
1	Conformité de la proposition technique	Le prestataire de services doit soumettre une offre technique en conformité avec les présents termes de références.
2	Expérience avérée dans la formation des TPME et coopératives au Maroc sur les questions d'exportation	Le prestataire de services doit justifier d'une expérience avérée dans la formation des TPME et coopératives au Maroc sur les questions d'exportation/accès aux marchés, y compris la planification, la coordination et la mise en œuvre d'activités d'appui personnalisé aux TPME et coopératives dans ce domaine.
3	Expérience avérée dans la mise en relation interentreprises et coopératives (B2B) au Maroc	Le prestataire de services doit avoir de l'expérience dans la planification, la coordination et la mise en œuvre de relations interentreprises (B2B) pour des TPME et coopératives marocaines. Pour cela, le prestataire de services doit avoir organisé un minimum de 3 événements/activités de mise en relation B2B pour des TPME et coopératives marocaines ou avoir accompagné ces structures à des événements B2B préexistants au Maroc ou à l'étranger. Le prestataire doit fournir des pièces justificatives telles que des brochures ou des photographies des événements exécutés.
4	Capacité à mobiliser des experts pertinents pour la mise en œuvre des activités	Le prestataire de services doit avoir la capacité de mobiliser des formateurs/consultants expérimentés dans le domaine des activités indiquées à la section 3 des présents termes de référence (exportation, exigences des marchés régionaux et internationaux, rencontres B2B, etc).
5	Au moins une expérience professionnelle dans le secteur agro-alimentaire	Le prestataire de service doit avoir organisé au minimum un événement/activité B2B ou une activité de formation des TPME et coopératives au Maroc dans le domaine de l'agro-alimentaire.

FORMAT DE LA PROPOSITION FINANCIERE

Ce formulaire est un document standardisé que le soumissionnaire doit soumettre à l'ONUDI dans le cadre du présent contrat de services. Tous les coûts sur le formulaire doivent être indiqués en dollars américains.

ITEM	NOMBRE D'HOMMES/JOUR	COÛT UNITAIRE (US \$)	COÛT TOTAL (US \$)	COMMENTAIRES (SI APPLICABLE)
1. Ateliers de renforcement de capacités (section 3.1 des termes de référence)				
Leader d'équipe (coordination)	2
Experts formateurs (préparation, formation, reporting)	18
Sous total 1		
2. Ateliers de coaching des TPME et coopératives (section 3.2 des termes de référence)				
Leader d'équipe (coordination)	2
Experts formateurs (coaching, reporting)	45
Frais de déplacement et d'hébergement des experts formateurs		
Sous total 2		
3. Liens commerciaux et activités de mise en relation interentreprises (B2B) (section 3.3 des termes de référence)				
Leader d'équipe (coordination)	2
Expert technique B2B (identification de marchés et des acheteurs/investisseurs)	15
Expert mise en relation B2B (organisation, reporting)	15
Sous total 3		
4. Matériel de communication				
Expert pour la prise de photos		
Sous total 4		
5. Autres coûts				
...		
...		
Sous total 5		
Total		



STATEMENT OF CONFIRMATION

SECTION 1

On behalf of

[insert name of the legal entity and delete this highlighted text in brackets] (hereafter referred to as "Declarant"¹), I hereby represent and warrant that Declarant:

- a) Possesses the legal status and capacity to enter into legally binding contracts with UNIDO for the supply of equipment, supplies, services or work.
- b) Has not been involved in any situation that may appear as an actual or a potential conflict of interest, including, but not limited to, any of the following situations:
 - i. None of Declarant's key personnel is associated - financial, family or employment wise - with concerned UNIDO personnel, including UNIDO experts/consultants recruited under the relevant project or with UNIDO's counterpart;
 - ii. No fees, gratuities, rebates, gifts, commissions, offers of employment or any other payments, other than those shown in the offer, have been, directly or indirectly, given, received or promised in connection with the subject procurement process;
 - iii. Declarant has not participated in the preparation of the concerned procurement process, its design or its bidding documents, including, but not limited to, the technical specifications, terms of reference, and/or scope of works, being subsequently used by UNIDO;
 - iv. Declarant does not, directly or indirectly, control, is not controlled by or is not under common control with another bidder;
 - v. Declarant does not receive or has not received any direct or indirect subsidy from another bidder;
 - vi. Declarant does not have the same legal representative as another bidder;
 - vii. Declarant does not have a relationship with another bidder, directly or indirectly (except declared sub-contractors), that puts it in a position to influence the bid of another bidder, or influence the decisions of UNIDO regarding this procurement process;
 - viii. Declarant has not submitted more than one bid in the procurement process, for example, on its own and separately as a joint venture partner (except as declared sub-contractor) with another bidder (a bidder's submission of more than one bid will result in the disqualification of all bids in which such bidder is involved); or
 - ix. Declarant finds itself involved in any other situation that may appear as an actual or a potential conflict of interest, understood by UNIDO to be a situation in which a party has interests that could improperly influence that party's performance of official duties or responsibilities, contractual obligations, or compliance with applicable laws and regulations, and that such conflict of interest may contribute to or constitute a fraud and corruption under UNIDO's Procurement Manual.

¹ Declarant includes reference, as applicable, to any person or entity having powers of representation, or exercising ownership, decision-making or control over another person or entity, or which is owned or controlled by or under common ownership or control with, such person or entity, whether directly or indirectly and in whole or in part, such as a parent, subsidiary or associate company, or as a member of their administrative, management or supervisory body.

C) Accepts to abide by the terms of the UNIDO Policy on Exclusion from Funding (DGB/2021/15), available at [https://www.unido.org/sites/default/files/files/2021-12/DGB UNIDO Policy on Exclusion from Funding 0.pdf](https://www.unido.org/sites/default/files/files/2021-12/DGB_UNIDO_Policy_on_Exclusion_from_Funding_0.pdf) (hereinafter referred to as the “Policy”, as may be amended from time to time) and represents and warrants that Declarant is not and has not been the subject of any of the exclusion criteria stated in the Policy. Further, Declarant covenants and agrees to notify UNIDO promptly in the event that Declarant becomes subject to any of the exclusion criteria stated in the Policy during the term of this procurement process and eventually, if applicable, during the term of the Declarant’s contract or agreement with UNIDO.

SECTION 2

[Please note that this section is to be completed only in case one or more of the statements under Section 1 above cannot be confirmed or attested to. After consideration of the information and documentation provided under this Section 2, UNIDO reserves the right to disqualify the bidder from any further participation in the procurement process and take any other pertinent action pursuant to the UNIDO Policy on Exclusion from Funding and to the specific procedures set out in UNIDO’s Procurement Manual.]

On behalf of Declarant, I hereby represent and warrant that Declarant:

[Indicate here below the statement that cannot be confirmed or attested to and provide the reasons and all detailed related information, e.g. date of conviction of a criminal offence, court, jurisdiction, etc., together with all related documentation. Moreover, if relevant, also indicate any mitigating measure(s) taken to remedy the statement that cannot be confirmed or attested to]

Name (print):

Signature:

Title/Position:

Place (City and Country):

Date: