COD2299611SH6-10012\_Questions

Questions

Mail :

* *Dans le cas d’un groupement, faut-il fournir un accord de groupement ?*
* *Les partenaires doivent-ils fournir également les documents suivants, au même titre que le chef de file ? :*
* *Les documents relatifs aux critères de sélections : Capacités financières et techniques,*
* *Le formulaire d’identification,*
* *Le formulaire DUM,*
* *La déclaration d’intégrité,*
* *La déclaration sur l’honneur sur les critères de non exclusion.*
* *L’annexe RGPD est-elle à fournir dans l’offre ?*
* *Dans le cas d’un dépôt sur place par notre partenaire, l’offre qui sera signée en original par le chef de file, ne sera imprimée qu’en couleur par notre partenaire en RDC. Est-ce que cela poserait un problème si les documents signés ne sont pas originaux ?*
* *Y-a-t-il un cadre de réponse pour la méthodologie ?*
* *De même, y-a-t-il un format exigé pour les CVs et les références ?*
* *Si nous ne pouvons pas fournir une copie de l’offre sur une clé USB, combien de copies papier faut-il joindre ?*

Réponse :

*Bonjour,*

*En ce qui concerne les groupements, c’est en tous les cas possible. Doit figurer une décision claire sur la personne qui représentera le groupement. (un accord de groupement ou habilitation de signature).*

*Les critères de capacités ne sont dans ce marché pas prévus. Les critères d’exclusion seront par contre vérifiés chez chacun des membres du groupement.*

*L’annexe est signée seulement avec l’attributaire donc pas au stade de la remise des offres.*

*Il n’y a pas de format imposé ni pour la méthodologie ni pour les CV.*

*Une seule copie papier suffit.  
  
Je vous souhaite une excellente journée,*

Mail :

*Pour ce marché, les frais suivants sont-ils pris en charge par Enabel ou remboursés sur base de pièces justificatives ?*

*- Voyages internationaux et Visas*

*- Frais d'organisation des ateliers (dont catering, location de salle, etc)*

*- Achat de matériel pédagogique, impressions d'outils, de supports, petit matériel de formation*

# Réponse :

*Le soumissionnaire est censé avoir inclus dans ses prix tant unitaires que globaux tous les frais et impositions généralement quelconques grevant les services, à l’exception de la taxe sur la valeur ajoutée.*

*Le prestataire de services proposera ses tarifs journaliers en euros, HTVA.*

*Sont notamment inclus dans les prix :*

* *les honoraires ;*
* ***les per diem (le cas échéant) ;***
* ***les frais de logement et d’hébergement ;***
* *la gestion administrative et le secrétariat ;*
* *l'assurance;*
* *la documentation relative aux services;*
* *la livraison de documents ou de pièces liés à l'exécution;*
* *les emballages;*
* *le cas échéant, les mesures imposées par la législation en matière de sécurité et de santé des travailleurs lors de l'exécution de leur travail ;*
* *Les droits de douane et d’accise relatifs au matériel et aux produits utilisés ;*

*Mais également les frais de communication (internet compris), les frais administratifs et de secrétariat, les frais de photocopie et d'impression, le coût de la documentation relative aux services éventuellement exigée par le pouvoir adjudicateur, la production et la livraison de documents ou de pièces liés à l’exécution des services, tous les coûts et frais de personnel ou de matériel nécessaires à l’exécution du présent marché, la rémunération à titre de droit d’auteur, l’achat ou la location auprès de tiers de services nécessaires à l’exécution du marché.*

*Pour ce marché, les frais suivants* ***sont pris en charge par Enabel ou remboursés sur base de pièces justificatives.*** *Pour les frais remboursables sur base de pièces justificatives, l’accord de Enabel avant l’engagement est toujours nécessaire, sinon la dépense ne pourra pas être remboursée dans les prix unitaires proposés même sur base de la pièce justificative :*

* ***Les déplacements sur le terrain****: les déplacements sont assurés et pris en charge par Enabel via son service logistique ;*
* ***Transports nationaux par avion*** *: les billets d’avion pour les vols nationaux entre les provinces du domicile du consultant et le lieu de prestation sont organisés et pris en charge par le soumissionnaire (billet en classe économique du trajet le plus avantageux économiquement).*

*Le choix de l’itinéraire sera conditionné par la combinaison la plus logique entre :*

* + *Le meilleur itinéraire acceptable ;*
  + *Le tarif applicable le meilleur marché (classe Economy) en tenant compte des conditions référentielles définies par les contrats dont Enabel dispose avec les compagnies aériennes ;*
  + *Les dates de voyage demandées.*

***Attention :***

* *Le tarif journalier est payé pour tous les jours de travail effectif, même s’il s’agit d’un jour de week-end ou d’un jour férié, selon le planning de travail accepté joint à la facture.*

Mail

*J’espère que vous allez bien.*

*Je vous écris afin de clarifier un petite point par rapport a l’envoie des dossiers de proposition relatif à l’appel de contrat cadres COD2299611SH6-10012.*

*Pouvez-vous confirmer s'il est possible d'envoyer les dossiers de candidature par DHL (ou d'autres sociétés). Dans l'affirmative, est-il possible d'envoyer le dossier par la poste le 13, ou les dossiers doivent-ils être livrés le 13 dans vos locaux ?*

Réponse :

*Les offres doivent être en possession du pouvoir adjudicateur au moment de l’ouverture des offres au plus tard.*

Transcription de la réunion d’information

Léa LECOMTE

Merci à tous de votre disponibilité. La réunion a été un peu organisée un peu dernière minute en vue de répondre aux questions.

On s'est en effet rendu compte que ça nécessitait peut-être certaines clarifications, donc merci à tous d'avoir répondu présent dans ce laps de temps.

L'objet de la réunion d'information concerne bien le marché de service via un contrat cadre d'une durée de 4 ans, relative à la mobilisation d'expertise en soutien à l'écosystème entrepreneurial en RDC. C’est un contrat cadre qui est assez déterminant pour Enabel dans le cadre de la mise en œuvre de son nouveau programme et l'atteinte de ses résultats, donc le but pour nous, c'est de s'assurer que cette procédure aboutisse de la meilleure manière possible.0:2:43.820 --> 0:2:46.710  
  
Nous sommes dans une procédure ouverte qui ne laisse en fait aucune place à la régularisation et donc c'est important. On insiste beaucoup là-dessus quand on lance ce genre de marché pour rappeler que votre offre, pour être recevable, doit contenir l'ensemble des documents que nous avons listes et notamment le Dume, donc le fameux document unique de marché européen.

Mais sachez que si ce fameux dume n'est pas présent dans votre offre, on a malheureusement aucune marge de manœuvre.

Le premier point très important pour nous, c'est de rappeler que que vous devez veiller à bien insérer ce Dume dans votre dossier et ensuite de veiller à ce que l'ensemble des documents qui permettent la comparaison de votre offre soit effectivement bien insérée dans votre offre.

Malheureusement en procédure ouverte, et au-delà des seuils de publication européens, on ne peut pas recevoir les offres par mail pour des questions de maintien de l'intégrité des offres et de droit de la concurrence.

Normalement, bien sûr, si vous remettez des offres en Belgique par exemple, vous utilisez la plateforme e-tendering et donc vous pouvez dématérialiser votre offre.

Mais le problème, c'est que la plupart des soumissionnaires qui sont présents sur place ici en RDC n'auraient pas accès en fait à cette plateforme et donc le choix a été fait par Enabel sur le terrain, de privilégier la concurrence et de ne pas en tout cas empêcher certains soumissionnaires de remettre offre et dans ce cadre la seule solution qui puisse convenir à tout le monde est le papier.

Malheureusement, c'est la seule possibilité pour qu'on maintienne un niveau adéquat de concurrence et d'égalité de traitement, donc votre offre doit malheureusement nous parvenir par papier et évidemment, la meilleure solution, c'est DHL.

.

La 3e information, c'est que l'ouverture, elle est public, mais que si vous êtes habitué au droit des marchés publics belges, on ne fournit aucune information à cette ouverture, hormis l'identité des soumissionnaires. Donc évidemment, l'intérêt peut être assez limité de participer à la séance d'ouverture. Je préfère prévenir pour ne pas créer des attentes dans le chef des soumissionnaires. Par contre, ce que vous pouvez tout à fait faire, c'est de nous demander le PV d'ouverture et donc là on vous le transmet directement après l'ouverture.

Donc ça c'est un peu les points purement administratifs et je pense que on peut du coup passer aux questions et voir si vous avez ces questions.

Voilà, maintenant je vous laisse la parole.

Je suis avec Luc DEMEESTER, qui sera le fonctionnaire dirigeant tel que mentionné dans le cahier spécial de charge, les questions plus techniques ou liées au cahier spécial des charges, aux termes de référence pardon, seront gérés par Luc.

Luc, que tu retranscris enfin, que tu refasses un petit point sur l'objet et du marché, et c'est quoi concrètement ce que Enabel cherche à obtenir via ce contrat-cadre ?

Comme ça, on peut être, on fait une petite introduction et ça laissera peut-être plus place aux questions.

DEMEESTER, Luc  
Voilà Bonjour à tous donc et merci d'être présents à cette séance d'information.

Donc, vous l'aurez lu à la lecture donc de de ce cahier des charges. Aujourd'hui, l'écosystème entrepreneurial en RDC constitué une des priorités permettant à nos usagers, aux bénéficiaires de d'être insérés professionnellement dans un pays où les perspectives d'emploi salariés sont extrêmement faibles. Et donc on nous sommes bien dans une approche multi intervention sur un nombre de provinces qui est au moins au moins de 7 aujourd hui et donc sur la capacité, la capacité que nous souhaitons mettre en avant d'une part sur 3 résultats à 3 niveaux différents, une mise à l'échelle de l'offre de prestation en incubation accélération et en tout cas on dirait que sur des bénéficiaires la capacité du futur opérateur soumissionnaire qui aura été qualifiée pour réaliser cette mission pendant 4 années, d'être capable effectivement de soutenir.

Et d'accélérer l'impact quantitatif et qualitatif des programmes d'accompagnement, ça, c'est un élément vraiment important et effectivement, dans le cahier des charges, je vais pas revenir là-dessus, ça prendrait trop de temps, trop de temps.  
Mais voilà, on essaie d'être ouvert à toute une série de modalités innovantes susceptibles d'entrer en phase avec le contexte spécifique de chacune des provinces, mais aussi dans une certaine logique de standardisation allant à, à l'échelle de l'ensemble de notre portefeuille.

Ensuite, on est, on est sur un résultat qui a vraiment pour ambition de commencer et de poursuivre les efforts en vue de structurer les opérateurs d'incubation et d'accélération, de les rendre plus performants, capables d'absorber les demandes d'intégrer des processus qui soient en phase avec les besoins de création où d'accélération ou de petites petites, moyennes entreprises performantes et susceptibles effectivement de générer des emplois décents puisque effectivement, nous inscrivons aussi dans cette logique de travail décent dans un pays où le où le sous-emploi et le caractère informel et indécent de la plupart des emplois est prédominant.

Et donc, dans ce cadre-là, il s'agit effectivement de soutenir les opérateurs, quels qu'ils soient, qu'on parle d'incubateurs, d'accélérateurs, de centres de ressources qui sont aujourd'hui à la manœuvre avec notre soutien dans l'écosystème de la RDC.

Le 3e résultat pour ambition de mieux faire le lien entre les institutions de microfinance entre les organismes publics, les institutions publiques, pour s'assurer que l'écosystème commence à s'ancrer dans des fondations qui soient les plus solides possibles.

Le secteur est en plein processus, lui-même d'accélération et donc nous souhaitons aussi que pouvoir accompagner ce processus de maturation, notamment pour ce qui concerne la facilitation des modalités d'accès au financement.

Oui, nous souhaitons également, pour massifier cette une option qui est reprise dans le marché afin de massifier, en termes de volume puisque vous le savez, Enabel, l'Agence de développement travail dans le cadre d'une convention spécifique signée avec les autorités congolaises.

Et donc nous sommes engagés dans des logiques déficiences qui nécessitent effectivement les moyens engagés, soient en phase avec des résultats et des volumes de plus en plus importants.

Et donc nous souhaitons que la digitalisation puisse jouer un rôle crucial dans ce processus de de de ma de massification et donc là aussi nous sommes, nous sommes convaincus que là digitalisation des apprentissages, des accompagnements, des bonnes pratiques, le réseautage que cela peut susciter entre aussi bien entre l'Écosse, ici des incubateurs, les incubateurs eux-mêmes et les et les et les et les entrepreneurs permettra de d'engager et de et et de moi, c'est ça de s'assurer de de résultats beaucoup plus, beaucoup plus structurants et mieux diffusés.

Voilà en rapidement, je pense que voilà, j'ai essayé de ne pas traverser le, le, les termes de référence de ce cahier spécial des charges et de ce futur contrat qui sera effectivement actif sur 4 années dans le cadre de l'exécution de notre portefeuille.

Je vous remercie.

Sarah Manoubi  
Bonjour à tous, merci déjà pour pour la présentation, sinon j'aimerais demander sur.

Concernant les experts demandes, voilà, il est mentionné que il doit avoir son master avec un bac plus 5 avec une expérience générale de 2 ans et avec un aussi d'expérience spécifique et ce qu'il y a des profils spécifiques ou bien y a pas vraiment d'autres exigences concernant les experts.

Merci.

0:13:35.910 --> 0:13:38.600

0:13:59.910 --> 0:14:25.330  
LECOMTE, Léa  
Donc effectivement, c'est dans les critères d'attribution, donc nous allons évaluer en fait la méthodologie, donc vous aurez vu aussi on demande pas de dossier de sélection pour une bonne raison, c'est qu'on estime qu'en fait évaluer une capacité technique préalable et un peu compliquée vu le le secteur en fait qui est en complète évolution et donc on a fait plutôt le choix d'évaluer les méthodologies et de mettre un montant un seuil minimum pour ce critère, donc, vous voyez que l'offre qui n'atteindrait pas 64 sur 80 sera rejetée.

Donc en fait, il y a 2 choses, il y a le profil des experts principaux, donc ceux qui vont vraiment servir de de référence et là y a un profil de référence.

Ensuite, ce que nous on évalue sur ce critère, c'est aussi ce que vous pouvez mobiliser, donc le réseau, le réseau d'experts donc dont vous disposez et donc la question, c'était de savoir si il y a vraiment plus d'informations que ça.

Du coup, oui, voilà, tant que c'est en lien avec le l'objet du marché, ce sera considéré comme comme on comme spécifique et l'expérience générale, c'est minimum de cette expérience professionnelle générale.

Vous voyez qu'on reste très light sur les critères, c'est volontaire.

En fait, c'est parce qu'à nouveau, c'est un secteur qui est en expansion et qui peut apparaître comme nouveau et donc on a voulu vraiment coller à cette réalité.

Donc, à priori, ce ne sera pas y a vraiment 2 points, donc on veut des experts principaux qui répondent au profil de référence.

Après, évidemment, s’ils répondent, si le CV des experts principaux contient des plus-values, c'est quelque chose qu'on va évaluer.

Sarah Manoubi  
Oui, c'est bon, merci beaucoup, c'est très clair.

Je pense qu'il y avait une 2e question, oui, Patrick Patrick stoppe et ensuite Cécile, Mais d'abord Patrick.

Patrick Stoop  
Oui donc vous m'entendez ?

Patrick Stoop  
C'est un peu dans la même question, donc c'est un un profil très très large.  
Je comprends parce qu'on peut avoir besoin de toutes sortes d'expertises dont on n'a pas idée maintenant.  
Mais le problème, c'est qu'il y a une seule catégorie.  
Si je comprends bien une seule catégorie d'experts avec un seul prix unique, mais le niveau d'expertise, les nouveaux d'attente, les niveaux des rôles, ça peut tellement varier qu'on peut avoir des des experts avec un coût qui varie de un à 2 à 3 et donc c'est c'est pas comparable et je ne moi je ne vois pas comment on peut avoir un un marché qui tient le bout avec un seul prix unique soit-il, il est trop élevé pour tout à fait beaucoup trop élevé pour certains tête de besoin et et pas du tout assez pour d'autres types de besoins.  
On sait pas de quel manière on aurait besoin d'un, donc sans une catégorisation à un niveau, et cetera.  
Je ne sais pas très bien comment ça peut marcher.

LECOMTE, Léa

Donc il y a 2 choses pour moi, donc il y a le niveau de comparabilité des offres. Le prix on le compare sur base des postes qu'on a mis dans le bordereau des prix., c'est une première chose, donc je pense qu’il n’y aurait pas trop de soucis.

Par contre, je peux tout à fait entendre et là je vais passer la main à Luc sur le fait que dans l'exécution y aurait besoin peut-être d'autres catégories de prix, dont d'autres postes, par exemple j'imagine expert on pourrait imaginer, hein, avoir plusieurs catégories d'experts.

Le but, c'est que ce contrat-cadre fonctionne durant 4 ans et que comme vous le savez, les prix ne peuvent pas être modifiés ?  
Donc c'est vrai qu'on doit être dans cette logique de on va payer à l'homme jour en fonction des prestations exécutées en fonction des bons de commandes envoyées.

Et donc j'entends la remarque, je pense que ça soit Luc répond maintenant, soit on pourra en discuter avec Luc d'éventuellement modifier.

Le cahier spécial des charges, et donc de voir si on ne créerait pas plusieurs catégories ou plusieurs postes.

DEMEESTER, Luc  
OK.

L'idée, c'était effectivement au c'est chez le futur soumissionnaire, la capacité de mobiliser un réseau en RDC et donc effectivement d'avoir une balance entre expertise locale qui est susceptible de je rends à long terme sur le développement de l'écosystème.

Sur les 3, ça c'est, c'est à dire, c'est bien l'idée que nous en avons.

Mais bon, je ne sais pas si c'est indispensable, j'ai entendu.

C'est l'hôpital qui se fout de la charité et et donc j'étais en train d'essayer d'expliquer que pour moi, c'est aussi lié à notre méthodologie et à notre volonté que de l'expertise congolaise locale dans les différentes provinces puissent monter en puissance ou les différents résultats qui sont mentionnés et donc à priori. Mais je peux me tromper et on peut en rediscuter l'idée, c'était que dans la méthodologie, on doit pouvoir exempter, anticiper finalement la part contributive d'une expertise externe de type au niveau issu d'Europe, avec de l'expertise plus locale dont on est également capable aujourd'hui de.  
Donc hyper d'anticiper le coup en tenant compte effectivement des coûts.  
J'ai bien entendu des prix qui peuvent varier dans la durée du contrat-cadre donc il faut aussi anticiper enfin l'inflation ou ce genre de choses mais néanmoins ça veut dire qu'on pourrait être capable me semble t il dans la méthodologie d'arbitrer la part contributive nécessaire.  
Exemptée de l'expertise de plus haut niveau avec l'expertise locale qu'on souhaite renforcer pour qu'elle joue un effet plus structurant et plus durable.  
Je je sais pas si vous me suivez, ça veut dire que si effectivement on a une méthode qui est qui est aligner sur le cahier des charges les 3 résultats, cette méthode peut aussi prévoir donc la part contributive des différents types de ressources humaines et ensuite calculer un coût moyen HOMME jour qui correspond à à ce à ce ratio méthodologie qu'on souhaite mettre en place.

Patrick Stoop  
C'était pas clair dans le cahier de charge, mais je pense que ça demande tout une évolution et tout un un élément et ce suis donc je je comprends l'idée, mais je.  
Ouais ça me semble quand même très difficile d'être d'intégrer tout ça dans dans un seul prix, d'être d'accord là-dessus et cetera.  
Je, je vois cette très difficilement, surtout dans, avec des délais très courts avec.  
Avec beaucoup de d'éléments inconnus, donc.

Euh, ça me semble quand même difficile mais je comprends l'idée, mais elle je pense que étant donné le volume c'est ça et la totalité beaucoup de d'éléments inconnus.

C'est très difficile pour nous en tout cas.

LECOMTE, Léa  
Je pense qu'on doit un peu analyser ça en interne, de devoir en fait si on si on modifie ou pas, peut-être ça serait bien d'avoir éventuellement d'autres postes.

C'est toujours important d'avoir le point de vue effectivement du marché des, en tout cas des prestataires voir qu'est-ce qu'ils sont, qu'est-ce, dans quelle mesure ils sont prêts à s'engager sur quelque chose ou pas. Et à nous apprendre les dispositions.  
Donc je pense qu'ici nous on a fait des modalités qui, à ce stade, correspondent à ce à notre besoin.  
Ainsi, ce besoin, par contre, ces modalités ne correspondent pas à ce que le marché est prêt à offrir. il faudra évaluer, mais je pense que là ça ne mérite une discussion en interne même j'entends et je je voilà, je peux, je peux comprendre les obstacles en tout cas ou les difficultés que ça pourrait poser.  
Mais on est à nouveau, on est tout à fait dans le délai pour modifier certaines choses

LECOMTE, Léa  
Je propose peut-être de passer à la question suivante, c'était Cécile.

Cécile Patat  
Oui Bonjour, merci beaucoup.

Et donc par rapport à ce que vous disiez tout à l'heure sur les critères d'attribution, juste pour pour être bien sûr d'avoir compris, ça sera analysé au regard de la la méthodologie de la stratégie d'appui qui sera proposée en particulier.  
Et donc je comprends que vous ne souhaitez pas que l'offre intègre des références de des structures qui répondront donc soit en consortium, soit seul que ça.  
Ce n'est pas à faire figurer dans l'offre.

Est-ce que c'est bien, est-ce que c'est bien ça ?

Et 2e question, Vous parlez d'experts principaux et ce que ça veut dire qu'il y a également des experts non principaux, où voilà, est-ce que l'idée est de faire figurer un un certain nombre d'experts mobilisables à l'échelle internationale où nationale, donc avec un équilibre qui, je comprends, n'est pas si évident à à à trouver.

Voilà, je j'étais pas très clair sur ce que le terme principaux avait une signification particulière, merci beaucoup.

0:26:5.680 --> 0:26:14.370  
LECOMTE, Léa  
Euh oui effectivement donc je pense qu'en fait on est souvent habitué à une certaine manière de faire dans ce genre de marché. Ici, on a décidé de sortir peut-être un peu des chemins battus, des sentiers battus vu premièrement, le fait que c'est un contrat cadre, une durée de 4 ans, vu aussi le le secteur qui est, voilà qui est peut-être un peu plus novateur.  
On va dire donc non pas de dossier de sélection, donc vous pouvez nous envoyer les références, mais ce ne sera pas un critère de sélection qualitative.

Pas de critère de capacité, de technique. Pourquoi ?

C'est voilà que c'était quelque chose peut être de nouveau qu'on demandait, donc on ne voulait pas évaluer sur les expériences passées parce que c'était quelque chose de à notre niveau, qu'on estime en tout cas en vraiment en évolution constante et donc on ne voulait pas fixer des critères qui pouvaient apparaître un peu « outadated » au moment de la publication.

0:27:9.810 --> 0:27:33.960  
LECOMTE, Léa  
Ça, c'est la première chose, donc je vous confirme que c'est pas nécessaire de nous envoyer des références techniques au niveau de la sélection qualitative et donc nous on va évaluer donc y aura pas d'étape de sélection qualitative, hormis les critères d'exclusion comme vous connaissez donc tout ce qui est déclaration d'absence de motifs d'exclusion, mais on va passer directement à la, à la vérification des offres.

Et puis là l'évaluation et donc là les experts principaux, tout comme, le cas échéant, les références et cetera, sont un tout, le critère technique, méthodologie, doit être vu vraiment comme un ensemble qui doit être cohérent et donc le but c'est de effectivement, on veut quand même des experts principaux, ça c'est logique, mais on ne sait pas forcément une liste d'experts non principaux, ça doit être en cohérence avec votre, avec la stratégie que vous entendez développer sur base du besoin que nous on décrit.

Et donc de là c'est plus la capacité à mobiliser les expertises sur base de votre stratégie qu'on va évaluer et donc c'est vraiment une sorte d'ensemble cohérent.

Et dans ce cadre, évidemment dans la méthodologie ou dans votre stratégie, la mention de référence ou de de voilà de de, de d'expérience passées est tout à fait pertinente.

Mais ce n'est pas un critère de sélection, c'est vraiment le but, c'est qu'on veut avoir vraiment une vraie stratégie, une vraie méthodologie et les experts font partie de cette méthodologie, mais elles sont pas sur une liste à part on va dire.

Merci, OK, on peut passer à Simon et ensuite Louis.

Simon  
Oui, Bonjour, merci.

Oui Bonjour, j'espère que vous m'entendez oui, parfait alors donc Simon si s'il avère point point org j'avais une question par rapport aux 3 axes du du projet donc on a bien compris que c'est des assez différent mais en même temps complémentaire et je voulais savoir l'importance que vous leur accordez à chacun des 3 axes.

Est-ce que c'est l'importance qui est égal ?

Dun.de vue de de niveau d'intensité des différentes interventions.  
Et si vous attendez dun.de vue des profils qu'il y a des profils qui correspondent à chacun de ces 3 axes de manière spécifique ?

Et l'autre question que j'ai aussi c'est parce que y a une intervention qui sera en milieu urbain et en milieu rural, donc j'ose imaginer que c'est pas les mêmes types de de compétences qu'on recherche aussi si on parle d'incubateur urbain ou alors de d'incubateur ruraux donc aussi on peut avoir des précisions sur cette double aspect urbain rural aussi.

DEMEESTER, Luc  
OK Ben on va, on va commencer par ça peut être donc en réalité rurale.

Oui, c'est peut-être mal exprimé, mais on est effectivement ou bien à Lubumbashi, à Collesi et à Kinshasa, sous des ensembles urbains de type mégalopole.

Et quand on dit ruralité, en réalité, on est dans des régions ou des provinces qui sont plus écartées, plus éloignées, mais qui néanmoins présentent aussi un certain caractère urbain, mais moins affirmé.  
Donc à Mbuji May ou à ou à Kisangani.

Voilà, on donc on est sur des réalités contextuelles relativement différentes.

Le peut être que c'était pas tout à fait pertinent.

On va peut-être dire mégalopole.

Et puis zone urbaine où périurbaine. Mais effectivement, à ce stade, il ne devrait-il pas y avoir quasiment d'intervention dans le monde rural stricto sensu sur sur l'intensité entre les 3 résultats ?

On rappelle que c'est un contrat cadre et donc il s'agit bien d'un ensemble de de de résultats qui est cohérents par une, par une stratégie du portefeuille, un portefeuille qui est, qui est en train d'être mis en exécution, mais cela va dépendre aussi du niveau et de l'expression des besoins.

C'est différents collègues qui sont positionnés dans les interventions et donc aujourd'hui je je ne pourrais pas être en mesure de dire que tel aspect est plus important que tel autre.

Aujourd'hui, je veux vraiment que on doit, on passe sur une approche intégrée effectivement systémique sur ces 3 résultats.

Et c'est aussi en fonction de l'expression des besoins locaux et de l'expression des besoins de nos partenaires que des, des bons de commande seront transmis par les équipes locales en fonction de ces différents besoins.

Ça ne sera pas forcément toujours, ni en même temps les 3 résultats qui seront pris en considération, même si je pense que c'est important qu'on est dans une approche qui soit la plus la plus intégrée possible, donc on est, on est en fait ici sur une espèce de de ouais, c'est ça.

On a essayé de rester en lien avec une stratégie qu'on veut la plus cohérente possible, l'ensemble des besoins qui seraient susceptibles d'être exprimée par les différentes interventions.

Ce n’est pas forcément limité à celles qui ont été explicitées, ça pourrait être des interventions additionnelles où connexes de ou qui ou qui arriveraient de l'Union européenne par exemple.

On a un portefeuille qui grandit, donc le contrat cadre est mobilisable en fait par toute intervention dont une partie de la stratégie comprend au au moins partiellement où les 3 résultats ou les les, les clés qui ont été développés dans le cahier des charges.

Oui, non, effectivement en fait, à chaque fois, il y aura, on va fonctionner en contrat-cadre, je pense que à nouveau, la plupart d'entre vous ont ce genre de de modalités avec d'autres avec Enabel ou d'autres bailleurs sur base des TDR, toujours une vérification : Est-ce que ça rentré ou non, dans l'objet ? Et ça, évidemment, dans un contexte comme celui de la RDC en pleine phase démarrage, nouveau programme.

DEMEESTER, Luc  
Donc ça, c'était pour les 2 premières questions, donc le oui, le caractère rural, donc l'intensité entre la part contributive de chacun des 3 résultats.

Simon  
Ma question, c'est de savoir, est-ce que dans l'offre on doit positionner les experts en fonction de ces axes où on doit rester juste assez assez neutre, assez flexible par rapport à ça ?

Il y a aucune exigence de positionner un un les experts par rapport aux axes qui est important, c'est qu'effectivement tout ça s'inscrit dans une véritable cohérence et que les experts que vous avez mobilisés soient capables d'appréhender la problématique avec le soutien des experts principaux dans toute cette.

Dans toute cette dimension, hein, donc de l'approche qui est en fait une approche directe en vers les usagers, donc de la capacité effectivement de soutenir l'accompagnement du de de de jeunes entrepreneurs et ensuite en même temps d'avoir une compréhension des opérateurs.

Les opérateurs qui sont positionnés et d'avoir une compréhension des enjeux plus institutionnels liés à la maturation de l'écosystème et aux acteurs plus.  
Voilà qui ont également un rôle principal.

Donc évidemment, on ne peut pas être expert en tout, mais on, on espère bien que la méthode que vous allez proposer permettra de d'intégrer cette cette différente dimension.

Mais mais de nouveau, l'objectif n'était pas de caler des choses parce qu'on est, on est sur une, on est sur une mission de 4 années qui va présenter des caractères très, très hétérogènes en fonction de des réalités auxquelles on sera exposé.

Il y aura des missions qui, qui, qui vont qui, qui, qui vont démarrer à partir des provinces avec des besoins très spécifiques, probablement aussi avec une certaine concomitance donc finalement ça demande, ça demande une vraie flexibilité tant sur tant sur la méthode que sur la disponibilité et donc on n'a pas voulu de ce de vue-là encrer des experts dans un dans un des résultats spécifiques qui est mentionné dans le cahier des charges.

Louis Prevost  
Oui Bonjour merci, je comprends tout à fait ce ce besoin de de flexibilité dans dans l'approche fin.

J'aimerais et vous avez en partie déjà répondu à la question avant, j'aimerais cependant comprendre un peu plus l'écosystème d'opérateur déjà positionné localement pour vraiment comprendre les forces et les talents en présence.

Et effectivement, les réalités contextuelles, qui vont évidemment influer sur la sur la capacité de de développer une approche, une approche avec succès étant donné que les forces en présence, les équipes en présence, on doit s'appuyer dessus pour pour diffuser et pérenniser l'approche, c'est bien, c'est super de développer une méthode, une stratégie et des outils.

Mais si les si les équipes ne sont pas déjà en place localement, si, si on n'est pas concomitant, effectivement, peut être avec d'autres missions ou d'autres approches que vous aurez pour justement renforcer ces équipes renforcées, ces ces forces en présence.

Il se peut que qu'on crée quelque chose pour un peu dans dans le vent et que les équipes viennent après, donc j'aimerais un peu comprendre un peu mieux l'agencement de de ces différentes approches ou si on doit vraiment faire faire avec et et voir voir au jour le jour comment évoluer.

DEMEESTER, Luc  
OK d'accord, merci pour cette question.

Donc il y a il y a 2 choses différentes à mon sens dans dans votre interrogation.

La première, c'est que aujourd'hui Enabel est une agence de développement qui opère sur le terrain et qui exécute ses interventions avec des partenaires pour ce qui concerne nos équipes, nous avons des équipes qui sont en place, hein ?

En fait le le coût de la RDC, ce sera bientôt près de 450 salariés et pour ce qui concerne les équipes concernées par ce marché, elles sont aujourd'hui tout en place en ceux y compris l'expertise, disent international thématiques et opérationnelles.

Les équipes sont aujourd'hui en place à travers des provinces qui sont dirigées par un programme Manager intersectoriel, avec une vraie délégation de de de pouvoir et de et et de et de suivi des des des opérations

DEMEESTER, Luc  
D'autres agences comme l’AFD ou comme ou comme ou comme GIZ, qui est moins présente en tout cas sur le terrain des opérations RDC.

À côté de cela, ça n'aurait de sens que dans la mesure où nous sommes capables de mobiliser un réseau le plus large possible de partenaires et dans chaque province, en fonction des contextes, ces partenaires sont aujourd'hui identifiés.

Ils sont polymorphes en termes de posture institutionnelle.

Si vous avez acquis un ghani, c'est la tête qui est au commande d'un incubateur visant effectivement à accompagner toute une série de dynamiques dans le Kasaï oriental, à bougie mai, c'est un consortium d'acteurs associatifs en ce, y compris là une dimension publique qui sont aux commandes d'un incubateur local qui tente effectivement de faire bouger les lignes sur toute une série de choses.

Et là, nous avons aussi des.

Voilà d'autres opérateurs comme des écoles qui essaient de jouer un rôle, un rôle moteur en en matière de de développement de l'entrepreneuriat.

Voilà, je vais pas rentrer à Kinshasa, c'est un centre de ressources qui a vraiment cette mission là, inscrite dans l'arrêté qui l'institue, qui est d'origine publique, donc pas forcément toujours très efficace. Mais à Kinshasa nous ont pris l'option de multiplier un peu comme un indien sort plusieurs flèches de son carquois, de multiplier des partenariats avec d'autres opérateurs, incubateurs, opérateurs de formation qui intègrent des logiques ensuite d'entrepreneuriat ou d'accompagnement.

Il y a, il y a évidemment à Kinshasa une foison monde de d'opérateurs et de partenaires qui sont pour la plupart identifiés et dans les activités sont en exécution.

Ce qui est important de dire, c'est qu'on ne part pas de 0.

Le programme précédent depuis 3 ans, a initié toute une série de dynamiques en la matière, soutenus également par de l'expertise externe dans chacune des provinces.

Et donc nous ne parlons pas du tout de rien et on est bien dans la consolidation et dans l'accélération de nos ambitions sur cette thématique.

David Valentiny  
Oui Bonjour, merci beaucoup.

Je fais écho à la question de de Monsieur STOP.

La mobilisation d'expertise locale pourrait aussi passer par des incubateurs déjà en place.

Est-ce que ce serait donc partie intégrante de la prestation inclue dans le marché cadre dans l'accord-cadre ?

Ou est-ce que la mobilisation des équipes d'incubateurs locaux serait alors gérée par ailleurs, par Annabel, avec d'autres moyens que ceux intégrés dans la cadre ici présent ?

Et n'hésitez pas, si je n’étais pas clair dans ma dans ma question.

DEMEESTER, Luc

C'est une question vraiment pertinente, dans le sens où, effectivement, notre volonté à nous, c'est de pérenniser durabilité, viser les activités et la structuration des partenaires avec lesquels nous officions sous le terrain.

Et donc la question précise, c'est de savoir si effectivement de l'expertise pouvait être mobilisée à partir des ressources.

C'est ça, des ressources qui sont déjà déployés sur le terrain.

Il faudrait simplement s'assurer, et ça, c'est extrêmement important de ne pas jouer un rôle.

Il ne faut pas que il ne faudrait pas que le marché cadre ici le contrat-cadre ici.

Pardon joue un rôle de substitution par rapport ou de ou de concurrence, même avec des dispositifs mis en place et soutenus financièrement par HENNIN Bell.

Je prends un exemple précis, si nous avons une subvention attribuée à la Fec et à son incubateur à Kisangani, ce qui est prévu et qui est en train de se mettre en place, il ne faudrait pas évidemment il y a un effet de concurrence déloyale, étant donné par exemple les les, les salaires qui seraient mérites dans le cadre d'une subvention et qu'on vide les incubateurs de leur expertise pour ensuite les mobiliser à travers le contrat cadre et des conditions de de, de, de défraiement ou de rémunération qui serait beaucoup plus favorable parce qu'on passerait complètement à côté de notre sujet.

=  
L'objectif étant d'ancrer, d'ancrer les ressources et dans dans dans et les partenaires dont la dans la durabilité et dans l'amélioration de l'efficacité, de leur efficience.

=  
Maintenant, ce que je comprends aussi, c'est qu'il faut enfin, il faut évidemment qu'il y ait une intégration d'une manière ou d'une autre de ces ressources avec le contrat.

Donc la question est bonne mais voilà, voilà moi, nonobstant les les les, les, les réserves que je viens d'exprimer et qui et qui sont importantes quoi.

DEMEESTER, Luc  
Les meilleurs experts sont aussi libres de de de de se de se développer eux-mêmes et on nous pourrons jamais, nous ne faisons pas en interne non plus empêcher un voilà, mais ça, ça nécessite en fait des ajustements, une mitigation des risques pour.

On a déjà constaté ça dans d'autres, dans d'autres partenaires que nous avons mis en place ou même par exemple un expert dans dans une association que nous soutenons.

Qui, à tel point développé son expertise qu'il devient tout à fait mobilisable par Annabel, il postulé chez chez Annabelle et le le partenaire.

Nous, nous voilà n'est pas du tout content parce qu'il considère qu'on le déshabille pour rhabiller notre propre besoin. Expertise donc, tout ça est assez touché, il ne faut surtout pas que ça devienne la norme et que et que et que finalement les partenaires qui doivent s'ancrer dans la durabilité sont simplement considérée comme une espèce de réservoir potentiel et expertise pour un contrat cadre.

On passerait évidemment complètement à à côté de notre sujet, puisque l'objectif, c'est effectivement de de de d'améliorer l'expertise locale pour qu'elle soit capable de de d'accompagner la maturation de de l'écosystème.

David Valentiny

Ouais ça, OK, mais donc enfin, c'est aussi j'imagine la logique d'un contrat-cadre si pour une province il y a un accord avec telle incubateur.

Ben alors là mobilisation des équipes de l'incubateur en question ne passe alors par le contrat cadre et on se limite aux expertises, je dirais internationales ou autre.

En revanche, si sur une autre province, il n'y a pas ce type d'accord, alors il peut y avoir une mobilisation qui est faite à travers des des, des experts locaux qui auraient été prévus dans notre proposition.

Oui, maintenant.

Maintenant, on peut aussi imaginer qui est le business as usual d'un incubateur dans une province hit qui soit soutenue à travers unie subvention.

Mais on peut imaginer que d'autres activités additionnelles parce que nous avons besoin d'effets de volume face appel mais pas à ce moment-là, à l'expertise ancrée dans l'incubateur, mais peut-être de l'expertise additionnelle qui pourrait progressivement contribuer à l'élargissement du du, du volant d'affaires de de l'incubateur dont il est question.

Mihaja RAOELIHARIJAONA

Oui, oui, Bonjour Mia Jade, l'agence fanaka, oui moi c'est plus une question par rapport à la réunion actuelle.

Est-ce que ce serait possible d'avoir l'enregistrement ou bien Une un fichier récapitulant les réponses ou la session de questions réponses.

0:46:9.740 --> 0:46:10.710  
LECOMTE, Léa  
Donc ça, c'est le but.

Petite Info importante, juste suite aux échanges et donc peut être une différence aussi par rapport à d'autres contrats cadres ou accords cadres qu'on a avec certaines structures.

Là, ici, il n'y a pas de dossier de sélection comme j'ai bien expliqué et également, ce n'est pas les CV qui vont en soi être analysés sauf pour les experts principaux mais pas pour l'expertise.

Ca veut dire aussi du coup que vous ne serez pas lié dans l'exécution par ces profils.

Et donc c'est vrai qu'on a certains accords-cadres ou des experts ont été validés et c'est ces experts qui doivent être mis en place, c'est pas forcément le cas ici hormis les experts principaux.  
Mais comme ça, vous savez, la seule chose qui ne pourra pas être modifiée, c'est vraiment le prix pour ces experts.

Mais l'identité des experts, on n'en a pas fait un un critère exprès pour qu'on puisse justement avoir cette marge de manœuvre au moment de l'exécution.

Et donc vous n'êtes pas limité par là. Les experts non principaux que vous avez listées dans votre offre puisque ce n'est pas ces experts qui sont en soit le critère, c'est vraiment votre capacité à mobiliser un réseau en fait d'experts.

Voilà donc dans l'exécution. Ce ne sera pas une limitation, seulement le.

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed do eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore magna aliqua. Ut enim ad minim veniam, quis nostrud exercitation ullamco laboris nisi ut aliquip ex ea commodo consequat. Duis aute irure dolor in reprehenderit in voluptate velit esse cillum dolore eu fugiat nulla pariatur. Excepteur sint occaecat cupidatat non proident, sunt in culpa qui officia deserunt mollit anim id est laborum

Titre niveau 2

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed do eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore magna aliqua. Ut enim ad minim veniam, quis nostrud exercitation ullamco laboris nisi ut aliquip ex ea commodo consequat. Duis aute irure dolor in reprehenderit in voluptate velit esse cillum dolore eu fugiat nulla pariatur. Excepteur sint occaecat cupidatat non proident, sunt in culpa qui officia deserunt mollit anim id est laborum

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed do eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore magna aliqua. Ut enim ad minim veniam, quis nostrud exercitation ullamco laboris nisi ut aliquip ex ea commodo consequat. Duis aute irure dolor in reprehenderit in voluptate velit esse cillum dolore eu fugiat nulla pariatur. Excepteur sint occaecat cupidatat non proident, sunt in culpa qui officia deserunt mollit anim id est laborum.