

BDI23007-10060 : Marché de services relatif à la « mise en place d'un programme d'accélération des PME au Burundi »

APERCU DES QUESTIONS

N°	Questions posées	Réponses
1	<p>1) Composition de l'équipe : Parmi les cinq postes clés mentionnés dans les Termes de Référence, pourriez-vous préciser combien doivent être occupés par des experts nationaux et combien par des experts internationaux ?</p> <p>2) Page 49 du document, point 6.2.1 – Annexe au formulaire de prix : Au point 5 de la rubrique « Autres charges », il est fait mention du coût « Appuis perlés + coaching ». Pourriez-vous nous confirmer que ce coût concerne bien la rémunération des coachs ainsi que l'ensemble des coûts liés au coaching des PME ?</p>	<p>1) Il est prévu la mobilisation de ces 5 expert.s et pendant l'exécution, des business coaches formés par le projet. Il revient à chaque cabinet de proposer son personnel/ d'assurer l'équilibre en cohérence avec les exigences des TdR /CSC (qualification, expériences générale et spécifique).</p> <p>2) Appuis perlés+ coaching : Ce coût concerne la rémunération des coachs, l'ensemble des coûts liés au coaching des PME et la mobilisation des consultants /expert.e.s pour des appuis plus pointus.</p>
2	<p>Dans le cadre de la préparation de notre offre, pourriez-vous nous éclairer sur les points suivants :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. La répartition des 120 PME entre les 5 provinces doit-elle être équitable en nombre, ou une allocation différenciée selon les besoins ou potentiels locaux est-elle envisageable ? Des critères d'équité sociale, territoriale ou de rattrapage sont-ils à intégrer dans cette répartition ? 2. Peut-on intégrer des entreprises non incubées dans la cohorte de 120 ? Y a-t-il une proportion minimale à respecter ? 3. L'évaluation finale est-elle à la charge du prestataire ou assurée par Enabel via un évaluateur externe ? 4. Le cadre de l'évaluation attendue suit-il les standards OCDE/CAD ou s'agit-il d'un reporting interne narratif et quantitatif ? 5. Existe-t-il une base logistique Enabel dans les provinces pouvant soutenir les opérations du prestataire ? 6. Le projet prévoit-il une subvention d'amorçage ou tout autre mécanisme financier direct pour les PME (fonds d'impulsion, primes à la formalisation, etc.) ? 7. Existe-t-il déjà des accords ou partenariats en place avec des banques ou IMF locales dans le cadre du programme ? 8. Le prestataire devra-t-il négocier lui-même les conditions d'accès au financement avec les institutions financières partenaires ? 9. Les entreprises qui ne seront pas retenues lors de la sélection, ou qui sortiront du programme en cours de route, sont-elles intégrées dans un autre programme (incubateur, appui complémentaire) ? Faut-il prévoir un mécanisme de réorientation ou non ? 10. Pourriez-vous nous communiquer le budget en montant alloué à cette mission, si possible ? 	<p>1. À l'exception de la province de Bujumbura, où le nombre de PME accompagnées ne devra pas dépasser 20 % du total, la répartition dans les autres provinces ne sera pas strictement équitable en nombre. Elle tiendra compte du potentiel des PME locales, évalué sur la base des critères d'éligibilité et de sélection préalablement défini.</p> <p>2. Étant donné la limitation géographique du projet à seulement 4 des 18 provinces du pays, il ne semble pas réaliste de mobiliser l'ensemble des 120 PME dès le départ. Ainsi, une approche progressive par cohortes apparaît pertinente.</p> <p>Pour la première cohorte, le prestataire pourra identifier et intégrer directement des PME déjà actives et prêtes à bénéficier d'un appui en phase d'accélération. À partir de la deuxième cohorte, les PME issues des programmes d'incubation et de structuration menés par les incubateurs nationaux, notamment les champions, pourront être sélectionnées pour intégrer le programme. Pas de proportion fixée.</p> <p>3. L'évaluation finale sera à la charge du prestataire, qui devra la confier à un évaluateur externe indépendant. Cette évaluation permettra d'analyser les résultats obtenus, de tirer les leçons apprises et de formuler des recommandations pour la pérennisation des acquis.</p> <p>4. L'évaluation finale attendue dans le cadre de cette prestation va au-delà d'un simple reporting narratif ou quantitatif interne. Elle s'inscrit dans une démarche rigoureuse de suivi-évaluation et de capitalisation tout au long de la mise en œuvre du programme, en cohérence avec les objectifs du projet UA. Le prestataire devra ainsi mener une évaluation finale externe indépendante, conforme aux bonnes pratiques internationales, notamment celles recommandées par l'OCDE/CAD (pertinence, efficacité, efficience, impact, durabilité). Cette évaluation portera sur les effets du programme à travers des indicateurs qualitatifs et quantitatifs, et mettra en lumière</p>

	<p>11. Est-ce qu'une liste des entreprises à accompagner est déjà établie ?</p>	<p>les leviers et les freins observés dans l'accélération des PME.</p> <p>5. Enabel dispose de bureaux décentralisés dans les provinces de Cibitoke et Kirundo. L'équipe entrepreneuriat basée dans ces antennes facilitera la coordination et la collaboration entre le prestataire sélectionné et les équipes locales, notamment en matière, de liaison avec les parties prenantes locales et de suivi opérationnel. Toutefois ces antennes ne pourront pas forcément héberger le personnel de la présente prestation.</p> <p>6. Le projet prévoit de l'assistance technique aux IMF pour l'adaptation des produits et services financiers.</p> <p>Dans le cadre de cette prestation, le prestataire est invité à accompagner les PME pour l'accès au financement adapté à leur besoin.</p> <p>7. Bien qu'il n'existe pas encore de partenariat formel établi, des partenariats sont en cours d'exploration avec certaines institutions financières locales.</p> <p>8. Le prestataire sera chargé de faciliter l'accès au financement en accompagnant les entrepreneur.e.s dans la préparation de dossiers de financement solides, alignés avec les exigences des différents instruments financiers disponibles. Il apportera également un soutien actif à la levée de fonds, en assurant un rôle de médiation entre les PME et les institutions financières, etc.</p> <p>9. Il revient à chaque soumissionnaire de faire sa proposition pour des aspects pareils.</p> <p>10. Le budget est confidentiel et ne peut en aucun cas être communiqué.</p> <p>11. Non, la liste des entreprises à accompagner n'est pas encore établie. La sélection des PME constituera l'une des premières étapes clés à mettre en œuvre par le prestataire qui sera retenu. Celui-ci devra appliquer des critères définis en cohérence avec les attentes de la prestation pour identifier les entreprises éligibles à l'accompagnement.</p>
3	<p>J'aimerais obtenir des précisions concernant les traductions :</p> <p>Parmi les documents suivants, lesquels devrions-nous traduire ?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les documents administratifs (comme les déclarations du chiffre d'affaires ou les attestations de bonne fin d'exécution de projets) • Les attestations de service des experts • Les diplômes des experts <p>De plus, je voudrais savoir si des attestations et diplômes en anglais doivent être traduit en français ou non.</p>	<p>Réponses :</p> <p>Il faudra traduire l'ensemble des documents.</p> <p>Par ailleurs, en se référer au paragraphe 3.4.1 du cahier spécial des charges (CSC), l'offre et toutes les annexes doivent être rédigées en français.</p> <p>Cela permettra également de faciliter le processus d'évaluation par la commission chargée d'évaluer les offres.</p>
4	<p>Nous souhaiterions également obtenir des précisions sur les éléments additionnels suivants :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Existe-t-il une typologie officielle des PME visées (maturité, forme juridique, chiffre d'affaires, 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pendant la phase de démarrage, le prestataire retenu sera chargé de définir les critères de sélection des PME, en cohérence avec sa stratégie de ciblage et les objectifs du projet.

	<p>effectifs, etc.) ou devons-nous la définir nous-mêmes dans notre stratégie de ciblage et de sélection ?</p> <p>2. Disposez-vous d'un vivier de PME pré-identifié (issu des incubateurs ou de projets), ou devons-nous construire la mobilisation et le sourcing des bénéficiaires depuis zéro ?</p> <p>3. Les incubateurs locaux ont-ils une feuille de route d'incubation existante ou devront-ils adapter leur approche au programme ?</p> <p>4. Quel est le rôle exact attendu des incubateurs locaux : co-exécution, sourcing, soutien logistique, suivi terrain ?</p> <p>5. Quel est le niveau d'implication attendu des ministères burundais partenaires dans la co-construction ou la validation des activités ? Peuvent-ils bloquer une cohorte ?</p> <p>6. Faut-il prioriser certaines filières ? Attendez-vous une approche sectorielle spécifique ?</p> <p>7. Y a-t-il une contrainte sur le nombre de cohortes ou leur simultanéité ?</p> <p>8. Quel est le niveau d'intégration attendu du genre dans les parcours d'accompagnement ? (Des objectifs chiffrés ? Des modules dédiés ? Des modalités différencierées pour les femmes cheffes d'entreprise ?)</p> <p>9. Disposez-vous d'une cartographie ou d'un catalogue des mécanismes de financement existants au Burundi à destination des PME ? Ou devons-nous le construire dans le cadre de l'offre ?</p> <p>10. Quels types de financements doivent être prioritairement visés (subventions, dette, equity, leasing, supply chain finance, etc.) ?</p> <p>11. Est-ce qu'il y a un partenariat avec une université déjà en place ou est-ce à nous d'en proposer un ?</p> <p>12. Les événements B2B, forums investisseurs, conférences, sont-ils déjà budgétés côté Enabel, ou doivent-ils être intégrés dans notre offre ? La fréquence attendue de ces événements est-elle précisée ou devons-nous la définir ?</p> <p>13. Y a-t-il une exigence de fréquence ou de format pour les activités (mentorat, coaching, networking, etc.) ?</p> <p>14. Les business coachs doivent-ils être intégrés à notre équipe ou resteront-ils opérés/supervisés par Enabel ? Devons-nous les contractualiser nous-mêmes ?</p> <p>15. Attendez-vous que cette phase produise une stratégie de passage à l'échelle ou de sortie ?</p> <p>16. Les livrables doivent-ils être produits en français uniquement ou une version anglaise est-elle également exigée ?</p> <p>17. Un plafond budgétaire indicatif est-il prévu pour cette prestation, ou devons-nous proposer un budget ouvert ?</p>	<p>2. Non</p> <p>3. La présente prestation n'a pas forcément un lien avec la feuille de route des SAE.</p> <p>4. Il revient au soumissionnaire de proposer une stratégie de mise en œuvre jugée efficace, incluant ou non la collaboration avec des incubateurs locaux.</p> <p>5. Sur le plan opérationnel, c'est à chaque soumissionnaire de déterminer le niveau d'implication des différents acteurs.</p> <p>6. Les filières sont mentionnées au point 5.4.1 et la répartition dépendra du potentiel dans chaque domaine.</p> <p>7. Il revient à chaque soumissionnaire de définir sa stratégie.</p> <p>8. Le projet accorde une attention particulière au genre et chaque soumissionnaire est invité à proposer une stratégie cohérente d'intégration du genre.</p> <p>9. Nous n'avons pas de catalogue des mécanismes de financement par contre il sera mis à la disposition du prestataire retenu le rapport du diagnostic du secteur financier réalisé par le projet.</p> <p>10. Il revient au prestataire d'accompagner les PME à choisir la source de financement adaptée à leurs besoins.</p> <p>11. Pas de partenariat avec une université pour l'instant. La stratégie est à proposer par chaque soumissionnaire.</p> <p>12. La stratégie est à proposer par chaque soumissionnaire et aucun autre coût ne sera pris en charge par le projet excepté les campagnes de communication/d'information lors du processus d'identification des PME.</p> <p>13. La fréquence et le format de toutes les activités telles sont à définir par le soumissionnaire, en cohérence avec sa stratégie d'intervention.</p> <p>14. La contractualisation des business coachs ainsi que des consultants/expert-es pour les appuis plus pointus relèvent du soumissionnaire. Il lui appartient donc de prévoir et d'intégrer dans son budget ces ressources nécessaires à la bonne réalisation de la prestation.</p> <p>15. Il revient à chaque soumissionnaire de proposer une méthodologie cohérente sur la base des attentes de la mission.</p> <p>16. Les livrables doivent être produits en français. L'offre et les annexes jointes au formulaire d'offre sont également rédigées en français.</p> <p>17. Le budget est confidentiel et ne peut en aucun cas être communiqué.</p>
--	---	---

5	<p>Nous souhaiterions obtenir quelques éclaircissements afin d'affiner notre compréhension des attentes :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Pourriez-vous nous préciser les attributions exactes des business coachs prévus dans le cadre de la mission ? Sur quels types d'accompagnement interviendront-ils (technique, managérial, commercial, financier, etc.) ? Et combien de business coachs sont envisagés au total ? 2. Par ailleurs, concernant la sélection des PME à accompagner en phase de démarrage : seront-elles automatiquement retenues comme bénéficiaires du programme ou une phase de présélection supplémentaire est-elle prévue avant l'intégration effective dans le dispositif d'accélération ? 3. Si nous impliquons l'incubateur Maison de l'Entrepreneur dans la prestation, est-ce à nous de prendre en charge leur rémunération ? 	<ol style="list-style-type: none"> 1. L'accompagnement doit être sur mesure et de proximité. C'est à chaque soumissionnaire de proposer le nombre de business coachs qu'il compte mobiliser en cohérence avec les attentes de la mission et de définir leur niveau d'implication dans la mise en œuvre. 2. C'est aux soumissionnaires de proposer les critères et processus de sélection des PME à accompagner tout en restant focus sur les objectifs à atteindre. 3. Toutes les charges liées à la prestation sont à inclure dans le budget sauf les couts liés à la communication lors de la phase d'identification des PME de la première cohorte.
6	<ol style="list-style-type: none"> 1. Nous souhaiterions savoir si la mission nécessite que les experts principaux vivent au Burundi pendant les 30 mois ? 2. Nous avons des questions sur le marché à la lecture du Cahier Spécial de Charges : <ol style="list-style-type: none"> a) La section 4.6 parle de cautionnement. De quoi s'agit-il exactement ? b) Nous souhaitons avoir le nombre de Business Coaches déjà en formation. Nous voudrions aussi savoir si la sélection et le recrutement des Business Coaches est à faire par l'adjudicataire ; c) Est-il absolument nécessaire qu'un des 5 experts soit de façon permanente à Bujumbura ? d) La section 4.8.2 parle de révision des prix. DE quels prix s'agit-il? 	<ol style="list-style-type: none"> 1. C'est à chaque cabinet de définir la durée d'intervention (présence au Burundi) de chaque expert.e pour chaque phase décrite au niveau du bordereau de prix sans dépasser le total des 500H/J proposés dans le CSC. 2. <ol style="list-style-type: none"> a) Le cautionnement dont on parle ici est une garantie de bonne exécution que l'attributaire du marché doit fournir pour le compte du pouvoir adjudicateur (Enabel) afin de garantir que les prestations seront réalisées selon les modalités prévues dans le cahier spécial des charges (CSC). Elle représentera 5% du montant attribué. Il sera fourni selon le modèle en annexe du cahier spécial des charges (CSC). Vous n'êtes pas obligé de le fournir à ce stade de la procédure. Il sera libéré selon les conditions prévues dans le CSC et au plus tard à la réception provisoire complète des services. b) 50 business coachs issus des incubateurs membres du BIESO seront formés par le projet et le prestataire sélectionnera dans ce pool le nombre qu'il voudra. Il peut déjà budgétiser ce coût via la ligne "Coaching +appuis perlés" dans le bordereau de prix. c) L'accompagnement se fera en présentiel. La présence des expert.e.s au Burundi dépendra du niveau d'implication de chacun d'entre eux et la planification du cabinet/prestataire. d) C'est la révision des prix du marché, plus précisément les prix de l'offre.