



GROUPE DE LA BANQUE AFRICAINE
DE DÉVELOPPEMENT



TERMES DE REFERENCE POUR LE RECRUTEMENT DE CABINET

Date : 29 Mars 2022

Pays	TOGO
Titre du poste :	Recrutement d'un cabinet
Objet de la mission	Réalisation d'une étude d'identification des produits à fort potentiel d'exportation au Togo dans le cadre de la ZLECAf
Date limite de dépôt	15 avril 2022
Durée :	30 jours ouvrables
Langue de travail	Français
Type de contrat :	Contrat professionnel
Date estimée de début du contrat :	Mai 2022

I- CONTEXTE ET JUSTIFICATION

L'Accord portant création de la zone de libre-échange continentale africaine (ZLECAf) signé par 54 pays africains dont le nôtre vise à créer un marché unique pour les marchandises, les services, et favoriser la circulation des personnes afin d'approfondir l'intégration économique du continent africain conformément à la vision panafricaine d'une « Afrique intégrée, prospère et pacifique » tel qu'énoncé dans l'Agenda 2063. Il est entré dans sa phase opérationnelle le 1^{er} janvier 2021.

L'Accord couvre le commerce des biens et services, les investissements, les droits de propriété intellectuelle et la politique de la concurrence. En éliminant les droits de douane et les obstacles non tarifaires, cela permet de remédier à la fragmentation des marchés africains.

L'intégration de ces marchés contribue à créer un environnement propice aux gains d'efficacité grâce aux économies d'échelle, à une concurrence accrue, qui permet aux pays de mieux accéder aux ressources (main-d'œuvre, capital et technologies) et de les utiliser plus efficacement. Cela va à terme booster une plus grande diversification des économies africaines et la promotion de chaînes de valeur régionales.

Pour la mise en œuvre de cet accord, le Gouvernement togolais a bénéficié de l'assistance technique de la Commission Economique des Nations Unies pour l'Afrique (CEA) pour l'élaboration et la validation d'une Stratégie nationale assortie d'une matrice d'actions de mise en œuvre. Cette stratégie sert de base à des interventions politiques accélérées afin que tous les acteurs bénéficient de la ZLECAf tout en limitant les effets néfastes qui pourraient en découler.

La mise en œuvre de cette stratégie constitue pour l'économie togolaise, un moteur clé de la croissance économique, de la promotion des investissements et de l'industrialisation conformément au Plan national de développement et la nouvelle feuille de route gouvernementale 2025 du Togo qui passe par des ajustements à l'échelle nationale et sous régionale.

L'accroissement du volume des échanges intra-africains entraîne l'augmentation de la production nationale, les partenariats entre les pays africains, et permet aux Etats de tirer meilleure partie de l'Accord. Le secteur privé qui constitue le moteur de l'économie nationale et le pourvoyeur d'emplois est au cœur de la réussite de cette ZLECAf et devra bénéficier des accompagnements afin d'être plus dynamique.

Les négociations sur les concessions tarifaires ont permis de classer tous les produits du système harmonisé (SH) douanier en trois catégories à savoir catégorie A, B et C. La catégorie A regroupe les produits dont le démantèlement a débuté le 1^{er} janvier 2021. Elle couvre 90% des lignes tarifaires du SH la catégorie B regroupe les produits dits « sensibles » dont le démantèlement va commencer à partir de la 6^{ème} année. Elle couvre 7% des lignes tarifaires du SH. La catégorie C regroupe les produits exclus des négociations de démantèlement.

Les opérateurs économiques auront besoin de savoir si leurs produits lors de l'exportation ou de l'importation bénéficieront ou non d'un traitement préférentiel.

Pour permettre au secteur privé togolais de disposer de ces informations détaillées et utiles relatives au bénéfice du traitement préférentiel, il est important de renforcer leurs capacités par des formations et des sensibilisations.

C'est ainsi que le Ministère du Commerce, de l'Industrie et de la Consommation Locale organise, en partenariat avec le PNUD et la BAD, une importante activité, à savoir : la réalisation d'une étude d'identification des produits à fort potentiel d'exportation dans le contexte de la libéralisation tarifaire dans la ZLECAf en prenant en considération le processus de la CEDEAO relatif à l'union tarifaire de la zone.

II- OBJECTIFS

L'objectif général est de fournir un ensemble d'informations et données probantes devant permettre au Togo l'identification des produits à fort potentiel d'exportation dans le cadre de la ZLECAf en vue de faciliter le positionnement des entreprises nationales et des PME sur les marchés régionaux et continentaux.

De façon spécifique, il s'agira de :

- Réaliser une étude en vue de permettre aux acteurs togolais d'identifier les produits à fort potentiel d'exportation dans le contexte de la libéralisation tarifaire dans la ZLECAf en prenant en considération le processus de la CEDEAO relatif à l'union tarifaire de la zone;
- S'assurer que l'étude tienne compte des produits éligibles dans la catégorie des 90% des lignes tarifaires dans le cadre de la ZLECAf, et de la compétitivité du secteur privé national incluant les PME, les femmes promotrice et les jeunes entrepreneurs sur le marché régional ;
- Accorder une attention aux produits ayant une forte valeur ajoutée sur l'implication des femmes dans la ZLECAf ;

III-RESULTATS ATTENDUS :

A l'issue de l'étude, le ministère du commerce, de l'industrie et de la consommation locale dispose :

- Une base analytique des offres des entreprises nationales, des PME, des femmes promotrices et des jeunes entrepreneurs dans le cadre du marché régional.
- Une liste de produits à fort potentiel d'exportation dans le contexte de la libéralisation tarifaire dans la ZLECAf

IV- APPROCHE METHODOLOGIQUE DE L'ETUDE

Dans le cadre de la réalisation de cette étude, les registres suivants seront exploités : registre de la chambre du commerce et d'industrie du Togo, le registre du patronat, le registre des douanes et le registre du ministère du commerce, de l'industrie et de la consommation locale, le registre de la douane etc. En outre, une collecte de données primaires se fera auprès d'un échantillon de petites et moyennes entreprises pour approfondir l'analyse.

Sur la base des résultats de l'étude qui sera conduite, une retraite se fera sous forme d'un atelier de travail réunissant les acteurs clés pour analyser les offres des Etats parties (la liste des produits contenus dans chaque catégorie A, B, C) et déterminer les produits togolais qui peuvent bénéficier du traitement préférentiel dans les autres Etats parties.

V- DESCRIPTION GÉNÉRALE DES PRESTATIONS

Sous la supervision générale du ministère du commerce, de l'industrie et de la consommation locale, du PNUD et de la BAD, le cabinet devra réaliser une étude répondant aux objectifs suivants : i) produire une analyse de l'univers des produits (ceux pré-identifiés et éventuellement ceux non encore identifiés) ; ii) réaliser un exercice de priorisation de ces produits sur la base de critères à établir ; iii) étudier en profondeur les chaînes de valeurs (CV) les plus prometteuses ; iv) constituer une base de données des produits à fort potentiel d'exportation

Cette étude devra également produire une analyse robuste de la compétitivité et des débouchés au niveau local, national et international.

VI- MISE EN ŒUVRE DE L'ETUDE ET RESULTATS ATTENDUS

L'étude sera décomposée en différentes phases qui se termineront par la production de livrables soumis à validation.

Phase 1 : le cabinet commencera par effectuer une revue documentaire et des visites et rencontres avec les services de la douane, ministère du commerce, de l'industrie et de la consommation locale, les associations des entreprises et des PME y compris des femmes et des jeunes, la chambre du commerce et d'industrie du Togo afin de réaliser un diagnostic et une analyse générale des produits présents dans les circuits commerciaux. Ceci lui permettra également de commencer à établir une base de données de la documentation existante et qui devra être transmise à la fin de l'étude.

Phase 2 : le cabinet devra ensuite définir une démarche méthodologique pour réaliser l'identification et la priorisation des produits prometteurs et pour ensuite réaliser une analyse spécifique de certains produits et incluant les autres enquêtes, les interviews, visites de terrain, etc. Ces activités seront réalisées auprès des acteurs clés au niveau central et local, dont, entre autres, les membres des interprofessions, les autorités concernées aux niveaux central et local, les entreprises et leurs organisations ; les marchés de produits, etc.

Le diagnostic général des produits devra au moins comprendre :

- Une caractérisation générale des produits y compris les forces, les faiblesses, les goulots d'étranglement et surtout les opportunités en tenant compte des demandes des marchés. Il faudra aussi identifier et évaluer les produits embryonnaires qu'il serait potentiellement possible de développer.
- Une analyse des caractéristiques de la commercialisation ainsi que la capture d'autres éléments d'analyse tels que les volumes, la création d'emploi, les tendances du marché, les barrières commerciales (tarifaires et non tarifaires) et d'autres aspects affectant les flux commerciaux ; identifier les goulots d'étranglement et les leviers pour le développement de chacun de ces produits.
- Spécifier les caractéristiques spécifiques des marchés qui sont atteints (locaux, régionaux, exports), en termes de flux, de volumes et de gammes de produits (légumes, fruits, produits transformés, tubercules, etc.). Il faudra identifier précisément les centres d'écoulement des produits mais aussi les lieux de collecte (avec un rapport cartographique).
- Procéder, via cette analyse de marchés à l'identification des nouveaux marchés potentiels, les marchés actuels à fort potentiel de croissance et les produits actuels ou nouveaux (quantité, type de transformation et de conditionnement), transformés ou non.

VII- COMPETENCE DU CABINET.

Le cabinet devrait avoir opéré dans le domaine de l'entrepreneuriat et des études de marchés. Il doit avoir de l'expérience et des références en études sur les produits à fort potentiel d'exportation sur des projets de grande envergure.

- Au moins 5 ans d'expériences avec des références dans la conduite des études sur les produits à fort potentiel d'exportation
- Au moins sur 3 missions similaires à la conduite des études sur les produits à fort potentiel d'exportation au cours des 5 dernières années.

- une bonne maîtrise des circuits commerciaux des produits au niveau local, sous régional et international
- Être capable de travailler en Français avec une bonne connaissance de l'Anglais

Qualifications du Personnel Clé et compétences pour la mission :

L'équipe de mission du cabinet devra comprendre les profils ci-après :

- ❖ **Un chef de mission** : Il doit spécifiquement
 - justifier d'une formation d'au moins de niveau minimum de BAC+5 en sciences économiques ou dans une discipline connexe ;
 - disposer de dix (10) ans d'expérience pertinente ou plus
 - avoir piloté au moins trois (3) études similaires au cours des 10 dernières années.
 - justifier d'une bonne maîtrise des circuits commerciaux des produits au niveau local, sous régional et international.
 - Disposer de bonnes connaissances des défis, les atouts et les contraintes des organisations de producteurs et maîtriser l'univers de fonctionnement des Petites et moyennes entreprises
- ❖ **Un expert statisticien** : il doit spécifiquement :
 - justifier d'une formation de niveau minimum de BAC+5 en statistique
 - disposer de 7 ans d'expérience ou plus dans la conduite des enquêtes quantitatives et qualitatives et dans le traitement des données secondaires-
 - avoir piloté une (1) étude similaire au cours de ces dernières années.

VIII- DOSSIER DE CANDIDATURES

Le candidat à la présente mission devra présenter sa proposition composée de l'offre technique et de l'offre financière.

1.1 Offre technique¹

Elle est composée d'un CV, d'un P11 (A télécharger sur ce lien http://www.tg.undp.org/content/dam/togo/docs/P11_Personal_history_form.doc) et d'une note méthodologique. Le CV devra être succinct (maximum 5 pages) et ne mettra en exergue que l'expérience et les compétences requises et d'autres qui seraient pertinentes pour la mission. La note méthodologique incluant un calendrier de mission sera de 5 pages au maximum. Joindre également une copie du ou des dernier(s) diplôme(s) pertinent(s) pour la mission.

Des informations complémentaires pourront être demandées aux candidats dont l'offre technique aura été jugée recevable.

¹ Police Arial, interligne 1.15, taille 11

1.2 Offre financière

L'offre financière sera en dollars US et francs CFA. Elle détaillera les rubriques : honoraires, perdiem, déplacements et autres frais ;

Le bureau du PNUD fournira tous les services d'impression, de photocopie et un bureau. Elle précisera les paiements par étape selon les livrables.

IX- EVALUATION DES OFFRES

L'évaluation des offres se déroule en deux temps. L'évaluation des propositions techniques sera faite avant l'ouverture et la comparaison des propositions financières des candidats qualifiés.

1. Évaluation technique

Les cabinets seront évalués conformément à la grille ci-dessous :

Seuls les candidats ayant obtenu au moins 70% des points à l'issue de l'évaluation technique seront pris en compte pour l'évaluation financière

Critères d'éligibilités du Cabinet	Oui/non
Le Cabinet devra avoir les expériences avérées suivantes :	
au moins 5 ans d'expériences avec des références dans la conduite des études sur les produits à fort potentiel d'exportation	Oui/non
avoir réalisé au moins trois (3) missions similaires (Fournir les attestations de bonne fin d'exécutions est indispensable) ;	Oui/non
avoir bonne maîtrise des circuits commerciaux des produits au niveau local, sous régional et international	Oui/non
Être capable de travailler en Français avec une bonne connaissance de l'Anglais.	Oui/non
Critères techniques	100 Points
Le Cabinet mettra en place le personnel suffisant et de qualité pour assurer les prestations requises et un travail de qualité pendant toute la durée de la mission. Le Cabinet devra proposer une équipe ayant au minimum les qualifications et profils clé suivants:	
Un chef de mission :	35 Points
Justifier d'une formation d'au moins de niveau minimum de BAC+5 en sciences économiques ou dans une discipline connexe	5 Points
Avoir au minimum 10 ans d'expérience dans la conduite des études	10 Points
Avoir réalisé au moins trois (3) missions similaires	15 Points
Justifier d'une bonne maîtrise des circuits commerciaux des produits au niveau local, sous régional et international	3 Points
Disposer de bonnes connaissances des défis, les atouts et les contraintes des organisations de producteurs et maîtriser l'univers de fonctionnement des Petites et moyennes entreprises	2 Points
Un expert statisticien	25 Points

Avoir au moins une formation de niveau BAC +5 en statistiques	5 Points
Disposer de 7 ans d'expérience ou plus dans la conduite des enquêtes quantitatives et qualitatives et dans le traitement des données secondaires	10 Points
Avoir réalisé au moins une mission similaire	10 Points
Approche méthodologique pertinente (5 pages maximum):	40 Points
Compréhension de la mission	10 Points
Méthodologie proposée	20 Points
Chronogramme de réalisation de la mission	10 Points

La note minimale pour la qualification technique est de 70 points sur 100.

La méthode combinée (70% pour l'offre technique et 30% pour l'offre financière) est retenue pour la sélection finale.

2. Évaluation Financière

La formule utilisée pour déterminer les scores financiers est la suivante :

$S_f = 100 \times F_m / F$, où S_f est le score financier, F_m est la proposition la moins-disante et F le prix de la proposition considérée.

3. Évaluation finale

La méthode combinée sera utilisée pour l'évaluation finale.

La notation finale sera la moyenne pondérée de la note technique et de la note financière avec les coefficients de pondération suivants : score technique (70%) et score financier (30%) ;

La note totale (T) sera donc : $T = S_t \times 0,70 + S_f \times 0,30$