

Appel à propositions :

Termes de référence :

Recrutement d'un(une) consultant(e) individuel(le)/bureau d'étude pour le développement d'un modèle d'entreprise et des contrats facilitant les réserves et les achats d'aliments du bétail et pour le mentoring d'une jeune équipe/entreprise sélectionnée lors du challenge d'innovation dans le cadre du Projet Inno-rebab

Récapitulatif :	
Titre de la consultance :	Développement d'un modèle d'entreprise et des contrats facilitant les réserves et les achats d'aliments du bétail et le mentoring d'une jeune équipe/entreprise sélectionnée lors du challenge d'innovation dans le cadre du Projet Inno-rebab (Burkina Faso, Mali et Niger).
Demandeur :	Oxfam au Burkina Faso (Ouagadougou) Programme Moyen d'Existence et Chaîne de Valeur (MECV)
Projet :	PROJET INNO-REBAB : Innovation-Information pour le Renforcement de l'Efficacité des Banques d'Aliments du Bétail au Sahel (Burkina Faso, Mali, Niger) Composante 2 : " Projet de Recherche et d'Innovation pour des Systèmes d'exploitation agropastoraux productifs, résilients et sains en Afrique de l'Ouest " (PRISMA).
Objectifs de la mission :	<ul style="list-style-type: none"> Mentorer une jeune entreprise qui développera une solution pour la réservation et l'achat d'aliments pour animaux sélectionnée lors du challenge d'innovation. Proposer des solutions efficaces pour améliorer la transparence et le respect des contrats entre les différentes parties prenantes (usines, organisations pastorales, banques d'aliment bétail et pasteurs) afin d'optimiser les procédures d'achat.
Durée de la mission :	06 mois, novembre 2024 à avril 2025
Budget maximum :	Lot 1: 9 839 355 F CFA Lot 2: 6 559 570 F CFA
Type de consultant :	Entité unique (consultant/bureau d'étude) ou Consortium
Date limite de réception des offres :	14/10/2024 à 17H00

Septembre 2024

Table des matières

2. CONTEXTE ET JUSTIFICATION.....	3
3. OBJECTIFS DE LA CONSULTATION	4
2.2.1. Objectif spécifique 2 : Améliorer la transparence et le respect des contrats	5
2.2.2. Résultats attendus 2 : Amélioration de la Transparence et du Respect des Contrats	5
2.2.3. Livrables 2 : Amélioration de la Transparence et du Respect des Contrats	6
4. METHODOLOGIE	8
Lot 1 : Les acteurs concernés	8
Lot 2 : Les acteurs concernés	8
5. DUREE DE LA MISSION	8
6. COMPOSITION DU DOSSIER DE CANDIDATURE	8
7. FORMATION ACADEMIQUES/EXPERIENCES/ COMPETENCES.....	9
LOT 1 :	9
LOT 2 :	9
8. SOUMISSION DES OFFRES TECHNIQUES ET FINANCIERES	10

2. CONTEXTE ET JUSTIFICATION

En Afrique de l'Ouest, environ 48 millions de familles de pasteurs et d'agro-pasteurs dépendent largement de l'élevage pour leurs revenus. Cette région fait face à des défis croissants en raison des aléas climatiques, rendant les pâturages de plus en plus irréguliers. Pour renforcer la résilience des agro-éleveurs vulnérables face aux crises et au changement climatique, il est crucial d'améliorer la disponibilité et l'accès à l'aliment bétail de qualité. Cela passe par une meilleure production et une organisation efficace de la distribution.

En Afrique de l'Ouest, la variabilité climatique en particulier les sécheresses, perturbe la disponibilité de fourrage pour le bétail, affectant particulièrement les pasteurs transhumants. Ces derniers sont de plus en plus vulnérables aux pertes de bétail dues à des pénuries de fourrage, d'eau ou à des maladies. Pour atténuer ces effets, il est nécessaire de compléter le fourrage naturel par des concentrés ou des sous-produits agro-industriels.

Les Banques d'Aliment pour le Bétail (BAB) ont été créées pour garantir la disponibilité de l'aliment bétail durant la transhumance. Ces banques sont essentielles pour les économies familiales, mais elles rencontrent des problèmes de gestion des stocks et de coordination avec les pasteurs transhumants.

En effet, l'accès à l'aliment bétail est entravé par plusieurs contraintes, telles que la disponibilité des intrants alimentaires, les ruptures de stock, la spéculation des commerçants, la hausse des prix des matières premières et les défis sécuritaires. Les BAB, bien qu'efficaces, sont limitées par des problèmes de gestion des stocks et de communication avec les pasteurs transhumants. Améliorer la disponibilité et l'accès à l'aliment bétail, ainsi que respecter les contrats entre les fournisseurs et les organisations pastorales, sont des éléments clés pour prévenir les crises.

La disponibilité et l'accès à l'aliment bétail confrontent un certain nombre de problèmes complexes et interdépendants. L'un des problèmes qui affecte la BAB et les éleveurs/ses au même temps est le manque de respect des contrats de réservation et d'achat d'aliment bétail. Les réservations d'aliment bétail sont souvent effectuées en novembre, avant que les prix ne soient connus, et les achats sont effectués en février. Dans certains cas, la BAB constate que l'aliment bétail a déjà été vendu au moment de faire l'achat de l'aliment bétail réservé.

Cette situation se produit également entre la BAB et les éleveurs/ses. Dans certains cas, la BAB garde d'aliment bétail en réserve pour des éleveurs/ses qui n'en achètent jamais, ce qui entraîne des pertes pour la BAB. Dans d'autres cas, les éleveurs/ses qui découvrent que l'aliment bétail réservé auprès un BAB a été vendu quand ils arrivent au BAB pour faire l'achat. Cette situation met en danger leurs animaux et leurs moyens de subsistance.

La mise en place du stock complémentaire est conçue comme un moyen permettant de combler les gaps et les difficultés résultant du fonctionnement des dispositifs publics et des appuis privés.

Cependant, la manque de respect de contrats, les ruptures de stock et l'approvisionnement insuffisant jouent contre l'objectifs des BAB.

Le projet Innovation-Information pour le Renforcement de l'Efficacité des Banques d'Aliments du Bétail au Sahel (INNO-REBAB) vise à contribuer à l'amélioration de la disponibilité et l'accès à l'aliment bétail de qualité en Afrique de l'Ouest, à travers une meilleure production et organisation de la distribution. Le projet cible les régions du Sahel, Centre-Nord et Nord au Burkina-Faso, Koulikoro, et Sikasso au Mali.

Les bénéficiaires finaux du projet sont les éleveurs/ses-pasteurs mobiles des zones d'intervention des trois pays qui fréquentent les zones pastorales et agropastorales où des BAB déjà fonctionnelles vont bénéficier d'un appui visant à améliorer leur performance globale. L'accès à l'aliment du bétail cible 15.000 éleveurs/ses-pasteurs transhumants qui pourront non seulement s'approvisionner directement auprès des BAB, mais aussi faire une réservation et un achat anticipé, en prévision de la période de soudure.

La mise en place d'un système de fourniture de paquets d'informations actualisées relatives aux BAB (localisation des stocks, volume disponible, prix de vente, situation sécuritaire) donnera plus de prévisibilité pour la conduite des animaux en transhumance. Ce système de partage d'informations ciblera 4000 éleveurs/ses-pasteurs transhumants.

Pour contribuer à la création et au renforcement d'une dynamique organisationnelle de second niveau des BAB il est nécessaire le renforcement des capacités de négociation de ces associations ou organisations inter banques et les appuyer à préparation et l'organisation de rencontres pour la négociation de contrats et la réservation de stocks d'aliment bétail.

C'est dans contexte que les présent TDRs contexte élaborés pour rechercher un(e) consultant(e) ou un bureau d'étude accompagner ces structures dans le processus de contractualisation avec les fournisseurs de l'aliment du bétail. L'appui à l'élaboration et à la mise en œuvre de stratégies appropriées d'approvisionnement auprès des fournisseurs de l'aliment du bétail (achat en novembre, avec une garantie de disponibilité en février) et l'appui à l'établissement de contrats d'achat de stocks avec les fournisseurs locaux et les usines, y compris celles implantées dans les pays côtiers comme le Bénin et le Nigeria.

3. OBJECTIFS DE LA CONSULTATION

Le(la) consultant(e) ou cabinet recruté aura pour mission de mentorer une jeune entreprise qui développera une solution pour la réservation et l'achat d'aliments pour animaux pour assurer la durabilité économique a travers le développement des nouvelles *business models* et de proposer des solutions efficaces pour améliorer la transparence et le respect des contrats entre les différentes parties prenantes (usines, organisations pastorales, banques d'aliment bétail et pasteurs) afin d'optimiser les procédures d'achat.

2.1. Lot 1 : Accompagnement de l'équipe gagnante ou de la Jeune Entreprise

2.1.1. Objectif spécifique 1 : Mentorer une jeune entreprise pour développer une solution de réservation et d'achat d'aliments pour animaux.

Il s'agira de mentorer une jeune équipe/entreprise sélectionnée lors du challenge d'innovation, afin de développer une solution de réservation et d'achat d'aliments pour animaux. Cela inclut la participation au jury de sélection, l'accompagnement continu pendant le développement, et la proposition de nouveaux modèles d'entreprise suivant une stratégie Lean Start Up pour garantir la viabilité et l'adoption de la solution proposée.

2.1.2. Résultats attendus 1 : Accompagnement de la jeune entreprise

- *Participation en tant que membres du jury du challenge d'innovation.*

Une participation réussie au jury de l'événement du challenge d'innovation dans lequel une entreprise est sélectionnée pour le développement de solutions de réservation et d'achat d'aliments pour animaux.

- *Un accompagnement à la jeune entreprise est fait.*

Il s'agira d'un processus de mentorat continu à la jeune entreprise pendant 6 mois, pendant le développement de l'idée et la réalisation du premier test de marché. Des réunions fréquentes seront tenues dans lesquelles une analyse du modèle d'entreprise sera fait, aussi bien qu'une mise en œuvre de nouveaux modèles d'entreprise suivant la stratégie Lean Start Up, garantissant la viabilité et la durabilité économique et l'adoption par le marché et le publique cible (potentiels clients) de la solution proposée.

2.1.3. Livrables 1 : Accompagnement de la Jeune Entreprise

Le (la) consultant(e)/bureau d'étude choisi(e) fournira les livrables suivants :

- R1.L1 Rapport de participation dans le challenge d'innovation avec la justification de sélection de la jeune entreprise et l'analyse du potentielle de la solution en termes d'innovation et durabilité.
- R1.L2 Rapports de rencontres de suivi et d'accompagnement avec la jeune entreprise (si le gagnant et le (la) consultant(e)/bureau d'étude ne sont pas dans le même pays, il y aura au moins une rencontre de suivi physique avec l'équipe gagnante durant le processus avant l'atelier de restitution).
- R1.L3 Rapport du processus de développement de la solution implémentée suivant le processus Lean Start Up et Human Center Design, avec tous les produits intermédiaires et une analyse du potentielle de la solution du point vu de la durabilité économique, d'adoption du marché, d'adoption de la solution et de mise à échelle.
- R1.L4 Rapport avec l'analyse des résultats du test de marché (un test de marché est prévu pour tester la solution avec les différents utilisateurs) et avec un business plan adapté aux résultats.
- R1.L5 Rapport Final : Un rapport détaillé incluant l'analyse, les recommandations, les outils développés, et la version révisée du manuel.
- R1.L6 Atelier Final : Une séance mixte présentielle (au Burkina) et online sera organisée par le (la) consultant(e)/bureau d'étude pour partager les principaux résultats de la consultation avec les partenaires techniques et financiers et autres acteurs concernés.

2.2. Lot 2 : Amélioration de la Transparence et du Respect des Contrats

2.2.1. Objectif spécifique 2 : Améliorer la transparence et le respect des contrats

Les actions vont se concentrer donc sur le renforcement de la collaboration entre les fournisseurs privés de l'aliment du bétail et les organisations membres du RBM ainsi qu'entre les banques d'aliment bétail et les pasteurs transhumants (réservation et achat d'aliment bétail). Il sera nécessaire de faire l'actualisation des procédures de passation de marché en tenant compte du contexte sécuritaire et développer des nouveaux modèles de contrats adaptables au contexte numérique permettant de garantir l'achat d'aliment bétail par les pasteurs auprès des banques d'aliment bétail.

2.2.2. Résultats attendus 2 : Amélioration de la Transparence et du Respect des Contrats

- *Une évaluation et une proposition amélioré des contrats sont faites.*

Il s'agit d'un examen approfondi des modèles de contrats actuels entre les usines de production d'aliment bétail, les organisations pastorales, les BAB et les pasteurs des trois pays d'implémentation du projet INNO-REBAP (Burkina Faso, Mali et Niger). Des insuffisances et points de friction seront identifiés et des modèles de contrats adaptés au contexte numérique, favorisant la transparence et le respect des engagements des différentes parties prenantes seront explorés.

- *Une stratégie de renforcement de la collaboration sera proposée.*

Cela concerne la mise en place de mécanismes de collaboration améliorés entre les fournisseurs privés d'aliment du bétail, les organisations membres du RBM, les banques d'aliment bétail et les pasteurs transhumants comportant une adéquation et une mise à jour des procédures de passation de marché en tenant compte du contexte sécuritaire.

- Une proposition pour l'optimisation des procédures d'achat et une révision des différents manuels d'achat est réalisée.

Des propositions d'améliorations des procédures d'achat actuelles pour garantir leur efficacité et leur conformité aux nouvelles normes contractuelles. Une conception et une proposition de mécanismes de contrôle et de structures de garants pour surveiller le respect des contrats et des procédures, détecter et résoudre les non-conformités et pour garantir les droits des parties impliquées seront proposées et testées dans le cadre de l'accompagnement de la jeune entreprise.

Une réactualisation du manuel d'achat de l'aliment du bétail sera faite et mise en commun avec les partenaires techniques et financiers pour garantir sa pertinence et son adoption.

2.2.3. Livrables 2 : Amélioration de la Transparence et du Respect des Contrats

Le (la) consultant(e)/bureau d'étude choisi(e) fournira les livrables suivants :

- R2.L1 Document d'évaluation des besoins des acteurs identifiés (pasteurs, BAB, usines d'aliment bétail...) et une proposition améliorée des contrats entre les différents acteurs identifiés (contrat entre usine et OP, et entre BAB et pasteurs). Il comprendra la liste des revues documentaires, la liste des personnes ou entités rencontrées, l'évaluation détaillée sur les besoins des acteurs identifiés ; Le contrat entre BAB et pasteurs doit prendre en compte le développement de la solution innovante
- R2.L2 Document de proposition de la stratégie de renforcement de la collaboration entre les fournisseurs privés d'aliment du bétail, les organisations membres du RBM, les banques d'aliment bétail et les pasteurs transhumants. Ce document doit inclure l'évaluation détaillée sur les besoins des bénéficiaires et les recommandations pour la gestion des stocks.
- R2.L3 Le rapport des sessions de renforcement des capacités de négociation de ces associations ou organisations inter banques et de la mise en place/renforcement des outils de gestion et des dispositifs de contrôle interne et externe, à la préparation et l'organisation de rencontres pour la négociation de contrats et la réservation de stocks d'aliment bétail.
- R2.L4 Proposition des outils et procédures pour l'optimisation des procédures d'achat, le contrôle des réservations et achats et la gestion des stocks en tenant compte du contexte sécuritaire. Une version mise à jour des manuels d'achat consensuelle et validée.
- R2.L5 La réactualisation du manuel d'achat de l'aliment du bétail (mise à jour de la liste des fournisseurs, organisation d'une table ronde des partenaires techniques et financiers pour homologuer la nouvelle version du manuel).
- R2.L6 Atelier Final : Une séance mixte présentielle et online sera organisée pour partager les principaux résultats de la consultation avec les partenaires techniques et financiers et autres acteurs concernés.
- R2.L7 Rapport Final : Un rapport détaillé incluant l'analyse, les recommandations, les outils développés, et la version révisée du manuel.

Tous les rapports, notes et compte-rendu élaborés par le (la) consultant(e)/bureau d'étude sont rédigés en langue française. Les documents à déposer sont en formats papier et en formats électroniques en Word, Excel et Powerpoint

Le rapport final des résultats de ses travaux en trois (3) copies.

Les divers livrables seront fournis conformément au calendrier ci-dessous :

Calendrier des livrables

Livrables	Echéances																								
	2024								2025																
	Novembre				Décembre				Janvier				Février				Mars				Avril				
	S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4	
LOT 1/ R1: Accompagnement de la Jeune Entreprise																									
R1.L1 Rapport de participation dans le challenge d'innovation avec la justification de sélection de la jeune entreprise et l'analyse du potentielle de la solution en termes d'innovation et durabilité.																									
R1.L2 Rapports de rencontres d'accompagnement avec la jeune entreprise.																									
R1.L3 Rapport du processus de développement de la solution implémentée suivant le processus Lean Start Up et Human Center Design, avec tous les produits intermédiaires et une analyse du potentielle de la solution du point vu de la durabilité économique, d'adoption du marché, d'adoption de la solution et de mise à échelle.																									
R1.L4 Rapport avec l'analyse des résultats du test de marché et avec un business plan adapté aux résultats.																									
R1.L6 Atelier Final : Une séance mixte présentielle (au Burkina) et online sera organisée et financée par le (la) consultant(e)/bureau d'étude pour partager les principaux résultats de la consultation avec les partenaires techniques et financiers et autres acteurs concernés																									
R1.L5 Rapport Final : Un rapport détaillé incluant l'analyse, les recommandations, les outils développés, et la version révisée du manuel.																									
LOT 2/ R2: Amélioration de la Transparence et du Respect des Contrats																									
R2.L1 Document d'évaluation des besoins des acteurs identifiés (pasteurs, BAB, usines d'aliment bétail...) et une proposition améliorée des contrats entre les différents acteurs identifiés (contrat entre usine et OP, et entre BAB et pasteurs). Il comprendra la liste des revues documentaires, la liste des personnes ou entités rencontrer, l'évaluation détaillé sur les besoins des acteurs identifiés. Le contrat entre BAB et pasteurs doit prendre en compte le développement de la solution innovante.																									
R2.L2 Document de proposition de la stratégie de renforcement de la collaboration entre les fournisseurs privés d'aliment du bétail, les organisations membres du RBM, les banques d'aliment bétail et les pasteurs transhumants. Ce document doit inclure l'évaluation détaillé sur les besoins des bénéficiaires et les recommandations pour la gestion des stocks.																									
R2.L3 Le rapport des sessions de renforcement des capacités de négociation de ces associations ou organisations inter banques et de la mise en place/renforcement des outils de gestion et des dispositifs de contrôle interne et externe, à la préparation et l'organisation de rencontres pour la négociation de contrats et la réservation de stocks d'aliment bétail.																									
R2.L4 Proposition des outils et procédures pour l'optimisation des procédures d'achat, le contrôle des réservations et achats et la gestion des stocks en tenant compte du contexte sécuritaire. Une version mise à jour des manuels d'achat consensuelle et validée.																									
R2.L5 La réactualisation du manuel d'achat de l'aliment du bétail (mise à jour de la liste des fournisseurs, organisation d'une table ronde des partenaires techniques et financiers pour homologuer la nouvelle version du manuel).																									
R2.L6 Atelier Final : Une séance mixte présentielle et online sera organisée pour partager les principaux résultats de la consultation avec les partenaires techniques et financiers et autres acteurs concernés.																									
R2.L7 Rapport Final (en trois (3) copies): Un rapport détaillé incluant l'analyse, les recommandations, les outils développés, et la version révisée du manuel.																									

4. METHODOLOGIE

Le (la) consultant(e)/bureau d'étude proposera la méthodologie à appliquer qui sera par la suite, discutée et validée par le comité de sélection.

Lot 1 : Les acteurs concernés

- La jeune entreprise sélectionnée.
- Les pasteurs transhumants, qui doivent réserver et accéder à l'aliment bétail dans les BAB.
- Les BAB, qui gèrent les stocks d'aliment bétail et doivent informer les pasteurs de la disponibilité et des réservations.

Le(la) consultant(e)/bureau d'étude doit garder à l'esprit que la méthodologie de suivi et l'accompagnement doit inclure des visites et des réunions en ligne et en face à face avec l'équipe gagnante (au moins un suivi en présentiel si l'équipe gagnante et le (la) consultant(e)/bureau d'étude ne sont pas dans le même pays) et les acteurs des trois pays où le projet INNO-REBAB est mis en œuvre (Burkina Faso, Mali et Niger).

Lot 2 : Les acteurs concernés

- Les pasteurs transhumants, qui doivent réserver et accéder à l'aliment bétail dans les BAB.
- Les BAB, qui gèrent les stocks d'aliment bétail et doivent informer les pasteurs de la disponibilité et des réservations.
- Les OP, qui assurent la coordination entre les BAB et les fabricants de l'aliment bétail.
- Les usines de fabrication d'aliment bétail.
- Les acteurs nationaux (Ministères de l'élevage et l'agriculture) et régionaux (ARAA CEDEAO)

Dans tous les cas, le consultant doit garder à l'esprit que la méthodologie à proposer doit inclure des visites et des réunions en ligne et en face à face avec les différents acteurs dans les trois pays où le projet INNO-REBAB est mis en œuvre (Burkina Faso, Mali et Niger).

Par ailleurs la première rencontre d'identifications des besoins des acteurs au niveau de chaque pays sera facilitée par le partenaire RBM qui organisera un atelier à cet effet. Le rôle de RBM est de mobiliser les acteurs et préparer l'atelier.

L'atelier sera facilité par le consultant qui prendra en charge ses frais de voyage et de séjour.

5. DUREE DE LA MISSION

La consultation s'étale sur une durée maximale de **06 (six) mois entre novembre 2024 et avril 2025** pour les deux lots, à partir de la date de signature du contrat.

Le (la) consultant(e)/bureau d'étude choisi(e) fournira ses propres matériels de travail (ordinateur, imprimante, téléphone...). Pour les déplacements, dans les 03 pays du projet, le consultant prendra en charge les frais y afférents.

6. COMPOSITION DU DOSSIER DE CANDIDATURE

Les dossiers de candidature devront être composé de :

- Une lettre de soumission de l'offre dûment signée ;
- Une offre technique comprenant :
- Un CV à jour qui devra indiquer clairement les expériences similaires, dans le cas d'un bureau d'étude, les CV des personnes associées à la consultation ;
- La méthodologie pour réaliser les travaux de consultance ;
- Une copie de(s) certificat(s) ou attestation(s) de travail ou une attestation de bonne fin dans une prestation similaire ;

- Une note de compréhension du domaine d'étude.
- Une offre financière bien détaillée (déplacement au niveau national en sus), libellée en MGA.

7. FORMATION ACADEMIQUES/EXPERIENCES/ COMPETENCES

La mission sera conduite par un (une) consultant(e)/bureau d'étude issus des trois pays d'exécution du projet (Burkina Faso, Niger et Mali) qui devra avoir le profil et les compétences suivants :

LOT 1 :

- Un diplôme en gestion de projet avec une spécialisation en gestion de l'innovation ou en développement technologique, en entrepreneuriat et gestion de la chaîne d'approvisionnement ou tout autre domaine connexe, aux moins BAC+4
- Avoir formation, certifications supplémentaires ou expertise avec références en gestion de l'innovation, développement de startups, ou gestion de la chaîne d'approvisionnement seront un atout.
- Avoir une expérience significative dans le mentorat de jeunes entreprises ou de startups, en particulier dans le secteur des technologies et de l'agriculture.
- Avoir une expertise dans l'application des principes « Agile » de la stratégie « Lean Start Up », y compris la validation des hypothèses, le développement de MVP (produit minimum viable), et l'itération basée sur les retours des utilisateurs.
- Avoir une compétence dans la création et l'évaluation de modèles d'affaires viables, avec une capacité à proposer des ajustements et des optimisations en fonction des besoins du marché et des retours clients.
- Être capable de superviser le développement de solutions technologiques, gérer des équipes et coordonner les efforts pour atteindre les objectifs fixés.
- Avoir une expérience dans la participation à des jurys de sélection ou comités d'évaluation, avec la capacité d'évaluer les projets de manière objective et constructive.
- Posséder des compétences en communication pour transmettre efficacement des conseils, des recommandations et des formations aux jeunes équipes ou entreprises.
- Avoir un esprit créatif pour proposer des solutions innovantes et des approches nouvelles adaptées aux défis spécifiques rencontrés par les startups.
- Faire preuve de flexibilité et d'adaptabilité afin de s'adapter aux évolutions du projet et aux besoins changeants de l'équipe ou de l'entreprise.
- Aptitude à inspirer et motiver les jeunes équipes, en favorisant un environnement collaboratif et dynamique.

LOT 2 :

- Un Diplôme en droit, gestion, ou administration des affaires ou tout autre diplôme universitaire en lien avec la thématique, au moins BAC+4 en droit commercial, gestion des contrats, ou administration des affaires.
- Avoir une expérience antérieure dans l'analyse et le développement de modèles de contrats dans l'examen, la révision, et l'amélioration des contrats est cruciale. Avoir réalisé au moins deux études similaires au niveau national ou régional ;
- Maîtriser de la gestion des achats et en logistique, des procédures d'achat et des mécanismes de contrôle interne et externe, de réactualisation des manuels d'achat ;
- Avoir une expertise dans la mise en place de mécanismes de contrôle pour surveiller le respect des contrats et détecter les non-conformités.
- Avoir la capacité à élaborer et à renforcer les outils de gestion et les dispositifs de contrôle interne et externe.
- Être familiarisé avec les normes contractuelles et les meilleures pratiques en matière de gestion des contrats pour garantir la conformité aux nouvelles exigences.

- Être spécialiste en analyse des acteurs et du secteur agrosylvopastoral dans les pays du Sahel, notamment dans le domaine des achats d'aliment du bétail.
- Avoir une grande expérience dans le développement de modèles d'affaires entre les institutions financières, les entreprises nationales et leurs fournisseurs de matières premières ;
- Excellentes compétences en communication pour interagir avec différentes parties prenantes, mener des tables rondes, et présenter des recommandations.
- Aptitude à négocier des termes contractuels et à faciliter des discussions entre fournisseurs, acheteurs, et autres parties prenantes.

8. SOUMISSION DES OFFRES TECHNIQUES ET FINANCIERES

Les candidats sont invités à soumettre leurs offres financières détaillé par livrable et par résultat

Les critères de sélection des candidats seront basés sur les qualifications, les compétences, l'expertise et l'expérience dans le domaine requis, et la qualité de l'offre technique et financière.

Les offres sont recevables à l'adresse suivante : Procurement.Burkina@Oxfam.org

Remarque : Les candidats ont la possibilité de postuler pour un ou pour les deux lots et les candidatures peuvent être soumises de manière individuelle ou en consortium.

Les consultants/bureau d'étude/consortium adjudicataires de lots différents seront amenés à collaborer à un certain moment de la consultation.