

TERMES DE REFERENCE pour la formation de 25 participants pour le programme d'incubation « BuildUp-Mali » du Technopole by MFC

1. INFORMATION SUR LE POSTE	
Titre du poste :	Recrutement de formateurs/consultants
Lieu d'intervention :	Le Technopole du Mali-Folkecenter Nyetaa
Type de contrat :	Prestation de service
Nature de la prestation :	Formation de 25 participants pour le programme d'incubation « BuildUp-Mali »
Durée de formation :	3 mois
Participants :	25
Date de démarrage :	Janvier 2024

2. CONTEXTE :

L'ONG Mali-Folkecenter Nyetaa (MFC Nyetaa) est une Organisation Non Gouvernementale (ONG) malienne avec plus de 20 ans d'expériences et soucieuse de la protection de l'environnement incluant l'économie verte, l'agriculture durable et la création des emplois verts.

Dans le cadre de son projet d'innovation par la digitalisation, pour la création des emplois verts, la résilience climatique des populations et la paix et la cohésion sociale (Innov-Rec), l'ONG Mali-Folkecenter Nyetaa a mis en place le Technopole By MFC, un espace de promotion des innovations technologiques et vertes, un centre de R&D, un ThinkTank et une structure d'accompagnement ayant parmi ses objectifs principaux la création, la structuration et la croissance d'un écosystème pour les startups évoluant dans la technologie et l'industrie verte au Mali.

Dans le cadre de ces activités de construction, de structuration et de croissance d'un écosystème pour les startups évoluant dans la technologie et l'industrie verte au Mali, le Technopole by MFC met en place une série de programmes d'accompagnement et de formations ouverts aux jeunes femmes et hommes et composé de :

- Un programme de préincubation servant de cadre d'introduction des jeunes à l'entrepreneuriat en général et l'entrepreneuriat dans la technologie et l'industrie verte en particulier ;
- Un programme d'incubation des startups évoluant dans la technologie et le vert au Mali ;
- Un programme d'accélération des startups évoluant également dans la technologie et le vert au Mali.

Pour l'opérationnalisation du programme d'incubation « BuildUp-Mali » et le lancement de la 1^{ère} cohorte en Janvier 2024, l'ONG Mali-Folkecenter Nyetaa à travers son Technopole by MFC initie un appel à manifestation d'intérêt pour le recrutement d'un formateur/consultant pour la réalisation de la formation de 25 participants selon le curriculum développé par Mali-Folkecenter Nyetaa pour son programme d'incubation. Les présents termes de référence explicitent les objectifs du programme, les résultats et livrables attendus, le profil du formateur idéal ainsi que le processus de candidature pour les formateurs/consultants.

3. OBJECTIF GENERAL DE LA PRESTATION :

Cette formation vise à équiper les entrepreneurs et startups du Mali avec les compétences avancées et les connaissances pratiques nécessaires pour transformer leurs idées et projets initiaux en entreprises viables et compétitives. Le programme se concentre sur une combinaison équilibrée de théorie et de pratique, permettant aux participants de développer non seulement une compréhension théorique solide des différents aspects de l'entrepreneuriat, mais aussi de mettre en application ces concepts à travers des exercices pratiques et des projets réels.

L'objectif global du programme est de renforcer les capacités des entrepreneurs maliens en les dotant d'outils et de stratégies nécessaires pour développer un business plan robuste, adapter leurs modèles d'affaires au contexte local et africain, et naviguer avec succès dans l'environnement légal et réglementaire du Mali. De plus, une attention particulière est accordée au marketing digital et au branding adaptés aux spécificités du marché africain, à

l'intégration des Objectifs de Développement Durable dans les stratégies d'entreprise, et à la création de pitch decks convaincants afin de conférer aux startups du Mali la structuration, le dynamisme et les outils nécessaires pour devenir plus compétitif sur le marché continental.

En mettant l'accent sur l'application pratique des connaissances, le programme cherche à inspirer les entrepreneurs à innover et à développer des startups qui non seulement réussissent commercialement, mais qui contribuent également de manière significative à l'écosystème entrepreneurial du Mali et de l'Afrique en général. À travers cette formation, les participants seront préparés à relever les défis du monde des affaires et à saisir les opportunités uniques offertes par le marché dynamique de l'Afrique, en poursuivant des objectifs de croissance durable et d'impact positif.

4. OBJECTIFS SPECIFIQUES DE LA PRESTATION :

De manière spécifique, cette formation devrait englober les aspects clés suivants :

- Développement de Compétences en Élaboration de Business Plans : Instruire les participants sur la manière de développer des business plans complets et réalistes, en mettant l'accent sur l'analyse de marché, les stratégies de vente, de marketing, de gestion opérationnelle et financière, ainsi que sur l'analyse et la mitigation des risques.
- Adaptation des Modèles d'Affaires au Contexte Local et Africain : Guider les participants dans la conception de modèles d'affaires innovants, viables et adaptés aux particularités des marchés maliens et africains, en tenant compte des habitudes de consommation locales, des chaînes de valeur et des spécificités logistiques.
- Formation sur les Aspects Légaux et Réglementaires au Mali : Fournir une compréhension approfondie de l'environnement d'affaires malien, y compris les structures légales des startups, les réglementations, la protection légale, la gestion des risques, et la navigation dans la bureaucratie malienne.
- Expertise en Marketing Digital et Branding Adaptés au Marché Africain : Enseigner des stratégies de marketing digital, de branding, de vente en ligne, et d'utilisation des médias sociaux, en les adaptant aux spécificités du marché africain pour maximiser l'impact et la portée des startups.
- Intégration des Objectifs de Développement Durable dans les Stratégies d'Entreprise : Sensibiliser les participants à l'importance des ODD et les aider à aligner les missions de leurs startups avec ces objectifs, en mettant en lumière les opportunités de financement et de partenariat dans ce domaine.
- Élaboration de Pitch Decks Efficaces et Techniques de Présentation : Instruire les participants sur la création de pitch decks convaincants, incluant le storytelling, l'identification claire du problème et de la solution, le modèle d'affaires, et les stratégies de marketing et de vente.
- Utilisation Efficace des Outils de Productivité et des Technologies Émergentes : Former les participants à l'utilisation optimale d'outils de productivité modernes et de technologies émergentes pour améliorer l'efficacité opérationnelle de leur startup.
- Développement de Compétences en Réseautage et Établissement de Partenariats : Encourager et faciliter la création de réseaux professionnels et de partenariats stratégiques pour soutenir la croissance et le développement des startups.
- Préparation à la Croissance et à l'Échelle : Préparer les entrepreneurs à l'expansion de leur entreprise, avec des stratégies claires pour les levées de fonds, l'expansion du marché, et la gestion de la croissance.

5. RESULTATS ATTENDU :

Les résultats attendus pour cette formation sont les suivants :

- Développement de Business Plans Solides : Les participants devraient être capables de développer des business plans complets et bien structurés, qui incluent une analyse de marché détaillée, des stratégies de vente et de marketing, des plans d'opération, de gestion financière, et d'analyse de risques ;
- Adaptation des Modèles d'Affaires au Contexte Local et Africain : Les entrepreneurs doivent être en mesure de concevoir des modèles d'affaires qui sont non seulement innovants, mais aussi adaptés aux réalités et dynamiques des marchés malien et africains ;

- **Connaissance et Application des Structures Légales et Règlementaires :** Les participants devraient comprendre et savoir naviguer dans l'environnement légal et réglementaire au Mali, en particulier pour les startups technologiques et vertes, y compris la gestion des contrats et la navigation dans la bureaucratie locale ;
- **Compétences Avancées en Marketing Digital et Branding :** Les participants devraient acquérir des compétences en marketing digital, en e-commerce, et en branding, spécialement adaptées au contexte africain, pour augmenter la visibilité et la portée de leurs startups ;
- **Intégration des Objectifs de Développement Durable :** Les participants doivent être capables d'aligner les missions de leurs startups avec les Objectifs de Développement Durable (ODD), identifiant les opportunités d'impact et de financement dans ce domaine ;
- **Élaboration d'un Pitch Deck Efficace :** Les entrepreneurs doivent apprendre à créer des pitch decks convaincants, en incorporant des éléments clés tels que le storytelling, l'analyse de marché, et les projections financières, pour attirer efficacement les investisseurs et les partenaires ;
- **Maîtrise des Outils de Productivité et Technologies Émergentes :** Les participants devraient être compétents dans l'utilisation d'outils de productivité modernes et de technologies émergentes pour améliorer l'efficacité opérationnelle de leurs startups ;
- **Création de Réseaux et de Partenariats :** Les entrepreneurs devraient savoir comment établir des réseaux solides et développer des partenariats stratégiques, tant au niveau local qu'international, pour soutenir et accélérer la croissance de leurs entreprises ;
- **Préparation à l'Échelle et à la Croissance :** Les participants devraient être prêts à échelonner et à développer leurs entreprises, avec une compréhension claire des étapes nécessaires pour y parvenir, notamment en ce qui concerne les levées de fonds et l'expansion du marché.

6. LIVRABLES ATTENDUS :

À la fin de la formation, le(s) formateur(s) fournira(ont) à Mali-Folkecenter Nyetaa et à son Technopole :

- 1) Le cahier du participant ;
- 2) Les présentations PPT ;
- 3) Le rapport de formation

7. PROFIL & EXPERIENCES DU FORMATEUR/CONSULTANT :

Les prestataires formateurs/consultants devraient avoir le profil suivant :

- **Expertise en Développement de Business Plan et Stratégie de Marché :** Les formateurs/consultants doivent avoir une expérience concrète dans la création de business plans et la compréhension des marchés, avec une capacité à guider les participants dans l'analyse de marché, le développement de produits et services, et la planification stratégique ;
- **Connaissance des Modèles d'Affaires Locaux et Africains :** Une connaissance approfondie des dynamiques de marché spécifiques à l'Afrique et au Mali est essentielle, y compris une compréhension des habitudes de consommation et des chaînes de valeur locales ;
- **Compétences en Structuration Légale et Règlementaire :** Les formateurs/consultants doivent être compétents en droit des affaires, particulièrement dans le contexte malien, avec une compréhension des aspects légaux et réglementaires affectant les startups, en particulier dans les domaines de la technologie et du développement durable ;
- **Expérience en Marketing Digital et Branding :** Une expertise en marketing digital et en branding est très importante, avec une capacité à enseigner comment développer des stratégies de marketing et de vente adaptées au contexte africain ;
- **Sensibilisation aux Objectifs de Développement Durable (ODD) :** Les formateurs/consultants doivent être informés sur les ODD et capables de guider les startups dans l'intégration de ces objectifs dans leurs missions et stratégies d'entreprise ;

- Compétences en Pitching et Storytelling : La capacité à enseigner comment construire un pitch deck convaincant est essentielle. Les formateurs/consultants doivent aider les participants à affiner leurs compétences en présentation et storytelling ;
- Connaissance des Outils de Productivité et Technologies Emergentes : Les formateurs/consultants doivent être familiers avec les outils modernes de productivité et les technologies émergentes, tels que Slack, ClickUp, Monday.com, et les outils AI comme ChatGPT, pour aider les startups à optimiser leurs opérations ;
- Approche Pratique et Expérience sur le Terrain : Compte tenu de l'aspect pratique du programme, les formateurs/consultants doivent être capables de fournir des exemples concrets, des études de cas, et des exercices pratiques pour compléter la théorie ;
- Aptitudes Pédagogiques et Mentorat : Une expérience solide en enseignement et en mentorat est nécessaire pour transmettre efficacement des connaissances complexes et pour accompagner les participants dans la mise en œuvre pratique de leurs apprentissages.

8. DOSSIER DE SOUMISSION :

Veillez soumettre les documents suivants :

☞ **Proposition technique comprenant les éléments suivants (maximum 10 pages) :**

- Compréhension de la mission ;
- Méthodologie soutenue par la liste des outils d'exécution de la mission (modules-en version électronique-, durées, phase pratiques ; etc. en tenant compte des livrables) ;
- Processus de fourniture des livrables et des délais ;
- Chronogramme d'exécution ;
- Qualifications ou description de l'expérience des/du formateur(s)/consultant(s) ;
- Exemples de travaux similaires antérieurs effectués par les formateurs/consultants
- CV du/des formateur(s)/consultant(s)

☞ **Proposition financière :** - Elle doit indiquer un prix total de la prestation fixe tout compris, étayé par une ventilation des coûts, conformément au modèle suivant :

1. Coût unitaire
2. Nombre
3. Total
 - a) Frais des/du formateur(s) ou honoraires
 - b) Frais de déplacement
 - c) Frais de communication

❖ **Évaluation des offres :**

Critères d'évaluation technique	Points
A. Qualifications et expériences du consultant et de son équipe	20
Expériences générales en mentoring d'entrepreneurs	20
B. Compréhension des termes de référence et méthodologies	40
Compréhension des termes de référence, revue critique et recommandations	20
Méthodologie proposée et Chronogramme d'exécution de la mission	20
C. Expérience spécifique dans le domaine :	40
Expérience spécifique dans le domaine (accompagnements réalisés, formations effectuées, mentoring réalisé)	30

Expérience de collaboration avec une ONG nationale et familiarité avec leurs procédures	10
TOTAL :	100

❖ **Critères éliminatoires - Offre technique :**

- ✓ Dossier incomplet ;
- ✓ Note technique inférieure à 70/100 ;
- ✓ Absence d'une note méthodologique d'exécution de la prestation.

Au cas où aucune des propositions techniques n'aura atteint le score minimum technique, le commanditaire se réserve le droit de négocier et signer un contrat avec le formateur/consultant ayant obtenu le score technique le plus élevé. Le dossier de candidature devra être transmis par mail avec pour objet : « **Consultant/ Formateur pour le programme d'incubation «BuildUp-Mali »** » à l'adresse suivante : mohamed.malet@malifolkecenter.org, fatoumata.niambele@malifolkecenter.org ou innovation@malifolkecenter.org ou déposé sous enveloppe fermée au Bureau de Mali-Folkecenter Nyetaa, à Faladié SEMA Rue 800, Porte 1293 Bamako ou encore à au siège du Technopole en face du bureau de l'ONG Mali-Folkecenter Nyetaa. **Les consultants peuvent obtenir auprès du Technopole une copie du curriculum de formation mis en place pour le programme d'incubation « BuildUp-Mali » par l'ONG Mali-Folkecenter Nyetaa.**

La date limite de dépôt des dossiers est fixée au plus tard **le 29 décembre 2023 à 16H 30 minutes**. Seules les candidatures sélectionnées seront contactées.

Nous vous remercions d'avance pour l'intérêt que vous nous portez.