



Termes de Référence

**2025/FPM/ Actions du FPM ASBL sur le mécanisme d'accès au
financement des entrepreneurs en RDC**

Appel à candidature d'un(e) consultant(e)/ firme spécialiste du
développement de produits aux MPME au sein des institutions
financières

10 mars 2025

FPM ASBL

Immeuble Ecobank

02, Avenue Kasa-Vubu /croisement Boulevard du 30juin

Gombe-Kinshasa, RDC

Tel. +243 (0) 992 006 139

www.fpm.cd

Table des matières

1.	2	
1.1.	Contexte général du projet	4
1.2.	Rationalité du projet global	4
1.3.	Objectif de la mission.....	4
2.	4	
2.1.	Activités spécifiques à mettre en œuvre	5
2.2.	Livrables	5
3.	75	
4.	8	
5.	8	
6.	Erreur ! Signet non défini.	
7.	96	
7.1.	Evaluation de l'offre technique	6
7.2.	Evaluation de l'offre financière	7
7.3.	Evaluation finale	8
8.	11	
9.	118	

Présentation du FPM ASBL

Le FPM ASBL, Fonds pour l'inclusion financière en RD Congo, a été créé en novembre 2010 à l'initiative du Programme des Nations Unies pour le Développement (PNUD), de l'United Nations Capital Development Fund (UNCDF), de la coopération financière allemande (KfW), et de la Banque Mondiale, en étroite collaboration avec le gouvernement de la RDC.

Le FPM a pour vision la réduction de la pauvreté et l'amélioration des conditions de vie de la population en RDC. Sa mission vise à soutenir la construction et le développement d'un secteur financier inclusif et responsable, en offrant des services d'assistance technique adaptés aux institutions financières qui servent les Micro, Petites et Moyennes Entreprises (MPME) et les populations actives à faibles revenus présentant un réel potentiel de développement.

Pour y arriver, le FPM s'appuie sur les Institutions Financières Partenaires (IFP) qui s'adressent aux MPME, en leur accordant des services d'assistance technique et financière. Le FPM vise la viabilité à long terme de ses institutions financières partenaires tout en sauvegardant sa propre pérennité financière et en maximisant l'impact social de ses actions. Le FPM reconnaît que l'accès permanent des MPME aux services financiers de qualité n'est réalisable que si les institutions financières qui les servent opèrent suivant des principes commerciaux qui assurent leur propre profitabilité.

- Les interventions du FPM ASBL en **assistance technique directe** portent sur les principaux domaines d'activités suivants :
 - ✓ **Renforcement institutionnel** : Il s'agit d'interventions qui visent le renforcement des capacités des IFP. Elles doivent permettre de réduire leurs risques institutionnels et opérationnels et ainsi, d'accroître leur capacité dans l'offre de services aux MPME :
 - Gouvernance/stratégie/organisation/transformation institutionnelle ;
 - Downscaling/upscaling ;
 - Contrôle, audit interne et gestion des risques ;
 - Ressources humaines ;
 - Gestion financière et comptabilité ;
 - Système d'information et de gestion (SIG).
 - ✓ **Développement de produits spécialisés** : Il s'agit de produits actuellement peu ou pas développés dans le secteur. Leur développement et leur commercialisation exigent des connaissances spécifiques, avec probablement une implication de plusieurs partenaires techniques. Ces produits ont pour finalité d'élargir la frontière de la croissance du secteur (offrir de nouvelles niches de marché). Il s'agit notamment du développement de produits spécialisés tel que : le financement agricole, le crédit habitat, le financement de l'éducation, le financement des énergies renouvelables, la finance rurale autre que le financement agricole, les assurances/la micro-assurance, le crédit-bail, etc.
 - ✓ **Accélération des innovations technologiques** : dont l'objectif est de mettre en place des solutions automatisées pour accompagner et faciliter la commercialisation de produits (sous forme de services bancaires), ou bien de solutions informatiques permettant d'améliorer l'efficacité de l'organisation, et par conséquent de réduire les coûts des produits et services financiers. Il s'agit notamment du développement d'innovations technologiques telles que : agents bancaires, mobile money, solution de paiement mobile, solution d'efficacité opérationnelle, paperless office, cardless solution, etc. Seules les institutions qui ont des bases suffisamment solides bénéficient d'appuis en matière de produits spécialisés et d'innovations technologiques.
- Les interventions du FPM en **assistance technique transversale (ATT)** portent sur des thématiques d'un intérêt particulier visant la progression du secteur. Elles comprennent :
 - ✓ Les études de marchés,
 - ✓ Les forums,
 - ✓ Les formations.

1. Contexte général et rationalité du projet

1.1. Contexte général du projet

En République Démocratique du Congo, l'accès au financement demeure un défi crucial pour les jeunes entrepreneur.e.s, les femmes, ainsi que pour les entreprises évoluant dans des secteurs tels que l'agriculture et l'économie sociale. Bien que des dispositifs d'accompagnement existent, l'absence de solutions financières appropriées freine la croissance des entreprises et limite leur capacité à générer des emplois. Cette proposition s'inscrit dans les objectifs des portefeuilles bilatéraux et thématiques de coopération entre la Belgique et la RDC, visant à garantir une insertion économique durable pour les jeunes et les femmes tout en leur offrant un accès à des financements adaptés à leurs besoins spécifiques.

Dans ce cadre, l'action proposée par le FPM ASBL s'inscrit dans les portefeuilles bilatéraux (2023-2027) et le portefeuille thématique « protection sociale » (2022-2026) de la coopération entre la Belgique, par l'intermédiaire d'Enabel, et la RDC, avec une attention particulière portée sur l'emploi, la formation et l'entrepreneuriat (EFE). Ces programmes ont pour objectif de favoriser l'insertion socioéconomique des jeunes et des femmes, ainsi que le développement des micros, petites et moyennes entreprises (MPME), par le biais de mécanismes de financement adaptés. Le projet vise à renforcer l'écosystème des acteurs financiers en RDC afin d'améliorer l'accès au financement pour les nouveaux entrepreneur.e.s et les MPME. Sa mise en oeuvre se déroulera dans les provinces de Kinshasa, Haut-Katanga, Lualaba, Tshopo, Sud-Ubangi et Kasai-Oriental, en collaboration étroite avec les institutions financières locales et les partenaires d'accompagnement d'Enabel. Bien que l'ensemble des provinces connaissent des défis importants en matière de financement des PME et des entrepreneur.e.s, en particulier pour les femmes et les jeunes, le choix des provinces ciblées vise à créer des synergies et de la complémentarité avec les activités déjà entamées par Enabel ou par l'Union Européenne dans ce domaine.

Dans le secteur financier de la République Démocratique du Congo, l'accès au financement représente un défi majeur pour les startups et les entrepreneur.e.s émergents, qui reçoivent rarement le soutien des institutions financières traditionnelles telles que les banques et les établissements de microfinance. Ces dernières considèrent souvent ces acteurs comme présentant un risque trop élevé, ce qui se traduit par une exclusion significative du marché du crédit. Selon une étude récente, moins de 5 % des petites entreprises en RDC parviennent à obtenir un financement adéquat, alors que 70 % d'entre elles déclarent avoir besoin de ressources financières pour leur développement.

Cette réticence à financer les startups et les entrepreneur.e.s débutants s'explique par plusieurs facteurs, notamment :

- **Risque élevé** : Les projets de startups sont souvent perçus comme risqués, car ils n'ont pas encore démontré leur rentabilité ni leur stabilité financière. L'analyse des demandes de prêt repose généralement sur des prévisions de flux d'activités, alors que de nombreux entrepreneur.e.s et entreprises sont encore à leurs débuts dans le secteur.
- **Manque de garanties** : Les jeunes entreprises éprouvent souvent des difficultés à fournir les garanties nécessaires, telles que des hypothèques, pour obtenir des prêts bancaires.
- **Absence de produits financiers adaptés** : Les banques ne proposent pas toujours des produits financiers spécifiquement conçus pour répondre aux besoins des startups, qui présentent des flux de trésorerie irréguliers et des besoins de financement distincts de ceux des entreprises établies.
- **Connaissance limitée du secteur** : Les banques peuvent manquer de compréhension des secteurs innovants dans lesquels évoluent certaines startups, ce qui les rend plus prudentes dans leurs décisions de financement.

Pour surmonter ces obstacles, il est souvent conseillé aux entrepreneur.e.s d'explorer des alternatives telles que les investisseurs privés, les fonds de capital-risque ou encore les plateformes de financement participatif. En effet, les contraintes liées aux garanties, aux risques d'impayés et à la capacité des entrepreneur.e.s à développer leur activité peuvent être atténuées grâce à des mécanismes spécifiques. Ces derniers pourraient inclure un accompagnement des entrepreneur.e.s bénéficiant de prêts, assuré par les structures partenaires d'Enabel, ainsi qu'une couverture des risques pour les institutions financières en cas de défaut de paiement. De plus, l'intégration des enjeux sociaux et environnementaux sera une thématique transversale dans le cadre des activités envisagées, afin d'offrir des solutions durables et responsables.

1.2. Rationalité du projet global

Le projet de FPM ASBL, en partenariat avec Enabel, vise à améliorer l'accès au financement des entrepreneurs et MPME en République Démocratique du Congo (RDC), en ciblant particulièrement les jeunes et les femmes. Il s'attaque aux défis d'exclusion financière en proposant des solutions adaptées aux besoins des bénéficiaires.

Le projet repose sur trois axes stratégiques :

1. **Renforcement des capacités des entrepreneurs grâce à l'éducation financière et à un accompagnement technique via les partenaires d'Enabel.**
2. **Amélioration de l'accès au financement grâce à des subventions et des produits financiers adaptés.**
3. **Appui aux institutions financières pour développer des offres de crédit inclusives et renforcer leur capacité à financer les startups et MPME.**

S'inscrivant dans les portefeuilles bilatéraux et thématiques Belgique-RDC (2023-2027 et 2022-2026), le projet est déployé dans six provinces : **Kinshasa, Haut-Katanga, Lualaba, Tshopo, Sud-Ubangi et Kasai-Oriental**, favorisant des synergies avec les initiatives d'Enabel et de l'Union Européenne.

Le projet adopte un mécanisme intégré combinant :

- Subventions directes pour les entrepreneurs en phase de démarrage et d'accélération.
- Fonds de garantie et cash collatéral pour réduire les risques financiers des startups.
- Accompagnement post-financement pour assurer la viabilité des entreprises et optimiser l'impact des investissements.

Avec un accent sur l'impact social et environnemental, le projet encourage des pratiques financières responsables et l'intégration des enjeux sociaux et climatiques. Il vise à renforcer la résilience économique des entrepreneurs congolais, faciliter leur accès au financement et stimuler la croissance et l'innovation des MPME en RDC.

1.3. Objectif de la mission

L'éducation des finances personnelles et professionnelles est **un levier essentiel pour l'inclusion économique et l'accès aux opportunités de financement des entrepreneurs et des MPME** en République Démocratique du Congo (RDC). Dans cette optique, ce programme vise à *renforcer les capacités et à accompagner les structures d'appui aux MPME par des formations et coachings* et à

faciliter l'adaptation des offres financières des institutions partenaires afin d'améliorer l'accès aux financements pour les entrepreneurs, en particulier les jeunes et les femmes.

Le consultant/firme interviendra sur l'appui aux Institutions Financières Partenaires (IFP) pour l'adaptation des produits financiers et le suivi post-financement. Ceci consistera entre autres à :

1. Sensibiliser et accompagner les *institutions financières partenaires* dans le développement de *produits adaptés aux besoins des entrepreneurs et MPME*.
2. Mettre en place des *mécanismes de garantie et d'atténuation des risques*, afin d'encourager les IFP à financer davantage de petites entreprises.
3. Assurer un *suivi post-financement structuré*, en intégrant des *services d'accompagnement et de coaching* pour maximiser l'impact des financements octroyés.
4. Instaurer un *système de suivi et d'évaluation de l'impact des financements*, pour mesurer l'amélioration des performances des MPME et ajuster les stratégies de financement en conséquence.

2. Termes de références

2.1. Activités spécifiques à mettre en œuvre

Le consultant/firme, aura pour responsabilité, la mise en place d'un projet d'accompagnement des entrepreneurs et de renforcement des structures de financement. Il mènera dans ce cadre, les activités qui incluent :

A. Structuration et Gouvernance du Projet (avec l'appui à l'expert en charge de l'accompagnement des entrepreneurs)

1. Coordonner les activités du projet et en assurer le reporting
2. Elaborer les manuels des opérations du projet prenant en compte les différents processus décisionnels et les éléments à prendre en compte.
3. Réaliser une étude préalable pour :
 - Identifier les parties prenantes clés à prendre en compte (ainsi que leurs attentes)
 - Mettre en évidence les caractéristiques de la cible (entrepreneurs) et de l'offre potentielle (IFP), analyser le gap et les contraintes inhérentes et proposer des solutions.
 - Mettre en évidence les écarts et contraintes et proposer des solutions.
4. Élaborer le document de cadrage du projet qui définit clairement le périmètre, les objectifs spécifiques, les résultats attendus, et les critères de succès du projet.
5. Sélectionner les partenaires et négocier les termes de partenariat (IFP, structures d'accompagnement, et autres).
6. Organiser les différents ateliers du projet avec les acteurs clés.
7. Mettre en place et animer le cadre de suivi et d'échange trimestriel entre les parties prenantes.
8. Évaluer l'approche d'accompagnement des entrepreneurs mise en place par les structures d'accompagnement partenaires d'Enabel et proposer les compléments pour l'amélioration du profil des entrepreneurs vis-à-vis des IFP.
9. Concevoir une stratégie d'accompagnement et de suivi des entrepreneurs pour l'accès au financement.
10. Assurer la mise en œuvre du mécanisme de crédit et du subventionnement des entrepreneur.e.s (Analyse des dossiers et décaissements, Suivi avec les institutions financières, Suivi des entrepreneur.e.s via les structures d'accompagnement à travers un dispositif de suivi-évaluation post-financement).

11. Suivre les résultats du projet et en assurer le reporting jusqu'à la clôture du projet.
12. Appuyer le mécanisme de suivi-évaluation et le reporting pour mesurer l'impact du projet.

B. Appui aux Institutions Financières Partenaires (IFP) pour l'Adaptation des Produits Financiers

1. Diagnostiquer les produits financiers existants et identifier leurs limites.
2. Analyser les critères d'octroi de financement pour repérer les contraintes rencontrées par les entrepreneurs.
3. Collaborer avec les IFP pour développer des solutions de financement adaptées :
4. Microcrédits, garanties partielles, crédits à taux réduit, financement mixte (subventions + crédits).
5. Modalités de remboursement flexibles selon les cycles d'exploitation des MPME.
6. Former les équipes des IFP à l'évaluation des risques et à l'amélioration de la relation client avec les entrepreneurs.
7. Mettre en place des mécanismes de garantie et de partage des risques (fonds de garantie, cofinancement avec investisseurs privés).
8. Suivre les performances des nouveaux produits et ajuster les stratégies de financement.
9. Déployer un cadre de suivi et de reporting sur les financements accordés aux MPME afin d'assurer un impact durable.
10. Favoriser les synergies entre les structures d'accompagnement et les IFP pour faciliter l'accès au financement.

2.2. Livrables

Il sera attendu du consultant/firme, les livrables suivants par rapport à ses prestations :

1. **Document de cadrage du projet** (périmètre, objectifs spécifiques, résultats attendus, critères de succès).
2. **Manuel des opérations du projet**, intégrant les processus décisionnels et de mise en œuvre.
3. **Rapport d'étude préalable** (analyse des parties prenantes, identification des contraintes et solutions proposées).
4. **Sélection des partenaires et accords de partenariat signés** (IFP, structures d'accompagnement, autres parties prenantes).
5. **Plan de suivi et d'échange trimestriel** entre les parties prenantes.
6. **Rapport de diagnostic des produits financiers existants** et identification des contraintes d'accès pour les entrepreneurs.
7. **Analyse des critères d'octroi de financement** et recommandations d'amélioration.
8. **Rapport d'évaluation des structures d'accompagnement** et recommandations d'amélioration.
9. **Stratégie d'accompagnement et de suivi des entrepreneurs** pour l'accès au financement.
10. **Modules de formation pour les structures d'accompagnement**, couvrant les thématiques clés de l'éducation financière.
11. **Rapports de formation et d'accompagnement** des structures d'appui aux MPME.
12. **Programme de formation des équipes des IFP** sur l'évaluation des risques et l'amélioration de la relation client.
13. **Compte rendu des ateliers organisés** avec les parties prenantes clés.

14. **Mécanisme de crédit et de subvention mis en place**, incluant les processus d'analyse, de décaissement et de suivi post-financement.
15. **Proposition de solutions de financement adaptées**, incluant des microcrédits, garanties partielles, crédits à taux réduit et financements mixtes.
16. **Plan d'adaptation des modalités de remboursement** en fonction des cycles d'exploitation des MPME.
17. **Mécanismes de garantie et de partage des risques** mis en place, incluant fonds de garantie et cofinancement.
18. **Outils pédagogiques interactifs développés**, tels que guides, manuels, supports numériques et études de cas.
19. **Dispositif d'accompagnement post-financement** incluant :
 - Outils de suivi de la gestion des fonds alloués.
 - Programme de renforcement des compétences post-financement.
 - Mécanisme de coaching et de mentorat pour les entrepreneurs.
20. **Suivi des performances des nouveaux produits financiers** et ajustement des stratégies de financement.
21. **Rapport de mise en œuvre des synergies entre structures d'accompagnement et institutions financières partenaires (IFP)**.
22. **Évaluation continue et adaptation des supports pédagogiques** en fonction des besoins identifiés.
23. **Rapports de suivi et reporting périodiques** sur l'évolution du projet et son impact.
24. **Cadre de suivi et de reporting** sur les financements accordés aux MPME.
25. **Rapport d'évaluation des nouveaux produits financiers**, avec recommandations d'ajustement.
26. **Rapport final du projet**, incluant une évaluation des résultats et recommandations pour la pérennisation.

3. Profil du (de la) consultant(e)/ firme

1. Compétences Techniques

Le candidat devra démontrer une expertise avérée dans les domaines suivants :

- **Gestion de projet et gouvernance** : Planification, mise en œuvre et suivi-évaluation de projets en lien avec l'inclusion financière et l'accompagnement des MPME.
- **Ingénierie financière et accès au financement** : Développement de mécanismes de financement adaptés, structuration de solutions de garantie et renforcement des capacités des institutions financières partenaires.
- **Accompagnement post-financement** : Développement de dispositifs de suivi des bénéficiaires, mise en place d'outils de gestion des risques et accompagnement technique post-financement.
- **Suivi-évaluation et reporting** : Élaboration de cadres de suivi-évaluation, définition d'indicateurs de performance et production de rapports à destination des partenaires et bailleurs de fonds.

2. Compétences Transversales

Le candidat devra également posséder des aptitudes interpersonnelles et organisationnelles solides, notamment :

- **Excellentes capacités de communication et de pédagogie** : Aptitude à vulgariser les concepts financiers et à concevoir des supports de formation accessibles aux entrepreneurs et institutions partenaires.
- **Leadership et gestion de partenariats** : Capacité à travailler en réseau avec divers acteurs (structures d'accompagnement, institutions financières, bailleurs de fonds) et à coordonner des initiatives multisectorielles.
- **Esprit analytique et innovation** : Capacité à identifier les contraintes structurelles limitant l'accès au financement et à proposer des solutions adaptées aux réalités du marché financier congolais.
- **Adaptabilité et autonomie** : Capacité à évoluer dans un environnement multiculturel, à gérer simultanément plusieurs projets et à proposer des approches innovantes en matière d'accompagnement entrepreneurial.

3. Formation et Expérience

- **Formation académique** : Diplôme universitaire (Bac+5 minimum) en **finance, gestion, économie, entrepreneuriat, banque/microfinance ou administration des affaires.**
- **Expérience professionnelle** :
 - Minimum **15 ans d'expérience** dans la gestion de projets d'inclusion financière, l'accompagnement des MPME ou le développement d'outils de financement adaptés.
 - Expérience confirmée en **élaboration et mise en œuvre de stratégies d'éducation financière** et en **renforcement des capacités institutionnelles.**
 - Expérience avérée dans la **collaboration avec des institutions financières, des structures d'accompagnement et des bailleurs de fonds.**

4. Atouts recherchés

- Expérience en **conception et animation de formations** destinées aux entrepreneurs et aux structures d'accompagnement.
- Maîtrise des **outils numériques et digitaux** pour l'accompagnement des MPME et la gestion de projet.
- Connaissance approfondie du **secteur financier congolais** et des mécanismes de financement inclusif.
- Connaissance approfondie du français (écrit et parlé)
- **La connaissance de l'anglais et d'une des langues nationales est vivement** pour faciliter la communication avec les bénéficiaires et les partenaires internationaux.

4. Organisation et mise en œuvre

L'ensemble des tâches sera confié à un(e) seul(e) consultant(e) ; personne physique (indépendant(e) ou détaché(e) par un cabinet. Le (la) consultant(e)/firme sera le seul responsable pour l'ensemble des travaux demandés et le seul point de contact vis-à-vis du FPM ASBL.

5. Calendrier prévisionnel des activités

- Date prévisionnelle du début des activités : **24 mars 2025**
- Période estimative pour la mise en œuvre des tâches : **12 mois renouvelables**.

6. Présentation du plan de travail

Dans sa proposition, le (la) consultant(e)/firme devra montrer dans un plan de travail détaillé :

- Les activités à effectuer, avec le nombre de jours y afférant et la période de temps,
- Comment sera assurée l'articulation des différentes composantes des activités sur les tâches et les sous-tâches prioritaires via une colonne « commentaires »,
- Le détail des livrables qui seront élaborés,
- Les résultats attendus à la fin de chaque activité/sous-tâches en précisant les sous-objectifs et comment sera mesuré l'atteinte de ces objectifs,
- Et enfin les ressources humaines impliquées à chaque étape ainsi que la nature de leur collaboration/responsabilité.

Toutes les données et informations auxquelles le (la) consultant(e)/firme aura accès dans la réalisation de cette mission seront traitées confidentiellement et ne devront en aucun cas être utilisées pour autre chose.

Tous droits de propriété intellectuelle découlant de l'exécution de ces termes de référence seront affectés au FPM ASBL. Le contenu de documents écrits obtenus et utilisés au cours de cette mission ne peut être communiqué aux tiers sans l'autorisation préalable et écrite du FPM ASBL.

Le (la) consultant(e)/firme devra respecter la charte graphique pour tout document et utilisera le modèle de présentation (lay-out) du FPM ASBL pour les présentations.

Le (la) consultant(e)/firme ne communiquera avec le partenaire qu'à travers le FPM ASBL pour toutes décisions pertinentes à prendre dans le cadre du projet ou pour la validation des outils et livrables. Toute communication en dehors de ce schéma n'engagera pas le FPM ASBL.

7. Critères d'évaluation

L'évaluation des offres techniques et financières est effectuée sur une base comparative des candidats invités à participer au processus d'appel d'offre tandis que les critères d'attribution sont déterminés par le meilleur rapport qualité et prix.

7.1. Evaluation de l'offre technique

L'offre technique doit répondre aux exigences des termes de référence. Le fait de ne pas soumettre l'offre selon la démarche susmentionnée et le modèle fourni, ou le fait d'omettre certaines réponses aux points listés ci-dessus, conduira au rejet de l'offre.

1) Critères éliminatoires		
1	Respect du processus et du deadline	
2	Conformité de la soumission à l'appel d'offre	
3	Vérification d'intégrité	
2) Critères techniques		
1.	COMPREHENSION DES TDR, DU CONTEXTE DE LA MISSION ET PERTINENCE DES CRITIQUES AUX TDR	
1.1.	Analyse Critiques des TDR et des objectifs de la mission	7,5%
1.2.	Pertinence de la prestation de services	2,5%
	Sous-Total (1)	10%
2.	CONCEPT ET METHODOLOGIE PROPOSEE	
2.1.	Pertinence de la méthode proposée (investigation, analyse, évaluation, etc.)	12,5%

2.2.	Efficacité et cohérence de l'organisation proposée (Exhaustivité des activités et livrables, y compris le plan de travail).	17,5%
	Sous-Total (2)	30%
3.	PROFIL, QUALIFICATIONS, EXPERIENCES ET COHERENCE DE L'EQUIPE PROPOSEE PAR RAPPORT AUX TDR	
	<i>Les qualifications requises dans les domaines indiqués et à la lumière des Termes de Référence : Expérience en gestion de projets, dans le domaine d'intervention, expérience dans des contextes similaires régionaux ou locaux, etc.</i>	
3.1.	Compétences de l'équipe en matière d'évaluation de projets	15%
3.2.	Compétences de l'équipe dans le domaine de la mission et Projets similaires	30%
3.3.	Connaissances du contexte local et Contexte Similaires	15%
	Sous-Total (3)	60%
TOTAL notation technique		100%

7.2. Evaluation de l'offre financière

- Les offres techniques des candidats ayant dépassés le seuil des 75% sont comparées en fonction de l'OF la plus basse et selon la formule suivante :

$$N_c = 20 * OF_o / OF_p \text{ et où}$$

- 1) N_c représentant le nombre de points obtenu par le candidat ;
 - 2) OF_o représentant l'offre financière la moins signifiante des candidats retenus dans la seconde étape ;
 - 3) OF_p représentant l'offre financière proposée par un des candidats.
- L'offre financière doit être établie en USD – le dollar américain étant la devise dans laquelle seront effectués tous les paiements.
 - L'offre financière **doit inclure l'intégralité des coûts estimatifs** à savoir : transport international, visa et taxes aéroportuaires si applicables, per diem et frais d'hébergement.

Le FPM ASBL applique une grille standard pour les coûts d'hébergement et per diem et selon la convenance telle que reprise ci-dessous :

- Kinshasa et Lubumbashi : 75 USD/ jour pour les per diem et maximum 200 USD/ nuitée sur base de factures et reçus en bonne et due forme pour les non-résidents.
- Dans les autres provinces : 60 USD/ par jour et maximum 120 USD / nuitée sur base de factures et reçus en bonne et due forme pour les non-résidents.
- Le FPM ASBL étant basé à Kinshasa, la mission démarre automatiquement par un briefing dans ses locaux avant le déplacement sur le site de la mission.
- Le FPM fait appel au service d'une navette aéroportuaire pour le trajet aéroport/hôtel-domicile à Kinshasa (80 USD/aller).
- Les transports et autres frais relatifs au déplacement nationaux/sur site seront soit pris en charge par le FPM ASBL soit par l'institution partenaire et ne sont donc pas à inclure dans l'offre financière. Cependant, le Consultant devra déterminer la nécessité de se rendre sur place (à inclure dans la colonne « Commentaires » de l'offre financière) en le reflétant dans son offre financière : au moins deux visites, au début du projet et à la présentation des résultats seront nécessaires.
- Aucun coût supporté par le soumissionnaire pour la préparation et la soumission de l'offre ne sera remboursé. L'ensemble de ces coûts sont à charge du soumissionnaire (Par exemple, en cas d'audition des experts proposés, les coûts sont supportés par le soumissionnaire).

Ne sont requises ni de garantie de soumission, ni de garantie de bonne exécution.

7.3. Evaluation finale

Les scores techniques et financiers seront combinés selon la pondération suivante : 80% pour l'offre technique, et 20% pour l'offre financière.

Un entretien oral sera réalisé avec le(s) soumissionnaire(s) retenu(es) après évaluation de l'offre technique : une renégociation de l'offre financière pourra être débattue à cette occasion.

8. Composition du dossier de candidature

Le dossier de candidature devra inclure les **pièces listées ci-dessous, et dans le format fournis dans la lettre d'invitation, (cfr. Email) :**

- Une offre technique et une offre financière, en format PDF, datée et signée ;
- Un plan de travail, en format Excel + une version PDF, daté et signé ;
- Les CV détaillés des experts impliqués dans l'offre de prestation, en spécifiant, leurs rôles et position respectives ;
- Une lettre d'engagement de disponibilité reprenant l'objet des Termes de Référence et précisant les dates de disponibilité et l'exclusivité de sa prestation sur terrain pour sur les périodes incluses du plan de travail en vue de la réalisation de la mission, en format PDF, datée et signée ;
- Un engagement de confidentialité signé par les experts impliqués, en format PDF, datée et signée.

PS : Le format standard de tous ces documents sont disponibles dans la lettre d'invitation (voir email).

9. Délais de soumission et autres

- Le **dossier d'offre est à soumettre en français, par voie électronique à offres@fpm.cd au plus tard le 20/03/2025 à 23H59' (heure de Kinshasa)**. L'objet du mail devra inclure les références de l'appel d'offre comme suit : **FPM/ Actions du FPM ASBL sur le mécanisme d'accès au financement des entrepreneurs en RDC**
- Toute offre reçue après la date limite sera automatiquement rejetée sans être évaluée.
- La période de validité pour les offres est de 90 jours à partir de la date limite de remise des offres.
- Le soumissionnaire est tenu au secret professionnel pendant toute la procédure d'appel d'offre et après son achèvement. Toutes les informations reçues par le soumissionnaire dans le cadre du présent appel d'offre sont confidentielles.