



APPEL D'OFFRES OUVERT POUR LE SYSTEME DE CAPITALISATION EXTERNE DU PROGRAMME DE TRANSITION AGRICOLE ET ALIMENTAIRE SUR LES TERRITOIRES (TERSAA)

PROJET FINANCE PAR :

- **AGENCE FRANÇAISE DE DEVELOPPEMENT**
- **ACTING FOR LIFE**
- **COMMUNAUTE D'AGGLOMERATION ROISSY PAYS DE FRANCE**
- **AIR FRANCE**
- **SERVAIR**

TERMES DE REFERENCE

Décembre 2021

Termes de référence pour l'appui à la capitalisation du programme TERSAA

1. INFORMATIONS GENERALES

Demandeur : ACTING FOR LIFE (AFL) Association loi 1901
SIRET n° 335 232 831 00024
40 Avenue de l'Europe, 93352 Le Bourget Cedex, France
Tel : +33 1 49 34 83 13 / Fax : +33 1 49 34 83 10
Mail : edandoy@acting-for-life.org et aconsoli@acting-for-life.org

Responsables du dossier : Estelle DANDOY et Angelo CONSOLI, Chargés de Programmes

Objet : Appuyer AFL dans la capitalisation du programme « Transition des Systèmes Agricoles et Alimentaires sur les Territoires » (TERSAA), mis en œuvre dans 5 pays d'Afrique et d'Amérique Latine, et visant à étudier les modèles d'organisation de producteurs favorisant la commercialisation de leurs produits.

Durée : Le nombre de jours effectifs de travail de la présente mission de consultance est libre.

Budget : 122 600 €

Date limite d'envoi des offres : 01/02/2022 à 12h (TU)

2. CONTEXTE DE LA PRESTATION

2.1 CONTEXTE

Dans le cadre de la mise en œuvre du Programme de Transition des Systèmes Agricoles et Alimentaires sur les Territoires (TERSAA), l'ONG Acting for Life (AFL) souhaite bénéficier de l'expertise de la recherche et contractualiser avec un Centre de Recherche, qui travaille en coopération internationale, afin d'appuyer la coordination du système de capitalisation dans 5 pays d'intervention (Bénin, Burkina Faso, Togo, Colombie et Pérou).

Le programme TERSAA, d'une durée de 3 ans, a pour objectif d'améliorer la résilience des systèmes agricoles et alimentaires sur les territoires face au changement climatique à travers une meilleure maîtrise de l'aval des filières. Ce programme porte avant tout sur la phase aval de filières agricoles (gestion entrepreneuriale, distribution et accès au marché) mais aussi sur la production agricole durable et sur la dimension territoriale.

Le volet recherche-capitalisation portera sur la partie aval des filières. Il s'agit d'analyser et capitaliser sur les modèles d'organisation des producteurs mis en place pour favoriser la commercialisation de leurs produits agricoles.

Ce travail de capitalisation s'effectuera pendant toute la durée du programme et s'appuiera sur le travail de jeunes experts et/ou étudiants locaux, coordonnés par le centre de recherche.

2.2 PRESENTATION D’AFL ET DES PARTENAIRES

➤ **Acting For Life (AFL)**

Depuis plus de 40 ans, Acting For Life soutient l’émergence et le développement d’organisations locales solides et porteuses de réponses innovantes aux défis de la pauvreté et de l’exclusion, en agissant plus particulièrement dans les domaines de l’agropastoralisme, des systèmes alimentaires et écosystèmes (SAE), et de la formation insertion professionnelle (FIP). Présente dans plus de 30 pays, Acting for Life identifie, apporte un soutien technique, logistique, et financier aux partenaires qu’elle soutient dans le cadre de programmes de développement de territoires.

Depuis plus de dix ans en Amérique latine puis en Afrique de l’Ouest, Acting For Life, avec ses partenaires du Sud, accompagne l’agriculture familiale, à travers un appui intégré depuis l’amont jusqu’à l’aval des filières, avec une attention sur l’inclusion et la participation active des acteurs clés du territoire.

➤ **Les partenaires d’AFL dans le cadre du programme**

AFL s’associe sur chaque territoire avec des partenaires de différents types : institutionnels (communes ou groupement de communes) ou associatifs (ONG, associations, OP).

Le pilotage du programme TERSAA est assuré par AFL qui est responsable vis-à-vis du bailleur et est en charge de la coordination technique, administrative et financière. Au niveau local, les partenaires sont responsables de la mise en œuvre opérationnelle du programme, selon leurs domaines de compétences et territoires d’intervention. L’approche partenariale privilégie l’autonomisation des partenaires afin de maximiser la durabilité des actions. Dans le cadre du programme TERSAA, 8 partenaires locaux ont été retenus :

- Au Togo : l’ONG Organisation pour l’Alimentation et le Développement Local (**OADEL**) et l’ONG Entreprises, Territoires et Développement (**ETD**)
- Au Bénin : le Groupement Intercommunal des Collines (**GIC**)
- Au Burkina Faso : la Confédération Paysanne du Faso (**CPF**) et **OCADES** Bobo Dioulasso
- Au Pérou : l’Asociación Jesús Obrero (**CCAIJO**)
- En Colombie : l’Instituto Mayor Campesino (**IMCA**) et l’Asociacion de productores ecologicos de Planadas (**ASOPEP**)

2.3 PRESENTATION DU PROGRAMME TERSAA

Le programme TERSAA sera mis en œuvre par AFL avec **8 partenaires** locaux, auprès de producteurs et transformateurs issus de l’agriculture familiale, dans **5 pays** (Colombie, Pérou, Togo, Bénin, Burkina Faso). Le programme est prévu sur une durée de **3 ans** avec un démarrage le 01/12/2021. Son montant global s’élève à 3 666 400 € et est co financé par l’AFD.

Le Programme TERSAA est multithématique (agriculture, alimentation, formation-insertion des jeunes) et répond à l’enjeu d’ancrage territorial. De nombreux acteurs sont impliqués sur les territoires autour d’un projet commun, celui d’agir sur les systèmes agricoles et alimentaires.

Le programme articulera les 3 priorités suivantes.

- i) **une meilleure articulation entre l’agriculture familiale et les marchés locaux** grâce à l’accès à de nouveaux débouchés commerciaux, et la professionnalisation des filières par une meilleure maîtrise de l’aval et sous le prisme de l’économie sociale et solidaire ;
- ii) **l’amélioration de la durabilité des systèmes de production et de transformation** grâce à l’adaptation des productions aux changements climatiques et aux comportements alimentaires, et à l’implication des jeunes et des femmes sur les différents éléments de la chaîne de la valeur ;

iii) **une mobilisation accrue des acteurs des territoires** à travers l'incitation à la mise en place de mécanismes de gouvernance économique territoriale facilitant la création de valeur et l'élaboration de politiques publiques locales en faveur de filières durables.

Le programme se concentre **au Togo** (Régions Plateaux et Maritime), **au Bénin** (département des Collines), **au Burkina Faso** (région des Hauts-Bassins), **en Colombie** (Valle del Cauca et département de Tolima) et **au Pérou** (région de Cusco).

L'objectif global du programme est d'améliorer la résilience des systèmes agricoles et alimentaires sur les territoires face au changement climatique à travers une meilleure maîtrise de l'aval des filières. **L'objectif spécifique** : La disponibilité et l'accès à des aliments de qualité, produits localement sont garantis auprès des consommateurs grâce à la professionnalisation, à une meilleure articulation de l'agriculture familiale aux marchés locaux et à des partenariats durables et équitables.

Indicateurs : Augmentation de 3 à 5% de la part de marché des produits locaux dans les communes d'intervention ; Augmentation de 10% des volumes de produits vendus qui respectent un cahier des charges et/ou des normes de qualité.

Les Bénéficiaires directs (14 200 personnes) sont des : Producteurs agricoles et transformateurs agroalimentaires (7 405) ; Promoteurs de produits locaux et acteurs d'appuis (ONG locales, centrales de distribution) ; Communes (55) ; Acheteurs du secteur public et privé ; et Consommateurs (6 270 écoliers et le grand public).

Résultat 1. Les producteurs accèdent à de nouveaux débouchés commerciaux

Activités : Former et accompagner à la gestion entrepreneuriale ; Elaborer les cahiers des charges produits et mettre en place la stratégie de commercialisation ; Mutualiser certaines fonctions de la distribution sur les principes de l'ESS

Résultat 2. Des pratiques durables et résilientes sont diffusées et adoptées

Activités : Former et apporter une assistance technique aux producteurs dans la transition agro-écologique ; Appuyer la démarche qualité et la certification ; Réaliser des aménagements permettant une gestion optimisée des sols et de l'eau et fournir des équipements ; Appuyer l'installation des jeunes agriculteurs et agricultrices

Résultat 3. Les acteurs se mobilisent pour un développement durable des systèmes alimentaires

Activités : Sensibiliser et renforcer les acteurs clés sur les grands enjeux du territoire ; Créer des partenariats commerciaux équitables et durables ; Capitaliser les expériences sur les systèmes agricoles et alimentaires durables

2.4 PRESENTATION DU DISPOSITIF DE CAPITALISATION

Deux dispositifs de capitalisation seront mis en œuvre et articulés entre eux au sein du programme TERSAA.

➤ **Dispositif interne**: capitalisation coordonnée par AFL en lien avec ses partenaires. Le développement d'approches de capitalisation entre partenaires d'une même sous-région se fera lors des ateliers intermédiaires organisés par AFL (regroupant les partenaires, prévus chaque année sur chaque continent), mais aussi à travers des échanges réguliers à distance entre partenaires. Des voyages d'échanges seront organisés entre partenaires, permettant des rencontres physiques, des temps de discussions, des visites de sites et des rencontres institutionnelles. La mise en place d'outils de suivi permettra également de dégager des données qui seront capitalisées via des notes de synthèse, sur des thématiques spécifiques abordées tout au long du programme, rédigées par l'équipe d'AFL et les partenaires.

➤ **Dispositif externe** (objet de cet appel à manifestation d'intérêt) : capitalisation au travers de la contractualisation avec un centre de recherche. Le travail de capitalisation croisée entre l'Afrique de l'Ouest et les pays andins se fera de pair avec une équipe de recherche. AFL souhaite être appuyé par un centre de recherche international dans la coordination de la capitalisation effectuée dans chacun des pays. Pour collecter les données par pays, le centre de recherche devra s'appuyer sur de jeunes experts et/ou étudiants d'un centre de recherche ou d'une université locale. Les données produites par le système de suivi et évaluation pourront également alimenter la base de données du centre de recherche. Ce travail de capitalisation doit être réalisé tout au long du programme et portera plus spécifiquement sur les modèles d'organisation des producteurs dans le cadre de la commercialisation de leurs produits. AFL pourra ainsi renforcer les compétences de l'ensemble des partenaires sur les systèmes alimentaires en Afrique de l'Ouest et en Amérique Latine.

La prestation requise à travers ces termes de référence s'inscrit donc dans le **dispositif externe de capitalisation** décrit ci-dessus.

3. DESCRIPTION DE LA PRESTATION

3.1 JUSTIFICATION ET ENJEUX

Si les contextes d'intervention entre l'Afrique et l'Amérique Latine sont différents, les zones d'intervention sélectionnées partagent un certain nombre de **défis communs à relever** pour améliorer l'accès aux marchés des petits producteurs, et permettre une transition des systèmes alimentaires sur les territoires. AFL accompagne ses partenaires pour répondre à ces enjeux à travers des stratégies qui sont adaptées à chaque contexte.

Le programme TERSAA constitue la suite logique de différents projets, menés par AFL, au Togo, Bénin, Burkina Faso, Pérou et Colombie. Certes, les contextes sont différents entre les deux continents mais des problématiques communes existent. En 2017, un 1er travail de capitalisation entre les continents Afrique/Amérique Latine a été réalisé lors de l'atelier final du Projet Régional d'Insertion Socio-économique en milieu Rural (PRISER), mis en œuvre par AFL. Cet atelier visait à analyser comment s'articulaient les acteurs d'un territoire pour créer un environnement favorable au développement d'entreprises rurales en lien avec la demande du marché et le contexte territorial. Aujourd'hui, ce travail de capitalisation doit se poursuivre et être renforcé, non seulement pour identifier les similitudes et complémentarités possibles entre partenaires et pays ; mais surtout pour **mutualiser les savoir-faire et expériences**. Cette capitalisation doit permettre de **renforcer les capacités des acteurs** impliqués sur la commercialisation agricole. AFL nécessite à la fois d'approfondir l'analyse faite sur les modèles d'organisation en vue de la commercialisation, mais aussi de bénéficier d'un regard extérieur et d'une expertise reconnue en la matière.

C'est dans ce cadre qu'AFL souhaite renforcer la capitalisation croisée entre les différents pays et **différentes approches de commercialisation** des produits agricoles.

En réalisant ce travail de recherche-capitalisation, AFL vise plusieurs objectifs :

- Dégager les **succès et échecs** afin d'améliorer nos interventions ;
- Avoir un réel impact sur la maîtrise de l'aval des filières agricoles ;
- Faciliter le **changement d'échelle** des cas de réussite ;
- **Partager les résultats** avec un plus grand nombre afin d'orienter les financements de la coopération sur des modèles performants ;
- Partager les résultats aux organisations de producteurs bénéficiaires pour leur permettre d'améliorer leurs pratiques, tester de nouveaux modes de fonctionnement.

3.2 AXES DE RECHERCHE

Dans le cadre de ce programme TERSAA, AFL souhaite capitaliser sur les **modèles d'organisation** des producteurs, existants et expérimentés dans le programme, **pour améliorer la commercialisation** des produits agricoles locaux.

L'observation de terrain amène AFL à penser que le modèle d'organisation « idéal » des filières agricoles et alimentaires dépend d'un grand nombre de paramètres. En particulier, les Organisations de Producteurs (OP) n'ont pas toujours intérêt à grossir ou à s'investir dans l'aval de la filière. De nombreux exemples suggèrent que **la mutualisation de compétences entre opérateurs et la contractualisation équilibrée se révèlent souvent plus efficaces.**

AFL souhaite contribuer à la construction de modèles de filières efficaces, fondés sur des relations fortes entre producteurs et acheteurs. Considérant que les OP ne peuvent maîtriser tous les segments d'une filière, il s'agit de s'interroger sur le **type d'organisation idéale en aval des filières, pour renforcer la part de marché des produits issus de l'agriculture familiale.** Les OP sont souvent compétentes en matière de production, moins en commercialisation.

L'essor d'une OP nous semble passer avant tout par sa **professionnalisation** et par ses **partenariats** : par exemple **en contractualisant** avec un acheteur afin de sécuriser la commercialisation, ou **en déléguant** une partie des fonctions de vente (conditionnement et emballage, transport, marketing) à une entreprise de services ou encore, **en mutualisant** ses compétences avec d'autres OP (stockage ou transport en commun).

Aussi, afin de diversifier les débouchés et établir des relations commerciales pérennes, les producteurs ont intérêt à **s'associer notamment sur les segments du stockage, de la distribution, promotion et contractualisation.** Ainsi ils peuvent augmenter leur rapport de force dans les négociations commerciales, garantir des niveaux de volume suffisants et réguliers, compter sur une complémentarité dans l'offre de produits proposés.

Comme les exigences de volumes, de délais, de procédures, etc., sont souvent très élevées et non compatibles avec les caractéristiques des OP, il est parfois nécessaire que ces dernières fassent **appel à des intermédiaires.** Ceux-ci, offrant des compétences complémentaires, des services plus spécialisés, ou ayant plus de trésorerie pour gérer une partie de la commercialisation (frais d'emballages, de livraison, de dépôt-vente, etc.), et aident les OP à insérer plus facilement leurs produits sur les marchés.

Dans le cadre du TERSAA, les structures collectives bénéficiaires (OP, PME, entreprises familiales) ont été et/ou seront accompagnées pour une meilleure structuration de la commercialisation, à travers notamment l'intégration des **principes de l'économie sociale et solidaire.** Il semble important de réfléchir aux formes d'organisation permettant d'encourager un contrôle social du devenir de l'entreprise et de la répartition des revenus. Nous constatons que les entreprises sociales et solidaires ont l'avantage d'avoir dès le départ un discours clair vis-à-vis des investisseurs et de mettre en place des garde-fous concernant les statuts et les outils administratifs (charte des investisseurs, système de redistribution, etc.).

Présentation des modèles d'organisation des producteurs

3 grands types de modèles d'organisation commerciale seront mis en œuvre dans le TERSAA :

Modèle 1 – Les producteurs s'associent entre eux sous forme d'associations ou coopératives

Dans ce cas, ce sont généralement les producteurs/transformateurs eux-mêmes qui se sont associés entre eux. C'est par exemple le cas d'**ASOPEP** (partenaire dans le TERSAA) et des **OP bénéficiaires en Colombie** (ASOPECAM appuyé par le partenaire IMCA), et au **Burkina Faso** les **OP bénéficiaires** (UNERIZ, FEPAB, UNPRB, UNPCB **membres de la CPF**) qui disposent de **magasins de stockage** gérés par des comités de gestion des coopératives de producteurs. Au-delà du stockage, ces OP allient leur force, à travers les services de la CPF, pour rechercher et négocier de nouveaux débouchés commerciaux, notamment sur les **marchés institutionnels**. Le programme TERSAA accompagnera ces OP dans la commercialisation (gestion financière, plans stratégiques, construction de magasins de stockage, mise en place d'application numérique, contractualisation).

Bien que la mutualisation présente de nombreux avantages pour les producteurs, certains restent réticents (concurrence entre producteurs, paiement des impôts). C'est pourquoi le programme prévoit des sensibilisations pour que les producteurs puissent voir l'intérêt de la mutualisation notamment sous le prisme de l'économie sociale et solidaire (ESS). Par ailleurs, même regroupés, les producteurs peuvent faire face à certaines limites telles que la défiance des acheteurs à contractualiser avec des petits producteurs ou le manque de compétences internes pour négocier des contrats.

Modèle 2 – Les producteurs s'associent à d'autres acteurs (tels qu'une ONG ou des communes et à travers une entreprise de service) pour gouverner et/ou gérer une structure de commercialisation

Sur ce modèle, certains partenaires ont lancé des initiatives pilotes au cours des années précédentes, et pour d'autres, de nouvelles initiatives seront lancées à travers le TERSAA.

En Colombie, l'ONG IMCA et deux organisations de café se sont associées pour ouvrir une cafétéria sur le campus de l'université de Javeriana à Cali en mai 2017 (développement appuyé par AFL). Les trois organisations ont chacune une voix dans les décisions et les bénéfices sont répartis à parts égales. L'intégration de l'IMCA dans le modèle permet de renforcer les OP en apportant une assistance technique sur la gestion d'entreprise et l'amélioration de l'offre de service. La cafétéria permet aux OP de développer un marché local pour le café et de diversifier leur offre en fournissant d'autres produits. En 2019, le chiffre d'affaires de la cafeteria était de 45 000 euros mais elle n'avait pas encore atteint son point d'équilibre. Par ailleurs, la cafétéria est aussi un lieu de sensibilisation des jeunes sur l'importance de l'agroécologie et du consommer local. Cette cafétéria servira également de modèle pour la structuration d'une **centrale de distribution** prévue dans le TERSAA entre plusieurs organisations de producteurs et l'IMCA.

Au Togo, les ESOP (Entreprises de Services et Organisation de Producteurs, SARL) ont été créées depuis plus de 20 ans **par ETD avec l'appui du CIDR**. Elles ont le statut de SARL qui achètent, transforment et revendent les produits (riz, soja, viande). Les **producteurs** ont la possibilité de devenir **actionnaires** au même titre que les salariés ce qui les incite davantage à contribuer à la rentabilité des ESOP et ainsi participer aussi à la bonne gouvernance de la structure. Toutefois, ces producteurs ne sont pas impliqués dans la gestion quotidienne de l'entreprise. Ils participent seulement à la définition des modes de fonctionnement et veillent au respect des principes de transparence. Les ESOP sont des structures déjà existantes mais bénéficieront d'appui à la commercialisation (manuel de procédures, digitalisation des flux, création de label, application numérique sur les données de l'offre et de la demande) dans le cadre du programme. Ce modèle ESOP sera intégré dans le processus de capitalisation.

Termes de référence pour l'appui à la capitalisation du programme TERSAA – Acting For Life

Modèle 3 – Les producteurs sous-traitent certaines fonctions de la commercialisation à une entreprise de service

Au Togo, une centrale de distribution, BOBAR Distribution, de type SAS (Société par actions simplifiée) a été créée début 2019 par OADEL, avec l'appui d'AFL, et appartient à des personnes qui se sont associées pour résoudre le goulot d'étranglement de la distribution. L'implication des fournisseurs dans la gestion et la gouvernance de la centrale n'a jamais fonctionné. La centrale travaille actuellement avec 30 unités de transformation, et écoule les produits des transformateurs, en leur nom. Elle livre 200 points de vente mais n'a pas encore atteint son seuil de rentabilité et connaît de nombreuses difficultés dues à la mauvaise gestion. OADEL se positionne comme structure d'appui pour apporter une assistance technique dans la démarche qualité des unités de transformation. Dans le TERSAA, seront organisés des actions de renforcement à la gestion et commercialisation (formations, études, création de marque).

Au Pérou, l'ONG CCAIJO a développé une **entreprise ESS** en son sein. Son objectif est d'ajouter de la valeur aux produits du territoire pour les commercialiser sur des marchés de niche. CCAIJO achète des fromages aux entreprises familiales de transformation à un prix équitable, les affine puis développe des partenariats commerciaux avec des magasins gourmets de Lima et des restaurants de Cusco. De même CCAIJO se fournit en cochons d'Inde auprès des éleveurs pour les transformer et distribuer aux hôtels touristiques de Cusco. Le TERSAA appuiera l'entreprise ESS de CCAIJO sur la mise en place d'une gouvernance ESS (pour donner un rôle plus important aux OP dans la gouvernance de l'entreprise) et la mise en œuvre d'un plan marketing. Le TERSAA appuiera aussi la création d'un label territorial en lien avec la municipalité d'Ocongate pour valoriser la qualité et l'origine géographique des fromages.

Au Bénin, AFL et le GIC prévoient dans le cadre du programme, la **création d'une centrale de distribution des produits** du territoire associant les communes du département des Collines ainsi que le GIC dans les instances de gouvernance. Le mode de fonctionnement de cette centrale sera défini plus précisément au démarrage du TERSAA en privilégiant notamment les principes de l'ESS (gouvernance démocratique et répartition équitable des bénéfices). Seront également organisés des ateliers pour définir de manière participative la manière dont il faut associer les producteurs/transformateurs et définir le modèle de gestion qui sera appliqué.

Dans ces cas de figure, il est important de veiller à ce que la **répartition de la plus-value** soit juste et équitable entre les fournisseurs (producteurs) et les acheteurs et, que le pourcentage de commission appliqué par ce type d'intermédiaire soit adapté. La complémentarité entre producteurs (agissant au niveau de la production) et entreprises de services (agissant en aval) semble une solution intéressante pour le développement économique territorial, mais la plus-value sociale doit rester une priorité.

Une diversité de stratégies commerciales

Au-delà du modèle d'organisation des producteurs pour la commercialisation de leurs produits, c'est aussi la stratégie de commercialisation qui va impacter la rentabilité des structures. Le programme TERSAA accompagnera les producteurs notamment dans :

- Le positionnement des produits (élaboration de plans d'affaires, plans marketing) ;
- La qualité des produits (élaboration de cahiers des charges produits ; démarche qualité et certification ; Système Participatif de Garantie ; labels territoriaux) ;
- La promotion (stratégie de vente et communication, création de marques, marketing) ;
- La distribution des produits notamment sur les principes de l'ESS (construction de lieux de stockage et de vente, centrale de distribution)
- La création de partenariats commerciaux (bourses d'échanges, événements commerciaux)

La capitalisation devra également prendre en compte ces éléments et analyser les **stratégies de commercialisation**.

3.3 OBJECTIFS ET RESULTATS ATTENDUS DE LA PRESTATION

Objectifs de l'étude :

Appuyer AFL dans la coordination de la capitalisation du programme TERSAA, mis en œuvre dans 5 pays en Afrique et en Amérique Latine, et visant à **analyser les modèles d'organisation des producteurs dans la commercialisation**. Cette analyse devra inclure les modèles de gouvernance et de gestion des entreprises et/ou coopératives, ainsi que leur stratégie de commercialisation.

Les résultats attendus de cette prestation sont les suivants :

- Accompagner AFL et ses partenaires, tout au long du programme, dans le processus de capitalisation dans les 5 pays d'intervention.
- Identifier les acteurs et prendre les contacts nécessaires dans chacun des pays d'intervention, et étudier les documents existants sur la thématique de capitalisation.
- Identifier et contractualiser avec des jeunes experts issus de centres de recherche nationaux et/ou des étudiants d'universités locales dans chaque pays d'intervention.
- Elaborer un calendrier de travail, concevoir un protocole d'enquêtes, créer les outils de collecte de données et de recherche.
- Former, encadrer et coordonner les jeunes experts et/ou étudiants locaux dans chacun des pays d'intervention, en charge de mener les enquêtes et études sur le terrain.
- Réaliser des missions sur le terrain, de suivi des étudiants/jeunes experts, pendant la mise en œuvre du programme (la fréquence et durée de ces missions seront proposées par le centre de recherche).
- Coordonner la mise en commun des travaux de recherche sur les deux continents et l'élaboration de 5 études pays (chaque jeune devra produire une étude sur son territoire, accompagné par le centre de recherche sélectionné à l'issue de cette consultation).
- Fournir un rapport succinct d'état d'avancement chaque semestre à AFL.
- Contribuer à l'organisation et animer un atelier final de capitalisation (à distance) regroupant les parties prenantes des deux continents.
- Produire une publication finale (document de capitalisation croisée).

La capitalisation devra être **croisée entre les différents pays d'intervention et continents** visés. Il sera donc nécessaire d'étudier à minima chaque contexte d'intervention, et comment les conditions spécifiques de chaque terrain jouent sur les résultats, afin de croiser les résultats d'enquêtes et analyses de chaque pays. L'objectif est de dégager des conclusions de ce qui fonctionne et ne fonctionne pas, en prenant en compte les différentes spécificités des zones d'intervention.

4. DEROULEMENT DE LA PRESTATION

Le centre de recherche est libre de proposer la méthodologie et le calendrier d'intervention de son choix, tant qu'ils sont les plus appropriés pour aboutir à ces travaux de capitalisation. Les informations ci-dessous sont données à titre indicatif.

4.1 ETAPES PREALABLES AUX TRAVAUX DE RECHERCHE

Le centre de recherche sélectionné devra dans un premier temps prendre les contacts nécessaires dans chacun des pays d'intervention et étudier les documents existants sur la thématique (revue documentaire).

Il devra identifier et **contractualiser avec des étudiants et/ou jeunes experts locaux**. Nous souhaitons en effet mettre à profit le réseau de partenaires internationaux du centre de recherche, tout en intégrant la jeunesse locale dans notre programme. C'est pourquoi nous avons imaginé que la collecte de données fasse partie intégrante d'un cycle d'étude d'un étudiant (type mémoire/thèse/stage).

Au cas où il serait difficile d'identifier un jeune dans un pays, il sera possible de s'appuyer sur les universités d'un pays voisin. Aussi, AFL peut également faciliter la mise en contact avec une université en Colombie au cas où le centre de recherche n'aurait pas de contact.

Des précisions sur l'axe de recherche pourront être apportées au démarrage de la prestation en collaboration avec l'ensemble des parties prenantes (AFL, partenaires du programme, étudiants et centre de recherche).

AFL et les partenaires pourront fournir **la documentation de base** au démarrage de la prestation, notamment le document complet du programme TERSAA avec ses annexes (sur l'ESS, les indicateurs, le cadre logique, etc.), et certains documents existants relatant le fonctionnement des différentes organisations de producteurs (statut, règlement intérieur, plans stratégiques, plans d'affaires, chiffres de ventes, évaluations projets antérieurs, etc.). Il faut noter que le programme TERSAA s'inscrit dans la continuité de différents projets menés antérieurement sur ces territoires et que les partenaires impliqués sont des partenaires historiques d'AFL (hormis ASOPEP).

4.2 PHASES D'ETUDE

Le centre de recherche sélectionné sera responsable des différentes étapes du processus de capitalisation et coordonnera, en collaboration avec AFL, le système de capitalisation incluant la collecte et analyse des données.

Le centre de recherche est libre de proposer la méthodologie la plus adaptée pour élaborer les travaux d'études, recherche, collecte de données et capitalisation.

Définition du protocole d'enquêtes

L'équipe de recherche est responsable de concevoir le protocole d'enquêtes, de former les étudiants et d'organiser les enquêtes. Les partenaires du programme pourront également être formés sur la méthodologie d'étude mais ne pourront s'impliquer activement dans la collecte de données pour le centre de recherche. Ils pourront toutefois faciliter le ciblage des enquêtés, l'organisation d'ateliers éventuels et mettre à disposition toutes les informations dont ils disposent, notamment sur les indicateurs de suivi du programme.

Encadrement des études et collecte des données

Pour collecter les données par pays, le centre de recherche devra s'appuyer sur de jeunes experts et/ou étudiants d'un centre de recherche ou d'une université locale. Dans la réponse à cet appel d'offre, le centre de recherche devra mettre en avant ses partenaires locaux et préciser ses possibilités de partenariats dans chacun des pays d'intervention (Togo, Bénin, Burkina Faso, Colombie, Pérou).

Aussi, l'équipe de recherche devra réaliser des missions de suivi sur le terrain (les pays et la fréquence des missions sont libres) afin d'encadrer au mieux l'ensemble des étudiants et/ou jeunes chercheurs.

Les données produites par le système de suivi et évaluation du programme TERSAA alimenteront également la base de données du centre de recherche. De même, les étudiants/jeunes chercheurs pourront éventuellement participer à certaines activités mises en œuvre par les partenaires du programme. Cependant, le centre de recherche doit mettre à disposition le budget nécessaire auprès des étudiants pour leurs déplacements.

Mise en commun des travaux et partage des données

Les enquêtes et analyses seront partagées en fin de programme à travers un atelier mené à distance, organisé avec Acting for Life. Cet atelier final virtuel en français et en espagnol, co-animé par AFL et par le centre de recherche, facilitera le partage des résultats présentés par le centre de recherche. La forme virtuelle permettra d'inviter un nombre plus important d'acteurs, tout en limitant les coûts que peut générer un événement incluant des parties prenantes de plusieurs continents. Seront invités les partenaires d'AFL (non limité à ceux du projet), des représentants de collectivités locales et autorités nationales, bénéficiaires, universités, autres centres de recherche, ONG internationales et locales, bailleurs de fonds internationaux et locaux, etc.

Au-delà de cet atelier final, des échanges réguliers à distance devront se tenir entre le centre de recherche et AFL, et au moins une séance de travail par an dans les locaux du centre de recherche est à prévoir.

4.3 PUBLICATIONS ATTENDUES

Cinq études pays devront être produites, par les universitaires et/ou jeunes chercheurs, et encadrées par le centre de recherche sélectionné à l'issue de cette consultation. Ces cinq études devront suivre une méthodologie harmonisée entre les cinq pays afin de faciliter la comparaison entre les zones. Le plan de travail de ces études devra traiter à minima les points suivants :

- Etat des lieux : quelles sont les stratégies de commercialisation utilisées par les producteurs dans chacune des zones ? pourquoi ces stratégies ont-elles été retenues ? les résultats sont-ils positifs ?
- Les stratégies mises en place pour améliorer la commercialisation et les conséquences ?
- Quelle analyse peut-on en faire ? Quelles similitudes entre les pays/les approches ? Quelles recommandations peut-on faire ?

Par ailleurs, une **publication finale de capitalisation croisée** devra être produite en fin de programme par l'équipe de recherche. Cette publication finale se basera sur les documents issus des cinq pays pour proposer une restitution et une analyse des résultats de la recherche. Elle mettra en valeur les bonnes pratiques et proposera des conseils et recommandations aux producteurs mais aussi à AFL et ses partenaires (sur les pratiques à reconduire dans un autre pays par exemple). Cette publication pourra inclure quelques illustrations et interviews de personnes ayant mis en place des initiatives marquantes. Une réflexion pourra être menée sur une possible transposition de modèles spécifiques d'organisation de producteurs pour la commercialisation.

Termes de référence pour l'appui à la capitalisation du programme TERSAA – Acting For Life

En **diffusant les résultats de capitalisation**, l'objectif est de poursuivre la réflexion sur les stratégies mises en œuvre, pour les améliorer et les dupliquer.

Le public visé par ces publications est celui des professionnels du développement, des universités, centres de recherche, collectivités locales, et services de l'état. Pour cela, la diffusion se fera au plan international, mais également au plan régional et local pour faciliter une meilleure appropriation des modèles d'organisation des producteurs et stratégies commerciales. La publication finale sera diffusée par le centre de recherche, via les sites Internet d'AFL, des partenaires et réseaux spécialisés (Inter Réseaux, SOS Faim), ainsi que l'AFD.

5. MODALITES D'INTERVENTION

5.1 ORGANISATION ADMINISTRATIVE

Acting for Life étant chef de file du programme TERSAA, est responsable de la coordination technique et financière vis-à-vis du bailleur du programme (l'AFD). AFL contractualisera avec le centre de recherche sélectionné à l'issue de cet appel d'offres.

Le centre de recherche sera responsable de coordonner tout le processus de capitalisation externe, notamment les travaux des étudiants et/ou jeunes chercheurs, et de la mise en commun de leurs études. L'équipe de recherche est libre de proposer la méthodologie et le dispositif le plus approprié, mais devra gérer les contrats ainsi que tous les frais afférents aux travaux des étudiants.

AFL et ses partenaires sur le programme TERSAA pourront faciliter le travail de l'équipe de recherche en mettant à disposition des données disponibles ou en facilitant le contact avec les parties prenantes. Toutefois, AFL et ses partenaires, par manque de disponibilité, ne pourront s'impliquer activement dans la collecte des données pour cette capitalisation.

5.2 BUDGET DE LA PRESTATION

La prestation devra démarrer dès la sélection du centre de recherche, la date de démarrage estimée est fixée en mars 2022. La contractualisation sera initiée rapidement après la sélection et en accord avec le centre de recherche. La prestation prendra fin au plus tard à la fin du programme TERSAA soit le 30/11/24.

Le budget disponible pour cette prestation est limité à **122 600 € TTC**.

Le nombre de jours de travail et nombre de missions terrain sont libres.

Le budget doit inclure tous les coûts afférents à la prestation :

- Honoraires de l'équipe de recherche, incluant les honoraires de l'atelier final de restitution (à distance)
- Perdûmes et frais de déplacements locaux et internationaux pour les missions de suivi sur le terrain des étudiants et/ou jeunes chercheurs (certaines missions peuvent regrouper plusieurs pays)
- Coûts de visas, assurances voyage, vaccins et tests PCR et autres frais logistiques
- Frais liés à la prise en charge de 5 étudiants (1 étudiant par pays) incluant une indemnisation acceptable et le remboursement de ses frais logistiques
- Frais divers de traduction, communication

5.3 ETENDUE GEOGRAPHIQUE

La présente prestation se déroulera :

- Depuis le lieu de résidence et de travail de l'équipe de recherche
- En partie dans les 5 pays d'intervention du programme : Togo (Régions des Plateaux et Maritime), Bénin (Département des Collines), Burkina Faso (Région des Hauts Bassins), Colombie (départements de la Valle del Cauca et de Tolima) et Pérou (région de Cusco).

5.4 LIVRABLES ATTENDUS ET CALENDRIER

Calendrier prévisionnel

14 Décembre 2021 : lancement de l'appel d'offres

1^{er} février 2022 : réception des offres de consultance et sélection du centre de recherche

Février-mars 2022 : contractualisation entre AFL et le centre de recherche

Mars 2022 : démarrage de la prestation

2022 : revue documentaire, prise de contacts locaux-contractualisation, et mise en place du dispositif d'enquêtes

2022-2023-2024 : suivi des étudiants/jeunes chercheurs, collecte de données-analyse, et échanges réguliers avec AFL

2024 : travaux de rédaction, et restitution des travaux de capitalisation lors d'un atelier final

Octobre-Novembre 2024 : fin de la prestation

Les livrables

- **Une note méthodologique** devra être fournie, au plus tard 120 jours après le démarrage de la prestation, afin de dégager les principaux éléments issus de la revue documentaire, et de préciser les étudiants et/ou jeunes chercheurs sélectionnés, la méthodologie de l'étude-recherche, le processus d'enquêtes, et le calendrier d'intervention.
- **Le protocole d'enquête et les outils** de collecte utilisés seront partagés avec AFL pour avis et commentaires dès leur conception (au plus tard pour juillet 2022).
- Une bibliographie des **sources utilisées** (contexte, état des connaissances existantes, etc.) sera partagée avec AFL.
- **Des rapports semestriels et un rapport final d'état d'avancement** précisant le déroulement des travaux d'études dans chacun des pays d'intervention, les difficultés rencontrées, les données collectées, les analyses faites, les actions à venir. Ces rapports devront également inclure la liste des acteurs rencontrés et leurs contacts, ainsi que des photos si possibles.
- **Cinq études pays (1 par pays d'intervention)** seront élaborées sur les modèles d'organisation des producteurs pour améliorer la commercialisation de leurs produits
- **Une publication finale** sera produite à l'issue des travaux d'études sur les 5 pays.

L'ensemble de ces rapports resteront la propriété du centre de recherche et d'AFL qui en assureront eux-mêmes la diffusion.

Le/les chercheurs ont pour obligation de rédiger ces documents en français et devra/ont prévoir la **traduction en espagnol** des différents livrables (méthodologie, publication, etc.).

6. PROFIL REQUIS ET SELECTION

Dans le cadre de cette consultation, il est possible de proposer un travail de consultance individuelle ou en équipe, l'essentiel étant de présenter les compétences et qualifications requises, de respecter le budget disponible et d'être rattaché à un centre de recherche reconnu.

L'équipe proposée devra être composée à minima :

- d'un **chercheur** avec les qualifications et compétences décrites ci-dessous,
- et être **appuyée par un service administratif et financier** en charge du suivi des contrats des étudiants et/ou jeunes chercheurs encadrés.

Le service administratif et financier devra disposer d'au moins 2 ans d'expériences dans la gestion de contrat, suivi des dépenses et budgets.

6.1 QUALIFICATIONS ET COMPETENCES REQUISES

Les qualifications générales requises :

- L'expert doit avoir un profil de chercheur, avec une formation universitaire de niveau doctorat, en agronomie ou socio-économie du développement agricole.
- L'expert doit disposer d'une expérience professionnelle d'au moins 15 ans dans le secteur agricole.
- L'expert doit disposer d'une expérience professionnelle d'au moins 5 ans sur les continents Afrique et Amérique Latine.
- La maîtrise des langues française et espagnole est exigée.

Les compétences spécifiques requises :

- Expérience dans l'organisation, la mise en œuvre et le suivi de protocoles d'enquêtes sur les marchés agricoles et alimentaires.
- Expérience dans l'encadrement d'universitaires et/ou jeunes chercheurs internationaux.
- Expérience dans la commercialisation des produits agricoles.
- Expérience dans le développement économique territorial.
- Expérience antérieure en Afrique de l'Ouest et dans les Pays Andins.
- Aptitude à coordonner et animer une équipe, et capacité à rédiger.

6.2 CRITERES DE SELECTION

En conformité avec les procédures du bailleur de fonds du programme TERSAA, le choix du prestataire sera effectué par AFL, sur la base d'un appel d'offres ouvert.

L'évaluation des offres est faite en fonction d'une pondération des critères d'évaluation technique et financière.

- **Évaluation de l'offre technique** (pondération de 80% de la note globale)

Le score technique (St) sera attribué selon les critères suivants : Compréhension des termes de référence (20 points) ; Méthodologie, organisation et calendrier proposés (40 points) ; Profil, références, expériences et compétences de(s) expert(s) (40 points). L'évaluation de l'offre technique est notée sur 100 points.

Une offre qui ne répond pas aux critères d'éligibilité des TDR ou qui n'atteint pas le seuil technique minimal de qualification de 70 points sur 100 sera rejetée à l'issue de cette première étape.

- **Evaluation de l'offre financière** (pondération de 20% de la note globale)

La proposition financière de l'offre économiquement la moins chère (Om) sera appréciée en fonction du prix global et de la cohérence dans la décomposition dudit prix global (coût des honoraires, respect du budget) et recevra un score financier (Sf) de 100 points.

Les scores financiers des autres offres (F) seront calculés selon la formule suivante :

$Sf = 100 \times Om/F$ avec Om, l'offre économiquement la moins chère et F, le prix de l'offre

- **Evaluation Finale de l'offre globale**

L'évaluation finale de l'offre sera faite en fonction d'une pondération des Critères d'évaluation technique et financière. Le score technique (St) et le score financier (Sf) de chaque offre seront ensuite combinés en un score global (Sg) par offre selon la répartition suivante : St = 80% de la note globale et Sf = 20% de la note globale.

Le score global attribué aux offres permettra un classement des offres par l'application de la formule suivante, qui déterminera l'offre la meilleure au regard des critères de sélection proposés pour la mission : $Sg = (St \times 80\%) + (Sf \times 20\%)$

Le contrat sera attribué à l'offre ayant obtenu le score global (Sg) le plus élevé.

6.3 DOSSIER DE CANDIDATURE

Les prestataires invités à soumissionner devront fournir les éléments suivants :

a) Une offre technique comprenant :

- Une note succincte de compréhension des termes de référence ;
- Une proposition de méthodologie pour réaliser cette capitalisation et une proposition de protocole d'enquêtes ;
- Le calendrier prévisionnel d'intervention ;
- Une proposition d'équipe de travail pour mener ces travaux, incluant les noms des Universités - Centres de recherche locaux identifiés au Togo/Bénin/Burkina Faso/Colombie/Pérou ;
- Les références (notamment les travaux de recherche menés sur la thématique), CV et expériences de(s) l'expert(s).

b) Une offre financière comprenant :

- Le budget global (Hors Taxe et Toutes Taxes Comprises) et les **prix détaillés** par sous-rubriques (honoraires, transports...) pour tous les jours de prestation (incluant les jours de travail à distance et sur le terrain).

Cette offre financière doit préciser à minima les rubriques suivantes :

Intitulé	Quantité	Nbre jours	PU	Total
Honoraires par jour de l'équipe de recherche				
Perdîmes et frais de déplacements locaux et internationaux				
Coûts de visas/assurance voyage/tests PCR				
Coûts liés à la prise en charge de 5 étudiants				
Frais divers de traduction/communication				

- Une présentation succincte du service administratif et financier en appui à l'équipe de recherche, et les références aux capacités de gestion de contrats avec des partenaires internationaux (universitaires, jeunes chercheurs).

c) La déclaration d'intégrité :

- Une déclaration d'intégrité doit être envoyée en même temps que votre offre. Le modèle à renseigner et à signer est joint aux présents Termes de Référence.

6.4 SOUMISSION DES OFFRES

La date limite de soumission des offres est fixée au **1^{er} février 2022** à 12h (TU) au plus tard.

Les candidats soumissionnaires doivent envoyer leur proposition technique et financière, par mail, aux contacts suivants :

- Estelle DANDOY : edandoy@acting-for-life.org

- Angelo CONSOLI : aconsoli@acting-for-life.org

6.5 ENGAGEMENTS DES CANDIDATS

En répondant à cette consultation, chaque candidat prend les engagements suivants :

- Il déclare que dans le cadre de la négociation, la passation et l'exécution du contrat, les principes de mise en concurrence, d'équité de traitement et de transparence ont, à sa connaissance, été respectés, dans le respect des normes internationalement reconnues et recommandées par l'OCDE et par la Convention des Nations Unies contre la corruption.
- Il s'engage à respecter, et à faire respecter par ses éventuels sous-traitants, les normes internationales en matière de protection de l'environnement et de droit du travail, en cohérence avec les lois et règlements applicables dans le(s) pays de réalisation du Programme, dont les conventions fondamentales de l'Organisation Internationale du Travail (OIT) et les conventions internationales en matière d'environnement, et à prendre toutes les mesures appropriées en cas de manquement. Cela consiste notamment à éviter le travail des enfants.
- Il s'engage à signer la Déclaration d'Intégrité jointe aux présents termes de référence.

7. ANNEXES

Annexe 1 – déclaration d'intégrité

Annexe 2 – note de transparence du programme TERSAA

Déclaration d'intégrité, d'éligibilité et de responsabilité environnementale et sociale

Intitulé de l'offre ou de la proposition : _____ (le "Marché"¹)

A : _____ (le "Maître d'Ouvrage")

1. Nous reconnaissons et acceptons que l'Agence Française de Développement (l'"AFD") ne finance les projets du Maître d'Ouvrage qu'à ses propres conditions qui sont déterminées par la Convention de Financement qui la lie directement ou indirectement au Maître d'Ouvrage. En conséquence, il ne peut exister de lien de droit entre l'AFD et notre entreprise, notre groupement, nos fournisseurs, entrepreneurs, consultants et sous-traitants. Le Maître d'Ouvrage conserve la responsabilité exclusive de la préparation et de la mise en oeuvre du processus de passation des marchés et de leur exécution. Selon qu'il s'agit de marchés de travaux, de fournitures, d'équipements, de prestations intellectuelles (consultants) ou d'autres prestations de services, le Maître d'Ouvrage peut également être dénommé Client ou Acheteur.
2. Nous attestons que nous ne sommes pas, et qu'aucun des membres de notre groupement, ni de nos fournisseurs, entrepreneurs, consultants et sous-traitants, n'est dans l'un des cas suivants :

2.1 Être en état ou avoir fait l'objet d'une procédure de faillite, de liquidation, de règlement judiciaire, de sauvegarde, de cessation d'activité, ou être dans toute situation analogue résultant d'une procédure de même nature ;

2.2 Avoir fait l'objet :

- a. D'une condamnation prononcée depuis moins de cinq ans par un jugement ayant force de chose jugée dans le pays de réalisation du Marché, pour fraude, corruption ou tout délit commis dans le cadre de la passation ou de l'exécution d'un marché (dans l'hypothèse d'une telle condamnation, nous disposons de la possibilité de joindre à la présente Déclaration d'Intégrité les informations complémentaires qui permettraient de considérer que cette condamnation n'est pas pertinente dans le cadre du Marché) ;
- b. D'une sanction administrative prononcée depuis moins de cinq ans par l'Union Européenne ou par les autorités compétentes du pays dans lequel nous sommes établis, pour fraude, corruption ou tout délit commis dans le cadre de la passation ou de l'exécution d'un marché (dans l'hypothèse d'une telle sanction, nous pouvons joindre à la présente Déclaration d'Intégrité les informations complémentaires qui permettraient de considérer que cette sanction n'est pas pertinente dans le cadre du Marché) ;

¹ Lorsque la présente Déclaration d'Intégrité est requise dans le cadre d'un contrat qui n'est pas qualifiable de « marché » au sens du droit local, le terme « marché(s) » y est dès lors remplacé par le terme « contrat(s) » et les termes « soumissionnaire ou consultant » y sont dès lors remplacés par le terme « candidat ».

Termes de référence pour l'appui à la capitalisation du programme TERSAA – Acting For Life

- c. D'une condamnation prononcée depuis moins de cinq ans par un jugement ayant force de chose jugée, pour fraude, corruption ou pour tout délit commis dans le cadre de la passation ou de l'exécution d'un marché financé par l'AFD ;

2.3 Figurer sur les listes de sanctions financières adoptées par les Nations Unies, l'Union Européenne et/ou la France, notamment au titre de la lutte contre le financement du terrorisme et contre les atteintes à la paix et à la sécurité internationales ;

2.4 Avoir fait l'objet d'une résiliation prononcée à nos torts exclusifs au cours des cinq dernières années du fait d'un manquement grave ou persistant à nos obligations contractuelles lors de l'exécution d'un marché antérieur, sous réserve que cette sanction n'ait pas fait l'objet d'une contestation de notre part en cours ou ayant donné lieu à une décision de justice infirmant la résiliation à nos torts exclusifs ;

2.5 N'avoir pas rempli nos obligations relatives au paiement de nos impôts selon les dispositions légales du pays où nous sommes établis ou celles du pays du Maître d'Ouvrage ;

2.6 Être sous le coup d'une décision d'exclusion prononcée par la Banque Mondiale et figurer à ce titre sur la liste publiée à l'adresse électronique <http://www.worldbank.org/debarr> (dans l'hypothèse d'une telle décision d'exclusion, nous pouvons joindre à la présente Déclaration d'Intégrité les informations complémentaires qui permettraient de considérer que cette décision d'exclusion n'est pas pertinente dans le cadre du Marché) ;

2.7 Avoir produit de faux documents ou s'être rendu coupable de fausse(s) déclaration(s) en fournissant les renseignements exigés par le Maître d'Ouvrage dans le cadre du présent processus de passation et d'attribution du Marché.

3. Nous attestons que nous ne sommes pas, et qu'aucun des membres de notre groupement ni de nos fournisseurs, entrepreneurs, consultants et sous-traitants, n'est dans l'une des situations de conflit d'intérêt suivantes :

3.1) Actionnaire contrôlant le Maître d'Ouvrage ou filiale contrôlée par le Maître d'Ouvrage, à moins que le conflit en découlant ait été porté à la connaissance de l'AFD et résolu à sa satisfaction.

3.2) Avoir des relations d'affaires ou familiales avec un membre des services du Maître d'Ouvrage impliqué dans le processus de passation du Marché ou la supervision du Marché en résultant, à moins que le conflit en découlant ait été porté à la connaissance de l'AFD et résolu à sa satisfaction ;

3.3) Contrôler ou être contrôlé par un autre soumissionnaire ou consultant, être placé sous le contrôle de la même entreprise qu'un autre soumissionnaire ou consultant, recevoir d'un autre soumissionnaire ou consultant ou attribuer à un autre soumissionnaire ou consultant directement ou indirectement des subventions, avoir le même représentant légal qu'un autre soumissionnaire ou consultant, entretenir directement ou indirectement des contacts avec un autre soumissionnaire ou consultant nous permettant d'avoir et de donner accès aux informations contenues dans nos offres ou propositions respectives, de les influencer, ou d'influencer les décisions du Maître d'Ouvrage ;

3.4) Être engagé pour une mission de prestations intellectuelles qui, par sa nature, risque de s'avérer incompatible avec nos missions pour le compte du Maître d'Ouvrage ;

3.5) Dans le cas d'une procédure ayant pour objet la passation d'un marché de travaux, fournitures ou équipements :

i. Avoir préparé nous-mêmes ou avoir été associés à un consultant qui a préparé des spécifications, plans, calculs et autres documents utilisés dans le cadre de la procédure de passation du Marché;

ii. Être nous-mêmes, ou l'une des firmes auxquelles nous sommes affiliées, recrutés, ou devant l'être, par le Maître d'Ouvrage pour effectuer la supervision ou le contrôle des travaux dans le cadre du Marché.

4. Si nous sommes un établissement public ou une entreprise publique, pour participer à une procédure de mise en concurrence, nous certifions que nous jouissons d'une autonomie juridique et financière et que nous sommes gérés selon les règles du droit commercial.
5. Nous nous engageons à communiquer sans délai au Maître d'Ouvrage, qui en informera l'AFD, tout changement de situation au regard des points 2 à 4 qui précèdent.
6. Dans le cadre de la passation et de l'exécution du Marché :

6.1) Nous n'avons pas commis et nous ne commettrons pas de manœuvre déloyale (action ou omission) destinée à tromper délibérément autrui, à lui dissimuler intentionnellement des éléments, à surprendre ou vicier son consentement ou à lui faire contourner des obligations légales ou réglementaires et/ou violer ses règles internes afin d'obtenir un bénéfice illégitime.

6.2) Nous n'avons pas commis et nous ne commettrons pas de manœuvre déloyale (action ou omission) contraire à nos obligations légales ou réglementaires et/ou nos règles internes afin d'obtenir un bénéfice illégitime.

6.3) Nous n'avons pas promis, offert ou accordé et nous ne promettrons, offrirons ou accorderons pas, directement ou indirectement, à (i) toute Personne détenant un mandat législatif, exécutif, administratif ou judiciaire au sein de l'Etat du Maître d'Ouvrage, qu'elle ait été nommée ou élue, à titre permanent ou non, qu'elle soit rémunérée ou non et quel que soit son niveau hiérarchique, (ii) toute autre Personne qui exerce une fonction publique, y compris pour un organisme public ou une entreprise publique, ou qui fournit un service public, ou (iii) toute autre Personne définie comme agent public dans l'Etat du Maître d'Ouvrage, un avantage indu de toute nature, pour lui-même ou pour une autre personne ou entité, afin qu'il accomplisse ou s'abstienne d'accomplir un acte dans l'exercice de ses fonctions officielles.

6.4) Nous n'avons pas promis, offert ou accordé et nous ne promettrons, offrirons ou accorderons pas, directement ou indirectement, à toute Personne qui dirige une entité du secteur privé ou travaille pour une telle entité, en quelque qualité que se soit, un avantage indu de toute nature, pour elle-même ou pour une autre Personne ou entité, afin qu'elle accomplisse ou s'abstienne d'accomplir un acte en violation de ses obligations légales, contractuelles ou professionnelles.

6.5) Nous n'avons pas commis et nous ne commettrons pas d'acte susceptible d'influencer le processus de passation du Marché au détriment du Maître d'Ouvrage et, notamment, aucune pratique anticoncurrentielle ayant pour objet ou pour effet d'empêcher, de restreindre ou de fausser le jeu de la concurrence, notamment en tendant à limiter l'accès au Marché ou le libre exercice de la concurrence par d'autres entreprises.

6.6) Nous-mêmes, ou l'un des membres de notre groupement, ou l'un des sous-traitants n'allons pas acquérir ou fournir de matériel et n'allons pas intervenir dans des secteurs sous embargo des Nations Unies, de l'Union Européenne ou de la France.

6.7) Nous nous engageons à respecter et à faire respecter par l'ensemble de nos soustraitants les normes environnementales et sociales reconnues par la communauté internationale parmi lesquelles figurent les conventions fondamentales de l'Organisation Internationale du travail (OIT) et les conventions internationales pour la protection de l'environnement, en cohérence avec les lois et règlements applicables au pays de réalisation du Marché. En outre, nous nous engageons à mettre en oeuvre les mesures d'atténuation des risques environnementaux et sociaux lorsqu'elles sont indiquées dans le plan de gestion environnementale et sociale fourni par le Maître d'Ouvrage.

7. Nous-mêmes, les membres de notre groupement, nos fournisseurs, entrepreneurs, consultants et sous-traitants, autorisons l'AFD à examiner les documents et pièces comptables relatifs à la passation et à l'exécution du Marché et à les soumettre pour vérification à des auditeurs désignés par l'AFD.

Nom : _____ En tant que : _____

Dûment habilité à signer pour et au nom de² _____

Signature : _____

En date du : _____

² En cas de groupement, inscrire le nom du groupement. La personne signant l'offre, la proposition ou la candidature au nom du soumissionnaire ou du consultant joindra à celle-ci le pouvoir confié par le soumissionnaire ou le consultant.

Note de transparence

Nom de l'association	Acting for Life (AFL)
Site internet	www.acting-for-life.org

Nom du projet – Libellé court :	TERSAA
Nom du projet – Libellé long :	Transition des systèmes agricoles et alimentaires sur les territoires
Lieu d'intervention	3 pays en Afrique de l'Ouest : Togo, Bénin, Burkina Faso 2 pays en Amérique Latine : Colombie, Pérou
Type de projet	Projet de terrain - Convention Programme
Numéro de la phase si récurrence	NA
Thématique(s) principale(s)	Agriculture et alimentation

Principaux partenaires du projet	Groupement Intercommunal des Collines (GIC) Entreprises Territoires et Développement (ETD) Organisation pour l'Alimentation et le Développement Local (OADEL) Confédération Paysanne du Faso (CPF) OCADES Bobo Dioulasso Instituto Mayor Campesino (IMCA) Asociación Jesus Obrero (CCAIJO) Asociación de Productores Ecológicos de Planadas (ASOPEP)
Si projet porté en consortium – membres impliqués	NA

Objectifs	<p>Objectif global : Améliorer la résilience des systèmes agricoles et alimentaires sur les territoires face au changement climatique à travers une meilleure maîtrise de l'aval des filières.</p> <p>Objectif(s) spécifique(s) : La disponibilité et l'accès à des aliments de qualité, produits localement sont garantis auprès des consommateurs grâce à la professionnalisation, à une meilleure articulation de l'agriculture familiale aux marchés locaux et à des partenariats durables et équitables.</p>
-----------	---

Présentation du projet :

Principaux enjeux/défis auxquels le projet entend répondre et principaux constats liés au diagnostic réalisé en amont :

Malgré les obstacles liés au développement de la production-commercialisation agricole, l'agriculture familiale dispose d'opportunités pour accéder à de nouveaux marchés rémunérateurs, produire durablement et favoriser l'insertion de la jeunesse.

Compétences, expériences et expertise de votre OSC et des partenaires impliqués pour y répondre :

AFL et ses partenaires ont développé des compétences (appui aux producteurs-transformateurs, distribution-promotion, mécanismes de l'ESS, formation-insertion des jeunes, accès au marché, approche territoriale) permettant d'apporter un appui intégré à l'aval des filières agricoles.

Historique et genèse du projet :

Le programme est la suite logique de différents projets similaires et/ou complémentaires, menés par AFL, au Togo, au Bénin, au Burkina Faso, au Pérou et en Colombie.

Principaux impacts visés au terme de cette phase (quantitatifs et qualitatifs) :

La sécurité et la souveraineté alimentaire s'améliorent sur les territoires ; la part de marché des produits locaux augmente de 3 à 5% dans les communes d'intervention ; et les bénéficiaires, dont au moins 55% sont des femmes, augmentent leurs revenus d'au moins 10%.

Principaux impacts visés au terme du projet (préciser durée envisagée) :

Impacts de la phase 2 : les résultats sont diffusés et d'autres acteurs locaux s'engagent dans le développement de systèmes alimentaires durables territoriaux. Impacts de la phase 3 : les actions sont démultipliées sur de nouveaux territoires et le système de capitalisation est perfectionné.

OBJECTIF SPECIFIQUE 1 : La disponibilité et l'accès à des aliments de qualité, produits localement sont garantis auprès des consommateurs grâce à la professionnalisation, à une meilleure articulation de l'agriculture familiale aux marchés locaux et à des partenariats durables et équitables.

Le fil directeur du programme réside dans l'amélioration de l'accès des exploitations familiales aux marchés, et dans une approche de développement économique territorial tirée par la demande en produits agricoles locaux. Cibles visées : Producteurs agricoles et transformateurs agroalimentaires ; communes ; promoteurs de produits locaux ; acheteurs du secteur public et privé et consommateurs.

Résultat 1. Les producteurs accèdent à de nouveaux débouchés commerciaux - Ind.R1 : Les bénéficiaires ont augmenté de 15% leur chiffre d'affaire - Activités : Former et accompagner à la gestion entrepreneuriale ; Elaborer les cahiers des charges produits et mettre en place la stratégie de commercialisation ; Mutualiser certaines fonctions de la distribution sur les principes de l'ESS - Indicateurs : 676 producteurs et 20 techniciens locaux sont formés à la gestion entrepreneuriale et à l'ESS, dont au moins 55% sont des femmes; 23 plans d'affaires sont élaborés ou actualisés ; 28 entreprises disposent de stratégies commerciales ; 16 marques commerciales sont déposées ; 84 cahiers des charges sont élaborés ; 222 personnes formées au marketing ; 8 lieux de stockage et de vente sont construits, aménagés et en fonctionnement.

Résultat 2. Des pratiques durables et résilientes sont diffusées et adoptées - Ind.R2 : 1820 ha de terres cultivées ou pâturages en transition écologique et 17 catégories de produits transformés qui respectent des normes de qualité - Activités : Former et apporter une assistance technique aux producteurs dans la transition agro-écologique ; Appuyer la démarche qualité et la certification ; Réaliser des aménagements permettant une gestion optimisée des sols et de l'eau et fournir des équipements ; Appuyer l'installation des jeunes agriculteurs et agricultrices - Indicateurs : 1425 producteurs formés à l'agro-écologie, dont au moins 40% sont des femmes ; au moins 35 jeunes techniciens locaux formés ; 58 produits obtiennent une certification sanitaire ; 5 filières bénéficient d'une certification SPG et 3 labels territoriaux mis en place ; 60 ha sont aménagés pour une meilleure gestion de l'eau ; 3 aires de séchage et 20 serres sont réalisées ; Au moins 2 300 producteurs bénéficient d'intrants de qualité ; 165 jeunes (55 au Burkina, 60 au Bénin, 50 au Togo) reçoivent des formations et un appui à l'installation et 132 démarrent une nouvelle activité.

Résultat 3. Les acteurs se mobilisent pour un développement durable des systèmes alimentaires - Ind.R3 : 1 engagement et/ou 1 politique publique par an et par pays formulé et adopté en faveur des systèmes alimentaires territorialisés ; au moins 75 accords commerciaux signés - **Activités** : Sensibiliser et renforcer les acteurs clés sur les grands enjeux du territoire ; Créer des partenariats commerciaux équitables et durables ; Capitaliser les expériences sur les systèmes agricoles et alimentaires durables - **Indicateurs** : 120 réunions de concertation multi acteurs débouchant sur des décisions stratégiques ; 125 évènements de sensibilisation ; 4 applications numériques ; 32 bourses d'échanges et évènements commerciaux ; 9 documents de capitalisation croisée ; 1 atelier de capitalisation ; 4 voyages d'échanges.

Groupes cibles	<p>Bénéficiaires direct-es : 14 200 personnes</p> <p>- Producteurs agricoles et transformateurs agroalimentaires : 7 405 (6 025 en Afrique et 1 380 en Amérique latine) dont au moins 3870 femmes ; soit 4 coopératives et 15 unités de transformation au Burkina Faso ; 15 OP agricoles et 15 unités de transformation au Bénin ; 36 unités de transformation et 38 groupements agricoles au Togo ; 29 OP au Pérou et au moins 10 OP de producteurs et/ou transformateurs en Colombie ; et 175 jeunes spécifiquement ciblés pour la formation-insertion (55 au Burkina, 60 au Bénin, 50 au Togo et 10 en Colombie).</p> <p>- Promoteurs de produits locaux et acteurs d'appuis : 45 personnes dont 4 ONG locales, 3 centrales de distribution (Togo, Bénin, Colombie) et 25 techniciens locaux.</p> <p>- Communes: 110 représentants de 55 communes, soit 16 de la région des Hauts Bassin au Burkina Faso, 6 du département des Collines au Bénin, 26 des régions Maritime et Plateaux au Togo, 3 de la Valle del Cauca, 2 dans le territoire de Tolima en Colombie, 2 au Pérou.</p> <p>- Acheteurs du secteur public et privé : au moins 100 représentants d'institutions publiques et 270 commerçants.</p> <p>- Consommateurs : 6 270 jeunes ciblés dans les écoles, étudiants, enseignants et grand public sensibilisé lors d'évènements.</p> <p>Bénéficiaires indirect-es : 1 300 000 personnes Il s'agit des familles vivant dans les régions d'intervention : 1 300 000 personnes correspondant à une partie des habitants des zones d'intervention.</p>
-----------------------	---

Durée totale du projet	3 ans
-------------------------------	--------------

Coût total du projet	3 666 400 €	100 %
Participation de l'AFD sollicitée	2 100 000 €	57 %