

**APPEL A PROPOSITIONS POUR LE DEVELOPPEMENT
DE LA STRATEGIE ET DU PLAN DE MISE EN OEUVRE
DU SUN BUSINESS NETWORK (SBN) BENIN**

**Publié par
The Global Alliance for Improved Nutrition (GAIN)**

TABLE DES MATIÈRES

APPEL A PROPOSITIONS

- I. Contexte du projet et étendue des travaux 3
- II. Instructions relatives à la réponse 7
- III. Conditions de cet appel à propositions 9
- IV. Offre de services 10

I. CONTEXTE DU PROJET ET ETENDUE DES TRAVAUX

1. À PROPOS DE GAIN ET DU SUN BUSINESS NETWORK (SBN)

The Global Alliance for Improved Nutrition (GAIN) est une fondation basée en Suisse lancée par les Nations Unies en 2002 afin de traiter le problème de la souffrance humaine causée par la malnutrition. Nous avons pour objectif de transformer les systèmes alimentaires de manière à ce qu'ils fournissent des aliments plus nutritifs à toute la population, en travaillant de concert avec les gouvernements et les entreprises.

Au sein de GAIN, nous pensons que tous les habitants de la planète devraient avoir accès à des aliments nutritifs et sans danger. Nous nous efforçons de comprendre et d'apporter des solutions spécifiques au défi quotidien de l'insécurité alimentaire auquel sont confrontées les personnes en situation de pauvreté. Conscients qu'il n'existe pas de solution unique, nous développons des alliances et mettons en place des programmes sur mesure, en utilisant une variété de modèles et d'approches flexibles.

Nous forgeons des alliances entre les gouvernements, les entreprises locales et mondiales et la société civile afin d'apporter des améliorations durables à grande échelle. Nous faisons partie d'un réseau mondial de partenaires qui collaborent pour trouver des solutions durables à la malnutrition. Par le biais d'alliances, nous apportons un soutien technique, financier et politique aux principaux acteurs du système alimentaire. Nous utilisons l'apprentissage spécifique, les preuves d'impact et les résultats des projets et des programmes pour façonner et influencer les actions des autres.

Le siège de GAIN se trouve à Genève, en Suisse. L'organisation possède des bureaux de représentation aux Pays-Bas, au Royaume-Uni et aux États-Unis. En outre, nous avons des bureaux nationaux au Bangladesh, en Éthiopie, en Inde, en Indonésie, au Kenya, au Mozambique, au Nigeria, au Pakistan, au Bénin, en Ouganda et en Tanzanie. Des programmes et des projets sont mis en œuvre dans différents autres pays, en particulier en Afrique et en Asie.

Le mouvement SUN (Scaling Up Nutrition) a été lancé en 2010 pour soutenir le leadership national et l'action collective afin d'améliorer la nutrition par le biais d'une approche multisectorielle et des acteurs concernés. Le SUN Business Network (SBN) est l'un des quatre réseaux mondiaux qui soutiennent les pays SUN (avec les réseaux des Nations unies, de la société civile et des donateurs). Le SBN est co-organisé par GAIN et le Programme alimentaire mondial (PAM) des Nations unies. Il est également épaulé par un groupe consultatif composé de chefs d'entreprise chevronnés.

Le SBN vise à réduire la malnutrition sous toutes ses formes en mobilisant les entreprises afin qu'elles investissent et innover dans des actions et des opérations responsables et durables. À cette fin, le SBN fournit une plate-forme neutre pour favoriser les partenariats et la collaboration entre les entreprises et tous les acteurs de la nutrition au niveau national, régional et mondial, dans le but de soutenir les plans nationaux du SUN. Nous en sommes convaincus : lorsque les consommateurs exigent une meilleure nutrition, les entreprises agissent et les économies nationales se développent. Le SBN est actuellement présent dans 44 pays et compte plus de 1 400 membres aux niveaux mondial et national.

2. CONTEXTE

Afin d'aider le gouvernement à mettre en œuvre ses priorités nationales en matière de nutrition, GAIN, en partenariat avec les principaux acteurs, soutiendra le développement du Scaling Up Nutrition Business Network (SBN) au Bénin. La création du SBN Bénin par le projet CASCADE (CAlyzing Strengthened policy aCtion for heAlthy Diets and resilience) mise en œuvre par le consortium CARE et GAIN, s'appuiera sur l'engagement du gouvernement dans le mouvement Scaling Up Nutrition, qu'il a rejoint en 2011. Le SBN complétera les réseaux SUN existants, tels que le Réseau de la société civile SUN, et collaborera avec ceux-ci. Le SBN Bénin sera établi afin de sensibiliser les acteurs du secteur privé au rôle qu'ils ont à jouer dans la lutte contre la malnutrition, avec l'objectif d'accroître la disponibilité et l'accessibilité financière d'aliments sains et nutritifs au Bénin, par le biais des activités clés suivantes :

- Réunion et organisation d'entreprises pour soutenir la mise en œuvre des politiques liées à la nutrition.
- Évaluation des défis et des opportunités auxquels les entreprises sont confrontées pour intensifier leurs actions et leurs investissements dans le domaine de la nutrition.
- Facilitation de partenariats au niveau national et mondial pour aider les entreprises nationales à surmonter les obstacles tels que les contraintes politiques et l'accès au financement ainsi qu'aux marchés.
- Plaidoyer en faveur d'un environnement plus propice à l'action des entreprises dans le domaine de la nutrition.

Une fois opérationnel, le SBN comprendra un ensemble diversifié d'entreprises soutenant les chaînes de valeur de l'alimentation nutritive, y compris les petites et moyennes entreprises (PME) et les Fournisseurs de services privés (FSP) qui sont actuellement sous contrat ou éligibles pour offrir des services au gouvernement.

Objectifs et résultats de ce conseil

Compte tenu du contexte évoqué ci-dessus, GAIN cherche à engager un consultant à court terme pour mener les activités suivantes, qui sont cruciales pour le lancement du SBN Bénin :

- Conformément aux priorités nationales pertinentes en matière de nutrition, consulter les parties prenantes nationales concernées, y compris le Gouvernement du Bénin, pour élaborer la stratégie du SBN Bénin (2024-2030).
- Élaborer un plan de mise en œuvre de 3 ans (2024 - 2026) qui accompagne l'opérationnalisation de la stratégie du SBN Bénin et inclut également un plan d'action qui définit comment le SBN peut impliquer les femmes et les jeunes.
- Valider le projet de stratégie et de plan de mise en œuvre du SBN Bénin avec le gouvernement, les membres potentiels du SBN, les réseaux SUN et d'autres acteurs.
- Sur la base des piliers stratégiques de la stratégie du SBN Bénin, créer une base de données des membres potentiels du SBN.

3. ÉTENDUE DES TRAVAUX

Avec la contribution du Secrétariat mondial du SBN et des acteurs nationaux concernés, diriger le développement d'une stratégie de réseau pluriannuelle de haut niveau (2024-2030) et d'une mise en œuvre triennale de haut niveau pour le SBN au Bénin (2024-2026). Les activités essentielles suivantes seront menées par le biais d'entretiens avec les acteurs et de recherches documentaires :

i. Alignement de politique et développement de la stratégie

- Évaluer les stratégies nationales existantes du SBN dans la région afin d'identifier les meilleures pratiques et les directives pour l'établissement du SBN au Bénin.
- Établir des priorités dans les documents stratégiques, les plans d'action et les politiques du gouvernement où le secteur privé pourrait jouer un rôle déterminant dans le renforcement de la mise en œuvre des politiques existantes par le biais de ses activités commerciales principales.
- Identifier les principaux défis de l'environnement propice aux entreprises et aux systèmes alimentaires qui empêchent ou pourraient empêcher les entreprises du secteur privé d'investir dans des produits et des services qui font progresser la nutrition. Pour cela, il convient d'accorder la priorité aux secteurs ou industries clés présentant un fort potentiel d'impact à grande échelle sur les résultats nutritionnels et d'identifier les interventions existantes susceptibles d'être transposées à plus grande échelle.
- Identifier les actions axées sur la nutrition actuellement menées par le secteur privé dans les domaines prioritaires et celles qui ont le potentiel d'être étendues afin d'élargir leur portée de manière significative.
- Déterminer les domaines prioritaires de la stratégie (par ex. l'enrichissement des aliments, la sensibilisation des consommateurs, la création d'une demande, etc.) tout en tenant compte des questions urgentes que sont l'adaptation au changement climatique, la résilience des entreprises agroalimentaires et l'émancipation économique des femmes et des jeunes.

ii. Planification et mise en œuvre

- Décrire la manière dont la plateforme d’adhésion serait établie et les flux de travail potentiels qui pourraient être mis en œuvre pour soutenir la stratégie du SBN.
- Proposer les moyens les plus efficaces pour que le SBN dialogue et travaille en coordination avec les entreprises, les réseaux et les programmes soutenus par les donateurs, identifiés dans l’exercice de cartographie et qui obtiennent de bons résultats en matière de nutrition.
- Sur la base de la stratégie globale d’émancipation des jeunes et des femmes du SBN, définir un plan d’action pour l’émancipation économique des jeunes et des femmes par l’intermédiaire de la création du SBN Bénin.
- Identifier les partenaires potentiels du SBN et leurs priorités, y compris les principaux donateurs et fondations travaillant au Bénin.
- Proposer comment le SBN pourrait mobiliser les entreprises dans les secteurs / industries qui ont été identifiés comme à potentiel d’impact élevé dans l’amélioration de la nutrition.
- Développer une base de données des membres potentiels du SBN (PME et FSP) avec le nom, la localisation, la couverture nationale, les services offerts de chacun d’entre eux, ainsi que le lien avec la mise en œuvre des politiques / priorités gouvernementales pertinentes.
- Définir les types d’engagements nutritionnels que les entreprises membres potentielles peuvent prendre sur la base des piliers stratégiques et du contexte local, et décrire le soutien que le réseau peut leur apporter pour les aider à respecter ces engagements.
- Proposer des options prioritaires pour l’examen des exigences en matière de ressources et de viabilité à long terme du réseau.
- En s’appuyant sur le cadre national de résultats du SBN, formuler un plan de suivi pour les activités du réseau.

4. VOYAGES ET ATELIERS

L’organisation/l’équipe de consultant engagée peut être amenée à organiser des ateliers et à voyager en dehors de Cotonou pour ce travail. Il peut donc y avoir des coûts d’activité supplémentaires associés à la mission de conseil qui seront financés par GAIN. Cela peut comprendre de frais de déplacement liés aux réunions de conseil au niveau provincial et des frais d’atelier liés à l’atelier de validation de la stratégie. Ces activités seront convenues conjointement au cours de la phase de lancement de la mission. Pour les besoins de la proposition, les candidats à cet appel à propositions d’offres doivent fournir une indication de ces activités de voyages et d’ateliers, en incluant un budget estimatif.

5. LIVRABLES

Comme indiqué dans le tableau ci-dessous, l’organisation/l’équipe de consultant sous contrat est censée achever et soumettre les livrables suivants selon le calendrier indicatif. Un calendrier détaillé et des modalités de paiement seront convenus avec le consultant avant la signature du contrat.

Produits livrables (en supposant que les contrats soient signés le 1er septembre 2023)	Date limite (calendrier indicatif)
Rapport de démarrage décrivant le plan d’action et le calendrier de la mission de consultance	15 Septembre 2023
Soumettre un projet de stratégie et de plan de mise en œuvre pour le SBN	15 décembre 2023
Organiser un atelier pour présenter le projet de stratégie SBN (2024-2030) et le plan de mise en œuvre triennal (2024-2026) aux principales parties prenantes.	31 janvier 2024

Soumettre la stratégie finale du SBN (2024-2030) et le plan de mise en œuvre triennal (2024-2026) qui comprend également un plan d'action décrivant comment le SBN peut impliquer les femmes et les jeunes.	15 février 2024
Soumettre une base de données des membres potentiels du SBN, y compris les PME et les PSP. La base de données devrait inclure les noms des membres potentiels, leur localisation, la couverture des pays, les services offerts et le lien avec la politique/priorité gouvernementale pertinente.	15 février 2024

Tous les éléments livrables doivent être présentés en français et résumés en anglais.

6. QUALIFICATIONS DU PRESTATAIRE RETENU

GAIN invite les organisations/l'équipe de consultant qui disposent de l'expérience et des compétences suivantes à répondre à cet appel à propositions:

1. Capacité avérée à mener des évaluations de politiques liées à la nutrition et au développement du secteur privé dans le contexte des systèmes alimentaires du Bénin.
2. Bonne connaissance de la législation sur la nutrition, les systèmes alimentaires et le secteur privé au Bénin, y compris la documentation mondiale pertinente.
3. Compréhension approfondie du contexte local du Bénin, avec une bonne compréhension du secteur privé, en particulier dans le cadre du système alimentaire.
4. Capacité à travailler sous pression et à respecter des délais courts.
5. Disposer de l'autorisation de travailler au Bénin.
6. Excellentes capacités de rédaction et d'analyse ainsi que de communication orale en anglais et en français.

En complément, l'équipe chargée de fournir le service doit avoir le profil et les qualifications suivants :

L'équipe doit idéalement être composée d'un chef d'équipe et d'un ou plusieurs membres d'équipe, en veillant à respecter un équilibre entre les qualifications, les compétences et l'expérience mentionnées ci-dessous. Si le conseil est effectué par une société internationale, le chef d'équipe assurera une présence locale et veillera à ce que des experts nationaux (parlant couramment le français) fassent partie de l'équipe.

Chef(fe) d'équipe

Le/La chef(fe) d'équipe doit être titulaire d'un master en études du développement, en politique publique, en économie ou dans un domaine connexe, et avoir au moins 10 ans d'expérience dans la gestion de missions similaires. Il/elle doit avoir mené à bien au moins deux exercices de grande qualité au cours de cette période. Le/La chef(fe) d'équipe doit parler couramment le français et avoir un bon niveau d'anglais.

Équipe globale

- L'équipe doit être pluridisciplinaire, composée d'experts en réglementations et politiques publiques, ainsi que d'experts en politiques publiques liées au secteur privé et aux systèmes alimentaires, aux chaînes de valeur de la production alimentaire, à la nutrition / santé publique, au secteur agricole, et avec une expérience avérée dans la conduite d'évaluations similaires.
- Chaque membre doit disposer d'au moins 5 à 7 ans d'expérience dans son domaine respectif (CV requis).
- Excellentes compétences interpersonnelles requises pour un engagement de haut niveau avec les services gouvernementaux et les autres acteurs.
- Excellentes compétences en matière d'analyse, de rédaction de rapports et de communication en

anglais et en français.

- Excellentes compétences de communication interpersonnelle.
- Capacité avérée à travailler dans des délais limités à la préparation de documents de qualité avérée.

7. ATTENTES A L'EGARD DES CANDIDATS

Le(s) candidat(s) retenu(s) devra/devront :

1. Travailler en étroite collaboration avec les représentants des partenaires des consortiums GAIN et CASCADE. Un contact principal sera désigné pour assurer une communication régulière et le suivi des résultats.
1. Rencontrer les représentants du GAIN peu après l'attribution du contrat, à la suite de quoi un plan de travail sera élaboré, détaillant les objectifs, les résultats attendus, les délais et le budget pour chacune des parties décrites dans le cahier des charges.
2. Rencontrer régulièrement le GAIN au cours du projet ainsi qu'à la demande du GAIN.
3. Soumettre les produits livrables et les rapports conformément au calendrier convenu dans le plan de travail révisé.

II. INSTRUCTIONS RELATIVES A L'OFFRE

Cette section décrit la procédure à suivre pour répondre à l'appel à participations. Les candidats sont invités à en prendre connaissance avant de remplir leurs réponses.

8. CONTACT

La responsable du projet CASCADE pour GAIN Benin fait partie de l'équipe de sélection de l'organisation et examinera les propositions. Elle sera disponible par courrier électronique pour répondre aux demandes d'éclaircissement sur cet appel d'offres. Veuillez adresser toutes les demandes de renseignements et autres communications au contact ci-dessous. Les réponses ne seront pas confidentielles, sauf s'il s'agit d'informations exclusives.

Aubierge FLENON, Program Manager CASCADE Benin and SBN Network

E-mail : aflenon@gainhealth.org

Budget

Cette procédure d'appel à propositions est concurrentielle et le budget final sera déterminé en conséquence. Le budget convenu comprendra toutes les dépenses et toutes les taxes/la TVA et les coûts indirects. Le paiement est soumis à l'approbation du chef d'équipe du projet de GAIN et sera effectué par tranches liées aux résultats attendus (dans la mesure du possible), comme stipulé dans le contrat de conseil final. Une indication des activités de voyage et d'ateliers doit être incluse dans votre proposition avec un budget estimatif.

9. FORMAT DE LA PROPOSITION

La proposition doit être présentée en français comme suit :

- Proposition de répartition des jours et des coûts pour chaque prestation dans le cadre de ce conseil (maximum 1 page).
- Note conceptuelle de 10 à 15 pages décrivant l'approche suggérée pour ce conseil.
- CV.

10. ENVOI

Les originaux doivent être envoyés comme suit :

Une copie électronique contenant les documents, de préférence au format MS Word, ainsi que toutes les informations requises, y compris la proposition de frais, doit être envoyée à GAIN à l'adresse mentionnée ci-dessous :

Copie électronique :

- À envoyer à cotationbenin@gainhealth.org copie aflenon@gainhealth.org

11. DATE LIMITE

Les propositions complétées doivent être présentées à GAIN **avant 23 h 59, Heure d'Europe centrale, le 24 Septembre 2023.**

12. NON ACCEPTABLE

Les propositions suivantes ne seront pas prises en compte ou acceptées, de manière automatique :

- Les propositions reçues après la date limite de l'appel à propositions au bureau de réception spécifié.
- Les propositions incomplètes.

13. ACCEPTATION

Les conditions d'éligibilité, les critères d'évaluation et les exigences obligatoires régissent la sélection du consultant.

14. CARACTERE COMPLET

- Il relève de la responsabilité du candidat de comprendre les exigences et les instructions spécifiées par GAIN. Si des éclaircissements sont nécessaires, il est recommandé aux candidats de contacter la personne responsable au sein de GAIN, conformément à la section II, point 1, avant de présenter leur proposition.
- Bien que GAIN ait déployé des efforts considérables pour assurer une représentation exacte dans cet appel à propositions, les informations qui y sont contenues sont fournies uniquement à titre indicatif. GAIN ne garantit pas l'exactitude de ces informations. Rien dans le présent appel à propositions ne vise à dispenser les candidats de se forger leurs propres opinions et conclusions sur les questions abordées dans le présent appel à propositions.
- En répondant à cet appel à propositions, le candidat confirme qu'il comprend que le non-respect de l'une des conditions de l'appel à propositions peut entraîner la disqualification de sa proposition.

15. DROIT DE REJET

GAIN se réserve le droit de rejeter la totalité ou une partie de la proposition, d'annuler ou de retirer cet appel à propositions pour quelque raison que ce soit et à sa seule discrétion, sans encourir de frais ou de responsabilité pour les coûts ou les dommages encourus par tout candidat, y compris, mais sans s'y limiter, les dépenses encourues pour la préparation de la proposition. Le candidat reconnaît et accepte que GAIN ne l'indemniser pas pour les coûts, dépenses, paiements ou dommages directement ou indirectement liés à la préparation de la proposition.

16. REFERENCES

GAIN se réserve le droit, avant d'attribuer la Proposition, d'exiger du candidat qu'il fournisse les preuves de ses qualifications que GAIN jugera nécessaires, et examinera les preuves concernant les qualifications et les capacités financières, techniques et autres du candidat.

17. PUBLICATION D'INFORMATIONS

Seules les informations suivantes seront publiées après attribution de la Proposition et sur demande écrite à GAIN :

- Nom du candidat retenu.

III. CONDITIONS DE CET APPEL A PROPOSITIONS

18. AVIS D'APPEL A PROPOSITIONS NON CONTRAIGNANT

GAIN se réserve le droit de rejeter toutes les offres reçues en réponse au présent appel à propositions et n'est en aucun cas tenu d'accepter une proposition. GAIN se réserve en outre le droit de négocier le contenu des propositions des candidats retenus, ainsi que la possibilité d'accepter des éléments partiels d'une proposition s'il le juge approprié.

19. CONFIDENTIALITE

Toutes les informations fournies dans le cadre du présent appel à propositions sont considérées comme confidentielles. Dans le cas où une information serait divulguée de manière inappropriée, GAIN cherchera à obtenir un dédommagement approprié. Les propositions, les discussions et toutes les informations reçues en réponse à cet appel à proposition seront considérées comme strictement confidentielles.

20. DROIT A DES NEGOCIATIONS FINALES SUR LA PROPOSITION

GAIN se réserve le droit de négocier les coûts finaux ainsi que l'étendue des travaux finale de la proposition. GAIN se réserve le droit de limiter ou d'inclure des tiers dans ces négociations, à sa seule et entière discrétion.

21. CRITERES D'EVALUATION

Les propositions seront examinées par l'Équipe de Sélection. Vous trouverez ci-dessous une liste des principaux critères selon lesquels les propositions seront évaluées. Cette liste n'est ni exhaustive ni complète à 100 %. Elle est fournie pour permettre aux candidats à répondre de manière substantielle.

Les candidats sont tenus de fournir les informations suivantes, conformément aux directives énoncées dans la présente section :

- Compréhension de l'étendue des travaux :
- La proposition doit démontrer une compréhension claire de l'objectif du projet et des résultats attendus, tels qu'ils sont décrits dans la Section I.
- Démontrer une compréhension claire des exigences techniques du présent Appel d'offres : • Fournir une documentation technique détaillée pour la stratégie proposée.
- Preuve de l'expérience acquise dans l'apport de solutions à l'aide de la plate-forme informatique proposée.
- Les approches créatives et méthodologiques requises pour mettre en œuvre chacune des parties de l'étendue des travaux.
- L'exhaustivité du programme de travail et le caractère raisonnable du calendrier proposé : • La proposition doit inclure un programme de travail réalisable permettant de garantir l'achèvement des éléments livrables.
- Le programme de travail détaille la manière dont les activités seront coordonnées. • Budget détaillé et rentabilité de l'approche proposée :
- Preuve de l'existence d'approches rentables permettant de réaliser l'étendue des travaux dans le cadre du budget proposé.
- La proposition doit identifier les défis éventuels et inclure des approches créatives pour les relever. • Une offre de services dûment complétée.

GAIN se réserve le droit de contacter les individus et le(s) entrepreneur(s) afin de vérifier les informations fournies dans le cadre de la Proposition.

22. PROCEDURE D'EXAMEN

La procédure d'examen sera effectuée par un Comité d'Examen composé de participants sélectionnés par la GAIN.

23. LIMITATIONS A L'EGARD DES TIERS

GAIN ne représente pas, ne garantit pas et n'agit pas en tant qu'agent pour un tiers à la suite de cette sollicitation. Cette sollicitation n'autorise aucun tiers à contraindre ou à engager GAIN de quelque manière que ce soit sans l'accord écrit explicite de GAIN.

24. COMMUNICATION

Toutes les communications relatives à cet appel à propositions doivent être adressées aux parties concernées au sein de GAIN. Le fait de contacter des tiers impliqués dans l'appel d'offres, le comité d'examen ou toute autre partie peut être considéré comme un conflit d'intérêts et entraîner la disqualification de la proposition.

25. ACCEPTATION FINALE

Le choix d'une Proposition n'implique pas l'acceptation de ses modalités et conditions. GAIN se réserve le droit de négocier les conditions finales, y compris les coûts et l'étendue des travaux, lors de la négociation du contrat final à convenir entre GAIN et le candidat.

26. PERIODE DE VALIDITE

L'offre de services restera valable pendant une période de 60 jours après la date de clôture de la Proposition. En cas d'attribution, le candidat retenu devra conclure un contrat soumis aux modalités et conditions de la GAIN.

27. PROPRIETE INTELLECTUELLE

Sous réserve des dispositions du contrat à conclure entre GAIN et le candidat, la propriété intellectuelle liée à l'étendue des travaux, y compris les informations techniques, le savoir-faire, les procédés, les droits d'auteur, les modèles, les dessins, le code source et les spécifications élaborés par le candidat dans le cadre de l'exécution du contrat, est entièrement confiée à GAIN.

28. ÉTENDUE DES MODIFICATIONS

Une fois le contrat signé, aucune augmentation de la responsabilité de GAIN ou des honoraires à payer par GAIN pour les services résultant d'un changement, d'une modification ou d'une interprétation des documents ne sera autorisée ou payée au candidat, à moins que ce changement, cette modification ou cette interprétation n'ait reçu l'approbation écrite expresse et préalable de GAIN.

IV. OFFRE DE SERVICES

1. Offer submitted by:
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____
7. _____
8. (saisir le nom et l'adresse de l'entreprise en caractères d'imprimerie)
9. Par la présente, je (nous) soussigné(s) propose(ons) à GAIN de fournir toute l'expertise, la supervision, les matériaux et autres éléments nécessaires pour mener à bien, à l'entière satisfaction du directeur exécutif ou de son représentant autorisé, les travaux décrits dans l'appel d'offres, conformément aux conditions générales du GAIN, aux prix suivants :
10. Cliquez ou appuyez ici pour saisir le texte.
11. Cliquez ou appuyez ici pour saisir le texte.
12. Cliquez ou appuyez ici pour saisir le texte.
13. Cliquez ou appuyez ici pour saisir le texte.
14. J'accepte / Nous acceptons que l'Offre de Services restera valable pendant une période de soixante jours (60) jours calendaires après la date de sa réception par GAIN.
15. Par la présente, je présente / nous présentons ce qui suit :
 - (a) Une Proposition d'entreprendre le travail, conformément aux exigences spécifiées par GAIN.
 - (b) Une offre de services dûment complétée conformément aux conditions énoncées dans le présent document.

LES OFFRES QUI NE CONTIENNENT PAS LES DOCUMENTS SUSMENTIONNÉS OU QUI NE RESPECTENT PAS LE FORMAT DE CALCUL DES COÛTS PRESCRIT PEUVENT ÊTRE CONSIDÉRÉES COMME INCOMPLÈTES ET IRRECEVABLES.

En ce jour, le Cliquez ou appuyez ici pour saisir le texte. à Cliquez ou appuyez ici pour saisir le texte.

_____ Cliquez ou appuyez ici pour saisir le texte.

Signature (candidat)

_____ Cliquez ou appuyez ici pour saisir le texte.

Signature (candidat)