



**AGENCE CONSEIL EN COMMUNICATION POUR LE
WEST AFRICA YOUTH AGRIFOOD INNOVATION CHALLENGE 2026**

Emis par
La Global Alliance for Improved Nutrition (GAIN)

TABLE DES MATIERES

1. A propos de GAIN	3
2. Contexte	4
3. A propos de West Africa Youth Agrifood Innovation Challenge 2026	5
4. Portée des travaux et livrables	7
5. Contact	10
6. Budget	10
7. Format des propositions	11
8. Soumission	11
9. Date limite	12
10. Propositions non recevables	12
11. Révisions	12
12. Acceptation	12
13. Finalisation	12
14. Droit de rejet	12
15. Références	13
16. Avis de non engagement	13
17. Confidentialité	13
18. Droit à une négociation finale sur la proposition	13
19. Critères d'évaluation	13
20. Processus de révision	14
21. Limitations concernant les tiers	14
22. Communication	14
23. Acceptation finale	14
24. Période de validité	14
25. Propriété Intellectuelle	15
26. Modification de la portée	15

1. A propos de GAIN

La Global Alliance for Improved Nutrition (GAIN) est une fondation basée en Suisse qui a été créée à l'ONU en 2002 pour lutter contre la souffrance humaine causée par la malnutrition. En collaboration avec les gouvernements, la société civile et les entreprises, nous visons à transformer les systèmes alimentaires afin qu'ils fournissent des aliments plus nutritifs à tous.

Chez GAIN, nous croyons que tout le monde dans le monde devrait avoir accès à des aliments nutritifs et sûrs. Nous nous efforçons de comprendre et d'apporter des solutions spécifiques au défi quotidien de l'insécurité alimentaire auquel sont confrontées les populations pauvres. Conscients qu'il n'existe pas de modèle unique, nous développons des alliances et construisons des programmes sur mesure, en utilisant une variété de modèles et d'approches flexibles.

Nous établissons 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 travaillent ensemble pour créer des solutions durables à la malnutrition. Par le biais d'alliances, nous fournissons un soutien technique, financier et politique aux principaux acteurs du système alimentaire. Nous utilisons des apprentissages spécifiques, des preuves d'impact et des résultats de projets et de programmes pour façonner et influencer les actions des autres.

Basée à Genève, en Suisse, GAIN possède des bureaux de représentation au Danemark, aux Pays-Bas, au Royaume-Uni et aux États-Unis. En outre, GAIN dispose aussi des bureaux nationaux au Bangladesh, en Éthiopie, en Inde, en Indonésie, au Kenya, au Mozambique, au Nigeria, au Pakistan, en Tanzanie, en Ouganda et au Bénin. Des programmes et des projets sont mis en œuvre dans divers autres pays, notamment en Afrique et en Asie.

Depuis plus de deux décennies, les programmes de GAIN ont eu des impacts locaux significatifs et inspiré des initiatives politiques. Les activités programmatiques de GAIN bénéficient directement à plus d'un milliard de personnes à travers le monde et servent de base aux changements de politiques promus avec ses partenaires. L'objectif principal de GAIN est de transformer les systèmes alimentaires afin qu'ils fournissent des régimes alimentaires durables et plus sains pour tous, en particulier pour les populations les plus vulnérables face à la malnutrition. GAIN adopte une approche holistique, répondant aux besoins et opportunités des différentes communautés, avec un fort engagement en faveur de l'équité. L'organisation travaille en partenariat aux niveaux local, national, régional et mondial pour: instaurer la confiance, autonomiser les acteurs et valoriser les contributions de chacun. La lutte contre la malnutrition et l'amélioration de l'alimentation nécessitent une collaboration étroite entre: les gouvernements, la société civile, les producteurs, le monde académique et le secteur privé.

La Nutrition Connect (NC) est une **initiative de GAIN** visant à mobiliser les connaissances, partager les expériences et stimuler le dialogue autour des partenariats public-privé (PPP) pour la nutrition. Avec un accent particulier sur la diffusion des réussites et des enseignements aux niveaux mondial et national, Nutrition Connect comble les lacunes de connaissances de GAIN et de ses partenaires à travers trois piliers principaux: la gestion des connaissances, la co-crédation et la collaboration/communication (les « 3C »), tout en soutenant l'engagement public-privé (PPE) pour la transformation des systèmes alimentaires. En tant que hub, Nutrition Connect héberge

l'expertise de GAIN sur les concours d'innovation dans le secteur de la transformation des systèmes alimentaires.

GAIN Bénin a lancé ses activités au Bénin en mettant l'accent sur l'augmentation de l'impact des programmes en cours. Cela inclut la création de la demande d'aliments nutritifs, le soutien à la fourniture des aliments enrichis (y compris dans les programmes de cantine scolaire), ainsi que le renforcement des petites et moyennes entreprises dans les chaînes d'approvisionnement alimentaire, notamment à travers le réseau des entreprises du mouvement Scaling Up Nutrition (SUN) Business Network. GAIN Bénin continue de soutenir le Gouvernement du Bénin et les autres parties prenantes afin d'améliorer la consommation d'aliments nutritifs et sains. Parmi ses principaux projets figurent : le SUN Business Network (SBN), la fortification alimentaire à grande échelle, et les initiatives de création de la demande pour des aliments nutritifs.

GAIN Nigeria œuvre à fournir un appui technique, financier et politique aux principaux acteurs des systèmes alimentaires — gouvernements, secteur privé (y compris les agriculteurs) et consommateurs — afin de rendre ces systèmes plus sensibles à la nutrition. Présent au Nigeria depuis 2012, GAIN a commencé avec des programmes de fortification alimentaire à grande échelle et a depuis élargi ses interventions. Ses activités au Nigeria couvrent huit domaines principaux : La fortification alimentaire à grande échelle, l'appui aux politiques pour l'amélioration de la nutrition au Nigeria, le SUN Business Network (SBN), l' Evidence and Action Towards Safe, Nutritious Food (EatSafe), la Commercialisation des cultures biofortifiées (CBC), le Renforcement de la nutrition dans les denrées de base prioritaires (SNIPS), le CASCADE (renforcement des politiques pour des régimes alimentaires sains et la résilience), le ENSAND (amélioration de l'accès à des régimes alimentaires sains et nutritifs)

Le **Scaling Up Nutrition Business Network (SBN)** est la principale plateforme mondiale axée sur la nutrition et dédiée au secteur privé, coanimée par GAIN et le Programme Alimentaire Mondial des Nations Unies (PAM). Il s'agit d'une plateforme neutre qui favorise les partenariats et les collaborations. Le SBN vise à mobiliser et engager les entreprises, aux niveaux mondial et national, afin qu'elles agissent, investissent et innovent de manière responsable, tout en garantissant des actions durables dans les marchés émergents.

2. Contexte

Le système agroalimentaire de l'Afrique de l'Ouest emploie plus de 60 % de la population active et contribue à près d'un tiers du PIB, pourtant la consommation de fruits et légumes reste très faible, contribuant à des taux élevés de malnutrition. Le chômage des jeunes coexiste avec des opportunités non exploitées tout au long des chaînes de valeur alimentaires, notamment dans: la gestion post-récolte, la transformation, la sécurité alimentaire, et les connexions numériques aux marchés.

Bien que l'Afrique de l'Ouest produise une grande variété de fruits et légumes à grande échelle, des inefficacités persistantes dans les chaînes de valeur compromettent les résultats nutritionnels et les opportunités économiques. Les principaux défis incluent : des pertes importantes avant et après récolte, une capacité limitée de transformation et de regroupement, des marchés fragmentés, une faible demande des consommateurs. Ces contraintes réduisent l'accessibilité, l'abordabilité, l'attractivité et la sécurité des aliments riches en nutriments. Elles limitent également la capacité des programmes publics alimentaires et nutritionnels, y compris les cantines scolaires,

à s'approvisionner de manière fiable en produits diversifiés, sûrs et locaux. Lorsque les chaînes d'approvisionnement sont inefficaces et informelles, les gouvernements peinent à traduire leurs politiques en actions concrètes. En conséquence : la consommation de fruits et légumes reste bien en dessous des niveaux recommandés, les taux de retard de croissance dépassent 30 % chez les enfants de moins de cinq ans, plus de 50 % des femmes en âge de procréer souffrent d'anémie dans plusieurs pays. Parallèlement, l'Afrique de l'Ouest possède l'une des populations les plus jeunes au monde, mais les jeunes font face à des taux élevés de chômage et de sous-emploi. Malgré le potentiel du marché des fruits et légumes, les jeunes — en particulier les jeunes femmes entrepreneures — rencontrent des obstacles importants : accès limité au financement, manque de compétences techniques, accès insuffisant à l'information de marché, difficultés d'accès à la terre, écosystèmes d'innovation peu développés. Ainsi, les chaînes de valeur qui nécessitent le plus d'innovation ne tirent pas pleinement parti de l'énergie, de la créativité et de l'esprit entrepreneurial des jeunes.

L'intersection de ces défis constitue à la fois un risque et une opportunité. Sans innovation ciblée et engagement des jeunes : les inefficacités persisteront, les progrès en matière de nutrition et de croissance économique resteront limités. En revanche, en soutenant les jeunes entrepreneurs pour développer des solutions évolutives permettant de : réduire les pertes, améliorer la transformation et la distribution, stimuler la demande, renforcer les liens avec les marchés (notamment publics), les pays peuvent simultanément améliorer les résultats nutritionnels, créer des emplois décents, accélérer l'atteinte des objectifs nationaux et internationaux en matière de nutrition.

3. À propos du West Africa Youth Agrifood Innovation Challenge 2026

Pour répondre à ces défis, GAIN met en œuvre en 2026 le West Africa Youth Agrifood Innovation Challenge, qui vise à positionner stratégiquement la nutrition au cœur de l'agenda régional et Mondial pour la jeunesse, notamment dans le cadre des Jeux Olympiques de la Jeunesse prévus à Dakar (Sénégal) en octobre 2026. Ces Jeux offrent une plateforme unique et puissante pour mettre en lumière l'intersection entre : leadership des jeunes, nutrition et sport. En intégrant ce défi d'innovation à cet événement mondial, les finalistes bénéficieront d'une visibilité exceptionnelle.

Les jeunes, en particulier les jeunes femmes, font face à de nombreux obstacles dans les systèmes agroalimentaires : accès limité au financement, manque de compétences techniques, faible accès aux outils numériques, contraintes foncières, écosystèmes d'innovation insuffisants. Malgré cela, les jeunes développent déjà des solutions locales innovantes, telles que : systèmes d'information de marché via mobile, les technologies de séchage solaire, des modèles communautaires de regroupement. Cependant, ces solutions restent souvent peu visibles, sous-financées, mal connectées aux marchés. Investir de façon ciblée dans l'innovation des jeunes offre donc un double dividende rare : lutter contre le chômage des jeunes et améliorer les résultats nutritionnels.

Cette initiative permettra de : mettre en évidence les liens entre alimentation saine et performance sportive, positionner les fruits et légumes comme essentiels à la santé et à la résilience des jeunes, promouvoir l'entrepreneuriat des jeunes dans l'agroalimentaire, démontrer le potentiel de création d'emplois dans les chaînes de valeur des fruits et légumes (production, transformation, distribution, commercialisation) À travers : la mise en valeur des innovations, le storytelling, l'engagement des jeunes innovateurs, les rencontres avec les investisseurs, des campagnes de communication ciblées, cette plateforme contribuera à sensibiliser sur le rôle des

solutions portées par les jeunes dans la transformation des systèmes alimentaires en Afrique de l'Ouest.

- **Durée du Concours** : Mai à Novembre 2026
- **Couverture géographique de l' Innovation Challenge**: Afrique de l'Ouest incluant le Bénin, le Nigéria, le Sénégal, Côte d'Ivoire où GAIN et son partenaire SNBN opèrent. Avec le Bénin et le Nigeria comme centres opérationnels.
- **Les candidats qui seront éligibles à concourir**: Le public cible principal du concours est constitué de jeunes âgés de 18 à 35 ans au Bénin (Afrique de l'Ouest), notamment : des entrepreneurs, des startups, des PME, des coopératives, des chercheurs, intervenant dans les chaînes de valeur des fruits et légumes, avec un accent particulier sur les entreprises dirigées par des femmes. L'initiative s'appuie également sur un écosystème plus large comprenant : acteurs publics et privés, réseaux d'entreprises, incubateurs, partenaires au développement, gouvernements nationaux et organisations régionales. Le concours encourage: les solutions technologiques, les modèles d'entreprises innovants, les modèles de services à but non lucratif, ainsi que d'autres solutions innovantes déjà au stade de preuve de concept. Ces solutions doivent être opérationnellement viables dans le contexte local.

– **Sélection et catégories du concours**: Un panel d'experts supervisera le processus de sélection afin de retenir 10 solutions qui bénéficieront d'un accompagnement.

- **Catégories du concours**:

Catégorie I : Innovation en transformation et valeur ajoutée

Catégorie II : Solutions de marché et de chaîne d'approvisionnement

Catégorie III : Intégration aux programmes publics de nutrition

Catégorie IV : Innovations digitales et changement de comportement

- **Sélection et catégories du concours**

Un panel d'experts thématiques supervisera le processus décisionnel afin de sélectionner 10 solutions par pays (pour chacun des quatre pays), qui seront retenues comme lauréates pour bénéficier de reconnaissance et d'un accompagnement.

La Global Alliance for Improved Nutrition (GAIN) lance le présent Demande à propositions (RFP) et en assurera la coordination administrative.

Cet appel vise à sélectionner un prestataire de services pour la gestion de la communication de bout en bout du West Africa Youth Agrifood Innovation Challenge 2026. Ce dispositif concerne le Bénin, le Nigeria, le Sénégal et la Côte d'Ivoire. Le Bénin, le Sénégal et la Côte d'Ivoire étant francophones, les communications dans ces trois pays devront être relayées en **Français**, tandis que celles au Nigeria devront l'être en Anglais.

4. Portée des travaux et livrables

Reporting: L'agence relèvera directement du Project Manager, Nutrition Connect.

Collaboration: L'agence travaillera en étroite collaboration avec : les équipes pays de GAIN au Bénin, au Nigeria, au Sénégal et en Côte d'Ivoire et l'équipe du SUN Business Network (SBN).

Localisation: Le consultant ou l'agence devra être basé(e) dans l'un des quatre pays suivants : Bénin, Nigeria, Sénégal ou Côte d'Ivoire, avec une préférence pour les agences situées au Bénin et au Nigeria.

Durée de la mission: Mai à Novembre 2026

Objectif : Assurer la gestion complète de la communication du West Africa Youth Agrifood Innovation Challenge dans les quatre pays concernés.

Plus précisément, l'agence devra faire ce qui suit (en français et en anglais, selon le cas) :

I. PHASE DE PRÉPARATION (Stratégie de communication et de planification)

Cette phase comprendra :

- **Stratégie de communication:** Comprendre et s'aligner sur le concept du concours d'innovation (en se référant au toolkit fourni).et élaborer une stratégie de communication multicanale pour les quatre pays. Développer un planning détaillé (type diagramme de Gantt) incluant : activités, échéances, jalons, livrables, etc. Concevoir des plans de communication détaillés incluant les médias digitaux (réseaux sociaux, internet, mobile, etc.)
- **Lignes directrices de marque (Branding):** Développer une identité visuelle forte et cohérente pour le concours. Assurer la cohérence avec les identités de marque de GAIN, de Nutrition Connect et des partenaires. Adapter la marque au public cible
- **Développement des messages et supports :** Élaborer des messages clairs et percutants mettant en avant : l'importance de l'accès aux fruits et légumes, la stimulation de la demande, la création d'emplois durables pour les jeunes dans les chaînes de valeur. Produire des supports de communication tels que les brochures, les affiches, flyers, visuels pour réseaux sociaux, contenus web, etc.
- **Marketing et sensibilisation :** Gérer le lancement de l'appel à candidatures en mai. Piloter les campagnes publicitaires en ligne : LinkedIn, Instagram, Google Ads, Facebook Ads, etc. Générer du trafic vers les pages d'information et d'inscription du concours

II. COMMUNICATIONS DE L'INNOVATION (Lancement et gestion)

- **Campagne de communication:** Piloter une campagne de communication multicanale, déployée mois par mois, pour le West Africa Youth Agrifood Innovation Challenge dans les quatre pays, sur la base du plan global de communication élaboré. Cela couvre toutes les étapes du concours, y compris : les finales nationales, la finale régionale lors des Jeux Olympiques de la Jeunesse à Dakar (Sénégal), prévue début novembre 2026. Les actions incluent notamment : la diffusion des réalisations, activités et mises à jour (appel à candidatures, etc.), la promotion ciblée dans chaque pays, la mise en avant des candidats et des jurés, la couverture des différentes phases du concours (tours 1, 2 et finale), aux niveaux national et régional.
- **Production de contenus de communication:** Créer des contenus engageants et impactants tels que: articles de blog, vidéos, infographies, afin d'informer et de stimuler la participation via les canaux numériques. Cela inclut également : la rédaction de communiqués de presse pour une large diffusion médiatique, la coordination d'interviews avec les parties prenantes clés.
- **Appui aux événements:** Fournir un soutien en communication pour les activités et événements du challenge, notamment : gestion technique des sessions Zoom/Teams, coordination logistique en arrière-plan.

III. ENGAGEMENT DES PARTIES PRENANTES

- **Réunions avec les parties prenantes :** Organiser des réunions hebdomadaires de suivi avec l'équipe technique de GAIN. Documenter les points d'action et assurer le suivi des performances
- **Collaboration:** Travailler en étroite collaboration avec les équipes de communication et technique de GAIN et les organisations partenaires de l'Innovation Challenge. Assurer la cohérence et la synchronisation des communications sur les différentes plateformes des partenaires

IV. DOCUMENTATION, INDICATEURS ET REPORTING

Identifier et documenter les axes d'amélioration. Formuler des recommandations pour les campagnes futures

. LIVRABLES:

Livrables	Description	Date limite	Paiement
LOT DE TRAVAUX 2 : CONCOURS (SENSIBILISATION, CANDIDATURES ET SELECTION)			
Phase 1: Préparation & Lancement (Mai 2026)			

Livrables	Description	Date limite	Paiement
Réunion de lancement & note de cadrage	Réunion de démarrage avec GAIN + plan de travail validé et points d'action	11 Mai 2026	20%
Stratégie de communication & plan de campagne	Stratégie multinationale (GANTT, calendrier, canaux, KPI) alignée avec le déploiement du concours	14 Mai 2026	
Package branding & messages clés	<i>Lignes directrices de marque + cadre de messages clés (aligné avec les thèmes de l'innovation challenge)</i>	20 Mai 2026	
Kit de lancement du concours	<i>Brochures, affiches, visuels réseaux sociaux, contenus de lancement</i>	24 Mai 2026	
Rapport officiel de lancement de campagne	<i>Lancement de la campagne et ouverture des candidatures</i>	30 Mai 2026	
Phase 2: Sensibilisation, engagement & accompagnement des candidatures (juin – juillet 2026),			
Soutien à la Communication du jury & mentors	Profilage, annonces et intégration des jurés et mentors	25 Juin 2026	20%
Rapport de sensibilisation & couverture médiatique (Au moins 100 candidatures par pays)	<i>Portée de la campagne, engagement, supports digitaux et hors ligne</i>	31 Juillet 2026	
Productions mensuelles de communication	<i>Contenus mensuels, suivi des parties prenantes, outputs médias</i>	Mensuel	
Phase 3: Évaluation, formation & sélection (juillet – août 2026)			
Communication sur la formation & le mentorat	<i>Promotion et documentation des sessions de formation</i>	20 Juillet 2026	20%
Communication des phases d'évaluation	<i>Annonces des tours 1, 2 et des finalistes (interne + externe)</i>	25 Août 2026	

Livrables	Description	Date limite	Paiement
Lot de l'annonce des finalistes & lauréats	<i>Kit média, réseaux sociaux, couverture presse (Top 10 + Top 2)</i>		
Rapport synthèse LT2	<i>Rapport consolidé des activités de communication</i>	31 Août 2026	
Lot de travaux 3 : FINALE NATIONALE & ESPACE DE NEGOTIATION (Sept – Oct 2026)			
Lot communication finale nationale	Communication complète des événements nationaux (supports, médias, visibilité)	25 Sept 2026	30%
Lot de soutien de communication espace de négociation	<i>Visibilité des investisseurs, sessions démo, contenus</i>		
Couverture média finale nationale`	<i>Presse, interviews, amplification multi-plateformes</i>		
Rapport communication finale nationale	<i>Performance, portée, engagement, couverture média</i>	15 Oct 2026	
Lot communication finale régionale	<i>Supports et couverture pour la finale régionale aux Jeux Olympiques de la Jeunesse à Dakar</i>		
LOT DE TRAVAUX 4 : FINALE REGIONALE (Nov 2026)			
Rapport sur la communication de la finale régionale	<i>Couverture et résultats de l'événement de Dakar</i>	15 Novembre	10%
Remise des supports de communication	<i>Tous les fichiers sources, contenus et productions médias</i>		
Compendium d'innovation & études de cas			

Livrables	Description	Date limite	Paiement
Rapport final de communication & débriefing			

II Instructions pour répondre

Cette section décrit le processus pour répondre à cette demande de propositions. Les candidats sont invités à en prendre connaissance avant de soumettre leur dossier.

5. Contact

Toutes les questions et communications doivent être adressées à: rfp@gainhealth.org avec pour objet du mail: **“Agence Comm-West Africa innovation Challenge 2026”** Les réponses ne seront pas confidentielles, sauf en cas d’informations protégées.

6. Budget

Les candidats doivent soumettre une proposition financière détaillée (honoraires en pourcentage) en monnaie locale. Le budget final devra être validé par GAIN avant le démarrage du projet.

7. Format des propositions

Les consultants intéressés doivent soumettre une proposition concise (maximum 5 pages) comprenant :

A. Proposition technique:

- Une note détaillée présentant votre compréhension de votre rôle dans ce projet, expliquant votre adéquation avec ce rôle, ainsi que la manière dont vous répondrez aux exigences décrites dans la portée des travaux, en cohérence avec le plan de travail (max. 4 pages)
- Le profil détaillé / CV des personnes de l’agence de conseil, incluant les qualifications pertinentes (max. 2 pages)
- Les candidats doivent indiquer clairement leur niveau de maîtrise de l’Anglais et du Français, à l’écrit et à l’oral, selon l’échelle suivante :
(1 – Débutant (maîtrise limitée); 2 – Intermédiaire (communication possible avec certaines limites); 3 – Compétent (à l’aise dans un cadre professionnel); 4 – Avancé (très bonne maîtrise professionnelle); 5 – Expert (niveau natif ou quasi natif) Une préférence sera accordée aux candidats ayant une maîtrise avancée du français à l’oral et à l’écrit.
- Expériences professionnelles pertinentes du consultant dans des missions similaires, incluant : les clients, les périodes d’intervention (à joindre en annexe)

- Le formulaire « Offre de services » dûment rempli (voir fin du document)

B. Proposition financière :

Proposition financière pour le rôle de d'agence de conseil en communication:

- Coordonnées bancaires complètes et à jour
- Honoraires exprimés sous forme de montant forfaitaire, incluant tous les coûts directs et indirects, ainsi que les taxes (en monnaie locale)
- En cas d'erreur dans le calcul du coût total, les coûts unitaires feront foi

8. Soumission

Les agences de conseil intéressées doivent préparer et soumettre :

- a) Une Expression d'Intérêt (EOI) signée (max. 4 pages) comprenant : les raisons de l'intérêt pour le projet, les qualifications pertinentes, l'expérience dans des missions similaires, le nombre de jours estimé (selon la durée du projet), les coûts estimés (en monnaie locale)
- b) Une proposition technique et financière détaillée (en format MS Word ou PDF conformément aux exigences au point 7 ci-dessus). Les documents doivent être envoyés par email avec pour objet : **“Comms Agency – West Africa Innovation Challenge 2026”** à l'adresse suivante : rfp@gainhealth.org

9. Date limite

Les propositions complètes doivent être soumises par email à : rfp@gainhealth.org avec pour objet **“Comms Agency – West Africa Innovation Challenge 2026”**: au plus tard le **5 mai 2026 à 17h00** (heure d'été de l'Afrique de l'Ouest – GMT+2)

10. Propositions non recevables

Les propositions suivantes peuvent automatiquement ne pas être considérées ou acceptées :

- Soumissions reçues après la date limite et l'heure locale du bureau concerné
- Soumissions envoyées par fax ou courrier postal
- Dossiers incomplets
- Propositions non signées

11. Révisions

Les propositions peuvent être modifiées par email et confirmées par copie physique, à condition que les modifications soient reçues avant la date limite.

12. Acceptation

GAIN n'est pas tenu d'accepter l'offre la moins coûteuse ni aucune des propositions soumises. Les critères d'éligibilité, d'évaluation et les exigences obligatoires prévaudront.

13. Finalisation

- Les propositions doivent être soumises sur papier à en-tête officiel OU dans le cas d'un consultant signées par le principal signataire ou celui autorisé
- En cas d'erreur de calcul, les coûts unitaires prévaudront
- Il est de la responsabilité du candidat de bien comprendre les exigences émises par GAIN. Au cas où les éclaircissements seraient nécessaires, il est conseillé aux candidats de contacter la personne responsable à GAIN indiquée sous la session II point -6 avant soumission
- Bien que GAIN ait déployé des efforts considérables pour garantir une représentation fidèle dans le présent demande de propositions (RFP), les informations qui y figurent sont fournies uniquement à titre indicatif. GAIN ne garantit pas l'exactitude de ces informations. Aucune disposition du présent RFP ne dispense les candidats de se forger leur propre opinion et leurs propres conclusions sur les sujets abordés.
- En répondant à cette demande de propositions, le candidat reconnaît avoir compris que le non-respect de l'une quelconque des conditions du RFP peut entraîner la disqualification de sa soumission.

14. Droit de rejet

GAIN se réserve le droit de rejeter tout ou partie des propositions reçues, ou d'annuler ou retirer cette demande à propositions pour quelque raison que ce soit, à sa seule discrétion, sans encourir aucune responsabilité ni obligation de couvrir les coûts ou dommages subis par les candidats, y compris, sans limitation, les dépenses engagées pour la préparation de leur soumission.

Le candidat reconnaît et accepte que GAIN ne prendra en charge aucun coût, dépense, paiement ou dommage, direct ou indirect, lié à la préparation de la proposition.

15. Références

GAIN se réserve le droit, avant l'attribution du contrat, d'exiger du candidat toute preuve de qualifications jugée nécessaire, et prendra en compte les éléments relatifs aux capacités financières, techniques et professionnelles du candidat.

III. Conditions Générale de cette sollicitation

16. Avis de non-engagement

GAIN se réserve le droit de rejeter tout ou partie des propositions reçues en réponse à cette sollicitation et n'est en aucun cas tenu d'accepter une offre. GAIN se réserve également le droit de négocier le contenu des propositions retenues, ainsi que d'accepter uniquement certaines composantes d'une proposition si cela est jugé approprié.

17. Confidentialité

Toutes les informations fournies dans le cadre de cette sollicitation sont considérées comme confidentielles. En cas de divulgation inappropriée, GAIN se réserve le droit de prendre les mesures nécessaires autorisées. Les propositions, les échanges et toutes les informations reçues seront traités de manière strictement confidentielle.

18. Droit de négociation finale

GAIN se réserve le droit de négocier les coûts finaux ainsi que la portée finale des travaux. GAIN peut également inclure ou exclure des tiers de ces négociations à sa seule discrétion.

19. Critères d'évaluation

Les propositions seront examinées par l'équipe de sélection. Ce qui suit présente une liste de critères selon lesquels les propositions seront évaluées. Cette liste n'est ni exhaustive ni entièrement inclusive et est fournie afin d'aider les candidats à élaborer des réponses substantielles.

Les candidats sont tenus de soumettre les informations suivantes, conformément aux directives de cette section:

- Compréhension de la portée des travaux:
 - o La proposition doit démontrer une compréhension claire des objectifs du projet et des livrables tels que décrits dans la Section I.
- Démontrer une compréhension des exigences techniques du RFP:
 - o Fournir une documentation technique détaillée de la stratégie proposée pour l'exécution des tâches
 - o Apporter la preuve d'une expérience dans la mise en œuvre de solutions basées sur cette stratégie
 - o Décrire les approches créatives et méthodologiques nécessaires à la mise en œuvre de chaque composante de la mission
- Alignement avec le plan de travail et pertinence du calendrier proposé:
 - o La proposition doit inclure un plan de travail réaliste garantissant l'atteinte des livrables
 - o Le plan doit préciser les modalités de coordination des activités
- Budget détaillé et rapport coût-efficacité de l'approche proposée:
 - o Fournir des preuves d'une approche rentable pour réaliser la mission dans le budget proposé
 - o Identifier les défis potentiels et proposer des solutions innovantes pour y faire face
- Plan de ressources humaines:

- La personne en charge du projet doit posséder les qualifications et l'expérience nécessaires à sa bonne exécution
- Une offre de services dûment remplie (Voir Point IV dans ce RFP)

GAIN se réserve le droit de contacter les candidats et prestataires afin de vérifier les informations fournies dans la proposition.

20. Processus d'évaluation

Le processus d'évaluation sera assuré par un comité de revue composé de membres sélectionnés par GAIN.

21. Limitations relatives aux tiers

GAIN ne représente, ne garantit ni n'agit en tant qu'agent pour aucun tiers dans le cadre de cette sollicitation. Cette sollicitation n'autorise aucun tiers à engager GAIN de quelque manière sans son consentement écrit préalable.

22. Communication

Toute communication relative à cet appel doit être adressée uniquement aux contacts désignés chez GAIN. Le fait de contacter d'autres parties impliquées dans le processus (panel, partenaires, etc.) peut être considéré comme un conflit d'intérêt et entraîner la disqualification de la proposition.

23. Acceptation finale

L'attribution d'un contrat ne signifie pas l'acceptation automatique des termes et conditions proposés. GAIN se réserve le droit de négocier les termes finaux, y compris les coûts et la portée des travaux, avant la conclusion du contrat.

24. Période de validité

L'offre de services restera valable pendant une période de 60 jours après la date limite de soumission. En cas d'attribution, le candidat retenu devra signer un contrat conformément aux conditions de GAIN.

25. Propriété intellectuelle

Sous réserve des termes du contrat, tous les droits de propriété intellectuelle relatifs aux travaux réalisés (informations techniques, savoir-faire, processus, droits d'auteur, modèles, dessins, codes sources et spécifications développés par le candidat dans le cadre du contrat) seront entièrement détenus par GAIN.

26. Modification de la portée

Après la signature du contrat, aucune augmentation des coûts ou modification de la portée des travaux ne sera autorisée ou payée par GAIN, sauf en cas d'approbation écrite préalable et expresse de GAIN.

I. **Offre de services**

1. Offre soumise par:

(Nom de l'entreprise / organisation et adresse à remplir
en lettres capitales ou dactylographié)

2. Je (Nous), soussigné(s), proposons par la présente à GAIN de fournir toute l'expertise, la supervision, les ressources matérielles et tout autre élément nécessaire afin de réaliser, à l'entière satisfaction du Directeur Exécutif ou de son représentant autorisé, les travaux décrits dans la Demande à Propositions, conformément aux termes et conditions de GAIN, aux prix suivants :

- a. Cliquez ou appuyez ici pour saisir le texte.
- b. Cliquez ou appuyez ici pour saisir le texte.
- c. Cliquez appuyez ici pour saisir le texte.
- d. Cliquez ou appuyez ici pour saisir le texte.

3. Je (Nous) acceptons que cette offre de services demeure valide pendant une période de soixante (60) jours calendaires à compter de la date de réception par GAIN.

4. Je (Nous) soumettons par la présente les documents suivants:

- a) Une proposition technique conforme aux exigences de GAIN
- b) Une offre de services dûment remplie, conforme aux présentes conditions

TOUTE OFFRE NE CONTENANT PAS LES DOCUMENTS MENTIONNÉS CI-DESSUS OU NE RESPECTANT PAS LE FORMAT DE PRÉSENTATION DES COÛTS POURRA ÊTRE CONSIDÉRÉE COMME INCOMPLÈTE ET NON CONFORME.

Fait ce jour Cliquez appuyez ici pour saisir le texte.

_____ Cliquez appuyez ici pour saisir le texte

Signature (candidat)

_____ Cliquez appuyez ici pour saisir le texte

Signature (candidat)

