

## APPEL A PROPOSITION

---

### **RECRUTEMENT D'UNE STRUCTURE D'APPUI A L'ENTREPRENARIAT/CABINET POUR L'ACCOMPAGNEMENT COOPERATIVES DE SALICULTRICES DANS LA MOBILISATION DE L'OFFRE DE SEL DE QUALITE ADEQUATEMENT IODE ET L'ACCES AUX MARCHES DES CANTINES SCOLAIRES**

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

---

## **TABLE DES MATIÈRES**

|                                                    |           |
|----------------------------------------------------|-----------|
| <b>Table des matières</b>                          | <b>1</b>  |
| <b>I. Contexte du projet et portée des travaux</b> | <b>2</b>  |
| <b>II. Instructions pour répondre</b>              | <b>5</b>  |
| <b>III. Modalités de cet appel à proposition</b>   | <b>9</b>  |
| <b>IV. Offre de services</b>                       | <b>11</b> |

## **I. CONTEXTE DU PROJET ET PORTÉE DES TRAVAUX**

### **À PROPOS DU GAIN**

The 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 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.

### **CONTEXTE**

L'Alliance mondiale pour l'amélioration de la nutrition (GAIN) lance cet appel d'offres et sera l'organisation administrative responsable de cet appel à proposition.

En ouvrant un bureau au Bénin, GAIN entend accompagner le Gouvernement du Bénin dans la lutte contre la malnutrition et ceci en collaboration avec tous les acteurs du secteur. A cet effet, grâce à l'appui financier du Gouvernement néerlandais, GAIN Bénin met en œuvre le projet Fortification à l'échelle industrielle, Large Scale Food Fortification (LSFF). L'objectif de ce projet est d'appuyer d'une part, les petites et moyennes entreprises à pourvoir fortifier localement le sel, l'huile, la farine de maïs et pouvoir fournir le programme de cantine scolaire d'une part et d'autre part, d'améliorer le dispositif réglementaire de surveillance des aliments fortifiés.

Pour la mise en œuvre de ce projet, GAIN collabore avec le projet ProSel mis en œuvre par le Programme des Nations Unies pour le Développement (PNUD) qui a pour objectif général "de promouvoir une saliculture locale durable et inclusive à travers la valorisation de ressources énergétiques à moindre coût, l'optimisation du mode de production et l'amélioration du dispositif de commercialisation du sel, de sorte à impacter positivement les revenus, les conditions de vie et le bien-être des acteurs le long des chaînes de valeurs". L'effet immédiat attendu dudit projet est « l'augmentation de la quantité et de la qualité du sel local et la réduction de la pénibilité du travail des femmes salicultrices » dans les communes de Ouidah, de Kpomassè, de Comè, de Grand-Popo et de Sèmè-Kpodji.

Dans le cadre de l'amélioration de la qualité et de la disponibilité du sel iodé destiné aux cantines scolaires, le projet ProSeL, avec l'appui de GAIN, met en œuvre une stratégie de renforcement de l'offre locale dans les communes de Ouidah, Grand-Popo, Sèmè-Kpodji et Comè. L'objectif est de créer un environnement favorable à la mobilisation, à l'iodation, au stockage et à la distribution du sel produit par les coopératives de salicultrices pour approvisionner durablement le programme national des cantines scolaires.

En 2024, ProSel, a accompagné les salicultrices à s'organiser en coopératives. Au moins 11 coopératives de salicultrices ont été enregistrées et ce processus se poursuit. De mars à mai 2025, GAIN et ProSel ont procédé au renforcement de capacités des producteurs locaux plus précisément, les salicultrices et saliculateurs sur les normes d'hygiène et de qualité, d'iodation, de protection corporelle et de traçabilité du sel.

Pour relever les défis liés à la mobilisation en quantité et en qualité du sel iodé et à saisir les opportunités de marchés et accompagner les saliculateurs à pouvoir fournir du sel de qualité et adéquatement iodé aux écoles à cantine scolaire, GAIN en collaboration avec ProSel a prévu le recrutement d'une structure d'appui à l'entrepreneuriat/cabinet pour assurer efficacement les activités d'appui aux salicultrices.

Dans ce cadre, GAIN prévoit de mettre à la disposition de coopératives structurées un fonds de roulement renouvelable (revolving fund) destiné à soutenir la mobilisation de sel iodé auprès des productrices. Une structure d'appui à l'entrepreneuriat/cabinet partenaire sera recrutée pour accompagner la mise en œuvre de cette stratégie, en assurant le renforcement des capacités des coopératives, la supervision technique et financière du processus, et l'appui à la mise en place d'une faïtière de coopératives.

Pour y arriver, GAIN lance un appel à proposition ayant pour objectif **d'identifier et de sélectionner une structure d'appui à l'entrepreneuriat/cabinet capable de mener à bien les activités d'accompagnement des saliculateurs des Communes de Sèmè Kpodji, Grand Popo, Ouidah, Comè et Kpomassè dans la mobilisation de l'offre de sel de qualité adéquatement iodé et l'accès aux marchés des cantines scolaires et d'autres marchés institutionnels.**

## PORTÉE DES TRAVAUX ET LIVRABLES

### 1.1. OBJECTIFS

La présente mission d'une durée de douze (12) mois vise à **accompagner efficacement les salicultrices organisées en coopératives et autres saliculateurs individuels dans les Communes de Ouidah, Grand Popo, Sèmè Kpodji, Comè et Kpomassè à améliorer d'une part, la qualité du sel produit et mobiliser des offres compétitives de sel pour le marché des cantines scolaires, et d'autre part, à accroître leur production, mieux organiser leur travail afin que tous les membres puissent bénéficier des opportunités (accès aux marchés plus rémunérateurs, équipements, lien d'affaire avec les acheteurs, crédit,) et accroître leurs revenus.**

Les résultats attendus de la prestation sont les suivants :

- ✓ Au moins dix (10) coopératives de salicultrices sont appuyées pour le respect des normes de qualité, la mobilisation de l'offre de sel, la vente groupée et l'accès collectif au crédit en vue du bon fonctionnement des unités salicoles ;
- ✓ Au moins vingt (20) saliculateurs-formateurs endogènes sont formés et sont capables de former leurs paires sur les meilleures techniques de production et d'iodation du sel ;
- ✓ Au moins 125 tonnes de sel adéquatement iodés ont été vendus au programme des cantines scolaires pendant la période de contrat et précisément durant l'année académique 2025-2026 ;
- ✓ Un mécanisme de gestion de fonds de roulement renouvelable est proposé ;
- ✓ Une faïtière de coopératives de salicultrices est mise en place et fonctionnelle.

## ÉTENDUE DES TRAVAUX

Les activités de la présente mission ciblent **au moins 10 coopératives de salicultrices des Communes de Ouidah, Grand Popo, Sèmè Kpodji et Comè.** Il s'agira pour le cabinet de :

- a) Identifier et sélectionner les coopératives bénéficiaires du revolving fund
- b) Elaborer et faciliter la mise en œuvre de façon participative des plans d'appui institutionnel et matériel pour accompagner les coopératives de saliculateurs dans les communes de Sèmè Kpodji, Grand Popo, Ouidah et Comè.
- c) D'appuyer les coopératives dans le processus de leur formalisation,
- d) Renforcer les capacités de gestion des coopératives pour :

- ✓ une meilleure planification de leurs activités selon un mode d'organisation du travail favorisant l'accès équitable des membres aux équipements, la séparation du travail du groupement et du travail de chaque membre ;
  - ✓ un processus inclusif de prise de décision au sein des membres des groupements ;
  - ✓ un plan d'autonomisation de la gestion des unités salicoles et des unités d'iodation ;
- e) Accompagner au moins dix (10) coopératives satellites de saliculteurs dans le respect des normes de qualité, la mobilisation de l'offre de sel et la vente groupée aux entreprises fournissant du sel aux cantines scolaires, entre autres, des mécanismes incitatifs d'accès collectif au crédit.
  - f) Accompagner au moins dix (10) coopératives satellites de saliculteurs autour des magasins de stockage identifiés par le ProSel pour la mobilisation de l'offre de sel et la vente groupée au sein desdits magasins prioritairement au programme de cantine scolaire à travers, entre autres, des mécanismes incitatifs et de gestion du fonds de renouvellement mis à disposition par GAIN et des mécanismes d'accès collectif au crédit ;
  - g) Développer et vulgariser à grande échelle dans les communes d'intervention, les cahiers de charge sur la qualité du sel et l'iodation adéquate du sel au sein des coopératives et des saliculteurs individuels ;
  - h) Développer et former les saliculteurs sur les meilleures pratiques de production du sel ;
  - i) Appuyer l'ouverture et l'utilisation transparente des comptes bancaires dédiés au fonds de roulement ;
  - j) Mettre en place un système simple de suivi de l'utilisation des fonds au sein des coopératives ;
  - k) Élaborer une proposition de mécanisme de gestion et de pérennisation du fonds (critères, suivi, reconstitution du capital, etc.) ;
  - l) Superviser les activités de collecte, d'achat, d'iodation, de conditionnement et de distribution du sel vers les cantines scolaires ;
  - m) Appuyer la mise en réseau des coopératives et l'établissement d'une faïtière structurée et fonctionnelle ;
  - n) Mettre en œuvre, suivre et documenter l'utilisation d'un fonds de roulement alloué par GAIN pour l'achat, l'iodation et le stockage du sel ;
  - o) Élaborer et soumettre un rapport technique et financier en français avec un résumé en Anglais à GAIN de façon trimestrielle documentant tout le processus y compris les leçons apprises et les recommandations et un rapport final.

Le cabinet sera appelé à gérer directement le revolving fund durant la première campagne et assurera son transfert à la faïtière avant la deuxième campagne et son suivi rigoureux en lien avec les coopératives. Le cabinet assurera un encadrement de proximité dans les communes ciblées. Le tableau ci-dessous présente brièvement le rôle des parties prenantes impliquées dans la mission.

**Tableau : rôle des parties prenantes**

| Partie prenante             | Rôle                                                                                                                                                                               |
|-----------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>GAIN</b>                 | Mise à disposition des subventions directes, dotation en prémix/matériel, contractualisation avec le cabinet de supervision, suivi.                                                |
| <b>ProSel</b>               | Identification des coopératives, réhabilitation des magasins, appui en matériels, conditionnement, accompagnement technique local.                                                 |
| <b>Cabinet</b>              | Supervision sur le terrain, appui-conseil, suivi budgétaire, rapportage régulier à GAIN et ProSel.                                                                                 |
| <b>Coopérative/Faïtière</b> | Gestion des fonds, mobilisation du sel, achat auprès des membres, vente aux cantines scolaires, distribution des bénéfices après amortissement des charges, reddition des comptes. |
| <b>DDAEP</b>                | Appui technique à la production, appui à la formalisation des coopératives et de la faïtière                                                                                       |
| <b>ANAN</b>                 | Achat du sel auprès des coopératives.                                                                                                                                              |
| <b>DANA</b>                 | Appui au contrôle qualité du sel iodé et respect des normes.                                                                                                                       |

**NB.** Pour la première campagne, **GAIN prévoit accorder la subvention à 3 coopératives et un montant de 5 000 000 FCFA à chaque coopérative soit 15 millions FCFA pour les trois coopératives.** Ce montant sera destiné à l'achat du sel auprès des membres (avec paiement immédiat) et au transport et à la logistique selon les volumes.

## 1.2. LIVRABLES

Comme indiqué dans le tableau ci-dessous, le cabinet est censé achever et soumettre les livrables ci-dessous. La mission est prévue pour une **durée maximale de douze (12) mois** et le cabinet pourra ajuster les livrables pour rester dans ce délai. Un calendrier détaillé et des modalités de paiement seront convenus avant la signature du contrat.

| <b>Produits livrables (en supposant que le contrat soit signé au plus tard le 14 juillet 2025)</b>                         | <b>Date limite (calendrier indicatif)</b> |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------|
| Planning détaillé de la mission                                                                                            | <b>22 août 2025</b>                       |
| Bases de données des coopératives                                                                                          | <b>26 septembre 2025</b>                  |
| Récépissés d'immatriculation de la faïtière                                                                                | <b>20 mars 2026</b>                       |
| Fiche trimestrielle de suivi des ventes facilitées                                                                         | <b>Chaque trois mois</b>                  |
| Rapport trimestriel                                                                                                        | <b>Chaque trois mois</b>                  |
| Rapport final incluant les résultats, les défis rencontrés, les leçons apprises et les recommandations pour la durabilité. | <b>21 août 2026</b>                       |

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

## II. INSTRUCTIONS POUR RÉPONDRE

La présente section traite du processus à suivre pour répondre à cet appel à proposition. Les soumissionnaires à cet appel à proposition sont encouragés à prendre connaissance du contenu avant de compléter leurs réponses.

### CONTACT

Veuillez adresser toutes les demandes de renseignements et autres communications à [cotationbenin@gainhealth.org](mailto:cotationbenin@gainhealth.org). Les réponses ne seront pas confidentielles, sauf dans les cas où des informations exclusives sont impliquées.

### BUDGET

Cette procédure de consultation ouverte est concurrentielle et le budget final sera déterminé en conséquence. Le budget convenu comprendra les coûts nécessaires à la mise en œuvre des activités 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 final.

Les soumissionnaires sont tenus de fournir à GAIN une proposition détaillée de l'ensemble des frais. Le montant final du budget devra être approuvé par l'organisation avant le début du projet.

### FORMAT DE LA PROPOSITION

Les cabinets intéressés sont donc invités à soumettre à GAIN une offre financière et technique détaillée faisant état des modalités de mise en œuvre des activités en vue d'obtenir les résultats visés. Le dossier de soumission doit comporter trois parties à savoir :

#### Pièces administratives

- IFU
- Copie RIB
- Pièce d'identité

### ☞ Proposition Technique :

La proposition technique comprendra la compréhension de la mission, les résultats attendus, la description de la démarche méthodologique, le chronogramme d'exécution.

- Présentation de l'organisation ou du cabinet (domaines d'expertise, couverture géographique, personnel clé) ;
- Compréhension de la mission, commentaires sur les TdR, résultats attendus, description de la démarche méthodologique, planification de la mission, etc.
- Présentation détaillée de l'approche avec un accent particulier sur le mécanisme de gestion du revolving fund et la stratégie à développer pour la vente au programme de cantine scolaire, les activités et le chronogramme ;
- Curriculum Vitae du personnel à mettre sur la mission (maximum 3 pages par expert) faisant ressortir les missions similaires ;
- Fournir au moins 03 attestations de bonne fin d'exécution de missions similaires. Des références vérifiables d'expériences similaires dans l'accompagnement de coopératives ou la mise en place de mécanismes communautaires de gestion de fonds ;

Présentation des références et de la preuve des expériences passées (au moins 3 attestations de bonne fin d'exécution pour des missions similaires) selon le modèle du tableau suivant :

| N° | Nom de la structure référence | Personne contact | Adresse de la personne contact : tel et Email | Intitulé du marché | Montant | Année d'exécution |
|----|-------------------------------|------------------|-----------------------------------------------|--------------------|---------|-------------------|
| 1  |                               |                  |                                               |                    |         |                   |
| 2  |                               |                  |                                               |                    |         |                   |
| 3  |                               |                  |                                               |                    |         |                   |

### QUALIFICATIONS

GAIN invite les SAE/cabinets disposant d'expériences pertinentes à la fois en saliculture, en appui institutionnel et technique aux coopératives de production du sel, en facilitation de l'accès au marché du sel ou autre produit, et en facilitation de l'accès au financement agricole.

- ✓ Être un cabinet légalement enregistré au Bénin, disposant de documents administratifs à jour (IFU, RCCM, etc.) ;
- ✓ Expérience avérée, avoir réalisé au moins 3 missions similaires/appui aux organisations de producteurs ou de femmes rurales ;
- ✓ Être agréé par la Chambre du Commerce et d'Industrie du Bénin (CCIB) et le MAEP pour l'exercice en clientèle privée du conseil agricole pour la mise en œuvre d'au moins l'un des conseils suivants : Conseil à l'Accès au Marché (CAM) ; Conseil à l'Organisation et à la Planification Locale (COPL), Conseil de Gestion aux Exploitations Agricoles (CGEA), Conseil Technique Spécialisé en post-récolte (CTS) ;
- ✓ Être en mesure de développer des outils qui vont renseigner les quantités de sel mobilisés et vendus aux entreprises qui fournissent du sel aux écoles à cantine scolaire, le nombre d'école et l'effectifs des élèves.
- ✓ Disposer également d'une équipe ayant des compétences et expertises avérées et prouvées dans les domaines susmentionnés.
- ✓ Avoir une expérience dans l'accompagnement des coopératives de transformation dans les Communes d'intervention et disposer d'un bureau fonctionnel dans au moins l'une des zones d'intervention constituent un atout.
- ✓ Avoir une bonne connaissance de l'environnement de la transformation agroalimentaire et de la fortification des aliments au Bénin.
- ✓ Disposer d'excellentes capacités de rédaction et d'analyse ainsi que de communication orale en anglais et en français.

## ATTENTES A L'EGARD DES CANDIDATS

La SAE/cabinet retenu devra :

- Travailler en étroite collaboration avec les représentants des partenaires de GAIN. Un contact principal sera désigné pour assurer une communication régulière et le suivi des résultats.
- 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.
- Rencontrer régulièrement le GAIN au cours du projet ainsi qu'à la demande du GAIN.
- Soumettre les produits livrables et les rapports conformément au calendrier convenu dans le plan de travail révisé.

### ☞ Proposition Financière

L'offre financière devra indiquer le budget prévisionnel détaillé de la mission. Le cabinet proposera un budget détaillé de la mise en œuvre de sa proposition technique. Le budget prendra également en compte la subvention aux **3 coopératives** d'un montant de **5 000 000 FCFA par coopérative soit 15 millions FCFA pour les trois coopératives**. Ce budget devra être claire avec des coûts détaillés en lien avec les activités à mener mentionnées dans l'offre technique.

## PROCEDURE DE SELECTION DU CABINET PARTENAIRE

La sélection du cabinet partenaire se fera à travers un appel ouvert, conformément aux standards de GAIN en matière de sélection de prestataires responsables de la gestion de fonds. Cette procédure tiendra compte des exigences liées à la transparence financière, à la qualité technique des prestations et à la redevabilité dans le cadre du transfert d'un **fonds de roulement (revolving fund)**. Elle se fera comme suit:

### ☞ Étape 1 : Consultation et soumission des propositions

Les cabinets disposant d'une expérience pertinente seront invités à soumettre une **proposition technique et financière** à partir du présent appel. Cette étape inclut la vérification des certains documents afin de s'assurer que le cabinet a les capacités de gérer la mission.

### ☞ Étape 2 : Sélection finale et contractualisation

Une fois que le cabinet aurait donnée satisfaction aux évaluations sur les aspects technique, méthodologique, budgétaire et institutionnel, le processus de contractualisation sera enclenché.

Un **contrat de prestation de services** sera donc signé, précisant :

- ✓ Les responsabilités et obligations contractuelles du cabinet ;
- ✓ Les modalités de gestion et d'utilisation du fonds de roulement ;
- ✓ Les outils de suivi, de reportage et de justification exigés ;
- ✓ Les mécanismes de supervision technique par GAIN.

**Avant le démarrage de la mission, une séance de cadrage méthodologique** sera organisée entre GAIN, ProSel et le cabinet sélectionné. Il visera à :

- ✓ Finaliser le plan de travail et les outils de suivi ;
- ✓ Clarifier les responsabilités de chaque acteur ;
- ✓ Lancer officiellement la mission ;
- ✓ Définir le calendrier de décaissement par tranches, en lien avec la performance

## SOUSSION

Les originaux doivent être soumis comme suit :

Une copie électronique contenant les documents, de préférence en format PDF, ainsi que toutes les informations requises, y compris la proposition financière, doivent parvenir à GAIN à [cotationbenin@gainhealth.org](mailto:cotationbenin@gainhealth.org)

## DATE LIMITE ET DUREE

Le dossier de soumission en **un seul fichier PDF** sera envoyé par mail à l'adresse e-mail ci-dessus énuméré de GAIN **au plus tard le mercredi 23 juillet 2025 à 23 Heure 30 minutes, heure de Cotonou.**

## INACCEPTABLE

Les propositions suivantes ne seront automatiquement ni prises en compte ni acceptées :

Les propositions reçues après la date limite de l'appel d'offres au bureau récepteur désigné.

Propositions reçues par fax.

Propositions incomplètes.

Propositions qui ne sont pas signées.

## RÉVISIONS

Les propositions peuvent être révisées par courrier électronique et confirmées sur papier, à condition que ces révisions soient reçues avant la date limite.

## ACCEPTATION

GAIN n'acceptera pas nécessairement le coût le plus bas ou l'une des propositions soumises. Par conséquent, les critères d'admissibilité, les critères d'évaluation et les exigences obligatoires prévalent. Il sera aussi important de retenir que les offres reçues dans cet appel seront considérées de toutes taxes.

## ACHÈVEMENT

Les propositions soumises en version électronique doivent être signées par le consultant.

En cas d'erreur dans le calcul des coûts globaux, les coûts unitaires prévaudront.

Il est de la responsabilité du demandeur de comprendre les exigences et les instructions spécifiées par GAIN. Dans le cas où des éclaircissements sont nécessaires, il est conseillé aux candidats de contacter la personne responsable de GAIN en vertu de la section II. point 1., avant de présenter leur observation.

Bien que GAIN ait déployé des efforts considérables pour assurer une représentation exacte dans la présente demande de propositions, l'information contenue dans la présente demande de propositions n'est fournie qu'à titre indicatif. L'exactitude de ces informations n'est pas garantie par GAIN. Rien dans la présente demande de proposition n'a pour but de dispenser les candidats de se forger leurs propres opinions et conclusions à l'égard des questions abordées.

En répondant à la présente demande de proposition, le demandeur confirme qu'il comprend que le non-respect de l'une ou l'autre des conditions de la demande de proposition peut entraîner la disqualification de sa demande.

## DROIT DE REFUS

GAIN se réserve le droit de rejeter tout ou partie des soumissions ou d'annuler ou de retirer cet appel à proposition pour quelque raison que ce soit et à sa seule discrétion sans encourir de coûts ou de responsabilité pour les coûts ou les dommages encourus par tout candidat, y compris, sans s'y limiter, les dépenses engagées dans la préparation de la soumission. Le demandeur reconnaît et accepte que GAIN n'indemniserait pas le demandeur pour les coûts, dépenses, paiements ou dommages directement ou indirectement liés à la préparation de la soumission.

## RÉFÉRENCES

GAIN se réserve le droit, avant d'attribuer la proposition, d'exiger du candidat qu'il soumette les preuves de qualifications qu'il juge nécessaires, et examinera les preuves concernant les qualifications et les capacités financières, techniques et autres du candidat.

## DIVULGATION DE RENSEIGNEMENTS

Après l'attribution de la proposition et sur demande écrite à GAIN, seuls les renseignements suivants seront divulgués :

Nom et prénoms de chaque consultant retenu par lot.

## III. MODALITÉS DE CET APPEL À PROPOSITION

### AVIS D'APPEL A PROPOSITION NON CONTRAIGNANT

GAIN se réserve le droit de rejeter toutes les offres reçues en réponse à cette demande de proposition et n'est en aucun cas tenu d'accepter toute proposition. GAIN se réserve en outre le droit de négocier le contenu des propositions des soumissionnaires retenus, ainsi que la possibilité d'accepter des éléments partiels d'une proposition si cela est jugé approprié.

### CONFIDENTIALITÉ

Tous les renseignements fournis dans le cadre de cette sollicitation sont considérés comme confidentiels. Dans le cas où des informations seraient divulguées de manière inappropriée, GAIN cherchera à obtenir les recours appropriés, dans la mesure où cela est autorisé. Les propositions, les discussions et tous les renseignements reçus en réponse à cette demande de proposition demeureront strictement confidentiels.

### DROIT À DES NÉGOCIATIONS FINALES SUR LA PROPOSITION

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

### CRITÈRES D'ÉVALUATION

Les propositions seront examinées par l'équipe de sélection. Vous trouverez ci-dessous une liste des critères importants en fonction desquels les propositions seront évaluées. Cette liste n'est pas exhaustive et n'est pas exhaustive à 100 % et vise à améliorer la capacité des candidats à répondre de manière substantielle.

Les candidats sont tenus de soumettre les informations suivantes, conformément aux lignes directrices données dans cette section :

Compréhension de l'étendue des travaux, des objectifs et des livrables de la mission, tels qu'ils sont décrits à la section I.

Les approches créatives et méthodologiques.

Budget détaillé et rapport coût-efficacité de l'approche proposée :

La proposition doit identifier les défis possibles et inclure des approches créatives pour les résoudre.

Une offre de services dûment complétée.

### PROCESSUS D'EXAMEN

Le processus d'examen comprendra un comité d'examen dont les participants seront sélectionnés par GAIN.

## **LIMITATIONS VIS-À-VIS DES TIERS**

GAIN ne représente pas, ne garantit pas et n'agit pas en tant qu'agent d'un tiers à la suite de cette sollicitation. Cette sollicitation n'autorise aucun tiers à lier ou à commettre GAIN de quelque manière que ce soit sans le consentement écrit exprès de GAIN.

## **COMMUNICATION**

Toutes les communications concernant cette sollicitation doivent être adressées aux parties concernées de GAIN. Le fait de communiquer avec des tiers participant à la demande de proposition, avec le comité d'examen ou avec toute autre partie peut être considéré comme un conflit d'intérêts et entraîner la disqualification de la proposition.

## **RÉCEPTION DÉFINITIVE**

L'attribution d'une proposition n'implique pas l'acceptation de ses termes et conditions. GAIN se réserve le droit de négocier les termes et conditions définitifs, y compris les coûts et l'étendue des travaux, lors de la négociation du contrat final à convenir entre GAIN et le soumissionnaire.

## **PÉRIODE DE VALIDITÉ**

La proposition de services restera valable pendant une période de 60 jours après la date de clôture de la proposition. Dans l'éventualité d'une attribution, le candidat retenu devra conclure un contrat soumis aux conditions générales de GAIN.

## **PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE**

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

## **PORTÉE DU CHANGEMENT**

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 demandeur, sauf si ce changement, cette modification ou cette interprétation a reçu l'accord écrit préalable exprès de GAIN.

#### IV. OFFRE DE SERVICES

1. Offre soumise par :
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_
5. \_\_\_\_\_
6. \_\_\_\_\_
7. \_\_\_\_\_
8. (Écrivez ou tapez la dénomination sociale et l'adresse de l'entreprise)
9. Je (Nous) soussigné(e) offre par la présente à GAIN, de fournir toute l'expertise, la supervision, le matériel et autres choses nécessaires pour mener à bien, à l'entière satisfaction du Directeur exécutif ou de son représentant autorisé, les travaux tels que décrits dans l'Appel d'offres selon les termes et conditions de GAIN aux prix suivants :
10. Cliquez ou appuyez ici pour saisir du texte.
11. Cliquez ou appuyez ici pour saisir du texte.
12. Cliquez ou appuyez ici pour saisir du texte.
13. Cliquez ou appuyez ici pour saisir du texte.
14. J'accepte (Nous) que l'Offre de Services restera valable pendant une période de soixante (60) jours calendaires après la date de sa réception par GAIN.
15. Je (Nous) soumetts par la présente ce qui suit :
  - (a) Une proposition pour entreprendre les travaux, conformément aux exigences spécifiées par GAIN.
  - (b) Une offre de services dûment complétée, sous réserve des termes des présentes.

**LES OFFRES QUI NE CONTIENNENT PAS LA DOCUMENTATION MENTIONNÉE CI-DESSUS OU QUI S'ÉCARTENT DU FORMAT D'ÉTABLISSEMENT DES COÛTS PRESCRIT PEUVENT ÊTRE CONSIDÉRÉES COMME INCOMPLÈTES ET NON CONFORMES.**

Date de ce jour de Cliquez ou appuyez ici pour saisir du texte. Cliquez ou appuyez ici pour saisir du texte.

\_\_\_\_\_  
Cliquez ou appuyez ici pour saisir du texte.

Signature (demandeur)

\_\_\_\_\_  
Cliquez ou appuyez ici pour saisir du texte.

Signature (demandeur)