**DEMANDE DE PROPOSITIONS**

Numéro d'appel d'offres : 2024-PARE-PROC-0176

Objet : Demande de propositions (DP) pour une consultation

Date d'émission : 6 décembre 2024

Date limite de l'offre : 27 décembre 2024, à 12 heures (midi), heure normale de l'Est

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Land O'Lakes Venture37 (Venture37) recherche des propositions de consultants qualifiés pour aider au développement d'un modèle d'affaires pour AVIMAX sur la production et la commercialisation de poussins d'un jour comme décrit dans cette demande de proposition (RFP). Ces services sont requis par le projet PARE dans le cadre de l'accord n° 72052123C00001 délivré par l'USAID pour des services à réaliser en Haïti comme décrit dans cette demande de proposition (RFP).

Les entreprises et consultants qualifiés (ci-après dénommés "soumissionnaires") sont invités par Venture37 à soumettre des offres pour les services décrits dans la présente demande de propositions (DP). Cependant, ils ne sont pas tenus de le faire. Le soumissionnaire supportera tous les coûts liés à la préparation et à la soumission de la proposition ; Venture37 ne sera en aucun cas responsable de ces coûts, quel que soit le déroulement ou l'issue de l'appel d'offres.

Le présent appel à propositions comprend les sections suivantes :

1. Instructions aux soumissionnaires
2. Spécifications techniques

Les offres doivent être soumises conformément aux instructions aux soumissionnaires et les offres complètes doivent être reçues au plus tard à la date et à l'heure indiquées.

Toute correspondance et/ou demande de renseignements concernant le présent appel d'offres doit être adressée conformément aux instructions aux soumissionnaires ci-jointes.

**Contexte**

Land O'Lakes Venture37 [(](http://www.landolakesventure37.org/)www.landolakesventure37.org) est une organisation à but non lucratif de type 501(c)(3) dont la mission est d'aider les communautés du monde entier à prospérer grâce à l'agriculture. Nous renforçons les économies en améliorant l'agriculture locale, nous aidons les entreprises agroalimentaires à créer des emplois et nous connectons les agriculteurs aux marchés. Nous offrons des solutions intégrées qui aident à construire et à améliorer l'agriculture et les systèmes alimentaires en fournissant des solutions pour des marchés plus compétitifs, des systèmes plus résilients, des communautés plus sûres sur le plan nutritionnel et des sociétés plus inclusives.

Venture37 se distingue par son affiliation de longue date avec Land O'Lakes, Inc. [(](http://www.landolakes.com/)www.landolakes.com). Land O'Lakes Inc. est l'une des plus grandes coopératives agricoles des États-Unis. Elle soutient la mise en œuvre des projets de Venture37 avec plus de 100 ans d'expérience dans le domaine des produits laitiers, de la nutrition animale, des intrants agricoles et des connaissances et technologies agricoles. Nos projets de développement bénéficient ainsi d'une vision globale unique de l'agriculture, de l'alimentation et du pouvoir des systèmes de marché qui fonctionnent bien. Land O'Lakes, Inc. soutient ces efforts dans le cadre de son objectif d'entreprise qui est de favoriser le progrès humain dans son pays et dans le monde entier. Venture37 met en œuvre le projet PARE financé par l'USAID en Haïti.

**OBJECTIFS**

Pour surmonter les difficultés et revigorer les systèmes de marché du bétail, le PARE catalyse des chaînes de valeur plus inclusives et commercialement viables pour les producteurs de bovins, de caprins, d'ovins et de volailles, en créant des liens durables avec des partenaires des secteurs privé et public, tout en renforçant la résilience des petits exploitants et des communautés rurales.

Les principaux objectifs du projet PARE pour la période 2023-2028 sont les suivants :

1. Améliorer la productivité du secteur de l'élevage ;
2. Augmenter la disponibilité des intrants et des services dans le système de marché du bétail ; et
3. Améliorer la commercialisation et l'engagement du secteur privé dans le secteur de l'élevage.

L'approche du PARE en matière de développement des systèmes de marché place les partenaires du secteur privé haïtien au centre de ses efforts. En utilisant un fonds d'ignition des marchés comme outil flexible pour réduire les risques et catalyser la croissance du secteur de l'élevage, le PARE favorisera la résilience du marché de l'élevage grâce à de meilleurs liens commerciaux entre les acteurs du marché et les éleveurs, ce qui entraînera une augmentation de la productivité et des ventes. Le PARE vise à établir une culture de l'agilité et de l'apprentissage qui permet aux acteurs du marché de prendre des décisions fondées sur des données probantes.

Partenaire principal de mise en œuvre : Land O'Lakes Venture37

Sous-partenaires : Heifer International, Papyrus S.A.

Lieux d'intervention : 34 communes sélectionnées dans les départements du Nord (8), du Nord-Est (12), du Centre (3) et du Sud (11).

**RÉSULTATS ATTENDUS**

* 30 000 ménages bénéficieront d'un soutien au secteur de l'élevage.
* 3 600 000 dollars d'investissements du secteur privé pour soutenir la sécurité alimentaire et la nutrition
* Accès à 1 300 000 dollars de fonds liés à l'agriculture
* 69 300 000 $ de nouvelles ventes pour les producteurs et les entreprises travaillant avec PARE

**SECTION 1 : INSTRUCTIONS AUX SOUMISSIONNAIRES**

**1. Présentation**

Invitation à soumissionner (RFP) No. *2024-PARE-PROC-0176*

Date d'entrée en vigueur : 6 décembre 2024

Land O'Lakes Venture37, agissant au nom du programme RIAP, lance un appel d'offres pour la fourniture d'un service de conseil tel que décrit dans la section 2, Spécifications techniques.

**2. L'éligibilité**

Cet appel d'offres est ouvert aux entreprises et aux consultants qui sont légalement enregistrés pour faire des affaires en Haïti. Les jeunes et les femmes éligibles ayant les compétences et les qualifications appropriées sont encouragés à soumettre des propositions.

1. Un soumissionnaire sera considéré comme inéligible s'il a été suspendu, rayé de la liste ou jugé inéligible, comme indiqué dans (1) la "Liste des parties exclues des programmes fédéraux de passation de marchés et autres" et/ou (2) la "Liste des ressortissants spécialement désignés et des personnes bloquées".
2. Cet appel d'offres est ouvert aux entreprises et aux consultants individuels qui sont légalement enregistrés pour exercer des activités commerciales en Haïti et qui ont :

* Une patente à jour, une carte MCI et un compte bancaire en gourdes au nom indiqué sur le brevet ;
* Plus de 10 ans d'expérience dans la chaîne de valeur de la volaille en Haïti ;
* Preuve d'expérience dans la gestion d'une écloserie, y compris l'importation de matériel et d'intrants pour le fonctionnement et la gestion courante d'une écloserie ;
* Expérience pertinente en matière d'aide à la décision pour les gestionnaires ;
* Expérience pertinente dans l'élaboration de matériel de formation pour les producteurs de poulets (poulets de chair et poules pondeuses), tant dans les élevages que dans les basses-cours ;
* Capacités démontrées dans le développement de dossiers de projets de co-création.

**3. Préparation des offres**

1. Les soumissionnaires sont tenus de prendre connaissance des spécifications techniques et de toutes les instructions contenues dans le présent appel d'offres.
2. L'offre du Soumissionnaire et toute la correspondance relative à l'offre échangée entre le Soumissionnaire et Venture37 seront rédigées en français.

**4. Contenu de l'offre**

1. Les offres soumises doivent contenir les documents suivants :

**Proposition technique**

1. Les antécédents de l'organisation ou du consultant attestant de ses performances antérieures dans la fourniture de ce type de service**.**
2. Une description des services, des solutions et de l'équipe proposés (*le cas échéant)*, reflétant la manière dont le soumissionnaire entreprendra toutes les tâches décrites dans la section 2, Spécifications techniques.
3. Plan d'action avec des activités spécifiques et un calendrier de mise en œuvre pour répondre aux tâches spécifiques de la section 2, Spécifications techniques.
4. Liste et brève description des noms et qualifications du personnel clé proposé pour travailler sur la mission. Les CV des professionnels proposés doivent être joints en annexe.
5. Déclaration de qualifications comprenant des preuves de ses qualifications techniques et de sa capacité à fournir les services si son offre est acceptée, telles que des références à des projets antérieurs réussis de nature similaire (certificats, diplômes, copies de contrats antérieurs, etc. (*certificats, diplômes, copies de contrats antérieurs, etc*.)

**Offre de prix**

* 1. Budget détaillé décrivant l'offre de prix du soumissionnaire, sous Microsoft Excel, déverrouillé et avec les formules intactes. Le budget doit fournir une ventilation détaillée des prix unitaires et du prix total des services proposés en réponse à cet appel d'offres. En cas de différence entre le prix unitaire et le montant total, le prix unitaire sera considéré comme correct et le montant total sera ajusté en conséquence.
  2. Tous les prix doivent être indiqués **en gourde**.
  3. Un texte expliquant le calcul et la nécessité des coûts, montrant l'attribution aux activités proposées. Le texte peut être inclus dans le budget Excel ou dans un document Word séparé.

**Documents d'appui**

* Enregistrement officiel de la société ou licence attestant de son éligibilité à faire des affaires en Haïti.
* Deux références comprenant le nom, l'adresse électronique et le numéro de téléphone de personnes pouvant être contactées au sujet des performances passées du soumissionnaire pour des travaux similaires au cours des trois dernières années.
* Le cas échéant, les documents justificatifs du calcul des taux de coûts indirects proposés.
* Le soumissionnaire doit préparer sous format électronique une offre complète comprenant toutes les sections requises de la proposition et les documents à l'appui. Seules les offres complètes seront acceptées et évaluées; Nous ne pourrons malheureusement pas considérer les offres incomplètes.

**5. Période de l'offre**

Les offres resteront valables pendant au moins **soixante (60) jours** après la date limite de dépôt des offres. Une offre valable pour une période plus courte sera rejetée comme non conforme. Les soumissionnaires doivent clairement indiquer la durée de validité de leur offre dans le dossier de proposition.

**6. Clarification des documents d'appel d'offres**

Des éclaircissements peuvent être demandés par écrit jusqu'à cinq (5) jours ouvrables avant la date limite de soumission des offres. La personne à contacter pour obtenir des éclaircissements est la suivante

**Junior Clairvil | Spécialiste en approvisionnement | procurementspare@landolakes.com**

**7. Date limite de l'offre et offres tardives**

1. Toutes les offres doivent être soumises à Venture37 au plus tard le **27 décembre 2024.** Les propositions électroniques doivent être envoyées à : [procurementspare@landolakes.com](mailto:procurementspare@landolakes.com) avec une copie à [jclairvil@landolakes.com](mailto:jclairvil@landolakes.com) en indiquant le numéro de l'appel d'offres dans l'objet. Les offres tardives ne seront pas acceptées.
2. Il est de la seule responsabilité du soumissionnaire de s'assurer que les offres sont reçues par Venture37 au plus tard à la date limite de soumission. Seules les soumissions électroniques seront acceptées.
3. Les offres reçues après la date limite de soumission seront rejetées. Une offre tardive ne sera prise en considération que si la seule cause de son retard est imputable à Venture37, à ses employés ou à ses agents.

**8. Présentation des offres**

1. Seules les soumissions électroniques seront acceptées. Les offres complètes, y compris les aspects techniques, le prix et toutes les pièces justificatives, doivent être reçues avant **12 heures (midi), heure normale de l'Est, le 27 décembre 2024, par Junior Clairvil, spécialiste des achats,** procurementspare@landolakes.com, avec copie à **jclairvil@landolakes.com.** Veuillez mentionner le numéro de l'appel d'offres dans la ligne d'objet.
2. Il est de la responsabilité du soumissionnaire de s'assurer que les offres sont transmises et reçues. Il est recommandé de ne pas envoyer de courrier électronique d'une taille supérieure à 10 Mo, y compris les pièces jointes.

**9. Modification du dossier d'appel d'offres**

Venture37 peut, à sa discrétion et pour quelque raison que ce soit, modifier le dossier d'appel d'offres par voie d'amendement. Tous les soumissionnaires potentiels qui ont reçu le dossier d'appel d'offres seront informés de la modification par courrier électronique et ces modifications seront contraignantes pour eux.

**10. Modification des offres**

1. Tout soumissionnaire a le droit de retirer, modifier ou corriger son offre après qu'elle a été soumise à Venture37, à condition que la demande de retrait, de modification ou de correction, ainsi que tous les détails de cette modification ou correction, soient reçus par Venture37 au point de contact susmentionné avant la date limite de soumission des offres.
2. Venture37 peut demander à tout soumissionnaire de clarifier son offre ou de mener des négociations avec l'adjudicataire apparent après l'évaluation des offres ; toutefois, aucun soumissionnaire ne sera autorisé à modifier son prix ou à apporter d'autres changements importants à son offre après la date limite, à moins que l'appel d'offres n'ait été modifié ou que la date limite n'ait été repoussée. Les clarifications qui ne modifient pas le prix ou d'autres aspects importants de l'offre peuvent être acceptées.

**11. Critères d'attribution et d'évaluation**

Sous réserve des dispositions de la clause 15, Venture37 attribue le contrat au soumissionnaire dont l'offre est jugée acceptable et qui offre le meilleur rapport qualité-prix sur la base des critères d'évaluation. Toutes les offres complètes et éligibles seront évaluées selon les critères suivants :

* Approche technique et méthodologie (50%)
* Adéquation des capacités/compétences, historique de performance, expérience et aptitude de l'entreprise ou de l'organisation à mettre en œuvre et à gérer la mission (25 %)
* Justification du budget, réalisme des coûts et valeur (25 %)

Pour qu'une offre soit considérée comme acceptable, elle doit satisfaire à toutes les conditions de l'appel d'offres sans modification matérielle. Une modification matérielle est une modification qui affecte le prix, la quantité, la qualité, la date de livraison ou d'installation de l'équipement ou du matériel ou qui limite de quelque manière que ce soit les responsabilités, les devoirs ou les obligations des soumissionnaires ou les droits de la Venture37. En outre, le soumissionnaire retenu doit être considéré comme responsable. Un soumissionnaire responsable est un soumissionnaire qui possède l'expertise technique, la capacité de gestion, la capacité de charge de travail et les ressources financières nécessaires à l'exécution des travaux.

b. Sous réserve des dispositions de la clause 15, Venture37 attribue le marché au soumissionnaire dont l'offre présente le meilleur prix, en tenant compte du fait que l'offre satisfait aux conditions d'éligibilité, ainsi qu'aux spécifications et exigences techniques énoncées dans la section II du dossier d'appel d'offres.

**12. Droit de Venture37 d'accepter toute offre et de refuser toute(s) offre(s)**

Venture37 rejettera toute offre qu'elle jugera irrecevable. En outre, Venture37 se réserve le droit de renoncer à toute erreur mineure dans une offre reçue s'il est dans son intérêt de le faire, de rejeter l'offre d'un soumissionnaire si, de l'avis de Venture37, le soumissionnaire n'est pas pleinement qualifié pour fournir les services spécifiés dans le contrat, ou de rejeter toutes les offres.

**13. Notification de l'attribution du marché.**

1. Avant l'expiration de la période de validité de l'offre, Venture37 informera par écrit l'adjudicataire que son offre a été provisoirement acceptée. Venture37 peut négocier avec l'adjudicataire tous les détails et conditions du contrat qui ne modifient pas substantiellement la portée ou les spécifications des biens ou services à fournir.
2. Dès réception de l'avis d'attribution par le soumissionnaire retenu, Venture37 notifie sans délai à chaque soumissionnaire non retenu que ses offres ont été rejetées. Si, après la notification de l'adjudication, un soumissionnaire souhaite connaître les raisons pour lesquelles son offre n'a pas été retenue, il doit adresser sa demande par écrit à Venture37.

**14.**  **Acceptation de la politique de confidentialité et des conditions générales.**

En soumettant une proposition à Venture37, le soumissionnaire consent et donne à Venture37 la permission de traiter les données personnelles du soumissionnaire spécifiquement pour l'exécution et les objectifs identifiés dans le présent document d'appel d'offres et conformément aux obligations légales de Venture37 en vertu des lois applicables des États-Unis et de l'Union européenne, de la protection des données et des règlements, ainsi que de toute autre exigence légale applicable. Le soumissionnaire peut retirer son consentement à tout moment en contactant **Jean Daniel, jdaniel01@landolakes.com**. En cas de retrait du consentement, Venture37 se réserve le droit d'accepter ou de refuser l'offre.

**SECTION 2 : SPÉCIFICATIONS TECHNIQUES (cahier des charges)**

**Contexte général**

Le Programme d'appui à la rentabilité du bétail (PARE) est une activité quinquennale mise en œuvre par Land O'Lakes Venture37 en partenariat avec Heifer International (Heifer) et Papyrus S.A. Ce programme est financé par l'Agence américaine pour le développement international (USAID), dans le cadre de l'initiative Feed the Future, sur la période 2023-2028. Le PARE vise à accroître la résilience des ménages et des communautés dans les deux zones de concentration de la résilience (ZCR) du Nord et du Sud grâce à l'amélioration des systèmes de marché du bétail.

Le PARE intervient dans 34 municipalités réparties sur quatre départements (Nord, Nord-Est, Centre et Sud) regroupées au sein de deux zones de résilience : la zone de résilience Nord (RFZ Nord), qui comprend 23 municipalités dans les départements du Nord, du Nord-Est et du Centre, et la zone de résilience Sud (RFZ Sud), qui comprend 11 municipalités sur la côte Sud. Le PARE travaillera sur quatre secteurs d'élevage : les bovins, les caprins, les ovins et les poules (poulets de chair, poules pondeuses et poules de basse-cour).

Le PARE utilise une approche de développement des systèmes de marché (MSD) pour revitaliser le système d'élevage. Un Fonds de stimulation du marché (FSM) est utilisé pour aider les entreprises à réduire les risques d'investissement et à catalyser la croissance du secteur de l'élevage de manière durable, en particulier dans le domaine de l'élevage de poulets. Grâce à des liens commerciaux et à un partenariat renforcé entre les acteurs du marché, ainsi qu'à une assistance technique visant à promouvoir la production et à augmenter la productivité et les ventes au niveau des producteurs, le PARE améliorera la résilience du système de marché du bétail en établissant une culture de l'agilité et de l'apprentissage qui permet aux acteurs de prendre des décisions fondées sur des données probantes.

Dans le nord d'Haïti, les entreprises et les agriculteurs du secteur de la volaille sont en concurrence avec les produits de la République dominicaine, qui ne sont pas réglementés et sont souvent importés sans permis sanitaire et sans emballage adéquat, malgré la décision du gouvernement haïtien de 2008 de conditionner l'importation de poulets. L'importation illégale de poulets, de poussins d'un jour, d'œufs et d'aliments pour animaux sur les marchés du Nord est facilitée par les difficultés rencontrées par les autorités réglementaires haïtiennes pour gérer la situation. Dans ces conditions, l'aviculture haïtienne, en particulier dans la zone de résilience du nord, fait face à une concurrence déloyale de la part d'entreprises organisées ayant des compétences techniques plus solides et bénéficiant du soutien et de l'assise financière d'autres pays. La chaîne de valeur du poulet a donc besoin d'entreprises aux compétences brisées pour être efficaces, résilientes et suffisamment compétitives pour faire face à la saine concurrence du marché.

L'une des difficultés rencontrées par les acteurs de la chaîne de valeur de la volaille haïtienne est l'interruption presque totale de l'industrie avicole en Haïti, alors que la demande de produits avicoles (viande et œufs) continue de croître de manière exponentielle. Le pays consomme en moyenne 1,2 million d'œufs par jour. Deux des entreprises fournissant des poulets congelés dans le nord importent près de 16 conteneurs de 40 pieds par mois, sans compter les poulets de chair et les poules pondeuses réformées qui traversent la frontière quotidiennement, notamment en dehors du contrôle des autorités de régulation. Cependant, sans compter le plateau central et la partie nord-ouest de la zone nord de Limbe à Artibonite, les départements du Nord et du Nord-Est ont une capacité installée de près de 600.000 poulets par troupeau avec la nécessité de moderniser les infrastructures et de rationaliser le système de production.

C'est dans cette situation que PARE a reçu une proposition préliminaire de co-investissement de la part de la société **AVIMAX** en vue de relancer son système de production et de commercialisation de poussins d'un jour. L'entreprise dispose d'un couvoir moderne qui peut produire et commercialiser des poussins d'un jour pour les entreprises de reproduction, les petits agriculteurs locaux, les ménages et les éleveurs individuels ou familiaux. Il peut également produire des poussins pour les poules pondeuses ou les élevages de basse-cour. Le couvoir a une capacité de production moyenne de 240 000 poussins d'un jour par cycle de 21 jours. Il dispose également d'une infrastructure de reproduction d'une capacité de 12 000 reproducteurs produisant des œufs fécondés au fil du temps pour desservir le couvoir.

Les difficultés d'approvisionnement continu en intrants ont conduit AVIMAX à une quasi-paralysie depuis la crise frontalière avec la République dominicaine. Afin de retrouver sa position de leader dans le secteur, AVIMAX envisage de revoir son infrastructure de production et de commercialisation en redéfinissant un modèle d'entreprise qui lui permettra de s'affranchir de la dépendance vis-à-vis de la République dominicaine et de mettre en place un système de gestion technique et administrative adéquat. Ce processus de redémarrage du processus de production établit une stratégie en deux phases :

* Une première phase, au cours de laquelle ils relanceront la production de poussins d'un jour destinés à être commercialisés en important des œufs fécondés des États-Unis ou d'ailleurs pour approvisionner le couvoir.
* Une deuxième phase au cours de laquelle ils entendent relancer l'élevage en vue de la production d'œufs fertiles au niveau local pour alimenter l'écloserie, dont le calendrier et l'ampleur seront dictés par les résultats de la première phase.

Ainsi, AVIMAX entend développer un partenariat avec SAPENSA autour du centre de production d'aliments pour volailles et de l'abattoir, qui devraient être les moteurs de la revitalisation du système de production de poulets de chair dans la région et ailleurs.

Sur base de la proposition préliminaire de projet introduite dans le cadre de l'APS (Annual Program Statement) ainsi que de plusieurs sessions de travail et de partage d'information réalisées au cours des derniers mois, le PARE a initié un processus de co-création pour développer conjointement un projet de co-investissement avec AVIMAX. S'agissant d'une entreprise spécialisée nécessitant une approche de gestion technique spécifique avec un rôle clé dans le renforcement de la résilience du système de marché du poulet, le PARE cherche à recruter un consultant pour appuyer AVIMAX dans la finalisation de son dossier de projet d'amélioration du système de production et de commercialisation des poussins d'un jour dans la Zone Nord. Un modèle d'affaires approprié au contexte doit être développé pour planifier et réaliser des interventions visant à renforcer les capacités techniques, organisationnelles et commerciales d'AVIMAX et à consolider durablement sa position dans le système de marché de la volaille avec la mise en œuvre du projet.

**Étendue de l'assistance technique pour la consultation**

La consultation renforcera la capacité des acteurs de la chaîne de valeur de la volaille (entreprises, petits agriculteurs et ménages élevant des poulets, principalement des femmes et des jeunes), en mettant à leur disposition un modèle d'entreprise économiquement viable :

* Des systèmes de production et de commercialisation de poussins d'un jour répondant aux normes de qualité afin de renforcer les capacités et de promouvoir la résilience des acteurs du marché du bétail.
* Production stratégique et commercialisation de poussins en coordination avec SAPENSA, qui produit des aliments pour animaux et achète des poulets de chair.

Le consultant proposera un projet d'entreprise adapté au contexte et aux ambitions de croissance d'AVIMAX qui soit inclusif, économiquement et environnementalement viable, et durable, en considérant les bénéfices économiques pour les agriculteurs, les petits éleveurs et les ménages dans le cadre de la lutte contre la pauvreté. Le projet renforcera la compétitivité d'AVIMAX sur le marché du poulet pour la résilience et la durabilité du secteur du poulet.

**Principales parties prenantes et bénéficiaires ciblés**

* Les petits exploitants agricoles produisant des poulets selon un cycle de production de 6 semaines, y compris ceux qui élèvent au moins 1 500 poulets et qui sont susceptibles de développer des partenariats avec SAPENSA.
* Les ménages qui élèvent des poulets dans leur cour ou qui sont en mesure de le faire, afin de les commercialiser sur des marchés de niche.
* AVIMAX
* SAPENSA

**Domaines visés par la consultation**

La consultation aura lieu dans la zone de résilience Nord et concerne la chaîne de valeur du poulet. Elle couvrira, sans limitation, la zone d'action des deux entreprises SAPENSA et AVIMAX, dans laquelle se trouvent les 23 communes d'intervention du PARE dans les départements du Nord et du Nord-Est.

**2. Objet et résultats de la consultation**

**2.1. Les objectifs.**

En collaboration avec AVIMAX, le consultant doit :

* Développer un modèle d'entreprise pour produire et commercialiser des poussins d'un jour en utilisant initialement des œufs fertiles importés des États-Unis (ou d'ailleurs). Cette tâche comprend
* Détermination du coût de production d'un poussin d'un jour à partir d'œufs fertiles importés des Etats-Unis sur la base d'un cycle de production de 21 jours et pour une production de 400.000 (quatre cent mille) poussins dans le couvoir AVIMAX.
* Étudier le coût d'opportunité et les avantages de continuer à importer des œufs fécondés des États-Unis à long terme par rapport à l'élevage d'animaux reproducteurs dans la ferme AVIMAX pour produire des œufs fécondés.
* Valider la compétitivité économique des modèles ci-dessus face à la concurrence de la République Dominicaine en se référant aux prix d'importation des œufs fécondés et des poussins d'un jour importés en Haïti.

**3. Méthodologie de la consultation**

Le consultant recruté travaillera directement avec AVIMAX sous la coordination et la supervision technique et administrative de PARE.

Après une première réunion d'orientation technique avec le PARE, le consultant en modèle d'entreprise sera présenté à un expert en volaille basé aux Etats-Unis, aux parties prenantes et à d'autres acteurs (SAPENSA, chambres de commerce, fournisseurs d'intrants, programme HRASA, etc. Il soumettra au PARE un calendrier opérationnel établi en coordination avec les entreprises afin de tenir compte de sa disponibilité. Le consultant doit être capable de travailler au bureau et sur le terrain pour mener à bien la mission.

**4. Durée de la consultation et calendrier des opérations**

* La période de consultation s'étend du 21 janvier 2025 au 27 février 2025.

**Le calendrier des opérations est le suivant :**

* *Publication de la DP : 6 décembre 2024*
* *Clôture de l'appel : 27 décembre 2024, à midi.*
* *Traitement des dossiers : 17 janvier 2025*
* *Attribution provisoire : 17 janvier 2025*
* *Attribution finale : 20 janvier 2024*
* *Signature du contrat : 21 janvier 2025*

**5. Résultats attendus et calendrier de cette consultation**

**Cette consultation sera attribuée sur la base d'un contrat à prix fixe**. Les durées indiquées ci-dessous ont pour but d'aider le consultant à mobiliser des ressources. Les résultats attendus de cette consultation sont décrits dans le tableau suivant :

***Tableau des produits à livrer***

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **#** | **Produit livrable** | **Description des produits à fournir** | **Date** | **Montant** |
| 1 | Plan détaillé de mise en œuvre de la consultation soumis au PARE | Après la signature du contrat, le consultant soumettra à PARE pour approbation un plan détaillé pour la mise en œuvre des activités avec un calendrier opérationnel discuté avec AVIMAX. | 24 janvier 2025 | 20% |
| 2 | Projet de rapport | Le consultant soumettra à PARE un rapport préliminaire de la consultation et une présentation PowerPoint avec des recommandations appropriées pour le secteur de la production de poussins, y compris les points les plus critiques à suivre pendant la mise en œuvre. Le consultant se coordonnera avec le spécialiste basé aux Etats-Unis. | 21 février 2025 | 40% |
| 3 | Présentation du projet de rapport | Le consultant présentera une présentation PowerPoint à l'équipe PARE et recevra ses commentaires et réactions. | 24 février 2025 | - |
| 4 | Rapport final | Le rapport final de la consultation, comprenant des recommandations appropriées pour le secteur de la production de poussins, sera soumis au PARE. Ce rapport mettra en évidence les points critiques à suivre lors de la mise en œuvre du projet. Le document, créé en coordination avec AVIMAX, présentera un modèle d'entreprise pour le fonctionnement durable du couvoir. Il détaillera les modalités pratiques d'importation des œufs fertiles et l'infrastructure nécessaire à la gestion des œufs, de la réception à l'incubation. En outre, il décrira la coordination avec SAPENSA et les différentes étapes de la commercialisation des poussins d'un jour produits. Ce document doit être approuvé par PARE. | 27 février 2025 | 40% |

**6. Responsabilités des parties**

**6.1. Consultant**

* Programmer des réunions de travail avec le partenaire visé ; coordonner la collecte des informations nécessaires à l'élaboration de son modèle d'entreprise avec AVIMAX.
* Développer le modèle d'affaires sur la modernisation du fonctionnement de l'écloserie AVIMAX, sur la base de l'approche initiale d'importation d'œufs fertiles, notamment des États-Unis ou d'ailleurs, y compris le mécanisme de réception des œufs et leur utilisation dans les délais appropriés, tout en effectuant les calculs financiers et économiques appropriés afin de déterminer le coût d'opportunité de la mise en place de la production d'œufs fertiles au niveau local.
* Soumettre à PARE un projet de livrables préalablement convenu avec les entreprises partenaires afin de faciliter le processus d'approbation dans l'intervalle de temps prévu pour la finalisation.

**6.2. *AVIMAX***

AVIMAX conviendra avec le consultant d'un calendrier de travail basé sur le temps alloué à la consultation. Elle désignera un homologue qui travaillera avec le consultant selon un calendrier établi et facilitera la visite de ses installations et l'accès aux informations et documents techniques et administratifs nécessaires pour permettre la préparation d'un document répondant aux exigences des présents termes de référence. Au préalable, AVIMAX conviendra avec le consultant de toutes les propositions techniques, administratives et financières dans leur document de co-investissement qui sera présenté au PARE.

**6.3. PARE**

PARE est responsable de la bonne exécution du contrat de consultance et aura la responsabilité technique et administrative d'approuver les livrables du consultant. Ainsi, le PARE prendra en charge la logistique de la consultation (hôtel, billets d'avion et déplacements dans la zone d'étude, etc.) ainsi que la rémunération du consultant. Afin de mener à bien la consultation, PARE mettra le consultant en contact avec l'entreprise partenaire d'AVIMAX, ainsi qu'avec toute autre partie prenante ou acteur concerné.

**7. Processus et critères de sélection des consultants**

La sélection du consultant se fera sur la base des **critères d'attribution et d'évaluation énoncés à *la section I*** des instructions aux soumissionnaires, qui stipulent notamment ce qui suit :

*Sous réserve des dispositions de la clause 15, Venture37 attribue le contrat au soumissionnaire dont l'offre est jugée acceptable et qui offre le meilleur rapport qualité-prix sur la base des critères d'évaluation. Toutes les offres complètes et éligibles seront évaluées selon les critères suivants :*

* *Approche technique et méthodologie (50%)*
* Adéquation des capacités/compétences, historique de performance, expérience et aptitude de l'entreprise ou de l'organisation à mettre en œuvre et à gérer la mission (25 %)
* *Justification du budget, réalisme des coûts et valeur (25 %)*

**8. Conditions générales de la consultation**

Le contrat de conseil définit les conditions de la mission et les obligations des parties, les clauses de résiliation et les modalités de paiement. Le consultant s'engage à respecter la confidentialité de toutes les informations fournies par PARE et AVIMAX.

Tous les documents, données et résultats obtenus dans le cadre de cette consultation restent la propriété exclusive de PARE et ne peuvent être utilisés, publiés ou divulgués à des tiers sans l'autorisation écrite de PARE. Le consultant ne pourra donc revendiquer aucun droit de propriété intellectuelle.

Ainsi, les parties s'engagent à résoudre les litiges ou les différends qui les opposent à l'amiable ou par la médiation, faute de quoi elles s'en remettent à la procédure judiciaire correspondante.