



APPELS D'OFFRES - SÉLECTION DE CONSULTANTS

POUR

**TITRE DE L'OFFRE : ÉVALUATION DU PAYSAGE ET FACILITATION DU DIALOGUE DU SECTEUR PRIVE POUR LE
COMMERCE FERROVIAIRE DES MINERAUX LE LONG DU CORRIDOR DE LOBITO**

NUMÉRO DE L'OFFRE : PRQ20251408

FINANCEMENT : TRADEMARK AFRICA (TMA)

DATE DE PUBLICATION : 22 mai 2026

DATE LIMITE : Le 12 juin 2026 au plus tard à 14h00, heure de Kinshasa

INSTRUCTIONS POUR L'APPEL D'OFFRES

SOMMAIRE

Introduction

1. [Généralités](#)
2. [Acceptation des offres](#)

Instructions au consultant (ITC)

3. [Réunion préalable à l'appel d'offres et/ou visite du site](#)
4. [Coûts et frais](#)
5. [Langue de l'offre](#)
6. [Une seule proposition](#)
7. [Validité](#)
8. [Clarifications et modifications](#)
9. [Éligibilité](#)
10. [Format de l'offre](#)
11. [Partie A Exigences préliminaires](#)
12. [Partie B Résumé Analytique](#)
13. [Partie C Proposition générale et technique](#)
14. [Partie D Proposition financière](#)
15. [Lettre de confirmation de l'expérience / Références](#)
16. [Considérations relatives au développement durable](#)
17. [Critères et processus d'évaluation](#)
18. [Évaluation de l'offre technique](#)
19. [Évaluation de l'offre financière](#)
20. [Négociation](#)
21. [Forme et soumissions des dossiers d'appel d'offre et des livrables](#)
22. [Réclamations](#)
23. [Dérogations, réserves et omissions](#)
24. [Détermination de la réactivité](#)
25. [Les offres tardives ne seront pas acceptées.](#)
26. [Non-conformités, erreurs et omissions](#)
27. [Termes de référence](#)
28. [Annexes](#)
29. [Annexe 1 : Code de conduite des fournisseurs](#)
30. [Annexe 2 : Formulaire de soumission de l'Offre Technique](#)
31. [Annexe 3 : Modèle de curriculum vitae](#)
32. [Annexe 5 :Modèles de Pro-Forma de proposition financière](#)
33. [Annexe 6 : Projet de modèle de contrat](#)
34. [Annexe 7 : Lignes directrices pour l'envoi de courriels](#)

Généralités

1. Le présent appel d'offres et les instructions relatives à l'élaboration et à la soumission de votre offre sont conçus pour vous aider à produire une offre acceptable pour TMA et pour garantir l'égalité de traitement des offres. TMA sélectionnera la proposition économiquement la plus avantageuse. Il est donc essentiel que vous fournissiez les informations demandées selon le format bien précisé et aucun autre.
2. **TRADEMARK AFRICA (TMA) n'est pas tenue d'accepter le prix le plus bas, ni aucune proposition. Nous nous réservons également le droit de demander à l'un ou à l'ensemble des Consultants de clarifier les propositions soumises.**

Instructions aux Consultants

3. Réunion préalable à la soumission et/ou visite du site

Une réunion préalable à la soumission et/ou une visite des lieux n'est pas prévue dans le cadre de la présente procédure de passation de marchés.

4. Coûts et frais

Le consultant supportera tous les coûts liés à la préparation et à la soumission de sa proposition, et TMA ne sera pas responsable de ces coûts, indépendamment de la conduite ou du résultat du processus de sélection. TMA n'est pas tenue d'accepter une proposition et se réserve le droit d'annuler le processus de sélection à tout moment avant l'attribution du contrat, sans encourir de ce fait une quelconque responsabilité à l'égard du Consultant.

5. Langue de l'offre

L'offre, ainsi que toute la correspondance et tous les documents relatifs à la proposition échangés entre le consultant et TMA seront rédigés en **FRANÇAIS**. Toute autre langue entraînera la disqualification de la proposition. En cas de traduction, celle-ci doit être avalisée par un traducteur agréé.

6. Une seule proposition

Le consultant (y compris les membres individuels de toute entreprise commune) ne soumet qu'une seule proposition, soit en son nom propre, soit en tant que membre d'une entreprise commune dans une autre proposition. Si un Consultant, y compris tout membre d'une JV, soumet ou participe à plus d'une proposition, toutes ces propositions seront disqualifiées et rejetées. Cela n'empêche toutefois pas le personnel du consultant de participer en tant qu'experts clés et non clés à plus d'une proposition. Toutefois, un même sous-consultant peut participer à plusieurs soumissions.

Si le consultant est un consortium/une entreprise commune, l'appel d'offres doit comprendre

une copie de l'accord d'entreprise commune conclu par tous les membres,

ou

une lettre d'intention de signer un accord d'entreprise commune, signée par tous les membres et accompagnée d'une copie de la proposition d'accord.

En l'absence de ce document, les autres membres seront considérés comme des sous-consultants. L'expérience et les qualifications des sous-consultants ne seront pas prises en compte dans l'évaluation des propositions.

7. Validité

Les propositions doivent rester valables pendant au moins 120 jours à compter de la date de soumission. TMA s'efforcera d'achever l'évaluation et de communiquer dans ce délai. Les offres doivent être rédigées à l'encre indélébile, sans interligne ni surcharge, sauf si cela est nécessaire pour corriger des erreurs commises par le consultant. Ces corrections doivent être paraphées par la (les) personne(s) qui signe(nt) les propositions.

8. Clarifications et modifications

Les demandes de renseignements ne doivent avoir pour but que de clarifier le contenu du présent appel d'offres. Toutes les demandes doivent clairement spécifier le titre, le numéro et la section de l'appel d'offres faisant l'objet de la question et doivent être envoyées par courrier électronique à procurement@trademarkafrica.com.

Les Consultants intéressés peuvent demander des éclaircissements sur cet appel d'offres jusqu'à sept (7) jours avant la date de soumission. TMA s'efforcera de répondre dans les trois (3) jours ouvrables suivant la réception des éclaircissements demandés à toute demande raisonnable d'explication. Il appartiendra à TMA de fournir des informations supplémentaires si nécessaire.

Les clarifications finales et les réponses de TMA seront communiquées à tous les Consultants potentiels et/ou rendues publiques sur le site web prévu à cet effet. Il est conseillé aux Consultants de consulter fréquemment le site Internet prescrit pour prendre connaissance des mises à jour et en tenir compte dans la préparation de leurs soumissions.

Si TMA juge nécessaire de modifier l'appel d'offres en raison de clarifications, elle le fera en publiant un amendement par écrit ou par les moyens électroniques habituels. L'amendement sera envoyé à tous les Consultants et sera contraignant pour eux. TMA peut prolonger la date limite de soumission des propositions afin de donner aux Consultants un délai raisonnable pour tenir compte d'un amendement dans leurs propositions.

9. Éligibilité

Cette mission n'est ouverte qu'aux Présélectionné(e) entreprises et aux consortiums. Les candidatures reçues de consultants individuels seront automatiquement disqualifiées.

TMA autorise les Consultants (firmes, y compris les JV et leurs membres) de tous les pays à offrir des services de conseil pour les projets financés par TMA.

En outre, il est de la responsabilité du Consultant de s'assurer que ses experts, membres de JV, sous-consultants, agents (déclarés ou non), sous-traitants, prestataires de services, fournisseurs et/ou leurs employés remplissent les conditions d'éligibilité telles qu'établies par TMA.

a) **Sanctions** : Une entreprise ou un individu sanctionné par TMA conformément au Code de conduite des fournisseurs ne pourra pas se voir attribuer ou bénéficier d'un contrat financé par TMA, financièrement ou autrement, pendant la période déterminée par TMA.

Les consultants exclus par la Banque mondiale, la loi sur les marchés publics et l'élimination des déchets (PPDA) des gouvernements de tous les pays d'opération de TMA, les donateurs de TMA et/ou toute autre agence internationale de donateurs ne peuvent pas soumissionner.

b) **Interdictions** : Les consultants et les individus d'un pays ou les biens fabriqués dans un pays peuvent être inéligibles si cela est indiqué dans le Code de conduite des fournisseurs de TMA et :

- en vertu d'une loi ou d'une réglementation officielle, le pays du bénéficiaire interdit les relations commerciales avec ce pays, à condition que TMA soit convaincue que cette exclusion n'empêche pas une concurrence effective pour la fourniture des services requis ; ou
- par un acte de conformité avec une décision du Conseil de sécurité des Nations unies prise en vertu du chapitre VII de la Charte des Nations unies, le pays du bénéficiaire interdit toute importation de marchandises en provenance de ce pays ou tout paiement à un pays, une personne ou une entité de ce pays.

c) **Restrictions pour les entreprises publiques** : Les entreprises ou institutions publiques du pays bénéficiaire ne sont éligibles que si elles peuvent établir (i) qu'elles sont juridiquement et financièrement autonomes, (ii) qu'elles opèrent dans le cadre du droit commercial et (iii) qu'elles ne sont pas des agences dépendantes de TMA.

Pour établir son éligibilité, l'entreprise ou l'institution détenue par le gouvernement doit fournir tous les documents pertinents (y compris sa charte) permettant de démontrer qu'elle est une entité juridique distincte du gouvernement, qu'elle ne reçoit actuellement aucune subvention substantielle ni aucun soutien budgétaire et qu'elle n'est pas obligée de reverser ses excédents au gouvernement ; il peut acquérir des droits et des obligations, emprunter des fonds, être responsable du remboursement des dettes et être déclaré en faillite ; et il n'est pas en concurrence pour l'attribution d'un contrat par le ministère ou l'agence gouvernementale qui, en vertu des lois ou règlements applicables, est son autorité de tutelle ou de surveillance ou a la capacité d'exercer une influence ou un contrôle sur lui.

d) **Restrictions pour les fonctionnaires** : Les représentants du gouvernement et les fonctionnaires du pays du bénéficiaire ne peuvent pas être inclus en tant qu'experts dans la proposition du consultant, sauf si cet engagement n'est pas contraire aux lois, réglementations ou politiques du pays du bénéficiaire en matière d'emploi ou autre, et s'ils

- sont en congé sans solde, ont démissionné ou pris leur retraite ;
- ne sont pas recrutés par la même agence que celle pour laquelle ils travaillaient avant de prendre un congé sans solde, de démissionner ou de prendre leur retraite ;
(en cas de démission ou de retraite, pour une période d'au moins six (6) mois, ou pour la période fixée par les dispositions statutaires s'appliquant aux fonctionnaires ou aux employés du gouvernement dans le pays du bénéficiaire, la période la plus longue étant retenue. Les experts

employés par des universités, des établissements d'enseignement ou de recherche appartenant à l'État ne sont pas éligibles, sauf s'ils ont été employés à temps plein par leur établissement pendant un an ou plus avant d'être inclus dans la proposition du consultant) ; et

- leur recrutement ne crée pas de conflit d'intérêts.

10. Format de la proposition

Votre proposition doit comporter quatre (4) parties principales :

- Partie A - Exigences préliminaires;
- Partie B - Résumé analytique;
- Partie C - Proposition Générale et Technique ; et
- Partie D - Proposition Financière .

11. Partie A Exigences préliminaires

Les consultants sont tenus de soumettre des copies scannées des documents ci-dessous :

- Code de conduite des fournisseurs (annexe 1) signé et estampillé, toutes les pages étant paraphées.
- Accords de consortiums/JV signés ou lettres d'intention (applicables aux consortiums/JV) entre les partenaires sélectionnés ; et
- Procuration signée.

Le non-respect des exigences ci-dessus est susceptible d'entraîner la disqualification.

Les parties A, B et C peuvent être contenues dans un seul document PDF . Toutefois, la proposition financière (partie D) doit être soumise sous la forme d'un **document PDF distinct** afin que les propositions techniques et financières puissent être évaluées indépendamment.

Veuillez ne pas inclure d'informations financières/de prix dans les parties A, B ou C. L'inclusion d'informations de prix dans les parties A, B ou C **entraînera le rejet de la proposition.**

12. Partie B Résumé Analytique

Il s'agit d'un bref aperçu de votre proposition, indiquant la manière dont vous comptez atteindre les résultats et votre évaluation des ressources nécessaires.

13. Partie C - Proposition générale et technique

La proposition technique doit comporter les éléments suivants :

- a) Le Formulaire de proposition technique signé et estampillé (en **Annexe 2**);
- b) L'expérience antérieure pertinente du cabinet doit inclure les coordonnées du client, la description de la mission entreprise, les dates de début et de fin de chaque mission. Voir l'**annexe 3** du présent appel d'offres ;
- c) La Réponse technique (notamment la méthode de mise en œuvre et les mécanismes d'assurance qualité proposés) ;

- d) Une liste des noms et des affectations de tous les experts / membres clés retenus pour travailler sur ce projet . Veuillez indiquer clairement les postes/rôles à jouer par le personnel afin qu'ils correspondent à ceux demandés dans les termes de référence (TdR). Le modèle de composition de l'équipe figure à l'annexe 4 du présent appel d'offres ;
- e) Les Curriculum Vitae (CV) des experts proposés avec des informations pertinentes les concernant en relation avec ce projet, à l'effet de soutenir l'expert proposé pour cette mission. Le modèle de CV figure à l'**annexe 5** du présent appel d'offres ;
- f) **Un (1) seul CV** doit être soumis pour chaque poste d'expert clé proposé. Si plusieurs CV sont soumis pour le même poste, seul le premier CV sera évalué ; et
- g) Les consultants doivent confirmer que l'expert clé qu'ils proposent sera disponible pour fournir les services requis pendant toute la durée du contrat.

REMARQUE :

- **La proposition technique ne doit pas inclure d'informations financières : L'inclusion d'informations financières entraînera la non-réponse de la proposition.**
- **La proposition technique DOIT être au format PDF et protégée par un mot de passe.**

Il est conseillé aux consultants de répondre conformément ou en référence aux critères de notation indiqués dans la section Évaluation technique du présent document d'appel d'offres.

14. Partie D - Proposition financière

La proposition financière doit être préparée à l'aide des formulaires standard annexés à l'appel d'offres. Elle énumère tous les coûts associés aux services, y compris (a) la rémunération des experts clés et des experts non clés, (b) les autres dépenses, et (c) toutes les taxes applicables.

a) Contenu : La proposition financière doit contenir les informations suivantes :

- Formulaire de soumission de la proposition financière signé et estampillé (en**Annexe 6**); et
- Présentation détaillée des prix en utilisant les pro-formas ci-joints. En plus de remplir le formulaire 1, les soumissionnaires doivent remplir les formulaires 2, 3 et 4 selon les frais et débours pour indiquer la ventilation des frais par étape. La créativité est encouragée dans l'élaboration et la tarification des propositions techniques et commerciales (**voir l'annexe 7 pour les modèles**).
- La proposition financière ne doit pas être combinée avec la proposition technique mais doit être soumise dans un document à part.
- La proposition financière **DOIT être enregistrée au format PDF et protégée par mot de passe.**

b) Monnaie de la proposition : La proposition financière doit être libellée en **dollars des États-Unis (\$)** .

c) Impôts :

- La proposition financière doit clairement estimer, sous forme de montant distinct, les différents impôts, droits, taxes, prélèvements et autres charges applicables au **République démocratique du Congo** en vertu de la législation en vigueur, pour les consultants, les sous-consultants et leurs experts (autres que les ressortissants ou les résidents permanents du pays).

- Le consultant, ses sous-consultants et ses experts sont tenus de s'acquitter de toutes les obligations fiscales découlant du contrat, sauf indication contraire dans le présent appel d'offres. Le Consultant est tenu d'obtenir des informations sur les taxes en vigueur dans le Pays où le contrat doit être exécuté.
- Le contrat qui en résultera sera domicilié au **République démocratique du Congo**.
- Les fonds de TMA ne seront pas utilisés pour couvrir le coût de la taxe sur la valeur ajoutée (TVA).
- Les consultants doivent clairement ventiler et séparer les composantes fiscales dans leurs propositions financières afin d'en faciliter l'évaluation.

15. Lettre de confirmation de l'expérience / Références

Les références des Consultants potentiels qui ont été données par un employé actuel de TMA ne seront pas acceptées à l'appui d'une soumission de proposition dans le cadre d'une procédure de passation de marché. Pour éviter toute ambiguïté, seules les lettres de confirmation d'expérience / références de TMA signées par le responsable des achats sont acceptables à l'appui des candidatures, des offres, des propositions ou des soumissions.

16. Considérations relatives au développement durable

TMA a adopté le Cadre environnemental et social (CES) de la Banque mondiale, tel que mentionné dans le Code de conduite des fournisseurs. Les consultants sont tenus de démontrer comment la mise en œuvre de la solution qu'ils proposent abordera/améliorera le développement durable.

17. Critères et processus d'évaluation

Pour évaluer les propositions soumises, le panel d'évaluation utilisera la sélection basée sur la qualité et le coût (QCBS) telle que spécifiée dans cet appel d'offres.

18. Évaluation de l'offre technique

L'évaluation technique sera basée sur un système de notation sur un maximum de **100 points**. Seules les propositions qui obtiennent un minimum de **70 points sur un total de 100 points** seront considérées comme « techniquement recevables ».

Les critères d'évaluation détaillés sont indiqués ci-dessous :

Non.	Critères d'évaluation	Max. Point
	La compétence linguistique (anglais et français) des experts proposés, ainsi que l'exigence qu'au moins 60 % de l'équipe proposée soit basée ou recrutée dans les pays du corridor de Lobito (Angola, Zambie et RDC), y compris au moins un (1) expert de la République démocratique du Congo (RDC), seront considérées comme des exigences obligatoires et évaluées selon les critères de réussite/échec. Le fait, pour les soumissionnaires, de ne pas indiquer clairement le pays de résidence et/ou la nationalité de chaque expert proposé entraînera la non-prise en compte de l'évaluation technique de l'équipe proposée au titre de la section « C. Équipe technique ».	PASSE/ÉCHEC
A	PROPOSITION TECHNIQUE	

1	Compréhension claire des objectifs, de la portée et du contexte des missions, en particulier du secteur privé, de la coordination des parties prenantes et de la facilitation du dialogue en RDC et en Angola sur le commerce ferroviaire des minéraux	5
2	Méthodologie robuste pour mener des évaluations du paysage du secteur privé, incluant la cartographie des parties prenantes, l'analyse institutionnelle et l'évaluation de la capacité de coordination du secteur privé, les indicateurs de référence et la mesure de la satisfaction finale	10
3	Approche claire et pratique pour évaluer et renforcer les mécanismes de dialogue public-privé, y compris l'analyse des plateformes existantes et des cadres institutionnels	9
4	Approche solide pour concevoir, faciliter et maintenir des processus de dialogue structurés (y compris la stratégie d'engagement des parties prenantes, les méthodes de facilitation et les approches de construction de consensus)	10
5	Plan de travail réaliste et bien structuré démontrant la séquence de l'évaluation, des consultations, des séances de dialogue et de la livraison des résultats dans un délai de 12 mois	3
6	Approche pour garantir l'engagement transfrontalier (RDC–Angola), l'inclusivité (y compris le genre) et la durabilité des mécanismes de dialogue au-delà de la mission	3
	Total A	40
B	Expérience du cabinet La mission doit être réalisé par une entreprise, et non par un consultant individuel.	
1.1	Existence minimale de 10 ans avec une expérience pertinente dans la réalisation d'évaluations paysagères du secteur privé, la cartographie des parties prenantes ou des études liées au commerce ou aux infrastructures (au moins 3 missions similaires en minéraux doivent être citées)	5
1.2	Expérience démontrée dans la facilitation de processus structurés de dialogue public-privé impliquant les acteurs gouvernementaux et privés en RDC, en Zambie et/ou en Angola	5
1.3	Expérience de travail avec des organisations du secteur privé, des associations d'entreprises ou des plateformes industrielles, y compris le renforcement de la capacité de coordination ou de plaidoyer en RDC.	5
1.4	Expérience dans le développement de corridors, les systèmes logistiques, le secteur minier ou les programmes commerciaux liés aux infrastructures (l'expérience ferroviaire sera un atout supplémentaire)	3
1.5	Expérience dans des missions multinationales ou transfrontalières, de préférence dans des contextes africains (l'expérience dans la région de la SADC et du COMESA sera un avantage supplémentaire).	3
	Total B	21
C	Équipe technique : L'entreprise doit disposer d'une équipe d'experts compétents et compétents avec suffisamment de connaissances pour mener à bien le projet. Au minimum, l'équipe doit être composée de spécialistes du secteur privé, des minéraux, de la logistique ferroviaire et du dialogue/plaidoyer	

1.	Chef d'équipe.	
1.1	Le chef d'équipe proposé démontre une expérience pertinente dans la direction de missions similaires, tout en étant titulaire d'un master en commerce international, économie, politique publique ou domaine connexe	2
1.2	Au moins 10 ans d'expérience en facilitation du commerce, développement de corridors, politique logistique ou systèmes commerciaux transfrontaliers, de préférence en RDC	2
1.3	Doit avoir démontré une expérience à la conduite de processus complexes d'engagement des parties prenantes et d'initiatives de dialogue public-privé en RDC	2
1.4	Doit avoir participé à au moins 3 missions accomplies au cours des 5 dernières années impliquant la facilitation du commerce, le développement de corridors, la coordination des parties prenantes ou les processus de dialogue politique	2
1.5	Maîtrise de l'anglais et du français (le portugais sera un avantage supplémentaire)	1
	Total 1	9
2.	Spécialiste du secteur privé	
2.1	Titulaire d'un diplôme en administration des affaires, économie, études du développement ou dans un domaine connexe	2
2.2	Au moins 8 ans d'expérience auprès d'associations d'entreprises, d'organisations sectorielles ou de plateformes de dialogue politique du secteur privé en RDC ou le long du corridor de Lobito	2
2.3	Doit avoir une expérience démontrée en cartographie des parties prenantes, évaluations institutionnelles et renforcement de la capacité de coordination des organisations du secteur privé	2
2.4	Avoir participé à au moins 3 missions accomplies au cours des 5 dernières années impliquant l'engagement du secteur privé, le plaidoyer ou les processus de dialogue public-privé	1
2.5	Maîtrise l'anglais et le français (le portugais sera un avantage supplémentaire)	1
	Total 2	8
3.	Spécialiste des minéraux	
3.1	Titulaire d'un diplôme en gouvernance minière, géologie, gestion des ressources naturelles ou domaine connexe	2
3.2	Au moins 7 ans d'expérience dans le secteur minier, le commerce minier ou la gouvernance des ressources naturelles en RDC ou le long du corridor de Lobito	2
3.3	Doit avoir démontré des connaissances en matière de procédures d'exportation des minéraux, de systèmes de traçabilité et de cadres réglementaires régissant le commerce des minéraux	1
3.4	Avoir participé à au moins 2 missions au cours des 5 dernières années impliquant le commerce des minéraux, la gouvernance ou l'analyse du secteur extractif	1
3.5	Maitrise couramment anglais et français	1
	Total 3	7
4.	Spécialiste de la logistique ferroviaire	

4.1	L'expert proposé démontre une expérience pertinente en systèmes de transport et logistique, tout en étant titulaire d'un diplôme en économie des transports, logistique, ingénierie ou domaines connexes	2
4.2	Au moins 7 ans d'expérience dans les systèmes de fret ferroviaire, les opérations logistiques ou les systèmes de transport de corridors	1
4.3	Il faut avoir une expérience démontrée dans l'analyse de la participation du secteur privé aux opérations de fret ferroviaire, aux chaînes logistiques (l'expérience dans le corridor de Lobito sera un atout supplémentaire)	2
4.4	Avoir participé à au moins 2 à 3 missions au cours des 5 dernières années impliquant la logistique des corridors, les systèmes de transport ou les infrastructures commerciales transfrontalières	1
4.5	Maîtrise l'anglais et le français (le portugais sera un avantage supplémentaire)	1
	Total 4	7
5.	Expert en dialogues	
5.1	Titulaire d'un diplôme en administration des affaires, économie, études du développement ou dans un domaine connexe	2
5.2	L'expert proposé démontre une expérience pertinente en facilitation et engagement des parties prenantes, avec au moins 7 ans d'expérience dans les processus de dialogue multipartite, les discussions politiques ou les plateformes de négociation en RDC	2
5.3	Doit avoir une expérience démontrée dans l'animation de sessions de dialogue structuré impliquant les acteurs gouvernementaux et privés en RDC	2
5.4	Doit avoir de l'expérience dans la conception et la mise en œuvre de cadres de dialogue, de stratégies d'engagement des parties prenantes ou de plateformes de coordination en RDC ou le long des pays du corridor de Lobito	1
5.5	Maîtrise de l'anglais et du français (le portugais sera un avantage supplémentaire)	1
	Total 5	8
	Total C	39
	Total général (A+B+C)	100

Les soumissionnaires qui obtiennent la note technique minimale de **70 points sur 100** seront qualifiés pour l'évaluation financière.

Le coefficient affecté à la proposition technique est de **70%** et celui affecté à la proposition financière est de **30%**.

19. Évaluation de l'offre financière

Toutes les propositions substantiellement conformes qui obtiennent au moins **70 points sur 100** à l'issue de l'évaluation technique verront leur proposition financière évaluée.

La formule de détermination du score financier (SF) est la suivante:

Sf = 30% x fm/f where :

Sf = est le score financier

Fm est le prix le plus bas indiqué et
F représente les frais de la proposition à l'étude.

Les frais les plus bas cités se verront attribuer la note maximum de **30%**.

Les propositions des soumissionnaires seront classées en fonction de leur note technique (st) et financière (sf) combinées et pondérées en conséquence. La formule de calcul des notes combinées est la suivante : $S = ST \times T\% + SF \times P\%$

Avec:

S, le total des notes combinées des notes technique et financière

St est la note technique

Sf est la note financière

T est le coefficient affecté à la proposition technique (dans ce cas **70%**) et

P est le coefficient affecté à la proposition financière (dans ce cas **30%**)

Remarque P + T sera égal à **100%**.

Le soumissionnaire ayant enregistré la note technique et financière combinée la plus élevée sera déclaré retenu et ensuite invité pour des éclaircissements.

20. Négociation

TMA peut, à sa discrétion, choisir de négocier soit avec tous les consultants qui ont réussi l'évaluation technique et financière, soit avec une liste restreinte de ceux-ci, sur tous les aspects des TDR, de la méthodologie proposée, de l'expert clé, des intrants, du prix et/ou des conditions du contracter.

21. Formes, soumission et livraison des offres

Toutes les soumissions doivent être soumises via la boîte aux lettres d'approvisionnement de TMA en utilisant l'adresse e-mail, procurement@trademarkafrica.com au plus tard le **12 juin 2026 au plus tard à 14h00, heure de Kinshasa**.

Veillez noter que la taille maximale de chaque courriel avec les pièces jointes ne doit pas dépasser **5Mo**. Les propositions technique et financière doivent être soumises **sous la forme de deux documents distincts au format PDF, les propositions primaires étant rédigées en français et accompagnées d'une copie en anglais**, dans le même courriel ou dans des courriels séparés.

La proposition technique et la proposition financière **DOIVENT être protégées par un mot de passe**.

22. Offres tardives.

Aucune offre tardive ne sera acceptée. Aucun acte de procédure spécial ne sera accepté. Les propositions par télécopie / sur support papier seront rejetées.

23. Plaintes

Toute question, interrogation ou préoccupation concernant la procédure de passation de marchés doit être adressée directement au responsable de la passation de marchés, en premier lieu à l'adresse procurement@trademarkafrica.com, qui traitera les questions soulevées. Si le problème n'est pas résolu de manière satisfaisante, le plaignant est encouragé à écrire à complaints@trademarkafrica.com.

24. Dérogations, réserves et omissions

Lors de l'évaluation des offres, les définitions suivantes s'appliquent:

- On entend par «Dérogation» une dérogation aux exigences spécifiées dans le dossier d'appel d'offres;
- On entend par «Réserve» est l'établissement de conditions limitatives ou le refus d'accepter complètement les exigences précisées dans le document d'appel d'offres; et
- «Omission» désigne l'omission de soumettre tout ou partie des informations ou documents requis dans le dossier d'appel d'offres.

25. Détermination de la réactivité

La détermination de TMA de la réactivité d'une offre doit être fondée sur le contenu de l'offre elle-même. Une proposition fondamentalement recevable est une proposition qui répond aux exigences du dossier d'appel d'offres sans dérogation, réserve ou omission importante. Une dérogation, une réserve ou une omission importante est celle qui,

- i. En cas d'acceptation: -
 - affecte de manière substantielle la portée, la qualité ou l'exécution des travaux spécifiés dans le contrat; ou
 - limite de manière substantielle, incompatible avec le dossier d'appel d'offres, les droits de l'employeur ou les obligations du soumissionnaire en vertu du contrat proposé; ou
- En cas de rectification, affecterait injustement la position concurrentielle des autres soumissionnaires présentant des propositions fondamentalement recevables.
- L'Employeur examinera les aspects techniques de l'offre soumise conformément à l'invitation à consultants (ITC), en particulier la proposition technique, pour confirmer que toutes les exigences ont été respectées sans aucun écart, réserve ou omission important ; et
- Si une soumission ne répond pas de façon substantielle aux exigences du dossier d'appel d'offres, elle sera rejetée par l'Employeur et ne pourra plus être rendue recevable par la suite en corrigeant l'écart matériel, la réserve ou l'omission.

26. Non-conformités, erreurs et omissions

- À condition qu'une soumission soit substantiellement recevable, l'Employeur peut renoncer à toute non-conformité dans la soumission.
- À condition qu'une soumission soit substantiellement recevable, l'Employeur peut demander que le soumissionnaire soumette les informations ou la documentation nécessaires, dans un délai raisonnable, pour rectifier les non-conformités non matérielles de la soumission liées aux exigences de documentation. La demande d'informations ou de documentation sur ces non-conformités ne sera liée à aucun aspect du prix de l'offre. Le défaut du soumissionnaire de se conformer à la demande peut entraîner le rejet de sa proposition.

- À condition qu'une proposition soit substantiellement recevable, l'Employeur rectifiera les non-conformités non matérielles quantifiables liées au prix de l'offre. À cet effet, le prix de l'offre peut être ajusté, à des fins de comparaison uniquement, pour correspondre au prix d'un article ou d'un composant manquant ou non conforme.

27. TERMES DE RÉFÉRENCE

ÉVALUATION DU PAYSAGE ET FACILITATION DU DIALOGUE DU SECTEUR PRIVE POUR LE COMMERCE FERROVIAIRE DES MINERAUX LE LONG DU CORRIDOR DE LOBITO

1. Introduction

1.1 À propos de TradeMark Africa

TradeMark Africa (TMA), anciennement TradeMark East Africa, est une organisation d'aide au commerce créée en 2010, dans le but de favoriser la prospérité par une augmentation du commerce. TMA fonctionne à but non lucratif et est financée par la Fondation Bill et Melinda Gates, le Canada, le Danemark, l'Union européenne, la Finlande, la France, l'Irlande, les Pays-Bas, la Norvège, le Royaume-Uni et les États-Unis d'Amérique. La TMA travaille en étroite collaboration avec des organisations intergouvernementales régionales, notamment l'Union africaine (UA), le Secrétariat de la Zone de Libre-Echange Continentale Africaine (ZLECAf), la Communauté des États d'Afrique de l'Est (CAE), l'Autorité intergouvernementale pour le développement (IGAD), le Marché commun pour l'Afrique de l'Est et du Sud (COMESA), l'Union douanière d'Afrique australe (SACU), les gouvernements nationaux, le secteur privé et les organisations de la société civile.

Depuis sa création, TMA a généré des gains substantiels pour le commerce et l'intégration économique régionale en Afrique de l'Est et dans la Corne de l'Afrique, notamment une réduction de 16,5 % des temps de transit des marchandises sur le corridor Nord de Mombasa à Bujumbura, et une réduction moyenne de 70 % du temps nécessaire pour franchir certains postes frontaliers à escale unique. TMA travaille dans 14 pays à travers l'Afrique de l'Est et de l'Ouest, l'Afrique australe et la Corne de l'Afrique. Le siège de la TMA se trouve à Nairobi, au Kenya. Les bureaux sont situés dans : Secrétariat de la CAE (Communauté de l'Afrique de l'Est) – Arusha, Burundi, République démocratique du Congo, Djibouti, Éthiopie, Ghana, Malawi, Rwanda, Somaliland, Tanzanie et Ouganda, avec des opérations au Mozambique, au Soudan du Sud et en Zambie.

Les deux premières périodes stratégiques de la TMA (2010-2023) ont contribué à des gains substantiels pour le commerce et l'intégration régionale en Afrique de l'Est et dans la Corne de l'Afrique, en termes de réduction des temps de transit des marchandises (réduction de 16,5 % sur le corridor Nord de Mombasa à Bujumbura), d'amélioration de l'efficacité des frontières (le temps pour franchir les postes frontaliers ciblés à escale unique a été réduit en moyenne de 70 %). et réduisait les barrières au commerce. Le changement à l'échelle continentale et le rebranding en TMA ont été officiellement lancés en Afrique de l'Ouest en janvier 2023, le Ghana étant le premier pays d'opérations de la région. Tout en continuant à tirer parti de notre expertise principale en facilitation du commerce, nous évoluerons notre focus pour exploiter le potentiel de la numérisation, soutenir les exportateurs africains à être pionniers dans le commerce bas carbone, aborder les facteurs commerciaux fondamentaux derrière la sécurité alimentaire et promouvoir un commerce inclusif. En augmentant les volumes commerciaux et en renforçant la durabilité et l'inclusivité du commerce, nous visons à créer des emplois à grande échelle, à réduire la pauvreté et à renforcer la croissance économique.

1.2 Contexte

Le corridor de Lobito émerge comme une route stratégique d'exportation pour les minéraux critiques produits en République démocratique du Congo (RDC) et en Zambie. Ce corridor relie les zones de production minière du sud de la RDC au port de Lobito en Angola via des infrastructures ferroviaires, offrant une route alternative pouvant considérablement améliorer l'efficacité, la fiabilité et la compétitivité des coûts des exportations minérales.

Bien que les investissements dans les infrastructures ferroviaires, portuaires et logistiques le long du corridor Lobito soient essentiels, les infrastructures seules ne suffiront pas à améliorer les performances du corridor. Un commerce efficace des minéraux dépend également d'une forte coordination entre les institutions publiques responsables des douanes, des opérations ferroviaires, de la certification des minéraux et de la gestion des frontières, et des acteurs du secteur privé impliqués dans l'exploitation minière, la logistique, le transport de marchandises et l'exportation. L'expérience d'autres corridors commerciaux montre que le dialogue structuré entre gouvernement et secteur privé est essentiel pour identifier les goulets d'étranglement opérationnels, améliorer les procédures et soutenir des réformes concrètes. Des plateformes sectorielles bien organisées — telles que les associations de transitaires, les conseils logistiques ou les groupes d'utilisateurs des corridors — peuvent jouer un rôle important dans la représentation des préoccupations du secteur privé et l'engagement constructif avec les autorités publiques. Renforcer cette coordination et ce dialogue sera donc essentiel pour améliorer l'efficacité, la prévisibilité et la compétitivité des exportations minérales ferroviaires le long du corridor de Lobito.

En République démocratique du Congo, le secteur privé impliqué dans l'exportation de minéraux comprend de grandes et moyennes entreprises minières, des prestataires logistiques, des transitaires, des usagers ferroviaires de fret, des opérateurs de transport et des associations d'entreprises. Cependant, la mesure dans laquelle ces parties prenantes sont organisées pour s'engager efficacement dans le dialogue et le plaidoyer sur les questions affectant le commerce des minéraux reste incertaine. Les associations du secteur privé existantes peuvent varier en termes de capacité institutionnelle, de coordination et d'influence dans les discussions politiques.

De plus, la nature transfrontalière du corridor Lobito nécessite une coordination non seulement au sein de la RDC mais aussi avec les parties prenantes en Angola et en Zambie. Un commerce efficace des minéraux ferroviaires nécessitera une collaboration entre les acteurs du secteur privé des deux pays ainsi qu'un alignement entre les opérateurs logistiques, les autorités douanières et les institutions de gestion des corridors.

Le Programme de renforcement du commerce et de croissance économique le long du corridor Lobito reconnaît également le rôle potentiel des structures régionales de coordination telles que l'Agence de facilitation du transport et de transit du corridor Lobito (AFTTCL) dans la facilitation du dialogue et de la coordination entre les parties prenantes. Cependant, la capacité, le mandat et la préparation opérationnelle de ces institutions à jouer ce rôle nécessitent une évaluation plus approfondie.

TradeMark Africa (TMA), via le programme de renforcement du commerce et de la croissance économique le long du corridor de Lobito financé par l'UE, a donc l'intention d'entreprendre une évaluation du paysage du secteur privé lié au commerce des minéraux le long du corridor. La mission examinera la structure, la capacité et la préparation des acteurs du secteur privé à participer à un dialogue politique structuré et à un plaidoyer sur le commerce des minéraux ferroviaires. Sur la base des résultats de l'évaluation, des

mécanismes de dialogue appropriés pourraient être renforcés ou mis en place pour faciliter l'engagement entre les parties prenantes du secteur privé et les institutions gouvernementales.

La mission fournira également une assistance technique pour soutenir l'organisation et faciliter les processus de dialogue structurés entre les parties prenantes.

2. Objectifs de la mission

L'objectif global de la mission est d'évaluer la structure, la capacité et la préparation des parties prenantes du secteur privé à s'engager dans un dialogue structuré et un plaidoyer sur les questions affectant le commerce des minéraux ferroviaires le long du corridor Lobito.

Plus précisément, le consultant doit :

- Évaluez le paysage du secteur privé en République démocratique du Congo, en particulier à Lualaba et au Haut-Katanga, avec un fort accent sur Kolwezi, en ce qui concerne la production minérale, la logistique et les processus d'exportation, avec une attention particulière au commerce ferroviaire des minéraux le long du corridor de Lobito.
- Identifier et cartographier les principaux acteurs du secteur privé impliqués dans les chaînes de valeur minérales, y compris les sociétés minières, les fournisseurs logistiques, les transitaires, les utilisateurs de fret ferroviaire, les exportateurs et les associations sectorielles concernées.
- Évaluer la structure, l'efficacité et la capacité de coordination des organisations du secteur privé existantes afin de faciliter le plaidoyer et l'engagement auprès des institutions gouvernementales sur les questions affectant les exportations de minéraux.
- Évaluer la préparation et la capacité des parties prenantes du secteur privé à se réunir et à participer à un dialogue structuré avec les institutions publiques responsables de l'administration douanière, des opérations ferroviaires, de la certification des minéraux et de la facilitation du commerce.
- Évaluer la préparation des institutions gouvernementales à engager un dialogue structuré avec le secteur privé sur les politiques et les questions opérationnelles affectant le transport des minéraux le long du corridor Lobito.
- Examinez le rôle, le mandat et la capacité opérationnelle des mécanismes de coordination des corridors, y compris l'Agence de facilitation du transport et de transit du corridor Lobito, afin de soutenir le dialogue et la coordination entre les parties prenantes.
- Identifier des opportunités de renforcement de l'engagement transfrontalier entre les acteurs du secteur privé en République démocratique du Congo, en Zambie et en Angola sur les questions liées au commerce des minéraux et à la logistique ferroviaire.
- Proposer et soutenir l'établissement ou le renforcement de mécanismes de dialogue structurés entre les parties prenantes du secteur privé et les institutions gouvernementales, y compris l'élaboration de termes de référence et de cadres opérationnels pour la plateforme de dialogue.
- Fournir une assistance technique pour soutenir l'organisation et la facilitation de sessions de dialogue entre les parties prenantes et aider à établir des mécanismes durables pour un engagement public-privé continu sur le commerce ferroviaire des minéraux.
- Évaluer la capacité des acteurs du secteur privé à coordonner les positions collectives, à générer des preuves sur les goulets d'étranglement opérationnels et à s'engager dans des actions de plaidoyer politique liées au commerce des minéraux ferroviaires le long du corridor.
- Identifier des opportunités pour renforcer les mécanismes de représentation du secteur privé capables d'engager de manière durable les autorités des corridors et les institutions

gouvernementales sur la facilitation du commerce, les réformes réglementaires et l'amélioration des performances logistiques.

3. Champ d'action

Le consultant entreprendra un examen structuré couvrant les composantes suivantes :

- Le consultant réalisera une évaluation complète du paysage du secteur privé en République démocratique du Congo en ce qui concerne les exportations de minéraux et le commerce ferroviaire le long du corridor de Lobito. L'évaluation examinera la structure et l'organisation des acteurs du secteur privé impliqués dans la production minérale, les services logistiques, le transport de fret, le transport ferroviaire de marchandises et les opérations d'exportation.
- Le consultant identifiera les principaux acteurs du secteur privé qui sont directement ou indirectement impliqués dans les chaînes de valeur des exportations minérales et évaluera dans quelle mesure ces parties sont organisées en associations formelles ou en plateformes industrielles capables de représenter leurs intérêts.
- La mission examinera également les mécanismes existants par lesquels les acteurs du secteur privé collaborent avec les institutions publiques responsables de l'administration douanière, de la certification des minéraux, des opérations ferroviaires et de la gestion des frontières. Le consultant évaluera l'existence de plateformes efficaces pour le dialogue public-privé et identifiera les contraintes affectant la participation du secteur privé aux discussions politiques.
- Le consultant évaluera la capacité des organisations du secteur privé à réunir les parties prenantes, coordonner les efforts de plaidoyer et engager les institutions gouvernementales dans des discussions structurées visant à améliorer les procédures d'exportation des minéraux.
- Cette mission examinera en détail le secteur privé en Angola, en particulier les acteurs impliqués dans la logistique ferroviaire, les opérations portuaires et la gestion des corridors, afin d'identifier des opportunités de renforcement du dialogue transfrontalier entre les parties prenantes.
- Le consultant évaluera le rôle et la capacité des institutions de coordination des corridors, telles que la Lobito Corridor Transit Transport Facilitation Agency, afin de déterminer si elles peuvent servir de plateformes de dialogue avec les parties prenantes.
- Sur la base de ces résultats, le consultant proposera des mécanismes pour renforcer ou établir des plateformes de dialogue structurées impliquant les parties prenantes du secteur privé et les autorités gouvernementales responsables de la facilitation du commerce, des procédures d'exportation minière et de la gestion des corridors.
- Le consultant fournira une assistance technique pour soutenir l'organisation et la facilitation de sessions de dialogue entre les parties prenantes et pour aider à établir des mécanismes durables pour un engagement public-privé continu sur le commerce ferroviaire des minéraux.
- Évaluer dans quelle mesure les parties prenantes du secteur privé impliquées dans les exportations de minéraux le long du corridor sont capables de coordonner les positions et de consolider les défis opérationnels affectant le commerce ferroviaire des minéraux avant d'engager des relations avec les institutions gouvernementales.
- Lorsque des mécanismes efficaces de coordination du secteur privé n'existent pas actuellement, proposez des options pratiques pour établir ou renforcer des plateformes de coordination industrielle pouvant soutenir un engagement fondé sur des preuves avec les autorités des corridors et les institutions gouvernementales.

4. Méthodologie

Le consultant proposera une méthodologie pratique et bien structurée pour mener à bien les activités d'évaluation du paysage du secteur privé et de facilitation du dialogue. La méthodologie doit clairement expliquer l'approche qui sera utilisée pour évaluer la capacité du secteur privé, les relations avec les parties prenantes, les mécanismes de coordination et les cadres de dialogue public-privé existants.

La mission impliquera de vastes consultations avec les parties prenantes des secteurs public et privé. Le consultant engagera les sociétés minières, les prestataires logistiques, les transitaires, les usagers de fret ferroviaire, les exportateurs et les associations commerciales pertinentes opérant en République démocratique du Congo et le long du corridor Lobito. Des consultations auront également lieu avec les institutions gouvernementales responsables de l'administration douanière, des opérations ferroviaires, de la certification des minéraux, des procédures d'inspection, de la politique commerciale et de la gestion des corridors.

Compte tenu de la nature stratégique et sensible du commerce des minéraux critiques (CRM), la méthodologie doit démontrer une conscience des sensibilités commerciales, réglementaires et géopolitiques liées aux exportations minérales, aux systèmes de traçabilité, aux flux logistiques et aux données liées au commerce. Le consultant devra appliquer une approche favorisant la confiance, l'engagement équilibré des parties prenantes, la confidentialité et une gestion attentive des informations commercialement sensibles tout au long de la mission.

La méthodologie devrait évaluer comment les parties prenantes du secteur privé identifient, consolident et communiquent actuellement les défis opérationnels affectant le commerce ferroviaire des minéraux, et examiner dans quelle mesure les parties prenantes coordonnent les positions avant d'engager des institutions gouvernementales. Il devrait également évaluer l'efficacité et l'inclusivité des mécanismes de coordination existants du secteur privé, y compris les associations d'entreprises, les plateformes logistiques et les groupes d'utilisateurs des corridors.

Le consultant examinera les cadres de dialogue public-privé existants en République démocratique du Congo et évaluera dans quelle mesure ces mécanismes soutiennent efficacement un engagement constructif entre les parties prenantes gouvernementales et privées sur les exportations de minéraux, la performance logistique et l'efficacité des corridors.

Les consultations s'étendront également aux parties prenantes en Angola et en Zambie, en particulier à celles impliquées dans les opérations ferroviaires, la logistique portuaire, les chaînes d'approvisionnement minières et la coordination des corridors, afin d'identifier des opportunités pour un dialogue et une coopération transfrontaliers renforcés dans le commerce des minéraux et la logistique ferroviaire. Le consultant examinera également les documents politiques pertinents, les stratégies de corridors, les mandats institutionnels et les études antérieures relatives aux exportations de minéraux et aux opérations des corridors.

Lorsque les mécanismes de coordination sont faibles ou fragmentés, la méthodologie devrait proposer des options pratiques pour renforcer l'engagement structuré et la représentation des parties prenantes du secteur privé impliquées dans les exportations de minéraux et la logistique ferroviaire. L'assistance technique (TA) devrait également soutenir les parties prenantes dans l'identification et la priorisation des questions opérationnelles, réglementaires et logistiques clés affectant le commerce minéral ferroviaire, et à aider à établir un agenda concret d'engagement dans le cadre de la plateforme de dialogue du secteur privé proposée.

La méthodologie devrait également définir comment les sessions de dialogue seront facilitées, incluant des approches pour documenter les questions clés, suivre les actions convenues et soutenir l'engagement de suivi entre les parties prenantes du secteur public et privé. Le consultant devrait également proposer des mesures pratiques pour renforcer la propriété et la pérennité du mécanisme de dialogue au-delà de la durée de la mission.

Les résultats de l'évaluation seront validés lors d'ateliers de consultation avec les parties prenantes impliquant des représentants des secteurs public et privé. Ces ateliers aideront à confirmer les résultats, à construire un consensus autour des recommandations et à renforcer la responsabilité des mécanismes de dialogue proposés.

La méthodologie doit garantir une participation inclusive tout au long du devoir, incluant une représentation appropriée des femmes et des hommes lors de consultations, de séances de dialogue et d'ateliers de validation. Le consultant est encouragé à appliquer des approches participatives et contextuelles qui reflètent les réalités opérationnelles du corridor Lobito et la chaîne de valeur plus large des minéraux critiques.

5. Livrables

Livrable 1 : Évaluation du paysage du secteur privé

- Livrable 1.1 : Cartographie des parties prenantes du secteur privé impliquées dans la production minérale, les services logistiques, le transport de fret, le transport ferroviaire de marchandises et les opérations d'exportation en République démocratique du Congo.
- Livrable 1.2 : Évaluation de la structure, de la capacité et de l'efficacité des organisations et associations du secteur privé impliquées dans le commerce des minéraux.
- Livrable 1.3 : Analyse de la préparation du secteur privé à engager un dialogue structuré et un plaidoyer sur les questions affectant le commerce minéral ferroviaire.
- Livrable 1.4 : Évaluation de la mesure dans laquelle les parties prenantes du secteur privé sont capables de coordonner les positions et de représenter les défis opérationnels affectant les exportations minérales ferroviaires le long du corridor.

Livrable 2 : Analyse des parties prenantes et institutionnelles

- Livrable 2.1 : Évaluation des mécanismes existants de dialogue public-privé entre les institutions gouvernementales et les parties prenantes du secteur privé.
- Livrable 2.2 : Évaluation de la capacité de l'Agence de facilitation du transport en transit du corridor Lobito et d'autres mécanismes de coordination des corridors à soutenir le dialogue entre les parties prenantes.
- Livrable 2.3 : Cartographie des parties prenantes concernées en Angola et analyse des opportunités de dialogue transfrontalier du secteur privé.

Livrable 3 : Conception du mécanisme de dialogue

- Livrable 3.1 : Proposition de renforcement ou d'établissement d'une plateforme de dialogue structurée pour les parties prenantes impliquées dans le commerce ferroviaire des minéraux.
- Livrable 3.2 : Termes de référence et cadre opérationnel pour la plateforme de dialogue ou comité de plaidoyer proposé.

- Livrable 3.3 : Recommandations sur les mécanismes visant à renforcer la coordination et la représentation du secteur privé dans les processus de dialogue structurés lorsque ces mécanismes sont actuellement faibles ou absents.

Livrable 4 : Facilitation du dialogue et assistance technique

- Livrable 4.1 : Plan de mise en œuvre du dialogue définissant la stratégie d'engagement des parties prenantes (**au moins cinq-5 grandes entreprises ciblées**) et les plannings des réunions (**au moins huit-8 sessions de dialogue/forum** dans le cadre du mécanisme de dialogue).
- Livrable 4.2 : Facilitation des premières sessions de dialogue (telles que prévues dans le plan de mise en œuvre - Livrable 4.1) entre les institutions gouvernementales et les parties prenantes du secteur privé.
- Livrable 4.3 : Rapport final résumant les principales conclusions (comparaison des données de bases au données de référence finale lorsque applicable), les résultats du dialogue, le résumé de la satisfaction des parties prenantes et les recommandations pour maintenir l'engagement des parties prenantes, incluant des recommandations politiques et opérationnelles visant à informer les institutions gouvernementales concernées et les parties prenantes des corridors impliqués dans le commerce des minéraux et la logistique le long du corridor Lobito.

6. Qualifications solides

- Le cabinet de conseil doit démontrer une solide expérience dans la réalisation d'évaluations du paysage du secteur privé, la cartographie des parties prenantes et la facilitation du dialogue public-privé dans les secteurs du commerce ou des infrastructures.
- L'entreprise doit être légalement enregistrée et opérationnelle depuis au moins dix (10) ans et doit démontrer une expérience avérée de travail auprès d'institutions gouvernementales, d'organisations du secteur privé et de partenaires de développement.
- L'entreprise doit démontrer au moins trois missions réalisées au cours des huit dernières années impliquant l'engagement du secteur privé, la facilitation du commerce, le développement de corridors ou des programmes de dialogue politique.
- L'expérience de travail avec les parties prenantes du secteur minier, les entreprises de logistique ou les corridors d'infrastructures en Afrique sera considérée comme un atout majeur.
- L'entreprise doit également démontrer son expérience dans la facilitation de processus de dialogue structurés impliquant de multiples parties prenantes, y compris des institutions gouvernementales et des organisations du secteur privé.
- L'entreprise doit démontrer une solide expérience dans le secteur minier, en particulier dans le commerce des minéraux, la logistique ou les chaînes de valeur des minéraux critiques, ce qui sera considéré comme un avantage considérable.

7. Composition de l'équipe et qualifications

Le cabinet de conseil proposera une équipe multidisciplinaire comprenant des experts en développement du secteur privé, facilitation du commerce, gouvernance du secteur minier, systèmes logistiques et engagement des parties prenantes.

Le cabinet de conseil doit garantir une forte localisation de l'équipe, avec au moins 60 % des experts proposés basés ou recrutés dans les pays du corridor de Lobito (Angola, Zambie et RDC), y compris au moins un (1)

expert de la République démocratique du Congo (RDC). La capacité linguistique seule ne sera pas considérée comme suffisante pour répondre à cette exigence

Chef d'équipe / Expert en facilitation des échanges

- Le chef d'équipe doit être titulaire d'un master en commerce international, économie, politique publique ou domaine connexe et avoir au moins dix ans d'expérience professionnelle en facilitation du commerce, développement de corridors ou politique logistique.
- L'expert doit démontrer son expérience dans la gestion de processus complexes d'engagement des parties prenantes et la conduite d'initiatives de dialogue public-privé.
- Il faut être fluent en anglais et en français (le portugais sera un avantage supplémentaire)

Spécialiste du développement du secteur privé

- Le spécialiste du développement du secteur privé doit être titulaire d'un diplôme en administration des affaires, économie, études du développement ou dans un domaine connexe, et avoir au moins huit ans d'expérience avec des associations d'affaires, des organisations industrielles ou des plateformes de dialogue politique du secteur privé.
- L'expert doit démontrer son expérience en cartographie des parties prenantes, en évaluations institutionnelles et en renforcement des organisations du secteur privé.
- Il faut être fluent en anglais et en français (le portugais sera un avantage supplémentaire)

Spécialiste de la gouvernance des minéraux

- Le spécialiste en gouvernance des minéraux doit être titulaire d'un diplôme en gouvernance minière, géologie, gestion des ressources naturelles ou un domaine connexe et avoir au moins sept ans d'expérience dans le secteur minier.
- L'expert doit démontrer une familiarité avec les procédures d'exportation des minéraux, les systèmes de traçabilité des minéraux et les cadres réglementaires régissant le commerce des minéraux.

Spécialiste des questions ferroviaires et logistique

- Le spécialiste ferroviaire et logistique doit être titulaire d'un diplôme en économie des transports, en logistique ou en ingénierie et avoir au moins sept ans d'expérience professionnelle dans les systèmes de fret ferroviaire, les opérations logistiques ou les systèmes de transport par corridor.
- L'expert doit démontrer une solide compréhension des opérations ferroviaires de fret et de la logistique des corridors commerciaux.

Spécialiste en facilitation du dialogue et engagement des parties prenantes

- Le spécialiste de la facilitation du dialogue doit avoir au moins sept ans d'expérience dans la facilitation de processus d'engagement multipartite, de dialogues politiques ou de plateformes de négociation impliquant les acteurs gouvernementaux et privés.
- L'expert doit démontrer de solides compétences en facilitation, une expérience en gestion des parties prenantes et la capacité à gérer des processus de dialogue complexes.
- Il faut être fluent en anglais et en français (le portugais sera un avantage supplémentaire)

8. Délai

La mission doit être finalisée dans les **douze (12) mois** suivant la date de signature du contrat. Les trois (3) premiers mois seront consacrés à l'évaluation, aux consultations avec les parties prenantes et à la validation des résultats. La période restante soutiendra la mise en place et la facilitation de mécanismes de dialogue, ainsi que l'assistance technique pour renforcer un engagement public-privé durable le long du corridor Lobito.

La mission sera mise en œuvre par phases. La première phase portera sur l'évaluation du paysage du secteur privé, la cartographie des parties prenantes et l'examen des mécanismes de dialogue existants. Cela sera suivi par l'élaboration de recommandations et de mécanismes pratiques de coordination pour renforcer l'engagement entre les parties prenantes du secteur privé et les institutions gouvernementales. La phase finale se concentrera sur l'animation des sessions de dialogue, le soutien aux actions de suivi et l'aide à la mise en œuvre de plateformes de dialogue durables en étroite coordination avec l'équipe TMA.

Le consultant doit soumettre un plan de travail détaillé et un calendrier dans le rapport de début, détaillant la séquence des activités, les consultations avec les parties prenantes, les visites sur le terrain, les séances de dialogue et la livraison des résultats.

9. Rapport/Coordination

- Le consultant rendra compte **directement à TradeMark Africa (TMA) par l'intermédiaire** du gestionnaire de programme désigné responsable du programme du corridor Lobito.
- Le consultant travaillera en étroite collaboration avec les équipes techniques concernées au sein de TradeMark Africa ainsi qu'avec des représentants des principales institutions gouvernementales et des acteurs du secteur privé impliqués dans le commerce des minéraux et les opérations de corridors.
- Des réunions de coordination régulières auront lieu entre le consultant et TradeMark Africa afin d'examiner les progrès, de discuter des résultats émergents et d'assurer l'alignement avec les objectifs du programme. Le consultant devra également participer à des consultations avec les parties prenantes, des ateliers de validation et des sessions de dialogue organisées dans le cadre de la mission.
- Tous les livrables produits dans le cadre de cette mission doivent être soumis à TradeMark Africa et aux parties prenantes clés pour examen et approbation.

10. Bénéficiaire

- Le principal bénéficiaire de cette mission sera TradeMark Africa, agissant dans le cadre du programme de renforcement de commerce et de croissance économique le long du corridor de Lobito.
- Les résultats de cette mission visent à soutenir les institutions gouvernementales concernées en République démocratique du Congo impliquées dans la facilitation des exportations de minéraux et des opérations de corridors, y compris les autorités douanières, les opérateurs ferroviaires, les organismes de certification des minéraux et les institutions de politique commerciale.
- Cette mission bénéficiera également aux parties prenantes du secteur privé impliquées dans la production minérale, la logistique, le transport de marchandises et les opérations d'exportation en

renforçant les mécanismes de dialogue et de collaboration entre les institutions gouvernementales et les acteurs du secteur privé.

- Les conclusions et recommandations de la mission contribueront au développement de plateformes de dialogue structurées visant à améliorer l'efficacité, la coordination et la performance du commerce minéral ferroviaire le long du corridor de Lobito.

TRADEMARK AFRICA

MAY 2026

ANNEXE 1: CODE DE CONDUITE DES FOURNISSEURS DE TMA

Ce document est partagé en tant que document distinct du dossier d'appel d'offres.

ANNEXE 2: FORMULAIRE DE SOUMISSION D'OFFRE TECHNIQUE FORMULAIRE DE SOUMISSION D'OFFRE TECHNIQUE

[Le soumissionnaire doit remplir le présent formulaire conformément aux instructions indiquées. Aucune modification à son format ne sera permise et aucun remplacement ne sera accepté.]

Date : _____ *(insérer la date (jour, mois et année) de la soumission des offres)*

À: **TRADEMARK AFRICA**
Fidelity Insurance Centre,
P O Box 313 00606,
Nairobi, Kenya

Nous soussignés, déclarons que:

- (a) Nous avons examiné les documents d'appel d'offres et n'avons aucune réserve à leur égard.
- (b) Nous proposons de fournir les biens et services suivants conformément aux documents d'appel d'offres et aux calendriers de livraison précisés dans l'annexe des exigences [insérer une brève description des biens et services connexes];
- (c) Notre proposition est valide pour une période de 120 jours, à compter de la date limite fixée pour la présentation des soumissions conformément à l'appel d'offres, et elle demeure contraignante pour nous et peut être acceptée en tout temps avant l'expiration de cette période;
- (d) Si notre proposition est acceptée, nous nous engageons, à la demande, à obtenir une garantie de performance (le cas échéant) pour l'exécution en bonne et due forme du contrat;
- (e) Nous n'avons aucun conflit d'intérêts;
- (f) Nous comprenons que cette soumission, ainsi que votre acceptation écrite de celle-ci incluse dans votre avis d'adjudication, ne constituent pas un contrat exécutoire entre nous, jusqu'à ce qu'un contrat formel soit préparé et signé.
- (g) Nous comprenons que vous n'êtes pas tenu d'accepter la soumission évaluée la moins disante ou toute autre soumission que vous pourriez recevoir.

Signé par : _____ *(signature de la personne autorisée par le soumissionnaire à signer le formulaire de soumission, et dont le nom et le titre sont indiqués ci-dessous)*

Nom: _____ *(insérer le nom complet)*

Titre: _____ *(insérer le titre officiel)*

dûment autorisé à signer la soumission pour et au nom de :

_____ *(insérer le nom complet du soumissionnaire)*

Daté du _____ **jour de** _____, _____ *[insérer la date de signature]*

ANNEXE 3: MODÈLE DE CURRICULUM VITAE

VEUILLEZ SOUMETTRE UN (1) SEUL CV POUR CHACUN DES POSTES MENTIONNES POUR LE PERSONNEL CLE PROPOSE ET LE PERSONNEL DE SOUTIEN TECHNIQUE A COURT TERME. SI PLUSIEURS CV SONT SOUMIS POUR LE MEME POSTE, SEUL LE PREMIER CV SERA EVALUE. VEUILLEZ EGALEMENT INDIQUER CLAIREMENT LES POSTES QU'OCCUPERA CHACUN DES CV SOUMIS DANS CETTE MISSION.

Titre du poste/rôle :	{par exemple, CHEF D'ÉQUIPE}
Nom de l'expert :	{Insérer le nom complet}
Date de naissance:	{jour/mois/année}
Pays de citoyenneté/résidence	

Formation Académique: {Énumérez les études supérieures, universitaires ou autres études spécialisées, en donnant le nom des établissements d'enseignement, les dates de fréquentation, les diplômes obtenus, **joignez des copies valides des certificats et des références**}

Dossier d'emploi pertinent à l'affectation : {En commençant par le poste actuel, donnez la liste dans l'ordre inverse. Veuillez fournir les dates, le nom de l'organisme employeur, les titres des postes occupés, les types d'activités exécutées et le lieu de l'affectation, ainsi que les coordonnées des anciens clients et des organismes employeurs susceptibles d'être contactés pour obtenir des références. Il n'est pas nécessaire d'inclure les emplois antérieurs qui ne sont pas pertinents pour l'affectation. }

Période	Organisation employeuse et votre titre/poste. Coordonnées des références	Pays	Résumé des activités réalisées relativement à l'affectation
[p. ex., mai 2005 à aujourd'hui]	[p. ex., ministère des, conseiller/consultant pour... Pour référence : Tél. :...../courriel..... ; M. Hebb, Vice-ministre]		

Adhésion à des associations professionnelles et publications :

Compétences linguistiques (indiquez seulement les langues dans lesquelles vous pouvez travailler et classez de 1 à 5 pour parlé, écrit et lu, où 1 est médiocre et 5 est excellent) :

Langue:	Lu	Écrit	Parlé

Adéquation avec l'affectation :

Tâches détaillées attribuées à l'équipe d'experts-conseils (insérer la période)	Référence aux travaux/affectations antérieurs qui illustrent le mieux la capacité d'exécuter les tâches assignées
{Énumérer tous les produits livrables/tâches auxquels l'expert participera}	

Coordonnées de l'expert : (e-mail..... Téléphone.....)

Certification:

Je, soussigné(e), atteste que, au meilleur de mes connaissances et de mes convictions, le présent curriculum vitae décrit correctement mes compétences et mon expérience, et que je suis disponible pour assumer la mission au cas où je serais retenu. Je comprends que toute inexactitude ou fausse déclaration décrite dans les présentes peut entraîner ma disqualification ou mon congédiement par le Client, et/ou des sanctions par le Client.

{jour/mois/année}

Nom de l'expert
Date

Signature

{jour/mois/année}

Nom du représentant autorisée
du consultant (*le même qui signe la Proposition*)

Signature

Date

Remarque :

1. Si l'expert-conseil ne signe pas le curriculum vitae (physiquement ou électroniquement), il se peut que le curriculum vitae ne soit pas tout à fait pris en considération.
2. Le défaut de présenter des copies des certificats et/ou de l'accréditation peut entraîner l'invalidation du CV.

ANNEXE 4 - EXPÉRIENCE DE L'ENTREPRISE

[En utilisant le format ci-dessous, fournissez des informations sur chaque mission pour laquelle votre cabinet, et chaque associé pour cette mission, a été légalement engagé soit individuellement en tant que personne morale, soit en tant que l'une des principales entreprises au sein d'une association, pour la réalisation de services de conseil similaires à ceux demandés dans le cadre de la présente mission].

Nom de la mission :	Valeur approximative du contrat (en dollars ou en euros courants) :
Pays : Localisation dans le pays :	Durée de la mission (mois) :
Nom du client :	Nombre total d'employés-mois de la mission :
Adresse:	Valeur approximative des services fournis par votre entreprise dans le cadre du contrat (en équivalent monétaire USD) :
Date de début (mois/année) : Date d'achèvement (mois/année) :	Nombre de mois de personnel professionnel fourni par les consultants associés :
Nom des consultants associés, le cas échéant :	Nom des cadres supérieurs de votre entreprise impliqués et fonctions exercées (indiquer les profils les plus importants tels que directeur/coordonateur de projet, chef d'équipe) :
Description narrative du projet :	
Description des services effectivement fournis par votre personnel dans le cadre de la mission :	

ANNEXE 5 - COMPOSITION DE L'ÉQUIPE

Personnel proposé

Les soumissionnaires doivent fournir les noms de personnes dûment qualifiées pour répondre aux exigences spécifiées pour chacun des postes énumérés dans leur proposition technique.

Composition de l'équipe et attribution des tâches

Personnel professionnel				
Nom du personnel	Entreprise	Domaine d'expertise	Poste attribué	Tâche assignée

Commentaires et suggestions sur les termes de référence et sur le personnel de contrepartie et les installations à fournir.

C - Sur les termes de référence

[Présentez et justifiez ici toute modification ou amélioration du cahier des charges que vous proposez pour améliorer la performance dans l'exécution de la mission (comme la suppression d'une activité que vous considérez comme inutile, ou l'ajout d'une autre, ou la proposition d'un échelonnement différent

des activités). Ces suggestions doivent être concises et précises, et intégrées dans votre proposition, le cas échéant].

Description de l'approche, de la méthodologie et du plan de travail pour l'exécution de la mission

L'approche technique, la méthodologie et le plan de travail sont des éléments clés de la proposition technique. Il vous est suggéré de présenter votre proposition technique en la divisant en trois chapitres :

- a) Approche technique et méthodologie,
- b) Plan de travail, et
- c) Organisation et personnel,

a) **Approche technique et méthodologie.**

Dans ce chapitre, vous devez expliquer votre compréhension des objectifs de la mission, l'approche des services, la méthodologie pour mener à bien les activités et obtenir les résultats escomptés, ainsi que le degré de détail de ces résultats. Vous devez mettre en évidence les problèmes abordés et leur importance, et expliquer l'approche technique que vous adopterez pour les résoudre. Vous devez également expliquer les méthodologies que vous proposez d'adopter et souligner la compatibilité de ces méthodologies avec l'approche proposée.

b) **Plan de travail.**

Dans ce chapitre, vous devez proposer les principales activités de la mission, leur contenu et leur durée, leur échelonnement et leurs interrelations, les étapes (y compris les approbations intermédiaires du client) et les dates de livraison des rapports. Le plan de travail proposé doit être cohérent avec l'approche technique et la méthodologie, et montrer que l'on comprend les termes de référence et que l'on est capable de les traduire en un plan de travail réalisable. Une liste des documents finaux, y compris les rapports, les dessins et les tableaux à fournir en tant que résultat final, doit être incluse ici. Le plan de travail doit être cohérent avec le calendrier de travail du formulaire.

c) **Organisation et personnel.**

Dans ce chapitre, vous devez proposer la structure et la composition de votre équipe. Vous devez dresser la liste des principales disciplines de la mission, de l'expert principal responsable et du personnel technique et de soutien proposé.

CALENDRIER DE RECRUTEMENT1

N°	Nom du personnel	Effectifs (sous forme de diagramme à barres)2														Effectif total par mois		
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	n	Accueil	Champ ³	Total	
Étranger																		
1		[Accueil]																
		[Champ]																
2																		
3																		
N																		
Sous-total																		
Local																		
1		[Accueil]																
		[Champ]																
2																		
N																		
Sous-total																		
Total																		

1 Pour le personnel professionnel, les données doivent être indiquées individuellement ; pour le personnel de soutien, elles doivent être indiquées par catégorie (par exemple : dessinateurs, personnel de bureau, etc.).

2 Les mois sont comptés à partir du début de la mission Pour chaque membre du personnel, indiquez séparément le temps consacré au travail à domicile et au travail sur le terrain.

3 Par travail sur le terrain, on entend le travail effectué dans un lieu autre que le bureau d'origine du consultant.

 Temps plein

 Temps partiel

ANNEXE 4: FORMULAIRE DE SOUMISSION DE LA PROPOSITION FINANCIÈRE

Monsieur/Madame,

Nous, soussignés, proposons de fournir les services de consultation pour [insérer le titre de la mission] conformément à votre Appel d'offres du [insérer la date] et à notre proposition technique.

Notre proposition financière ci-jointe s'élève à

_____ **(indiquer le(s) montant(s) correspondant(s) en lettres et en chiffres et la (les) devise(s))**, y compris toutes les taxes applicables conformément aux clauses prévues dans le présent document d'appel d'offres.

La présente soumission ou proposition financière est conforme aux documents pro forma 1, 2, 3 et 4 de l'annexe 1 du présent appel d'offres.

Notre Proposition financière nous lie sous réserve des modifications découlant de toute négociation contractuelle, jusqu'à l'expiration de la période de validité de la Proposition, jusqu'à concurrence de 120 jours après la date limite de soumission.

Nous comprenons que vous n'êtes pas tenu d'accepter toute proposition que vous recevez

Veillez agréer l'expression de nos sentiments distingués

Cordialement,

Signature autorisée **[Nom complet et initiales]** : _____

Nom et titre du signataire : _____

En qualité de : _____

Adresse: _____

E-mail: _____

[Pour une joint venture, tous les membres doivent signer ou seulement le membre principal ou le consultant, auquel cas la procuration à signer au nom de tous les membres doit être jointe]

ANNEXE 5: MODÈLES DE PRO-FORMA DE PROPOSITION FINANCIÈRE

Pro forma 1

OFFRE POUR: _____ *(insérer le titre de l'appel d'offres)* **NUMÉRO DE L'APPEL D'OFFRES :** _____ *(Insérer le numéro de référence de l'appel d'offres)*

PROPOSITION DE DÉCOMPTES DE PAIEMENTS

Le montant à payer pour l'achèvement des services est fixé à _____ **USD**

Le paiement sera effectué soit :

- a) sous forme de paiement forfaitaire à la fin des services ou
- b) aux points pertinents tout au long de la période du contrat, comme indiqué ci-dessous

CRITÈRES DE PAIEMENT	MONTANT DE PAIEMENT (\$)
TOTAL	\$ _____

Pro forma 2

OFFRE POUR: _____ *(Insérer le titre de l'appel d'offres)*

NUMÉRO DE L'OFFRE: _____ *(Insérer le numéro de référence de l'appel d'offres)*

RÉPARTITION DE LA PROPOSITION - EFFECTIFS DU PERSONNEL ET TARIF DES FRAIS

NOM	PAYS <i>(VEUILLEZ PRÉCISER)</i>	PAS DE JOURS	TARIF JOURNALIER (\$)	Coût (\$)

Long Terme*				
Court Terme				
TOTAL DES FRAIS				\$

*** Long terme signifie plus de 4 mois**

Des conseils sur les honoraires et les dépenses se trouvent à la section 2 du contrat - les conditions générales.

Pro forma 3

OFFRE POUR: _____ *(Insérer le titre de l'appel d'offres)*

NUMÉRO DE L'OFFRE: _____ *(Insérer le numéro de référence de l'appel d'offres)*

RÉPARTITION DE LA PROPOSITION - DÉPENSES DU PROJET

Les coûts doivent être indiqués séparément dans le format ci-dessous en utilisant des feuilles distinctes pour fournir des détails complets sous chaque rubrique. Les honoraires proposés par les soumissionnaires doivent inclure toutes les taxes.

VOYAGE (VEUILLEZ INDIQUER LE PAYS DE VOYAGE)		Nbre	TAUX	Coût (\$)
FRAIS	International			
	Local			
	Autres frais de voyage			
	Sous Total			\$
COÛTS DE LA VIE JOURNALIER (indiquer le pays) *Long Terme				
	*Court Terme			
	Sous Total			\$
ÉQUIPEMENT* Articles achetés / loués (y compris les véhicules)				
	Sous Total			\$
Toutes autres dépenses (veuillez énumérer)				
	Sous Total			\$
DÉPENSES TOTALES DU PROJET: (B)				\$

* TMA ne remboursera pas les coûts des outils commerciaux normaux (par exemple, les ordinateurs portables)

* Les consultants à long terme devraient utiliser un logement loué. Aucun per diem n'est payable.

* L'idée à court terme est soit un logement loué, soit un hôtel .

Pro forma 4

OFFRE POUR: _____ *(Insérer le titre de l'appel d'offres)*

NUMÉRO DE L'OFFRE: _____ *(Insérer le numéro de référence de l'appel d'offres)*

RÉPARTITION DE LA PROPOSITION - RÉSUMÉ DU PAIEMENT

PROPOSITION DE RÉPARTITION DU PAIEMENT	MONTANT EN (\$ E-U)
Sous-total (<i>hors taxes</i>)	\$
Montant de l'impôt (inclure toutes les taxes applicables <i>(par exemple, taxe sur la taxe sur la valeur ajoutée, retenue à la source, etc.) dans des lignes séparées</i>)	\$
TOTAL (<i>taxes comprises</i>)	\$

ANNEXE 6: PROJET DE MODÈLE DE CONTRAT

CONTRAT DE SERVICES DE CONSULTATION

Section 1 - Forme du contrat

CONTRAT POUR: [insérer le titre ici]

RÉFÉRENCE DU CONTRAT: [insérer le numéro ici]

LE PRÉSENT CONTRAT du [insérer la date ici] est conclu

ENTRE:

TradeMark Africa (« TMA ») ayant son principal établissement à (insérer les coordonnées du siège.

ET

[Insérer le nom du consultant] («Le consultant») dont le bureau principal est situé à [Insérer les coordonnées].

ATTENDU QUE:

TMA a sollicité de la part du Consultant la prestation de certains services de conseil tels que définis dans les termes de référence détaillés et l'étendue des services joints au présent Contrat (ci-après dénommés les «Services»); le Consultant, ayant déclaré à TMA qu'il possède les compétences professionnelles et le personnel et les ressources techniques requis, a accepté de fournir les Services selon les termes et conditions énoncés dans le présent Contrat.

IL EST CONVENU PAR LA PRÉSENTE ce qui suit:

1. Documents

Le présent contrat de la page [insérer le numéro de page] à la page [insérer le numéro de page] comprendra les documents suivants:

Section 1 - Forme du contrat

Section 2 Conditions générales

Section 3 Les services

Section 4 Conditions spéciales et personnel clé

Section 5 Frais

Le présent contrat constitue l'intégralité de l'accord entre les parties en ce qui concerne les obligations du consultant et remplace toutes les communications précédentes entre les parties, autres que celles expressément prévues à la section 3 et / ou à la section 4.

2. Signature du contrat

Si le contrat d'origine n'est pas retourné à - TMA dûment complété, signé et daté au nom du consultant dans les 15 jours suivant la date de signature au nom de TMA, TMA aura le droit, à sa seule discrétion, de déclarer ce contrat nul. Aucun paiement ne sera effectué au consultant en vertu du présent contrat tant qu'une copie du contrat, signée au nom du consultant n'est pas retournée à TMA.

3. Début et durée des services

- a. Le contrat entre en vigueur à la date de signature des deux parties et les services doivent être achevés avant le [insérer la date de fin] (date de fin «) ou toute autre période dont les parties pourront convenir ultérieurement par écrit, à moins que le présent contrat ne soit résilié plus tôt conformément à ses termes et conditions.
- b. Si les services n'ont pas commencé conformément à la clause 3a ci-dessus, TMA en informera le consultant par écrit dans un délai d'au moins 30 jours, déclarant le contrat nul et non avenu, et en cas d'une telle déclaration, le consultant n'aura aucune réclamation contre TMA à cet égard.

4. Limite financière

Les paiements au titre du présent contrat ne doivent en aucun cas dépasser [XXX] pour les frais et [XXX] pour les dépenses dans une limite totale de [XXX] toutes taxes comprises ("la limite financière").

5. Rigueur des délais

Les délais sont de rigueur pour l'exécution par le Consultant de ses obligations au titre du présent Contrat.

Pour et au nom de TMA

Nom: **JOSEPHA NDAMIRA**
Poste: **DIRECTEUR PRINCIPAL SERVICES CORPORATIFS**

Signature :

Date:

Pour et au nom du Consultant

Nom:

Signature:

Date:

CONTRAT DE SERVICES DE CONSULTATION

Section 2 – Conditions générales

1. Définitions

«Le contrat» signifie l'accord conclu entre TMA et le consultant, tel qu'il est enregistré dans le présent document de contrat signé par les parties, y compris toutes les pièces jointes et ses annexes et tous les documents incorporés par référence.

«Gestionnaire de projet TMA» désigne la personne nommée par TMA qui est responsable de la gestion du projet.

«Le Matériel» désigne tout matériel, matériel informatique ou logiciel, matériaux, biens et véhicules et services associés nécessairement requis à la mise en œuvre des Services qui sont financés ou fournis par TMA à l'usage du Consultant.

«la limite financière» désigne le montant spécifié à la section 1 et qui représente le montant maximal payable par TMA en vertu du présent contrat.

«Honoraires» désigne les honoraires payables pour les Services tels que définis à la Section 5.

« Les Services » désignent les services à fournir par le Consultant tels que définis à la Section 3.

« Le consultant » désigne la ou les personnes physiques, les sociétés de personnes ou les sociétés dont l'offre pour exécuter ce contrat a été acceptée par TMA et est désignée comme telle dans le présent contrat et comprend les successeurs légaux ou les ayants droit autorisés de le consultant.

« Le personnel du consultant » désigne toute personne chargée par le consultant en vertu du présent contrat de s'acquitter de toutes les obligations du consultant en vertu du présent contrat, y compris les employés, agents et sous-traitants du consultant.

«Sous-traitant» désigne toute personne physique, partenariat (s) ou entreprise (s), y compris ses successeurs légaux ou ayants droit autorisés, à qui toute partie des services à fournir est sous-traitée par le Consultant.

2. Interprétation

En cas de divergence entre la forme du contrat (section 1), les présentes conditions générales (section 2) et les conditions spéciales (section 4), les conditions spéciales prévalent.

3. Gestion de projet

TMA désigne le gestionnaire de projet de TMA comme étant responsable de la coordination des activités au titre du présent contrat, de l'acceptation et de l'approbation au nom de TMA des rapports et des autres livrables produits par le consultant, ainsi que de la réception et de l'approbation des factures pour le paiement.

4. Obligations

- a. TMA et le consultant garantissent chacun qu'ils disposent de tous les pouvoirs et de l'autorité nécessaires pour conclure ce contrat et sont pleinement capables de s'acquitter de leurs obligations en vertu du présent contrat selon les conditions prévues dans le présent contrat.
- b. Le consultant doit exécuter les services et toutes les autres obligations en vertu du présent contrat avec toutes les compétences, la diligence, l'efficacité et l'économie nécessaires pour satisfaire aux normes professionnelles généralement acceptées attendues des experts.
- c. Les Services doivent être fournis à l'endroit indiqué à la Section 3. Nonobstant cela, le Consultant peut être amené à se rendre à d'autres endroits de temps à autre pour exécuter les Services.

5. Indemnisation

À ses propres frais, le Consultant indemniser, protégera et défendra TMA, ses agents et employés, pour et contre toutes actions, réclamations, pertes ou dommages résultant de tout acte ou omission du Consultant dans l'exécution des services, y compris toute violation de toute disposition légale ou des droits de tiers en ce qui concerne les brevets, marques et autres formes de propriété intellectuelle tels que les droits d'auteur. Si l'acte ou l'omission provient de TMA, alors TMA indemniser le consultant.

Le Consultant indemnise par la présente TMA, ses agents et employés contre tous frais juridiques, y compris les frais d'avocat / de ses clients propres engagés par TMA pour défendre toute plainte, litige ou réclamation déposée par une partie à la suite des actions ou omissions du Consultant.

6. Personnel du consultant

- a. Le consultant reconnaît que lui et son personnel n'ont pas le pouvoir de créer ou d'engager une responsabilité ou une obligation au nom de TMA, y compris, mais sans s'y limiter, toute responsabilité ou obligation de dépenser ou d'engager des dépenses en capital et il s'engage à ne pas recruter, employer ou licencier un membre du personnel employé par TMA.
- b. Le Consultant ne doit à aucun moment, personnellement ou par un agent, se représenter directement ou indirectement comme étant de quelque manière que ce soit lié ou intéressé par TMA, sauf s'il est engagé pour exécuter les Services.
- c. À l'exception des services convenus et énoncés à la section 3, TMA n'est pas tenue d'offrir du travail au consultant et le consultant n'est pas tenu d'accepter tout travail qui pourrait être proposé par TMA.
- d. Aucune modification ou substitution ne peut être apportée aux membres du personnel du consultant identifiés à la section 4, le cas échéant, du présent contrat sans l'accord écrit préalable de TMA.
- e. Si TMA considère qu'un membre du personnel du consultant ne convient pas, le consultant doit remplacer ce membre aussi rapidement que raisonnablement possible sans frais directs ou indirects pour TMA par un remplaçant acceptable par TMA.
- f. Le consultant est responsable de tous les actes et omissions de son personnel ainsi que de la santé et de la sécurité de ces personnes et de leurs biens.
- g. TMA se consacre à l'égalité des sexes et à assurer un développement humain équitable et durable.

7. Honoraires

- a. Sous réserve de ce qui suit, les paiements seront dus au consultant conformément au calendrier de paiement des honoraires établi à la section 5. Dans le cas des honoraires qui sont payables à l'achèvement des jalons tels que définis à la section 4, ces honoraires ne doivent pas devenir exigibles et payables jusqu'à l'achèvement, à la satisfaction de TMA, de l'événement marquant pertinent ou de la production des livrables à la satisfaction de TMA requise pour la réalisation satisfaisante du jalon pertinent
- b. Le paiement des honoraires est subordonné à la confirmation par TMA que le consultant s'acquitte ou a exercé ses fonctions, obligations et responsabilités en vertu du présent contrat.
- c. Si, pour une raison quelconque, TMA n'est pas satisfait de l'exécution du présent contrat, une somme appropriée peut être retenue sur les paiements qui seraient autrement dus en vertu du présent contrat. Dans un tel cas, TMA identifiera les services particuliers avec lesquels il est insatisfait ainsi que les raisons de cette insatisfaction, et le paiement du montant restant sera effectué après réparation de tout travail insatisfaisant ou résolution des demandes en suspens.
- d. Les frais facturés et les dépenses engagées ne doivent pas, au total, dépasser la limite financière sans le consentement écrit préalable de TMA.

- e. Aucun paiement ne sera effectué pour les jours non travaillés pour cause de maladie ou de vacances ou autrement.
- f. Seuls les taux d'honoraires énumérés à la section 5 du présent contrat s'appliqueront à tous les services fournis par le consultant dans le cadre du présent contrat.

8. Frais

Le Consultant n'aura droit au remboursement que pour les dépenses approuvées et énoncées à la Section 5.

9. Instructions pour la facturation

- a. Les factures doivent préciser le contrat auquel elles se rapportent et doivent être envoyées à l'adresse mentionnée à la section 5.
- b. Toutes les factures doivent contenir des détails sur les services fournis, les jalons atteints et les livrables fournis auxquels se rapporte la facture. Lorsque des dépenses sont payables, les factures doivent être accompagnées d'une preuve des dépenses. Toute facture non présentée conformément à ce qui précède pourra être rejetée et pourra en tout état de cause être mise en cause et retarder le paiement.
- c. TMA peut demander une preuve de paiement pour tout article et sera en droit de refuser de répondre à une réclamation si cela ne peut être fourni.
- d. TMA se réserve le droit d'auditer ou de nommer un cabinet comptable réputé pour auditer les dossiers du consultant relatifs aux montants réclamés en vertu du présent contrat pendant sa durée et toute prolongation, et pour une période de trois mois par la suite.
- e. TMA se réserve le droit de ne payer aucun montant dû au titre d'une facture reçue par TMA plus de 60 jours après le jour où le consultant a le droit de facturer le paiement auquel il se rapporte.
- f. TMA déduira toutes les taxes applicables des montants facturés par le consultant conformément aux réglementations du gouvernement du **République démocratique du Congo**. Les consultants des pays ayant des accords de double imposition recevront des certificats de retenue à la source. Il est de la responsabilité du consultant d'établir son statut fiscal dans le pays où les Services seront fournis.

10. Paiements

Sous réserve que TMA soit convaincu que le Consultant s'acquitte ou a exercé ses fonctions, obligations et responsabilités en vertu du présent Contrat, les sommes dûment approuvées seront payées dans les 30 jours suivant la réception d'une facture valide.

11. Nature de la relation

TMA et le consultant conviennent et s'entendent sur le fait que cette relation consiste en la prestation des services indépendants et n'est pas spécifiquement une relation employeur-employés ou d'agence, de coentreprise ou de partenariat.

Rien dans le présent document ne doit être interprété comme établissant une relation de maître et serviteur ou de mandant et d'agent entre TMA et le consultant et le consultant sera seul responsable du statut fiscal, de la taxe et de toute contribution statutaire à payer au Personnel du consultant et pour le

Personnel du consultant et pour tout ou partie de ses taxes ou du personnel du consultant payables à l'égard des honoraires et des remboursements reçus dans le cadre du présent contrat.

12. Les normes de rendement

Le Consultant s'engage à exécuter les Services avec les plus hautes normes de compétence et d'intégrité professionnelles et éthiques.

13. Résiliation et suspension

TMA ou le consultant peut résilier le contrat en donnant un préavis écrit d'au moins 30 jours. Dans de tels cas, TMA ne sera tenu d'effectuer des paiements que pour les travaux achevés et livrés, d'un niveau acceptable.

Plus précisément, TMA se réserve le droit de résilier le présent contrat si le consultant ne remplit aucune de ses obligations ou ne se conforme pas aux conditions et exigences énoncées dans le présent contrat.

Sans préjudice du paragraphe ci-dessus, TMA se réserve le droit de retirer ou de suspendre les paiements au Consultant immédiatement dans les circonstances suivantes:

- i. Le consultant s'est engagé dans des pratiques illégales, corrompues, frauduleuses, coercitives, collusoires ou de conflit d'intérêts en rapport avec le contrat, sans qu'il ait pris des mesures opportunes et satisfaisantes à la satisfaction de TMA pour remédier à ces pratiques lorsqu'elles se produisent;
- ii. Le consultant ne respecte pas ses obligations dans les domaines des réglementations environnementales, sociales ou du travail, y compris le harcèlement sexuel et toute forme d'abus, y compris, mais sans s'y limiter, le défaut par un fournisseur de prendre des mesures préventives, d'enquêter sur les allégations ou de prendre des mesures correctives contre incidences d'exploitation ou d'abus sexuels;
- iii. Le consultant ne respecte pas ses obligations en vertu des exigences de la TMA en matière de lutte contre le terrorisme et le crime organisé.
- iv. Une indication ou déclaration faite par le consultant dans ou en vertu du contrat et sur laquelle TMA pourra se fonder pour conclure le contrat, qui était incorrecte dans tous ses aspects importants.

Une comptabilité complète de tous les paiements effectués en vertu du présent contrat sera requise avant la fin de la période de préavis, en plus du remboursement intégral de tout acompte non dépensé au consultant.

Pour tout ce qui précède, tout paiement non dépensé ou dépensé de manière incohérente doit être retourné à TMA dans les 30 jours suivant la résiliation .

14. Confidentialité

- a. Le consultant ne doit pas, pendant la durée du présent contrat et dans les deux ans suivant son expiration ou sa résiliation, divulguer des informations exclusives ou confidentielles relatives aux services, au présent contrat ou aux activités ou opérations de TMA sans le consentement écrit préalable de TMA.
- b. Nonobstant ce qui précède, le consultant peut fournir à son sous-traitant les documents, données et autres informations qu'il reçoit de TMA dans la mesure nécessaire au sous-traitant pour exécuter ses travaux dans le cadre du contrat, auquel cas le consultant doit obtenir un engagement de confidentialité similaire à celui imposé au consultant en vertu du présent paragraphe.

15. Propriété du matériel

- a. Toute étude, rapport ou autre support, graphique, logiciel ou autre, préparé par le consultant pour TMA dans le cadre d'un contrat, appartiendra et restera la propriété de TMA.
- b. Lorsque les droits de propriété intellectuelle sur tout le matériel produit par le consultant ou son personnel conformément à l'exécution des services («le support») sont la propriété du consultant, le consultant accordera à TMA un contrat mondial, non exclusif, irrévocable et sans redevance de licence pour utiliser tout le matériel.
- c. « Utilisation » signifie, sans limitation, la reproduction, la publication et la sous-licence de tout le matériel et les droits de propriété intellectuelle qui y sont contenus, y compris la reproduction et la vente du matériel et des produits les incorporant pour une utilisation par toute personne ou pour la vente ou d'autres transactions partout dans le monde.

16. Corruption, conflit d'intérêts, corruption et fraude

Le consultant doit éviter, et doit s'assurer que toute personne affiliée au consultant évite de:

- i. Participer à la sélection, à l'attribution ou à l'administration d'un contrat, d'une subvention ou d'un autre avantage ou d'une transaction financée par le contrat, dans lequel la personne, les membres de sa famille immédiate ou ses partenaires commerciaux, ou des organisations contrôlées par ou impliquant de manière substantielle cette personne a un intérêt financier.
- ii. Participer à des transactions impliquant des organisations ou des entités avec lesquelles ou pour lesquelles cette personne négocie ou a conclu un accord concernant un éventuel emploi.
- iii. Proposer, donner, solliciter ou recevoir, directement ou indirectement, des gratifications, des faveurs, des cadeaux ou tout autre objet de valeur pour influencer l'action de toute personne impliquée dans le processus de passation de marché ou l'exécution du contrat.
- iv. Déclarer faussement ou omettre des faits afin d'influencer la procédure de passation de marché ou l'exécution du contrat.
- v. S'engager dans un schéma ou un arrangement entre deux ou plusieurs soumissionnaires, avec ou sans la connaissance du consultant, conçu pour établir des prix de soumission à des niveaux artificiels et non compétitifs; ou
- vi. Participer à toute autre pratique qui est ou pourrait être interprétée comme un conflit d'intérêts illégal, corrompu ou dans le pays d'opération.

Divulgations: Si le consultant a connaissance ou prend connaissance de:

- i. Conflit réel, apparent ou potentiel entre les intérêts financiers de toute personne affiliée au contrat et / ou TMA; ou
- ii. L'une des pratiques énumérées sous (i) à (vi) ci-dessus,

le consultant doit immédiatement divulguer ces informations directement au directeur des achats de TMA. TMA se réserve le droit de résilier le présent contrat si le consultant ou toute autre personne à lui associée ne remplit aucune de ses obligations ou ne se conforme pas aux conditions et exigences énoncées aux points (i) et (vi) ci-dessus.

De plus amples détails peuvent être trouvés dans le Code d'éthique sous la Clause 4 (Malversations et Corruption) et pour signaler de telles activités, le Consultant suivra les étapes prévues à la Clause 8 du même document .

17. Lutte contre le terrorisme et le crime organisé

Les ressources du contrat ne seront pas utilisés pour financer le terrorisme et d'autres activités criminelles. Le consultant prendra toutes les mesures appropriées pour garantir que les paiements du contrat ne sont pas utilisés à des fins non intentionnelles, y compris, mais sans s'y limiter, le blanchiment d'argent et l'exploitation par des organisations terroristes et / ou leurs réseaux de soutien.

Le Consultant devra vérifier dans toute la mesure du possible raisonnablement que toutes les parties associées au Contrat protégeront substantiellement les ressources de TMA contre le détournement à des fins non intentionnelles, y compris mais sans s'y limiter, l'exploitation par des organisations terroristes et / ou leurs réseaux de soutien.

TMA se réserve le droit de résilier le présent contrat si le consultant ou toute autre personne à lui associée ne remplit aucune de ses obligations ou ne se conforme pas aux conditions et exigences énoncées dans ce paragraphe.

18. Politique en matière de sauvegarde

Le consultant doit s'assurer que le contrat est mis en œuvre dans le strict respect du document sur les normes environnementales et sociales des fournisseurs de TMA, qui comprend le respect des politiques contre l'intimidation, l'exploitation sexuelle, le harcèlement et les abus. Le consultant doit veiller à ce que toutes les mesures soient prises pour atténuer les risques environnementaux, sociaux et de sauvegarde identifiés pouvant résulter du contrat.

TMA se réserve le droit de résilier ce contrat si le consultant ou toute personne affiliée au consultant ne remplit aucune de ses obligations ou ne se conforme pas aux conditions et exigences contenues dans le document des normes environnementales et sociales du fournisseur .

19. Code d'éthique

Le consultant doit se conformer au code d'éthique de TMA qui fait partie du présent accord, tel que modifié de temps à autre, qui doit être signé et adopté avant que TMA effectue des paiements sur le contrat.

Le consultant doit toujours agir avec loyauté et impartialité et en tant que conseiller fidèle de TMA conformément aux règles et / ou codes de conduite régissant sa profession.

Le Consultant s'abstiendra de faire des déclarations publiques concernant les services sans l'approbation écrite préalable de TMA, et de s'engager dans toute activité contraire à ses obligations envers TMA en vertu du présent contrat.

Le Consultant n'engagera pas TMA de quelque manière que ce soit sans le consentement écrit préalable de TMA et étendra, le cas échéant, cette obligation à des tiers.

TMA se réserve le droit de résilier ce contrat si le consultant ou toute personne affiliée au consultant ne remplit aucune de ses obligations ou ne se conforme pas aux conditions et exigences contenues dans le Code d'éthique.

20. Sous-traitance

Le consultant doit demander l'approbation écrite de TMA pour tous les contrats de sous-traitance attribués dans le cadre de ce contrat qui ne sont pas inclus dans le contrat. La sous-traitance ne dégagera en aucun cas le consultant de ses obligations, devoirs, astreintes ou responsabilités en vertu du présent contrat .

21. Loi régissant le contrat et langue

Le contrat est régi par les lois du **République démocratique du Congo**, mais en cas de conflit entre les lois du **République démocratique du Congo** et toute autre loi, les lois du **République démocratique du Congo** prévalent. La langue du contrat est le français.

22. Règlement des litiges

TMA et le consultant conviennent de chercher à résoudre tout différend, controverse ou réclamation découlant de ou se rapportant au présent contrat ou à sa violation, sa résiliation ou sa nullité, par un règlement amiable. Lorsqu'il n'est pas possible de parvenir à un règlement à l'amiable, tout différend, controverse ou réclamation découlant du présent contrat ou ayant trait à sa violation, sa résiliation ou sa nullité, sera réglé par arbitrage conformément à la loi sur l'arbitrage de 1995 ou à toute loi modifications ou reconstitution de celles-ci pour le moment.

Nonobstant toute procédure d'arbitrage ou d'arbitrage, aucune partie ne peut commettre une rupture de contrat anticipée.

23. Responsabilité

Sauf en cas d'inconduite, de négligence grave, de malhonnêteté ou de malversation de la part du consultant ou du personnel du consultant, la responsabilité globale du consultant découlant du présent contrat ou en relation avec celui-ci sera limitée au montant de la limite financière.

Le consultant ne sera pas tenu responsable de tout manquement ou retard dans l'exécution de l'une de ses obligations découlant du présent contrat ou en relation avec celui-ci lorsque ce manquement ou ce retard est causé par TMA ou l'un de ses agents, employés ou sous-traitants.

24. Force Majeure

Le non-respect par le Consultant de l'une de ses obligations au titre du Contrat ne sera pas considéré comme une violation ou un manquement au présent Contrat dans la mesure où cette incapacité résulte d'un acte, d'un événement, d'une omission ou d'un accident hors de son contrôle raisonnable (« Événement de Force Majeure »), à condition que le Consultant (i) ait pris toutes les précautions raisonnables, la diligence requise et les mesures alternatives raisonnables afin d'exécuter les termes et conditions du présent Contrat, et (ii) ait informé TMA dès que possible de la survenance d'un tel événement et en tout état de cause au plus tard 14 jours après la survenance d'un tel événement.

Toute période au cours de laquelle le consultant devra, conformément au présent contrat, mener à bien une action ou une tâche, sera prolongée pour une période égale au temps pendant lequel le consultant n'a pas été en mesure d'exécuter une telle action à cause de l'événement de force majeure.

Pendant la période de leur incapacité à exécuter les services à la suite d'un événement de force majeure, le consultant sera remboursé des coûts supplémentaires raisonnablement et nécessairement encourus par lui pendant cette période aux fins des services et pour réactiver les services après la fin de cette période.

La force majeure ne comprend pas:

Tout événement causé par la négligence ou une action intentionnelle du consultant, de ses sous-traitants ou agents ou employés; ni Tout événement auquel une partie diligente aurait pu raisonnablement s'attendre soit: Prendre en compte à partir de la date d'entrée en vigueur du contrat; Éviter ou surmonter dans l'exécution de ses obligations.

25. Coentreprise, consortium ou association

Sauf indication contraire dans le présent contrat, si le consultant est une coentreprise, un consortium ou une association, toutes les parties seront conjointement et solidairement responsables envers TMA de l'exécution des dispositions du présent contrat.

La composition ou la constitution de la coentreprise, du consortium ou de l'association ne doit pas être modifiée sans le consentement écrit préalable de TMA. Toute modification de la composition de la coentreprise, du consortium ou de l'association sans l'accord écrit préalable de TMA sera considérée comme une rupture de contrat.

26. Voyages

Tous les voyages en avion autorisés doivent être effectués en classe économique par l'itinéraire le plus direct et le plus économique.

CONTRAT DE SERVICES DE CONSULTATION

Section 3 – Les services

TERMES DE RÉFÉRENCE

[Insérer]

CONTRAT DE SERVICES DE CONSULTATION

Section 4 Conditions spéciales et personnel clé

1. Conditions spéciales

La proposition - technique et financière - soumise dans le cadre de cet appel d'offres fait partie intégrante du présent contrat.

2. Personnel clé

Les éléments suivants du personnel du consultant ne peuvent pas être remplacés par le consultant sans l'accord écrit préalable de TMA:

[Insérer]

CONTRAT DE SERVICES DE CONSULTATION

Section 5 – Frais

1. Calendrier de paiement

Produit à livrer	%tage du produit livrable à payer (USD)	Montant total du contrat (USD)
TOTAL		

2. Instructions pour la facturation

Après approbation par le destinataire, les factures doivent être envoyées à l'adresse invoices@trademarkafrica.com. Les factures doivent indiquer clairement le numéro de contrat (POxxxx) et les détails du compte bancaire du consultant vers lequel TMA doit virer les paiements.

ANNEXE 7: LIGNES DIRECTRICES POUR L'ENVOI DE COURRIELS

Lignes directrices à l'intention des soumissionnaires pour les soumissions par courrier électronique

1.1 Directives à l'intention des soumissionnaires pour les soumissions par courriel

- a) TradeMark Africa (TMA) enverra automatiquement un accusé de réception par courrier électronique pour toutes les candidatures, offres, propositions et/ou soumissions reçues via les adresses électroniques stipulées/spécifiées dans le document d'appel d'offres. Si un soumissionnaire ne reçoit pas d'accusé de réception **IMMÉDIATEMENT** après avoir soumis ses candidatures, offres, propositions et/ou soumissions, via l'adresse électronique stipulée dans le document d'appel d'offres, il doit **IMMÉDIATEMENT** contacter l'unité de passation de marchés de TMA en utilisant le numéro de téléphone mobile **+254 731 884 428**, pour confirmer que les candidatures, offres, propositions et/ou soumissions ont bien été reçues.
- b) Les soumissionnaires ne doivent pas ignorer les courriels de rebond reçus concernant le rejet d'une candidature, d'une offre, d'une proposition et/ou d'une soumission envoyée par courriel. En cas de réception d'un tel courriel, il convient de contacter **IMMÉDIATEMENT** l'unité des marchés publics de la TMA.

1.2 Raisons possibles du rejet d'une soumission par courriel

- a) La soumission par courriel a dépassé la taille maximale de 5 Mo.
- b) La ligne d'objet correspond à une ligne d'objet connue d'hameçonnage.
- c) Le courriel contenait un localisateur de ressources uniformes (URL) connu pour l'hameçonnage, ou le courriel provenait d'un serveur associé à l'hameçonnage.
- d) Le serveur de courrier sortant figurait sur une liste noire souscrite ; ou
- e) Le courriel contenait un virus ou un logiciel malveillant.

1.3 Mesures correctives en cas de rejet d'un courriel avant la date et l'heure de clôture de l'appel d'offres

Si la soumission d'un soumissionnaire est rejetée avant la date et l'heure de clôture de l'appel d'offres, il convient d'envisager les mesures correctives suivantes avant de la soumettre à nouveau.

- a) Si la taille totale des pièces jointes envoyées par courriel **dépasse 5 Mo**, les soumissionnaires doivent les soumettre à nouveau par plusieurs courriels ou peuvent utiliser d'autres moyens tels que **WeTransfer, Dropbox ou Google Drive**. Le soumissionnaire est tenu d'indiquer clairement le nombre de courriels qui constituent la soumission complète.
Par exemple, courriel **1 sur XX**.
- b) Si la soumission par courrier électronique comprend des fichiers zippés ou exécutables, décompressez ou supprimez les fichiers exécutables, puis soumettez à nouveau la soumission par un ou plusieurs courriels électroniques (voir le point 1.3a) ci-dessus si l'ensemble des fichiers dépasse 5 Mo).
- c) Si la soumission par courrier électronique est rejetée en raison d'un domaine figurant sur une liste noire, le soumissionnaire est tenu de la renvoyer à partir d'un compte de courrier électronique différent, provenant d'un domaine différent qui ne figure pas sur la liste noire, par exemple Gmail. Veuillez noter que cette opération doit être effectuée avant la date limite de soumission de l'appel d'offres.

- d) Si la soumission par courrier électronique est rejetée en raison de la présence d'un virus ou d'un logiciel malveillant dans le courrier électronique ou dans l'une de ses pièces jointes, assurez-vous que le virus ou le logiciel malveillant est supprimé ou nettoyé avant de soumettre à nouveau l'offre.

L'unité d'achat de la TMA ne prendra en considération et n'examinera les cas de candidatures, d'offres, de propositions et/ou de soumissions non livrées que lorsqu'ils seront portés à notre attention par le(s) soumissionnaire(s) concerné(s) avant la date limite de soumission de l'appel d'offres.

Accusé de réception automatique par courrier électronique envoyé par les boîtes aux lettres de l'unité « Marchés publics » et de l'unité « Cadre ».

Monsieur/Madame,

Nous accusons ici réception de votre courriel envoyé à la boîte aux lettres des marchés publics de TradeMark Africa.

Votre courriel sera examiné et une réponse vous sera fournie dans les meilleurs délais. Nous vous encourageons à consulter notre site web www.trademarka.com/procurement-faqs/ pour prendre connaissance de nos lignes directrices en matière de passation de marchés et répondre aux questions les plus fréquemment posées.

Si vous avez soumis une offre dans le cadre d'une procédure de passation de marché ouverte, il peut s'écouler plusieurs semaines avant que vous ne receviez une nouvelle communication de notre part.

*La taille maximale de chaque courriel avec les pièces jointes ne doit pas dépasser **5 Mo**.*

*Veillez nous contacter via le numéro de téléphone mobile **+254 731 884 428** au cas où vous ne recevriez pas d'accusé de réception automatique immédiatement après la soumission de votre offre.*

Pour et au nom de :

Joe Namwaya

Chef du service des achats

TradeMark Africa

Fidelity Insurance Centre, 2nd Floor, Off Waiyaki Way, Westlands

B.P. 313, 00606 Nairobi, Kenya

E-mail procurement@trademarkafrica.com

www.trademarka.com