

TERMES DE REFERENCE (TDR) POUR L'ELABORATION DU PLAN D'AFFAIRES AFLASAFE POUR LE BURUNDI

1. Contexte

L'aflatoxine, un composé hautement toxique produit par les champignons *Aspergillus*, contamine naturellement les cultures, en particulier le maïs, l'arachide et le sorgho. C'est une préoccupation majeure en matière de sécurité alimentaire pour les consommateurs du monde entier. Les personnes sont exposées aux toxines lorsqu'elles consomment des céréales contaminées ou des aliments préparés avec de telles céréales ou par la consommation de lait ou de viande de bétail qui ont été nourris avec des aliments contaminés. Les toxines suppriment le système immunitaire, retardent la croissance, causent le cancer du foie et peuvent entraîner la mort chez les humains et les animaux domestiques. L'aflatoxine est un obstacle au commerce, limite l'accès aux marchés des céréales premium, entraînant une perte de revenus pour l'agriculteur et les commerçants, perturbant les systèmes d'approvisionnement en matières premières alimentaires et industrielles.

En réponse aux défis posés par les aflatoxines, l'USDA-ARS a développé une solution de biocontrôle innovante contenant des souches d'*Aspergillus flavus* non productrices de toxines. Cette innovation révolutionnaire réduit la contamination par les aflatoxines pendant la croissance des cultures et le stockage après récolte, et tout au long de la chaîne de valeur. En Afrique, l'Institut international d'agriculture tropicale (IITA), en partenariat avec l'USDA-ARS et des organismes de recherche nationaux, utilisant des souches indigènes non productrices de toxines d'*A. flavus* que l'on trouve couramment dans ces pays, a jusqu'à présent adapté avec succès cette technologie pour une utilisation au Nigéria, Sénégal, Gambie, Burkina Faso, Mali, Ghana, Kenya, Tanzanie, Mozambique et Malawi. Cela a conduit au développement de produits de lutte biologique sous la marque Aflasafe. Les tests sur le terrain d'Aflasafe dans tous les pays ont produit des résultats extrêmement positifs : réduction constante de la contamination par l'aflatoxine du maïs et de l'arachide de plus de 80 % et même jusqu'à 100 %. L'adoption et l'application d'Aflasafe dans les champs des agriculteurs pour lutter contre la contamination par l'aflatoxine en Afrique à grande échelle pourraient améliorer considérablement la santé et les moyens de subsistance de millions de familles tout en réduisant les pertes alimentaires dues à la contamination. Le défi consiste à mettre Aflasafe entre les mains des agriculteurs de toute l'Afrique subsaharienne.

L'IITA et ses partenaires par le biais de l'initiative de transfert et de commercialisation de technologie Aflasafe (ATTC) ont jeté les bases de la mise à l'échelle de la production et de la distribution d'Aflasafe aux utilisateurs à travers l'Afrique. L'approche consiste à développer des stratégies de commercialisation spécifiques à chaque pays, à sélectionner de manière compétitive des partenaires d'investissement et à aider ces investisseurs à étendre la production, la distribution et l'utilisation d'Aflasafe dans le pays. La Banque mondiale finance un « Projet Régional pour le Développement Agricole Intégrée dans les Grands Lacs (PRDAIGL) et c'est à travers ce projet que le Burundi va bénéficier un appui pour la mise en place de l'usine Aflasafe pour la production d'Aflasafe.

L'IITA recherche un consultant / Bureau d'étude ayant des compétences et expériences dans le développement d'un plan d'affaire de l'usine de production d'aflasafe.

2. Étendue des travaux

En collaboration avec l'équipe Aflasafe de l'IITA, le consultant élaborera un plan d'affaire Aflasafe solide qui abordera au minimum, et en aucun cas de manière exhaustive, les questions clés suivantes :

a. Ampleur du défi de l'aflatoxine

- Quelle est l'importance du défi de l'aflatoxine pour le secteur céréalier au Burundi ?
- Quelles preuves disponibles indiquent l'impact de l'aflatoxine sur le commerce local et régional, la santé humaine et animale et la sécurité alimentaire au Burundi ?
- Quelles cultures spécifiques sont les plus affectées par l'aflatoxine ?
- Où sont-ils cultivés, districts/provinces spécifiques {Hectares de terres cultivées en moyenne sur les 3 dernières années
- Nombre de saisons par an/Calendrier cultural annuel
- Tendances des prix du marché des matières premières
- Quelles solutions alternatives existent pour atténuer le défi de l'aflatoxine ?
- Pourquoi le défi de l'aflatoxine persiste-t-il ?

b. Chaîne de valeur céréalière et sa sensibilité à l'aflatoxine

- Comment les chaînes de valeur des produits de base sont-elles organisées ?
- Qui sont les principaux producteurs, agrégateurs, commerçants, fournisseurs, transformateurs et régulateurs ?
- Quel volume de céréales chaque segment d'acteur de la chaîne de valeur traite-t-il annuellement ?
- Lequel de ces acteurs de la chaîne de valeur souhaite/ou vérifie les niveaux d'aflatoxine dans les céréales avant l'achat/ou demande aux fournisseurs d'adhérer à des paramètres de qualité définis qui incluent les niveaux d'aflatoxine ? De quelles quantités de céréales ont-ils besoin par an ?
- Comment se fait la recherche d'aflatoxine et où ?
- Quel est le niveau estimé de contamination des grains livrés à la porte de l'usine pour les transformateurs ou quelle est la fréquence de rejet due à la contamination par l'aflatoxine ?
- Le sorgho est une matière première de base dans Aflasafe, quel est le coût moyen du sorgho/kg. Comment est organisée la chaîne de valeur du sorgho, qui en sont les principaux acteurs ?

c. Accès aux intrants agricole :

- Comment les agriculteurs burundais accèdent-ils aux intrants agricoles, par exemple aux semences, aux engrais, etc. ?
- Qui sont les acteurs clés du système de distribution des intrants ?
- Quelles sont les marges bénéficiaires des détaillants, distributeurs et fabricants pour les autres intrants agricoles ?
- Quelles autres incitations existent sur le marché, par exemple, les conditions d'échange de crédits, les démonstrations, les échantillons gratuits, etc. pour stimuler l'achat d'intrants donnés ?
- Quelle serait la voie la plus idéale pour commercialiser de nouveaux produits, par exemple Aflasafe ?
- Qui sont les meilleurs collaborateurs au développement de marché ? Quelles opportunités existent pour tirer parti des projets du gouvernement, des ONG et des partenaires de développement ?

d. Analyse financière d'entreprise.

- Quelle est la demande potentielle d'Aflasafe au Burundi « Hectares à traiter par an » ?

- Quelle est la demande adressable d'Aflasafe au Burundi au cours des 5 prochaines années.
- Coûts d'investissement requis pour la production d'Aflasafe - la taille de l'usine, l'équipement requis (capacité, coût et source), les matières premières, le personnel et le fonctionnement du processus ;
- Quel est le coût unitaire projeté de l'Aflasafe fabriqué au Burundi ?
- Analyse de la marge brute pour Aflasafe
- Facteur d'augmentation des coûts et des marges (de l'approvisionnement à la distribution)
- Rentabilité des entreprises
- Rapports avantages-coûts, VAN, analyses de période de récupération pour différents modèles commerciaux ;
- Différences de marge bénéficiaire dans les grains traités à l'aflatoxine et non traités ;

e. Fabricants potentiels d'Aflasafe

- Quelles entreprises sont impliquées dans la fabrication et la distribution d'intrants pour les cultures ciblées ?
- Quelle est leur mission par rapport à notre vision pour Aflasafe ?
- Quelle est leur expérience dans la commercialisation de produits/solutions innovants/nouveaux sur le marché ?
- Ces entreprises potentielles cherchent-elles à étendre leurs secteurs d'activité ?
- Disposent-ils de capacités supplémentaires pour fabriquer, distribuer et commercialiser Aflasafe au Burundi ?
- Sont-ils prêts à investir dans le développement du marché Aflasafe ? Quelles ressources existantes peuvent-ils exploiter ?
- Quelles sont les incitations requises par l'investisseur, les utilisateurs potentiels et les autres parties prenantes pour une mise à l'échelle réussie d'Aflasafe au Burundi ?

f. Modèle de gestion de l'usine de production.

Proposition des modèles de gouvernance et de gestion :

- Uniquement public,
- Partenariat public et Privé (PPP),
- Purement privé, etc.

g. Environnement politique et réglementaire.

- Quels sont les niveaux d'aflatoxine autorisés au Burundi ?
- Quel est le scénario de test de l'aflatoxine dans la chaîne de valeur ?
- Qui sont les principaux prestataires de services de test d'aflatoxine ?
- Comment se fait le respect et l'application des normes sur l'aflatoxine ?
- Quels cadres politiques et réglementaires existent pour guider les questions d'aflatoxine ?
- Quelles institutions sont chargées d'assurer la conformité aux normes sur l'aflatoxine ?
- Quelles lois, réglementations et/ou mécanismes d'application pourraient entraver l'adoption d'Aflasafe ?
- Quel est l'état de la voix des consommateurs à ce sujet ? Est-ce entendu ?

3. Livrables

Voici les livrables de cette mission :

3.1. Livrable n° 1 : Plan de travail

Le plan de travail est à soumettre dans les 3 jours suivant l'attribution du contrat et le Le consultant retenu doit préparer et soumettre les éléments suivants :

- Plan de travail à entreprendre pour cette mission avec échéanciers.
- Liste des principales parties prenantes, y compris le gouvernement, le secteur privé, etc., à engager.
- Synthèse de haut niveau des documents spécifiques aux pays et aux projets.

3.2. Livrable n° 2 : Projet de plan d'affaires Aflasafe

Le consultant retenu doit préparer un projet de plan d'affaires qui comprendra les éléments suivants :

- a) Analyse de l'importance et de l'ampleur du défi de l'aflatoxine au Burundi, y compris le domaine des tests d'aflatoxine.
- b) Synthèse de la tendance actuelle de la production de maïs, de sorgho et d'arachide.
- c) Synthèse des principaux maillons de marché pour les céréales sans danger pour l'aflatoxine, leur taille, les acteurs et les points d'entrée potentiels pour Aflasafe.
- d) Estimer la demande potentielle et adressable d'Aflasafe au Burundi
- e) Estimation des coûts d'exploitation pour la fabrication et la distribution d'Aflasafe
- f) Estimez le prix Aflasafe par kilo dans des scénarios de demande faible, moyenne et élevée.
- g) Évaluer la rentabilité de l'entreprise sur 5 ans, ainsi que l'analyse de la marge brute des agriculteurs
- h) Exploration de différentes options pour la livraison commerciale d'Aflasafe au Burundi.
- i) Profil détaillé des investisseurs ou partenaires potentiels présents au Burundi.
- j) Exploration des niveaux actuels d'adoption d'alternatives à Aflasafe au Burundi
- k) Examen des obstacles à l'adoption.
- l) Examen des questions politiques et réglementaires pertinentes et de l'environnement commercial.
- m) Évaluation des incitations non basées sur le marché, par exemple, les données démographiques sur la santé, qui peuvent être mises à profit pour promouvoir et soutenir l'utilisation d'Aflasafe.
- n) Etablir le profil des opportunités de partenariat potentielles pour différentes options de commercialisation, et en particulier la possibilité de tirer parti des subventions gouvernementales.

Remarque : *l'IITA dispose d'informations et de modèles importants concernant l'usine de fabrication d'Aflasafe et le coût des produits qui seront partagés avec les consultants.*

3.3. Livrable n°3 : Business plan final

Le consultant retenu devra également effectuer les tâches suivantes :

- a) Organiser un forum d'examen du plan d'affaires avec des parties prenantes sélectionnées du projet au Burundi.
- b) Soumettre un plan d'affaires Aflasafe complet pour le Burundi, incorporant les commentaires et les réactions du forum des parties prenantes.
- c) Le consultant retenu effectuera l'ensemble des travaux nécessaires pour terminer ce livrable dans un délai de six (6) semaines à compter de la date de passation du contrat.

4. Renseignements sur la demande et la soumission

4.1. Application

Les propositions doivent être préparées en anglais, formatées sur du papier de format A4, à simple interligne et en taille de police 11. La proposition technique doit contenir les sections suivantes.

a. Lettre de motivation

Une lettre d'accompagnement sur papier à en-tête de l'organisation exprimant l'intérêt et indiquant le nom, la désignation et l'adresse de la personne-ressource clé (le négociateur légalement autorisé de l'organisation), l'adresse complète, l'emplacement, le téléphone et l'adresse électronique de l'organisation.

b. Capacités, expérience et performances passées de l'entreprise

Les consultants doivent inclure un bref descriptif résumant les ressources (humaines, financières, équipements, matériel informatique et logiciels, etc.) à leur disposition et décrire leur capacité à effectuer le travail. Chaque consultant doit soumettre son nom complet, son adresse, ses coordonnées et l'emplacement précis de son bureau principal. Le consultant doit également présenter un profil de l'entreprise, avec une référence appropriée à toute société mère et filiales, et en plus fournir 3 références.

Le récit doit démontrer une compréhension des exigences associées à la mise en œuvre de l'EDT, illustrer l'expérience technique du consultant dans la mise en œuvre de projets similaires, le respect de délais serrés, l'expérience de coordination et de travail avec les parties prenantes locales. Les consultants doivent confirmer la disponibilité de ressources humaines qualifiées et compétentes pour effectuer la mission, y compris les contrôles de qualité, les risques anticipés et les stratégies d'atténuation. En outre, chaque consultant doit inclure une description de la manière dont il prévoit de gérer les travaux inclus dans les présents termes de référence en plus de ses autres projets en cours et prévus.

c. Approche technique et plan de travail détaillé

Le consultant retenu doit fournir une description détaillée de la manière dont il prévoit de mettre en œuvre les activités soumises à ces termes de référence, par exemple, une description de la méthodologie proposée ainsi qu'un plan d'action, avec le calendrier et le calendrier de réalisation de chaque activité et sous-activité planifiée, avec la répartition des responsabilités pour les membres de l'équipe proposés.

d. Certifications requises et comptes audités

Les consultants doivent inclure le certificat d'enregistrement de l'organisation ou de la société chargée d'entreprendre cette mission avec les comptes financiers audités de la dernière année.

e. Présentation du personnel clé proposé

Y compris leur qualification, leur expérience et leurs domaines d'expertise.

f. Budget.

Le consultant doit soumettre un budget détaillé sur une feuille Excel accompagné de notes narratives et explicatives.

4.2. Soumission :

Les propositions doivent être soumises via les adresses e-mail suivantes : envoyées à J.W.Kamau@cgiar.org avec copie à J.Atehnkeng@cgiar.org avant la fin du 18 février 2022 (à remplir une fois que nous serons d'accord sur les délais)

- **Validité de la proposition :**

Les propositions doivent avoir une période de validité de 30 jours à compter de la date de soumission de la proposition. Pendant la durée de validité de la proposition, l'IITA se réserve le droit de : i) accepter la proposition de l'offrant en totalité ou en partie, ii) mener des négociations et/ou demander des éclaircissements avant l'attribution et iii) rouvrir ou annuler l'ensemble de la procédure de passation de marché pour cette opportunité de conseil.

- **Conflit d'intérêt :**

Les offrants et leur personnel proposé doivent divulguer tous les facteurs qui pourraient limiter la capacité de l'organisation à exécuter les services de manière indépendante, tels que les relations avec les employés homologues, les emplois antérieurs ou toute autre raison importante.

5. Informations d'éligibilité :

Cette opportunité est ouverte aux offrants présélectionnés qui sont jugés capables de mettre en œuvre la portée des travaux, qui ont un solide capacité d'intégrité et d'éthique des affaires et qui répondent aux critères d'admissibilité énoncés dans la présente section. Tous les offrants doivent certifier que l'organisation ou l'entreprise, et les dirigeants des entreprises, ne sont pas exclus, suspendus ou proposés à l'exclusion. L'IITA n'attribuera pas de contrat de sous-traitance à une entreprise qui est exclue, suspendue ou proposée à l'exclusion, ou qui propose de faire des affaires avec des entreprises ou des dirigeants d'entreprises qui sont exclus, suspendus ou proposés à l'exclusion, dans l'exécution de l'exigence de cette activité.

Les offrants qui soumettent des propositions en réponse à cette opportunité doivent répondre aux exigences suivantes :

- **Critères d'évaluation et base d'attribution.**

L'IITA attribuera un soumissionnaire sur les critères d'éligibilités en se conformant aux termes de référence et celui qui présente la meilleure offre (offre technique et financière) pour la satisfaction de l'IITA. Les offrants ne peuvent pas modifier les offres non conformes après la date limite de soumission afin de les rendre recevables. Cependant, l'IITA peut demander à un offrant de clarifier son offre tant qu'il n'existe aucun écart important.

L'IITA évaluera les propositions conformément aux critères suivants :

- ✓ Qualifications, expériences et expertise du personnel clé qui sera impliqué dans cette mission.
- ✓ Expérience antérieure dans la conceptualisation et la mise en œuvre de travaux similaires.
- ✓ Capacité à travailler dans un environnement multi-institutionnel et complexe.
- ✓ Expérience pratique en modélisation et développement d'entreprise.
- ✓ Solidité financière institutionnelle et structure des coûts de mission.
- ✓ Clarté de la documentation et des plans clairs pour atteindre les résultats souhaités.
- ✓ **Avoir une forte capacité de rédaction en français**

- **Soumission de l'offre**

Il est conseillé aux consultants d'envoyer des questions ou des clarifications concernant cette mission à envoyer par courrier électronique à J.W.Kamau@cgiar.org au plus tard le 18 février 2022.