

Appel de demandes (AD) FLW-002
Systèmes de marché et partenariats Feed the Future
Mécanisme de partenariat MSP pour les pertes et gaspillages alimentaires (PGA)

Titre de l'opportunité de financement :	Mécanisme de partenariat PGA MSP
Type d'annonce :	Appel de demandes (AD)
Numéro d'opportunité de financement :	RFA-FLW-002
Date de délivrance :	le 21 juin 2023
Date limite pour les questions :	le 11 août 2023
Envoyez vos questions à :	flwgrants_nof@ff-msp.org
Conférence virtuelle des candidats :	le 20 juillet à 8h00 Heure de l'Est (GMT -4 (GMT +1) (lien d'accès : https://dai.webex.com/weblink/register/rbb1259ead401004acbc78ec8dc7c3b29)
Réponses aux questions publiées :	Réponses publiées chaque semaine, tous les mardis : du 27 juin 2023 au 15 août 2023
Date limite de dépôt des candidatures :	le 18 août 2023 à 16h00 (16h00; GMT-4)
Période de co-développement et de négociation d'attribution :	octobre 2023 – mars 2024 (à titre provisoire)
Finalistes recommandés pour l'attribution :	octobre 2023 (à titre provisoire)
Date de début estimée des subventions accordées :	avril 2024 (à titre provisoire)

Envoyez des candidatures complètes en les téléchargeant sur : <https://www.mspgrants.com/opportunities/>

Cet AD est publié sous forme d'avis public pour garantir que toutes les organisations intéressées et qualifiées ont une chance équitable de se qualifier pour un financement. Pour être pris en considération pour une attribution, les candidats doivent répondre à toutes les exigences et instructions du présent AD. MSP examinera les candidatures en fonction des critères et des instructions énoncés dans le présent AD.

Conditions de soumission des candidatures :

- Toutes les candidatures reçues avant la date limite seront examinées en fonction de leur réactivité et de leur mérite programmatique conformément aux spécifications décrites dans le présent AD.
- Toutes les candidatures doivent utiliser les formats fournis inclus en pièces jointes à cet AD.
- Les candidatures soumises tardivement ou incomplètes ne seront pas prises en considération. Les candidatures qui ne répondent pas à toutes les questions du modèle de candidature et/ou qui n'utilisent pas les modèles fournis pour le concept technique et les éléments de coût seront considérées comme incomplètes.
- Les candidatures qui dépassent 9 pages peuvent être jugées inadmissibles par MSP.
- Seules les candidatures reçues via la plate-forme de demande de subventions en ligne disponible à l'adresse <https://www.mspgrants.com/opportunities/> seront prises en compte.
- Si un candidat rencontre des difficultés pour télécharger une candidature sur le site Web, veuillez contacter immédiatement flwgrants_nof@ff-msp.org avant la date limite du 18 août 2023.

Cet AD est publié dans le cadre de l'activité Systèmes de marché et partenariats (MSP) Feed the Future, mise en œuvre par DAI Global, LLC dans le cadre du contrat USAID n° 7200AA20C00054, en soutien au Centre pour la nutrition du Bureau pour la résilience et la sécurité alimentaire de l'USAID et à l'USAID/Tanzanie. L'émission de cet AD ne constitue pas un engagement d'attribution

de la part de MSP, ni n'engage MSP à payer les frais encourus pour la préparation et la soumission d'une candidature. De plus, MSP se réserve le droit de rejeter une ou toutes les candidatures reçues. Les candidatures sont soumises aux risques du candidat. Tous les frais de préparation et de soumission sont à la charge du candidat.

MSP se réserve le droit de modifier les termes de cet AD à tout moment par notification écrite ou de retirer cet appel d'offres à tout moment – avec ou sans déclaration de motif – avant toute attribution de financement. MSP se réserve le droit de financer une ou aucune des candidatures soumises

TABLE DES MATIERES

SECTION I – DESCRIPTION DE L’OPPORTUNITÉ DE FINANCEMENT	4
SECTION II – RENSEIGNEMENTS SUR L’ATTRIBUTION	6
SECTION III – RENSEIGNEMENTS SUR L’ÉLIGIBILITÉ	6
SECTION IV – INSTRUCTIONS DE CANDIDATURE	7
SECTION V – PROCESSUS DE SÉLECTION	10
SECTION VI – PROCÉDURES POST-CONCOURS	11
PROCÉDURE 1 : DILIGENCE RAISONNABLE FINANCIÈRE ET ORGANISATIONNELLE	11
PROCÉDURE 2 : CO-DÉVELOPPEMENT & NÉGOCIATION D’ATTRIBUTION	12
PROCÉDURE 3 : APPROBATION FINALE DE L’ATTRIBUTION	13
SECTION VII – INFORMATIONS SUR L’ADMINISTRATION DES ATTRIBUTIONS	13
SECTION VIII – CONTACTS	15
Pièce jointe 1 : Formulaire de candidature technique	17
Pièce jointe 2 : Budget du partenariat (sous forme de document Excel)	21
Pièce jointe 3 : Descriptions des coûts	23

SECTION I – DESCRIPTION DE L'OPPORTUNITÉ DE FINANCEMENT

Par le biais de cet appel de demandes, les Systèmes de marché et partenariats Feed the Future (ci-après dénommé MSP), Mécanisme de partenariat pour les pertes et gaspillages alimentaire (PGA), géré par DAI pour le compte de l'USAID RFS/CN, propose aux entreprises opérant au **Bangladesh, au Kenya, au Népal, au Niger, au Nigéria et/ou en Tanzanie** la possibilité de co-investir avec l'USAID pour accroître l'adoption et la mise à l'échelle des technologies et des pratiques de gestion qui réduisent les PGA en mettant l'accent sur la nutrition. D'autres pays peuvent être ajoutés si le financement devient disponible ; un amendement au présent AD sera publié si tel est le cas. Le but ultime de ces partenariats MSP est de réduire la vulnérabilité aux impacts de la guerre de Poutine en Ukraine et à d'autres chocs systémiques. Par le biais du Mécanisme de partenariat, MSP cherche à canaliser les ressources commerciales, l'expertise, la technologie et l'influence pour contribuer à un ou plusieurs des objectifs suivants :

- Piloter des solutions innovantes pour réduire les pertes et le gaspillage alimentaires en mettant l'accent sur les produits riches en nutriments tout au long de la chaîne d'approvisionnement dans les pays cibles.
- Réduire les émissions de méthane et d'autres gaz à effet de serre (GES) en réduisant les pertes et le gaspillage alimentaires grâce à de meilleures pratiques de stockage, de distribution et de transformation.
- Créer des systèmes de régénération d'économie circulaire intelligents face au climat au sein des systèmes alimentaires des pays cibles afin que les déchets n'existent pas mais soient plutôt utilisés comme matière première pour un autre cycle.
- Renforcer la compétitivité agricole des pays ciblés grâce à des services améliorés, à l'engagement du secteur privé et à l'investissement, en particulier dans les chaînes de valeur riches en nutriments.
- Améliorer la résilience et la capacité des pays cibles à atténuer et à répondre aux chocs du système alimentaire.

Les exemples d'activités de partenariat qui pourraient atteindre ces objectifs en introduisant ou en développant des technologies et des pratiques de gestion améliorées comprennent, mais sans s'y limiter :

- Un entreposage, stockage, chaîne du froid durable, transport et autres technologies qui prolongent la durée de conservation, améliorent la sécurité alimentaire et réduisent les pertes de produits dues aux dommages ou à la détérioration.
- Une agro-industrie qui réduit la contamination microbienne, améliore la sécurité alimentaire et génère des revenus supplémentaires pour les ménages de petits exploitants agricoles et élargit les opportunités pour les groupes d'agriculteurs (par exemple, la valeur ajoutée, le lavage, le classement et l'emballage).
- Des technologies qui améliorent les normes de sécurité sanitaire et phytosanitaire des aliments.
- Des innovations pour prévenir les pertes alimentaires après récolte (par exemple, des caisses pour transporter les produits, des installations de refroidissement, la pulvérisation de biofilm biodégradable, etc.) axées sur les produits agricoles riches en nutriments.
- Des pratiques intelligentes face au climat qui créent des opportunités d'économie circulaire où les aliments dangereux ou non comestibles sont recyclés en toute sécurité dans le système alimentaire pour la consommation humaine, animale, de volaille, de poisson ou d'autres animaux, en particulier ceux axés sur les produits à forte teneur en nutriments et les chaînes de valeur (par exemple, la mouche soldat noire ou d'autres insectes pour l'alimentation humaine ou animale, la composition, la digestion anaérobie).

- D'autres innovations qui favorisent la valeur ajoutée, les produits agricoles riches en nutriments et préviennent les pertes ou le gaspillage alimentaires.
- Des processus qui prolongent la durée de conservation des produits agricoles périssables et riches en nutriments.

Les concepts qui se concentrent uniquement sur les cultures de base ou d'autres aliments à forte densité non nutritive ne seront pas pris en compte.

Grâce à ce mécanisme, MSP **co-crée et co-investit** avec des partenaires stratégiques d'entreprises, par le biais de **partenariats de subventions basés sur des jalons**, pour développer des solutions qui alignent les objectifs commerciaux de base avec les objectifs de développement. Ce faisant, MSP tire parti du pouvoir de mobilisation, des relations positives et du savoir-faire technique de l'USAID pour piloter ou mettre à l'échelle ces solutions. Les activités de partenariat visent à garantir que ces solutions axées sur le marché s'enracinent et puissent s'épanouir au sein du système de marché. Le Mécanisme de partenariat atténue le risque pour le secteur privé d'investir, d'innover et de s'engager dans des domaines extérieurs à ses pratiques commerciales normales (nouveau produit ou service ou nouveau modèle d'approvisionnement/de commercialisation) mais dans le cadre de ses intérêts commerciaux fondamentaux. Par le biais d'un processus concurrentiel, MSP évaluera les activités de subventions de partenariat en fonction de leur capacité à mobiliser des investissements privés importants et responsables ; pour piloter ou développer une innovation ou une pratique qui peut résoudre un problème de développement ; et de contribuer à l'apprentissage public influençant l'industrie.

Travaillant avec et par l'intermédiaire d'entreprises du secteur privé, MSP co-investira dans des concepts ou des expansions commerciales qui répondent à un ou plusieurs des objectifs ci-dessus. Les candidats seront mieux classés non seulement pour la force de leur proposition du point de vue de l'investissement financier (par exemple, le potentiel de retour sur investissement, la durabilité du modèle commercial, le profil de risque potentiel), mais également pour la manière dont elle crée un impact économique positif sur les populations cibles des ménages de petits exploitants agricoles et des groupes de producteurs, des consommateurs pauvres ou à faible revenu et des petites et moyennes entreprises de la chaîne d'approvisionnement des produits ou des services. En particulier, MSP cherche des opportunités pour avoir un impact positif sur les femmes et les jeunes.

Chaque activité dans le cadre du mécanisme de partenariat PGA MSP durera au maximum deux ans, période pendant laquelle les candidats doivent **démontrer les résultats** du concept d'entreprise, même s'il s'agit de résultats intermédiaires. Par exemple, si un concept soutient l'établissement d'une nouvelle installation d'entreposage frigorifique et de distribution, la diminution des pertes après récolte et l'augmentation de l'accès aux services de la chaîne du froid peuvent ne pas être pleinement saisis dans la période de deux ans, mais les candidats peuvent démontrer que les agriculteurs ont obtenu un accès accru aux services de la chaîne du froid, ont progressé dans l'amélioration de la durée de conservation de leurs produits et sont sur la bonne voie pour réaliser une réduction des pertes après récolte et une augmentation des revenus.

Enfin, les candidats sont encouragés à identifier **les marchés finaux et les acheteurs** auxquels ils fournissent actuellement ou qu'ils cibleront dans leurs nouvelles activités. Il est important que les candidats démontrent leurs liens existants ou prévus avec les acheteurs pour montrer que le concept a un plan de marketing en place et a identifié une demande du marché qu'ils peuvent satisfaire. MSP cherche à co-investir dans des concepts qui généreront des impacts durables sur les sous-secteurs sélectionnés, les acteurs des petits exploitants et les transformateurs qui y opèrent, de sorte que la démonstration des liens commerciaux existants ou requis est essentielle pour préparer une candidature réussie.

SECTION II – RENSEIGNEMENTS SUR L'ATTRIBUTION

Type de financement d'investissement prévu : MSP émettra des subventions basées sur la performance allant de \$250 000 à \$2 000 000 en dollars américains (USD) pour établir des partenariats avec des entreprises et/ou des investisseurs afin d'atteindre les objectifs de développement énoncés à la section 1. Le montant total prévu du financement pour cet appel de demandes est d'environ \$ 6 000 000 avec un montant prévu de \$1 000 000 alloué aux partenariats avec la Tanzanie.

Co-investissement requis : MSP nécessite au moins un investissement de contrepartie individuel de la part des candidats (50% de l'investissement total). Par exemple, si un partenaire soumet un budget indiquant un investissement MSP de \$500 000 ; ils doivent également démontrer un engagement unique de \$500 000 de leurs propres fonds pour être pris en compte pour le partenariat. Si des prêts ou des prises de participation sont inclus dans les activités des partenaires, MSP exige un investissement de contrepartie de cinq pour un.

Subventions basées sur la performance : Les paiements au titre des subventions basées sur la performance sont effectués après l'atteinte de résultats prédéterminés, appelés des jalons. Les jalons sont convenus entre MSP et le partenaire avant l'attribution de la subvention. Le type spécifique de subvention basée sur la performance sera un accord d'attribution d'un montant fixe (AMF) en vertu des réglementations de l'USAID. MSP et le candidat conviendront des mesures et des méthodes de vérification de ces jalons lors de l'élaboration de l'attribution finale de la subvention, laissant ainsi au partenaire la latitude nécessaire pour accomplir les jalons convenus.

Période de performance : La période de performance des subventions de partenariat sera de 24 mois maximum. Les partenariats devraient commencer en avril 2024 ou vers cette date.

Questions : Veuillez soumettre toute question concernant le processus ou l'activité RFA à flwgrants_nof@ftf-msp.org. Les questions recevront une réponse hebdomadaire et les réponses seront publiées sur le site Web des subventions MSP. La dernière publication sera au plus tard le 15 août 2023.

Conférence virtuelle pour candidats : MSP organisera une conférence virtuelle pour candidats ouverte à tous les candidats intéressés. La conférence pour candidats est provisoirement prévue le 20 juillet 2023 à 8h00, heure de l'Est (GMT -4). Les conférences virtuelles se tiendront sur WebEx. MSP procédera à une brève présentation des objectifs du programme et répondra aux questions pré-soumises et en temps réel concernant le programme et l'AD. Veuillez accéder à la conférence en ligne sur [<https://dai.webex.com/weblink/register/rbb1259ead401004acbc78ec8dc7c3b29>] Les documents de la conférence seront publiés sur le site Web des subventions MSP après l'événement.

SECTION III – RENSEIGNEMENTS SUR L'ÉLIGIBILITÉ

Les activités éligibles comprennent des idées novatrices et des modèles commerciaux innovants dans la distribution des intrants, la gestion de la chaîne d'approvisionnement, les services aux entreprises et d'autres services de soutien. (Voir les exemples dans la section 1 pour les types d'idées qui pourraient être financées dans le cadre de ce mécanisme).

Une expérience préalable avec l'USAID ou d'autres entités du gouvernement américain (USG) n'est pas requise. MSP encourage les candidatures d'entités qui n'ont pas établi de partenariat avec l'USAID ou l'USG dans le passé.

Les détails sur les candidats éligibles et non éligibles sont les suivants :

Candidats éligibles :

- Les candidats peuvent être des institutions financières, des investisseurs, des entreprises, des organisations de services aux entreprises, des organisations industrielles/sectorielles, des associations commerciales ou d'autres associations du secteur privé.
- Les candidats doivent être légalement enregistrés pour opérer au Bangladesh, au Kenya, au Népal, au Niger, au Nigeria et/ou en Tanzanie au moment de l'attribution. Des sociétés enregistrées dans d'autres pays peuvent être ajoutées si un financement devient disponible ; un amendement au présent AD sera publié si tel est le cas.
- La candidature doit obtenir un identifiant d'entité unique (SAM) dans le système du gouvernement américain pour la gestion des récompenses au moment de l'attribution.¹ « L'obtention d'un identifiant d'entité unique (SAM) et l'enregistrement dans SAM peuvent prendre au moins 3 semaines mais jusqu'à deux mois ou plus. Par conséquent, les candidats sont fortement encouragés à lancer le processus pour obtenir un identifiant d'entité unique (SAM) et à s'inscrire dans SAM avant de soumettre une candidature.
- MSP n'examinera que les candidatures comprises dans la fourchette de \$250 000 à \$2 000 000 soulignée dans la section II.
- MSP exige au moins un investissement de contrepartie un pour un de la part des candidats, ou une contrepartie de cinq pour un lorsque les activités proposées incluent des prêts ou des prises de participation.
- Une candidature éligible doit inclure les documents suivants : (le candidat doit utiliser les modèles MSP et suivre les instructions fournies dans l'AD) :
 - Pièce jointe 1 : Formulaire de candidature (soumis au format Microsoft Word ou PDF – Max. 9 pages)
 - Pièce jointe 2 : Budget (soumis dans Microsoft Excel)
 - Pièce jointe 3 : Description des coûts (soumise dans Microsoft Word)
- Les concepts de produits de base qui auraient un impact significatif sur les exportations agricoles américaines peuvent être considérés comme inéligibles.

Candidats non éligibles :

- Organisations à but non lucratif.
- Toute entité répertoriée dans la liste des parties exclues du gouvernement américain.
- Toute entité exclue du Système gouvernemental américain de gestion des attributions.
- Toute Organisation Internationale Publique (OIP).
- Toute entité affiliée aux administrateurs, dirigeants ou employés de DAI ou MSP.
- Toute organisation militaire.
- Toute organisation de parti politique ou une organisation clairement identifiable à un parti politique.
- Toute entité axée uniquement sur des activités religieuses.
- Tout syndicat.
- Tous individu.

SECTION IV – INSTRUCTIONS DE CANDIDATURE

Tous les candidats doivent s'inscrire en ligne sur la plate-forme de subventions en ligne MSP pour soumettre une candidature. Toutes les demandes seront examinées par un comité d'évaluation technique (CET) sur la base des critères décrits ci-dessous. Les candidats présélectionnés par le

¹ Les candidats peuvent s'inscrire pour obtenir un numéro IEU en accédant au site Web suivant : <https://sam.gov/content/home>.

CET suivront un processus de diligence raisonnable financière et organisationnelle et de co-développement, comme indiqué ci-dessous. Seuls les candidats qui démontrent une capacité financière et organisationnelle suffisante et terminent le processus de co-développement seront considérés comme éligibles pour une subvention.

Une application se compose des éléments suivants :

1. Le formulaire de candidature technique téléchargé sous forme de document Microsoft Word (les documents PDF ou numérisés ne seront pas acceptés) (Pièce jointe 1).
2. Le budget de partenariat téléchargé dans Microsoft Excel avec les formules incluses (Pièce jointe 2).
3. La Description des coûts correspondante téléchargée sous forme de document Microsoft Word (Pièce jointe 3).

Candidature technique : Les candidats doivent soumettre une candidature technique, en utilisant le modèle fourni dans la Pièce jointe 1, décrivant les activités proposées et répondant à chacun des six critères de sélection techniques énumérés ci-dessous. Les candidatures techniques doivent répondre à tous les critères en 9 pages ou moins pour être prises en compte pour le financement de l'attribution de partenariat ; sinon, la candidature technique ne sera pas examinée.

- **Concept d'entreprise proposé** – Un concept d'entreprise nouveau ou élargi qui est faisable, viable et innovant et fournit une solution basée sur le marché à un défi commercial identifié aligné sur les objectifs commerciaux principaux et les objectifs de cette fenêtre de partenariat conformément à la section 1 de l'AD. Les concepts commerciaux potentiels pourraient inclure une chaîne d'approvisionnement ou un modèle de marketing, ou une nouvelle offre de produits ou de services et devraient être un modèle commercial nouveau/différent des efforts commerciaux actuels.
- **Impact sur le développement (Résultat)** – L'impact spécifique, mesurable et significatif sur les groupes cibles (par exemple, les petits exploitants fournisseurs, les personnes pauvres ou à faible revenu, les femmes et les jeunes et les entreprises détenues ou dirigées par des femmes/jeunes, les petites entreprises en croissance) soit en tant que consommateurs ou les producteurs et la contribution aux préoccupations/croissance à l'échelle de l'industrie que le candidat cherche à atteindre directement par le biais du partenariat proposé, conformément aux objectifs de du Mécanisme de partenariat PGA MSP.²
- **Impact sur le climat** – L'impact spécifique, mesurable et significatif que le concept proposé aura sur les émissions de GES via la prévention ou l'atténuation des pertes et/ou du gaspillage alimentaires pendant et au-delà du partenariat.
- **Durabilité** – La stratégie pour que le concept d'entreprise se poursuive avec succès sans l'aide supplémentaire des donateurs au-delà de la durée de vie du partenariat MSP.
- **Échelle** – Projection de la voie potentielle vers l'échelle – quand l'investissement ou l'approche s'étendra et de combien.
- **Justification du financement** – La justification de la raison pour laquelle le candidat ne peut pas exécuter le concept proposé par lui-même, sans la participation du MSP.

² Les objectifs, conformément à la section 1 de l'AD, comprennent : 1.) Piloter des solutions innovantes pour réduire les pertes et le gaspillage alimentaires tout au long de la chaîne d'approvisionnement dans les pays cibles ; 2.) Réduire les émissions de méthane et d'autres GES en réduisant les pertes et le gaspillage alimentaires grâce à des pratiques améliorées dans l'agriculture, le stockage, la distribution et la transformation ; 3.) Créer des opportunités d'économie circulaire intelligente face au climat au sein des systèmes alimentaires des pays cibles. 4.) Renforcer la compétitivité agricole des pays ciblés grâce à des services améliorés, à l'engagement du secteur privé et à l'investissement. 5.) Améliorer la résilience et la capacité des pays cibles à atténuer et à répondre aux chocs du système alimentaire.

Demande de coût : Les candidats sont tenus de soumettre une demande de coût à l'appui de leur candidature technique en utilisant les Pièces jointes 2 et 3. Les coûts de partenariat proposés seront examinés en fonction de la rentabilité, du caractère raisonnable, de l'attribution et de l'admissibilité. Les coûts qui ne répondent pas aux critères ci-dessous seront considérés comme non conformes.

- **Les coûts sont-ils efficaces ?** Les coûts proposés fourniront-ils une bonne valeur pour atteindre les résultats souhaités à un coût relativement faible ou deviendront-ils plus rentables au fil du temps ?
- **Les coûts sont-ils raisonnables ?** Les coûts proposés sont-ils généralement reconnus comme ordinaires et nécessaires et seraient-ils engagés par une personne prudente dans la conduite normale des affaires ?
- **Les coûts sont-ils imputables ?** Les coûts proposés ont-ils une justification légitime pour le montant de financement demandé et le coût est-il clairement pris en compte dans le budget et le document conceptuel ?
- **Les frais sont-ils admissibles ?** Les coûts proposés sont-ils strictement pour la réalisation du partenariat et sont-ils libres de toute restriction ou limitation, comme les véhicules, l'alcool, les produits de luxe, etc. ? Voir la liste des coûts inéligibles et de l'utilisation inéligible des fonds dans la Pièce jointe 2 pour une liste détaillée.
- **Contribution du candidat :** Les candidats doivent apporter un co-investissement en espèces à l'activité proposée de 50% ou plus que la valeur de la valeur totale de l'investissement (ratio 1:1, investissement partenaire/MSP). Une contribution en espèces est un transfert de financement de l'entité du secteur privé pour payer des biens et des services qui seront spécifiquement et exclusivement utilisés pour mettre en œuvre des activités dans le cadre du partenariat, ou un transfert de financement à utiliser pour faire des prêts ou des investissements en capital dans le cadre du partenariat. Veuillez noter que ni l'investissement du candidat ni l'investissement demandé au MSP ne peuvent couvrir les coûts déjà encourus, les contributions en nature, les coûts de fonctionnement habituels (c'est-à-dire le loyer ou les services publics pour les installations existantes, le coût des biens vendus, les coûts associés avec tout service existant, etc.), ou le temps du personnel existant qui n'est pas directement attribuable à la réalisation des jalons du partenariat.
 - Lorsque les fonds de l'activité sont utilisés pour **des prêts ou des investissements en actions**, MSP nécessite un co-investissement au moins cinq fois supérieur à la valeur de la subvention du MSP. Un investissement en actions est défini comme l'achat d'actions d'une entreprise et un investissement sous forme de prêt est défini comme l'utilisation de fonds pour fournir un crédit aux parties prenantes. Un exemple d'investissement sous forme de prêt dans ce contexte pourrait être une entreprise fournissant un crédit pour des intrants ou d'autres services aux producteurs agricoles qui sont les fournisseurs de cette chaîne d'approvisionnement. L'entreprise devrait fournir un crédit cinq fois supérieur à la contribution de l'USAID à ces fournisseurs si elle proposait ce type d'engagement. L'exigence de contribution plus élevée ne s'applique qu'aux concepts qui incluent des prêts ou des investissements en actions.

Frais de personnel : Les candidats peuvent inclure certains frais de personnel du personnel existant ou nouveau spécifiquement engagé dans la mise en œuvre du concept d'entreprise nouveau ou élargi. Les candidats peuvent budgétiser le personnel à long terme, à court terme, à temps plein ou à temps partiel tant qu'ils peuvent démontrer que le personnel est budgétisé en fonction du temps qu'ils passeront réellement à soutenir le concept et que ces coûts ne sont pas déjà couverts par les coûts opérationnels existants du candidat. Tous les coûts proposés seront évalués pour leur réalisme.

Les détails concernant la contribution de partage des coûts proposée par votre organisation doivent être inclus. Les contributions en nature ne seront pas autorisées dans le cadre de cet AD. Toutes les lignes budgétaires doivent être clairement liées à des activités de partenariat spécifiques.

SECTION V – PROCESSUS DE SÉLECTION

Le CET comprendra des représentants du MSP et de l'USAID. Toutes les demandes qui satisfont aux exigences AD seront examinées par le CET. Tout au long du processus d'évaluation, MSP prendra des mesures pour s'assurer que les membres du CET n'ont pas de conflits d'intérêts ou l'apparence de tels avec les organisations dont les demandes sont à l'étude. Une personne est considérée comme ayant l'apparence d'un conflit d'intérêts si cette personne, ou son conjoint, partenaire, enfant, ami proche ou parent, travaille ou négocie pour travailler ou a un intérêt financier (y compris le fait d'être un membre non rémunéré d'un conseil d'administration) dans toute organisation qui a soumis une demande en cours d'examen par le CET.

Les candidatures techniques seront évaluées par le CET en fonction des critères techniques énoncés à la section II en utilisant le système de notation identifié ci-dessous :

Note	Description
5 – Excellent	Dépasse largement les attentes en fournissant des informations complètes, approfondies et d'un mérite exceptionnel ; affiche très clairement l'alignement avec les objectifs de l'AD ; et démontre sans aucun doute comment le partenariat proposé se traduira par une valeur efficiente, efficace, innovante et partagée, capable d'évoluer. Ne présente aucune lacune ou faiblesse importante. La candidature suggère un partenariat très réussi.
4 – Bien	Satisfait ou dépasse les exigences et démontre une compréhension des objectifs et son alignement avec les critères par la présentation d'une idée nouvelle ou d'une approche novatrice. Bien que le candidat démontre une capacité à remplir le partenariat, il peut y avoir certaines faiblesses qui doivent être corrigées. Cependant, ces faiblesses ou lacunes peuvent facilement être résolues en co-développement. Le risque que le partenariat échoue est faible.
3 – Satisfaisant	Satisfait aux exigences minimales et correspond en grande partie aux critères. Cela peut avoir des points forts, mais également des faiblesses importantes susceptibles d'être résolues par le co-développement. Le risque que le partenariat échoue est modéré.
2 – Marginale	Répond au minimum aux exigences de base, mais démontre une compréhension limitée des exigences du partenariat. Contient des lacunes et des faiblesses importantes qui peuvent affecter négativement les performances et sont peu susceptibles d'être résolues par le co-développement. Le risque que le partenariat échoue est modéré à élevé.
1 – Médiocre	Ne répond pas aux exigences de base, ne répond pas complètement aux critères, ne comprend pas le travail nécessaire pour exécuter les exigences ou le partenariat, ou ne suit pas les instructions de la sollicitation. Il y a des lacunes irréparables et/ou des omissions grossières. Le risque que le partenariat échoue est très élevé.

Une recommandation d'attribution sera faite pour les candidats dont les candidatures offrent la meilleure proposition de valeur pour la fourniture d'une solution innovante axée sur le marché contribuant aux objectifs de développement énoncés dans la section I du présent AD. Les candidatures qui obtiennent systématiquement la note « Bien » et/ou « Excellent » pour tous les critères seront priorisées.

Dans la mesure nécessaire, le co-développement, la diligence raisonnable et les négociations finales d'attribution auront lieu après la phase de sélection pour affiner les activités de partenariat, les jalons et les budgets correspondants. Les subventions finales ne seront pas accordées tant que toutes les parties ne seront pas d'accord et que l'approbation de l'USAID n'aura pas été reçue.

MSP prévoit de négocier et de demander l'approbation finale de l'USAID pour les attributions en avril 2024 ou vers cette date, à condition que le ou les bénéficiaires fournissent à MSP toute la documentation requise, comme indiqué dans la section VI du présent AD. Toutes les subventions doivent être approuvées par le responsable des contrats de l'USAID du MSP.

SECTION VI – PROCÉDURES POST-CONCOURS

Trois procédures composent le processus post-concours :

1. Diligence raisonnable financière et organisationnelle
2. Co-développement et négociation d'attribution
3. Examen final et approbation de l'attribution

Avant de finaliser une attribution, les candidats termineront le processus de diligence raisonnable financière et organisationnelle de MSP et participeront au co-développement du concept proposé. Après la conclusion du CET, l'équipe MSP contactera les candidats présélectionnés pour planifier une consultation initiale, au cours de laquelle des instructions détaillées seront fournies pour les processus de co-développement et de diligence raisonnable décrits ci-dessous. Les deux procédures seront menées à distance à l'aide de plate-formes en ligne telles que WebEx ou Microsoft Teams. À la discrétion du MSP, des visites sur site peuvent être demandées pour la vérification de l'une ou l'autre procédure. Une visite de site peut inclure des réunions en personne pour discuter du contenu d'une demande ou vérifier les documents financiers ou organisationnels énumérés dans la procédure 1. De plus, l'équipe MSP peut demander à visiter les installations ou à rencontrer d'autres parties prenantes des activités proposées.

PROCÉDURE 1 : DILIGENCE RAISONNABLE FINANCIÈRE ET ORGANISATIONNELLE

Diligence raisonnable financière et organisationnelle : Tous les candidats présélectionnés doivent se soumettre et terminer entièrement le processus de diligence raisonnable financière et organisationnelle MSP (qui comprend un examen de la procédure environnementale). Tout au long du processus, l'équipe MSP travaillera en étroite collaboration avec les candidats pour fournir des conseils supplémentaires et s'assurer que la documentation nécessaire répond aux exigences. Tous les candidats devront fournir les documents suivants au cours du processus de diligence raisonnable :

- Documents constitutifs ou certificat d'enregistrement et statut
- Organigramme

- CV du personnel responsable de la mise en œuvre des activités de partenariat (MSP fournira des conseils supplémentaires en fonction des activités proposées).
- **Rapports financiers**
 - Copie du rapport financier le plus récent du candidat, qui a été audité par un expert-comptable agréé ou un autre auditeur satisfaisant pour MSP.
 - Si les états financiers récemment vérifiés ne sont pas disponibles, un « Bilan » et un « Compte de résultat » pour l'exercice financier le plus courant et le précédent seront demandés.
- **Politiques et manuels des systèmes et contrôles financiers (ou documents similaires)**
 - Copie du manuel de comptabilité.
 - Description de la structure de gestion et/ou des procédures de surveillance, si disponible.
- **Références de performances passées**
 - Un minimum de trois références sera demandé (MSP fournira des conseils supplémentaires en fonction des activités proposées).
- **Manuel des politiques et procédures du personnel**
 - Copie du manuel des ressources humaines, du manuel du personnel ou d'autres politiques écrites.
- **Politiques et manuels d'approvisionnement et de contrôle des stocks (ou documents similaires)**
 - Copie du manuel d'exploitation du candidat.
 - Copie des politiques d'achat et description du système d'achat du candidat.
- **Documents de vérification des coûts**
 - Documents prouvant que les coûts spécifiques inclus dans le budget sont connus, justes et raisonnables (MSP fournira des indications supplémentaires en fonction des coûts inclus). Cela comprendra l'obtention d'un maximum de trois devis pour chaque article.

SAM : Tous les candidats doivent être autorisés dans le Système de gestion des attributions (SAM).

SAM – MSP procédera à une sélection des parties restreintes via le Système de gestion des attributions (SAM). Tous les candidats doivent être autorisés par le système afin de **recevoir une attribution**.

Diligence raisonnable environnementale : L'équipe des subventions MSP travaillera avec le candidat pour remplir un formulaire d'examen environnemental et pour s'assurer que les activités de partenariat proposées sont conformes aux réglementations environnementales du pays hôte et/ou aux politiques de l'USAID en matière d'examen des procédures environnementales, sauf indication contraire écrite de l'USAID. Cela comprendra un examen environnemental et une évaluation des risques climatiques. En cas de conflit entre le pays hôte et la réglementation de l'USAID, cette dernière prévaudra (www.usaid.gov/policy/ads/200).

PROCÉDURE 2 : CO-DÉVELOPPEMENT & NÉGOCIATION D'ATTRIBUTION

Les candidats apparemment retenus (CAR) (qui sont provisoirement recommandés pour une attribution après examen technique, mais qui n'en ont pas encore reçu) recevront une ébauche de description de partenariat et une liste de questions spécifiques à examiner et à fournir des

commentaires à la suite de la notification de leur sélection. Au besoin, MSP organisera des réunions individuelles avec chaque CAR pour co-développer et clarifier toutes les questions ou préoccupations en suspens dans la description préliminaire du partenariat. Pour chaque prix, MSP prendra en compte les critères CAR et les instructions de candidature pour s'assurer que la description du partenariat et le calendrier des étapes sont co-développés avec le partenaire pour être complets et ambitieux compte tenu des activités proposées et de leur impact potentiel. Veuillez noter que l'attribution de la subvention n'est pas garantie tant que l'accord de subvention final n'a pas été approuvé par l'équipe MSP et entièrement approuvé par le responsable des contrats de l'USAID. La sélection n'est pas une garantie de financement.

PROCÉDURE 3 : APPROBATION FINALE DE L'ATTRIBUTION

Approbation de l'USAID : À la suite de l'achèvement des négociations, MSP préparera un dossier d'attribution final et demandera l'approbation de l'USAID pour attribuer la subvention.

Signature des accords de subvention : Dès l'approbation de la subvention par l'USAID, un accord de subvention sera préparé et signé entre le bénéficiaire approuvé et MSP. Une fois que MSP et le candidat retenu ont signé l'accord de subvention, MSP organisera une réunion de lancement avec le bénéficiaire et l'USAID. Toutes les obligations de rapport et d'accord seront expliquées au bénéficiaire de la subvention ainsi que les procédures de collaboration, d'apprentissage et d'adaptation (CAA) pendant la mise en œuvre.

SECTION VII – INFORMATIONS SUR L'ADMINISTRATION DES ATTRIBUTIONS

MSP se réserve le droit de modifier par avis écrit les conditions de cet AD à tout moment ou de retirer cet AD à tout moment, avec ou sans déclaration de motif, avant toute attribution de financement.

Les exigences d'attribution suivantes pour toute subvention émise en réponse à cet AD s'appliqueront :

Utilisations autorisées des revenus du programme : Le bénéficiaire informera MSP de tout revenu³ de programme généré dans le cadre de la subvention et accepte de suivre les exigences de disposition de l'USAID pour ces revenus de programme, conformément au [22 CFR 226.24](#). Les revenus du programme gagnés en vertu du présent accord seront appliqués et utilisés dans l'ordre décroissant suivant :

1. Ajouté aux fonds engagés par l'USAID et le bénéficiaire pour le projet ou le programme, et utilisé pour poursuivre les objectifs éligibles du projet ou du programme ;
2. Utilisé pour financer la part non fédérale du projet ou du programme ; et

³ Le revenu du programme désigne le revenu brut gagné par l'entité non américaine qui est directement généré par une activité soutenue ou gagné à la suite d'une attribution du gouvernement américain (USG) au cours de la période de performance. Les revenus du programme comprennent, mais sans s'y limiter, les revenus provenant des honoraires pour les services rendus, l'utilisation ou la location de biens immobiliers ou personnels acquis dans le cadre des subventions de l'USG, la vente de produits ou d'articles fabriqués dans le cadre d'une subvention de l'USG, les droits de licence et les redevances sur les brevets et les droits d'auteur, et le principal et les intérêts sur les prêts consentis avec les fonds d'attribution de l'USG. Sauf disposition contraire dans les statuts, les règlements ou les termes et conditions de l'attribution de l'USG, les revenus du programme n'incluent pas les remises, les crédits et les intérêts gagnés sur l'un d'entre eux.

3. Déduit du total des coûts admissibles du projet ou du programme pour déterminer les coûts nets admissibles sur lesquels repose la part fédérale des coûts.

Si les termes et conditions de l'attribution ne précisent pas comment les revenus du programme doivent être utilisés, le numéro 2 s'appliquera automatiquement. Les bénéficiaires qui sont des organisations commerciales ne peuvent pas appliquer l'option 1 aux revenus de leur programme. MSP fournira des conseils supplémentaires concernant les revenus du programme pendant les phases de co-développement et de négociation finale de l'attribution.

Utilisation des fonds : Les fonds fournis dans le cadre de toute subvention accordée doivent être utilisés exclusivement pour atteindre les objectifs du programme établis dans l'attribution de la subvention. Le détournement des fonds de la subvention à d'autres fins entraînera l'annulation de l'attribution et la récupération des fonds versés au bénéficiaire de la subvention.

Suivi du projet : Le personnel du MSP assurera le suivi des projets en termes de réalisation des jalons programmatiques et de paiements. Les bénéficiaires de subventions devront faciliter le suivi en mettant les informations pertinentes à la disposition du personnel du MSP, y compris la documentation de vérification requise et les rapports pour l'examen et l'achèvement des jalons. Les exigences en matière de surveillance et de rapport seront convenues lors de la négociation finale de l'attribution.

Les candidats qui reçoivent des fonds seront tenus de se conformer aux règles et réglementations requises par l'USAID, notamment :

- **Lutte contre la traite des personnes (TDP) :** www.acquisition.gov. Pour les travaux exécutés en dehors des États-Unis, la clause FAR 52.222-50 doit être intégrée aux accords d'attribution de subventions avec des subventions supérieures à \$500 000 nécessitant un plan de conformité et de formation TDP.
- **Certifications, assurances, autres déclarations du destinataire et dispositions standard de sollicitation :** www.usaid.gov/sites/default/files/2023-03/303_2.pdf. Conformément à l'ADS 303.3.8, MSP demandera aux partenaires subventionnés de soumettre des copies signées des certifications et assurances requises.
- **Procédures environnementales :** www.usaid.gov/sites/default/files/2022-12/204.pdf. En outre, le partenaire doit se conformer aux réglementations environnementales du pays hôte, sauf indication contraire écrite de l'USAID. En cas de conflit entre le pays hôte et la réglementation de l'USAID, cette dernière prévaudra.
- **Image de marque :** <https://www.usaid.gov/sites/default/files/2022-12/320.pdf> Toutes les bourses d'assistance parrainées par l'USAID doivent respecter les politiques d'image de marque et les exigences de marquage révisées pour les subventions et les accords de coopération conformément à l'ADS 320. Des conseils spécifiques sur les procédures d'image de marque et de marquage MSP seront fournis pendant la période de co-développement.
- **Dispositions standard obligatoires :** Toute subvention accordée dans le cadre du MSP sera gérée conformément aux dispositions standard obligatoires suivantes :

Dispositions standard obligatoires pour les destinataires non gouvernementaux américains : <https://www.usaid.gov/about-us/agency-policy/series-300/references-chapter/303maa>

Et/ou

Dispositions standard obligatoires pour les destinataires non gouvernementaux non américains : <https://www.usaid.gov/about-us/agency-policy/series-300/references-chapter/303mab>

MSP fournira des conseils supplémentaires sur toutes les règles et réglementations applicables de l'USAID pendant les phases de co-développement et de négociation finale de l'attribution.

SECTION VIII – CONTACTS

Toute question pendant le processus AD doit être adressée à flwgrants_nof@ftf-msp.org.

Tout candidat souhaitant une explication ou une interprétation de cet AD peut en faire la demande par écrit ou la soulever lors des procédures de co-élaboration et de diligence raisonnable. MSP enverra toute modification à cet AD directement aux candidats par e-mail.

DÉBUT DE LA CANDIDATURE

Télécharger les versions Word et Excel des pièces jointes

Instructions

Veillez supprimer toutes les instructions, le texte en rouge et les zones de texte avant de soumettre une candidature

Une soumission de candidature complète comprend les éléments suivants :

Pièce jointe 1 : Formulaire de candidature (soumis au format Microsoft Word ou PDF)

Pièce jointe 2 : Budget (soumis dans Microsoft Excel)

Pièce jointe 3 : Description des coûts (soumise dans Microsoft Word)

*Tous les documents doivent être soumis via la plateforme de subventions en ligne disponible sur <https://www.mspgrants.com/opportunities/> Toutes les candidatures doivent être envoyées au plus tard le **18 août 2023***

Instructions pour la soumission de candidature écrite

Format – La demande technique (Pièce jointe 1) doit être préparée en anglais dans Microsoft Word à l'aide du modèle fourni ci-dessous.

Police – Les candidatures techniques doivent utiliser le type de police Times New Roman avec la taille de police 11 uniquement.

Longueur – Les candidatures techniques (Pièce jointe 1) ne doivent pas dépasser 9 pages.

*Toutes les pages de la Pièce jointe 1 doivent conserver le marquage du numéro AD (**RFA-MSP-FLW-002**) dans le pied de page. Merci de ne pas supprimer le pied de page.*



Shaping a more livable world.

PIECE JOINTE 1 : FORMULAIRE DE CANDIDATURE TECHNIQUE

DÉCLARATION DE RESPONSABILITÉ (Ne compte pas dans la limite de pages)

Je, soussigné(e), étant la personne responsable au sein de l'organisme candidat pour ce projet, certifie que les renseignements fournis dans cette candidature sont véridiques et exacts.

NOM et prénom :	
Fonction :	
Signature :	
Date et lieu :	

SECTION I : INFORMATIONS SOMMAIRES

NOM DE L'OPPORTUNITÉ DE FINANCEMENT

RFA-FLW-002

Nom de l'organisation	
Adresse de l'organisation	
Montant de l'investissement demandé au MSP (USD)	\$
Montant de l'investissement contribué par le candidat (USD)	\$
Nom et fonction du point de contact	
Numéro de téléphone du point de contact	
E-mail(s) du point de contact <i>*Veuillez inclure les adresses e-mail auxquelles vous accédez régulièrement. Les comptes de messagerie répertoriés seront utilisés pour envoyer les communications liées à l'attribution et à la clarification</i>	
Lieu du siège social	
Pays d'enregistrement (si différent du siège social)	
Lieu des activités proposées (pays, province/municipalité, ville(s)/village(s) le cas échéant)	
Résumé des activités proposées (3-5 phrases)	
Le concept que vous proposez est (sélectionnez-en un) : A. une nouvelle activité commerciale	

<p>B. une expansion d'une activité commerciale existante vers une nouvelle zone géographique, un nouveau canal de marché ou un nouveau segment de clientèle</p>	
<p>Veillez fournir des informations sur tout soutien financier ou autre de la part de donateurs ou de projets de donateurs actuellement ou au cours des 3 dernières années. Pour chaque activité de soutien des donateurs, veuillez fournir les informations suivantes : 1) nom du donateur, 2) type de soutien (assistance technique/formation, subvention, etc.), 3) calendrier, 4) valeur du financement (si subvention)</p>	

SECTION II – DESCRIPTION DE L'APPROCHE TECHNIQUE

Introduction :

Cette section doit être utilisée pour fournir de brèves informations générales sur votre entreprise. Il ne sera pas noté dans l'évaluation technique.

Décrivez les opérations actuelles de votre (vos) entreprise(s) et les offres de produits ou de services :

- Quel est votre modèle commercial de base actuel ? Quels sont vos principaux produits ou services ? Quels sont vos clients cibles ? Où opérez-vous ?
- Depuis combien d'années votre entreprise est-elle en activité ?
- Quelles sont vos principales sources de financement ?

Description de l'activité et du partenariat proposés :

- A. Concept d'entreprise proposé :** [Décrivez le concept d'entreprise nouvelle ou élargie qui est réalisable, viable et innovante et qui fournit une solution basée sur le marché à un défi commercial identifié et aligné sur les principaux objectifs commerciaux. Les concepts commerciaux peuvent inclure une chaîne d'approvisionnement ou un modèle de marketing, une offre de produits ou de services, etc. Les réponses à cette section doivent répondre entièrement aux questions suivantes :
- a. Décrivez clairement le concept d'entreprise viable, réalisable et innovante. Précisez s'il s'agit d'une opération entièrement nouvelle ou d'une expansion d'un modèle, d'un produit ou d'une offre de services établis dans des marchés géographiques ou pour des clients nouveaux et mal desservis.
 - b. Décrivez brièvement le marché actuel du concept proposé. Expliquez toute analyse de marché effectuée à ce jour pour évaluer le contexte du marché (par exemple, analyse de la demande, études de prix, sondages auprès des clients, etc.) et toute preuve à l'appui de votre preuve de concept.
 - c. Avez-vous de l'expérience dans l'introduction de nouveaux modèles/produits/services sur le marché et/ou avez-vous travaillé avec ces groupes démographiques de

fournisseurs/marchés finaux cibles ? Avez-vous la gestion ou l'expertise technique sur le personnel pour le faire avec succès ?

- d. Quel est le défi spécifique pour votre entreprise et/ou l'industrie au sens large auquel ce concept répond ? La préférence sera accordée aux concepts qui ont le potentiel d'avoir un impact/contribuer à relever les défis à l'échelle de l'industrie (par exemple, un produit qui réduit les coûts ou les risques pour de nombreuses entreprises ; une innovation de traitement qui augmente la compétitivité de l'industrie sur les marchés régionaux/mondiaux).
- e. En quoi le concept proposé diffère-t-il de votre stratégie commerciale actuelle, renforce-t-il ou s'appuie-t-il sur des pratiques ou des actifs existants ?
- f. Quels sont les objectifs commerciaux proposés que vous vous attendez à atteindre pendant la durée de ce partenariat à partir de ce concept proposé ? (par exemple, la valeur et le volume des ventes accrues du nouveau produit ou service) ?]

B. Impact sur le développement (Résultat) : L'impact mesurable et significatif spécifique sur les populations cibles MSP USAID (par exemple, les petits exploitants fournisseurs, les consommateurs du bas de la pyramide (BOP), les femmes et les jeunes et les entreprises détenues ou dirigées par des femmes/jeunes, les petites entreprises en croissance) et la contribution aux préoccupations à l'échelle de l'industrie /croissance que le candidat cherche à atteindre directement par le biais du partenariat proposé, conformément aux objectifs du Mécanisme de partenariat PGA MSP.⁴ Les réponses à cette section doivent répondre entièrement aux questions suivantes :

- a. Quels groupes de la population cible définie impliquerez-vous dans ce concept proposé (par exemple, les petits exploitants agricoles en tant que fournisseurs, les femmes et/ou les jeunes fournisseurs) ? La préférence est donnée aux concepts qui engagent les femmes en tant que fournisseurs, clients ou employeurs et offrent des avantages économiques ou sociaux significatifs.
- b. Combien de personnes de la population cible définie bénéficieront du concept proposé ? Comment en bénéficieront-ils (par exemple, augmentation du volume des ventes, hausse des prix du marché, réduction des coûts des intrants, élargissement de l'accès au marché, amélioration des salaires ou des avantages sociaux, réduction de la vulnérabilité aux risques liés à la chaîne d'approvisionnement ou aux conditions météorologiques, etc.) ? Quel est le bénéfice quantifié estimé pour chaque individu engagé ?
- c. Vous engagez-vous actuellement auprès de ces populations ? Si oui, comment les populations sont-elles actuellement engagées et quelle part de votre base globale représentent-elles ? Quelle est votre stratégie d'engagement pour ce concept ?
- d. Comment ce concept profitera-t-il spécifiquement aux femmes en tant que fournisseurs, clientes ou employées ? Quel pourcentage approximatif de ceux qui en bénéficient pensez-vous être des femmes et/ou des jeunes ?
- e. Quels sont les impacts plus larges de ce concept, y compris sur l'environnement, le changement climatique (au-delà de ceux liés à la perte de nourriture et/ou à la prévention ou à l'atténuation des déchets détaillés dans la section suivante), les moyens de subsistance, l'accès au marché, etc., qui pourraient bénéficier à d'autres

⁴ Les objectifs, conformément à la section 1 de l'AD, comprennent : 1.) Piloter des solutions innovantes pour réduire les pertes et le gaspillage alimentaires tout au long de la chaîne d'approvisionnement dans les pays cibles ; 2.) Réduire les émissions de méthane et d'autres GES en réduisant les pertes et le gaspillage alimentaires grâce à des pratiques améliorées dans l'agriculture, le stockage, la distribution et la transformation ; 3.) Créer des opportunités d'économie circulaire intelligente face au climat au sein des systèmes alimentaires des pays cibles. 4.) Renforcer la compétitivité agricole des pays ciblés grâce à des services améliorés, à l'engagement du secteur privé et à l'investissement. 5.) Améliorer la résilience et la capacité des pays cibles à atténuer et à répondre aux chocs du système alimentaire.

acteurs du marché (par exemple, des entreprises de votre marché ou des marchés associés, des groupes industriels) au-delà de vos fournisseurs/consommateurs immédiats ? Comment pouvez-vous y contribuer durant ce partenariat ?]

- C. Impact climatique :** [L'impact spécifique, mesurable et significatif que le concept proposé aura sur les émissions de GES via la prévention ou l'atténuation des pertes et/ou des déchets alimentaires pendant et au-delà du partenariat. Les réponses à cette section doivent répondre entièrement aux questions suivantes :
- Quel est le volume estimé de perte ou de gaspillage alimentaire que vous éviterez ou atténuerez grâce au concept proposé sur 2 ans et sur 5 ans ? Expliquez clairement comment vous avez calculé ce volume estimé. Comment allez-vous mesurer et contrôler cet impact ?
 - Comment le concept proposé réduira-t-il et/ou empêchera-t-il les émissions de GES ?
- D. Durabilité :** [Expliquez la stratégie pour que le concept d'entreprise se poursuive avec succès sans l'aide supplémentaire des donateurs au-delà de la durée de vie du partenariat MSP. Les réponses à cette section doivent répondre entièrement aux questions suivantes :
- Quels sont vos besoins financiers estimés pour soutenir le concept proposé à la fin du soutien MSP, et quel est votre plan pour attirer des investissements ou accéder au financement commercial après le soutien MSP ? Comment le partenariat MSP positionnera-t-il votre entreprise pour attirer un financement par emprunt ou un investissement en actions ?
 - Quand est le seuil de rentabilité auquel vous commencerez à voir un retour sur investissement positif (sans le soutien des donateurs) ?]
- E. Échelle :** [Décrivez la voie potentielle vers l'échelle — quand l'investissement ou l'approche s'étendra et de combien. Les réponses à cette section doivent répondre entièrement aux questions suivantes :
- Veillez décrire comment vous prévoyez d'étendre ou d'élargir cette activité à des volumes plus élevés, à d'autres marchés et/ou à des gammes de produits après la fin du partenariat. Quelle est la chronologie ?
 - Comment le concept que vous proposez vous aide-t-il à déterminer s'il est judicieux de le faire ?
 - Si vous réussissez, comment cela influencera-t-il le nombre de personnes ou d'entreprises dans les groupes de population cibles MSP que vous engagerez ? Veuillez fournir des estimations sur 5 ans du nombre de personnes de la population cible engagées et de tout avantage accru pour elles.
 - Quels sont les défis que vous voyez dans la mise à l'échelle du concept proposé (par exemple, adapter le modèle de distribution, la taille de la demande du marché, les actions que d'autres devraient prendre) ? Quels sont vos plans pour atténuer ces défis?
 - Sur une période de 5 ans, quels sont les objectifs commerciaux estimés à long terme de ce concept proposé (par exemple, augmentation des ventes et des bénéfices générés par le nouveau produit ou service) ? Veuillez fournir des projections sur 5 ans du volume des ventes, des revenus et du bénéfice net en utilisant le tableau ci-dessous.]

	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Chiffre d'affaires					

(total en USD)					
Ventes (volume de produit)					
Bénéfice net (revenus moins dépenses)					

- F. Justification du financement :** [Décrivez la raison pour laquelle vous ne pouvez pas exécuter le concept proposé par vous-même, sans la participation du MSP. Les réponses à cette section doivent répondre entièrement aux questions suivantes :
- Pourquoi le soutien du MSP est-il nécessaire et pourquoi le financement ou l'investissement par emprunt traditionnel n'est-il pas une option viable ?
 - Quels sont les risques spécifiques qui sont atténués grâce à l'engagement du MSP ?
 - Dans quelles ressources clés votre entreprise investira-t-elle dans le cadre de ce partenariat ? Quelles ressources demandez-vous au MSP d'investir ? Pourquoi ces ressources (par exemple, l'équipement, la planification des stocks ou les systèmes de traçabilité, les efforts de marketing et de distribution) sont-elles essentielles pour atteindre les objectifs du concept ?
 - De quel type de soutien avez-vous besoin de la part du MSP, ou de l'USAID plus largement, autre que le financement par subvention (par exemple, présentations à d'autres acteurs du marché, y compris le gouvernement ; rencontres avec d'autres acteurs clés ; développement de réseaux de pairs ; facilitation du dialogue public-privé) ?]

PIECE JOINTE 2 : BUDGET DU PARTENARIAT (SOUS FORME DE DOCUMENT EXCEL)

Télécharger le modèle Excel

Coûts inadmissibles et utilisation inadmissible des fonds : Tous les fonds de subvention accordés dans le cadre d'un partenariat résultant de ce processus de sélection ne doivent pas être utilisés pour financer l'un des éléments suivants :

- Aucun coût lié à la construction, y compris les rénovations de bâtiments, ne peut être financé dans le cadre de cet AD, que ce soit par le biais de la subvention ou dans le cadre de la contribution en espèces individuelle. MSP définit les coûts de construction comme la construction, la modification, la réhabilitation, l'amélioration ou la réparation (y compris le dragage et l'excavation) de diverses structures ou installations. Cela peut inclure des installations agricoles, telles que des systèmes d'irrigation ou d'autres améliorations, des marchés, des entrepôts ou d'autres types de bâtiments, des routes, des ponts et des sites de collecte. MSP peut financer des activités telles que des évaluations environnementales, la conception de bâtiments et des évaluations de faisabilité pour des projets de construction.
- Le matériel d'occasion.
- Les produits pharmaceutiques, pesticides, semences ou engrais.
- Les bénéfices ou frais, frais de préparation de la candidature ou paiement de la dette.

- Les frais d'inscription du pays pour devenir éligible au financement de l'attribution.
- Les élections politiques, les honoraires des fonctionnaires publics et élus de l'État, les amendes et pénalités ou la création de dotations.
- Les biens ou services qui doivent être utilisés principalement pour répondre aux besoins militaires ou pour soutenir la police ou d'autres activités d'application de la loi.
- L'équipement de surveillance.
- L'équipement, la recherche et/ou les services liés à la stérilisation involontaire ou à la pratique de l'avortement comme méthode de planification familiale.
- L'équipement de jeu, les fournitures pour les installations de jeu ou tous les hôtels, casinos ou hébergements dans lesquels les installations de jeu sont ou devraient être situées.
- Les activités qui dégradent de manière significative les parcs nationaux ou des zones protégées similaires ou qui introduisent des plantes ou des animaux exotiques dans ces zones.
- L'établissement ou le développement de toute zone franche d'exportation ou zone désignée où les lois du travail, environnementales, fiscales, tarifaires et/ou de sécurité du pays dans lequel une telle activité a lieu ne s'appliqueraient pas.
- Le matériel d'exploitation forestière ou articles de luxe (y compris les boissons alcoolisées et les bijoux).
- Établir ou développer toute entreprise qui exportera des matières premières susceptibles d'être excédentaires sur les marchés mondiaux au moment où cette production devient effective et susceptible de causer un préjudice substantiel aux producteurs américains.
- Les activités qui entraîneraient la perte de terres forestières en raison de l'élevage de bétail, de la construction ou de l'entretien de routes, de la colonisation de terres forestières ou de la construction de barrages ou d'autres structures de contrôle de l'eau.
- Les activités susceptibles d'avoir un effet négatif significatif sur l'environnement, y compris l'une des activités suivantes (dans la mesure où ces activités sont susceptibles d'avoir un impact négatif significatif sur l'environnement) :
 - Les activités susceptibles de dégrader la qualité ou la capacité de renouvellement des ressources naturelles ;
 - Les activités susceptibles de dégrader la présence ou la santé d'écosystèmes ou de la biodiversité menacés ;
 - Les activités susceptibles de dégrader la viabilité à long terme de la production agricole ou forestière (y compris par l'utilisation de pesticides) ;
 - Les activités susceptibles de dégrader les systèmes communautaires et sociaux, y compris l'approvisionnement en eau potable, l'administration foncière, la santé et le bien-être communautaires ou l'harmonie sociale.
- Les activités susceptibles d'entraîner la perte d'emplois aux États-Unis en raison de la délocalisation ou de l'expansion hors des États-Unis d'une entreprise située aux États-Unis.
- Les activités dont le bénéficiaire a connaissance sont raisonnablement susceptibles de contribuer à la violation des droits des travailleurs internationalement ou localement reconnus.

PIECE JOINTE 3 : DESCRIPTIONS DES COUTS

Systemes de marché et partenariats Feed the Future Modèle de description des coûts

Contexte : Le modèle fourni vise à donner aux candidats une indication des détails requis par MSP lors de l'examen des propositions de coûts. Les nombres, les unités et les explications ci-dessous sont **ILLUSTRATIFS**. Veuillez les utiliser uniquement à titre indicatif dans la structure ; vos coûts et leur justification doivent être cohérents avec les besoins de votre activité et les politiques de votre entreprise.

Une description des coûts, dans un fichier Word, est un élément obligatoire de votre candidature. Veuillez suivre les instructions ci-dessous lors de la rédaction de votre description budgétaire :

- La description des coûts doit expliquer la justification des unités et des coûts unitaires et doit être cohérent avec la stratégie globale du programme soumise dans votre candidature. Les candidats doivent fournir une description et une justification pour chaque poste inclus dans le budget, qu'il s'agisse d'un financement demandé par MSP, d'un co-investissement ou d'une contribution de tiers.
- Utilisez le papier à en-tête de votre entreprise/organisation pour la description des coûts.
- Le cas échéant, les descriptions des éléments de ligne doivent contenir les détails suivants : quantité, unité de mesure (jours, mois, trajets, etc.), montant/tarif unitaire, montant total. Si un poste budgétaire est un montant forfaitaire, la description budgétaire doit ventiler les coûts intégrés.
- Les estimations peuvent être basées sur un certain nombre de sources, y compris, mais sans s'y limiter, le marché local, les devis reçus des fournisseurs, les enregistrements historiques et les politiques et procédures de l'organisation. La base des estimations doit être explicitement indiquée dans la description budgétaire.
- Toutes les transactions de \$5 000 ou plus doivent être appuyées par au moins trois devis (y compris la même spécification). Une justification de source unique est nécessaire lorsqu'un seul devis est fourni (par exemple, l'article n'est disponible qu'à partir d'une seule source).
- Mentionnez la répartition des coûts, qu'ils soient couverts par MSP ou par le candidat (par exemple, les coûts totaux seront couverts par MSP, les coûts totaux seront couverts par le candidat ou les coûts totaux seront divisés 50/50 entre MSP et le candidat.
- L'ordre des informations dans la description budgétaire doit suivre celui du budget. (par exemple, A.1, A.2, A.3, etc.)

INTRODUCTION :

Le document suivant capture les descriptions et l'allocation des coûts pour la candidature (*du candidat*) en réponse à **RFA-FLW-002**. Les coûts ci-dessous représentent tous les coûts requis pour mener à bien l'activité proposée, qui devrait être menée sur une période de (24 mois). Tous les coûts sont cohérents avec les prix actuels payés, les devis obtenus ou les précédents historiques, et nous comprenons qu'une vérification des coûts sera requise avant que des fonds ne soient accordés par MSP. Nous comprenons également que, si (*le candidat*) est sélectionné comme finaliste, la description finale du programme, le calendrier des jalons et le budget seront négociés avant toute signature de l'attribution.

CO-INVESTISSEMENT

Remarque à l'intention du candidat : Les notes de frais doivent être incluses pour le co-investissement au même niveau de détail que les notes de frais du candidat.

FINANCEMENT DEMANDÉ

A. PERSONNEL

MSP : \$172 000

Co-investissement du candidat : \$100 000

Total : \$272 000

La contribution du candidat peut inclure certains frais de personnel du personnel existant ou nouveau spécifiquement engagé dans la mise en œuvre du concept d'entreprise nouvelle ou élargie.

Dressez la liste de tous les postes du personnel/de la main-d'œuvre par titre (titre, nom et prénom). Fournissez la description de poste, le taux journalier de chaque poste, le nombre de jours consacrés au projet (selon les normes MSP, 260 jours représentent une personne à temps plein pour un an de travail), et le montant du salaire de chaque poste financé par MSP et le candidat, et le total des frais de personnel pour la période d'exécution.

Exemples :

A.1. Chef de projet (sous MSP) : Le chef de projet est un expert en conformité du développement de la chaîne d'approvisionnement, en finance et en génie mécanique. Il/elle supervisera le développement de la formation à grande échelle et de la production de produits à base de cacao. Il/elle supervisera l'achat et la logistique de l'équipement de la Tanzanie et d'autres pays. Le chef de projet travaillera avec les formateurs en production de cacao pour former les équipes de production à l'utilisation de l'équipement de transformation, en veillant à ce qu'elles développent l'expertise technique et la confiance nécessaires pour faire fonctionner tous les équipements en douceur. Il aidera également à l'intégration du marché des produits de cacao dans les marchés locaux et internationaux et à atteindre les acheteurs en aval. Le gestionnaire de projet est budgétisé à un taux journalier de \$50/jour et travaillera pendant un total de 520 jours dans l'ensemble du partenariat (\$50 * 520 jours = \$26 000).

A.2. Coordonnateur de projet (sous MSP) :

A.3. Comptable (sous MSP) :

A.4. (4) Ingénieurs (sous MSP) :

A.5. (20) Agriculteurs (sous le co-investissement du candidat) :

B. DÉPLACEMENTS

MSP : \$11 430

Candidat : \$0

Total : \$11 430

Cela couvre les frais de déplacement du personnel de l'activité et/ou des bénéficiaires et les indemnités journalières, l'essence pour les véhicules, etc. Veuillez noter la destination dans le budget. Par exemple, le billet d'avion international du Cap à Berlin ; per diem à Berlin. Veuillez expliquer chaque coût indiqué pour le voyage dans le récit des coûts (par exemple, qui voyagera, où et pourquoi, tarif aérien estimé, date approximative, nombre de jours, coût des repas et de l'hébergement, frais d'inscription à la réunion, etc.).

B.1. Billet d'avion international (de... à) (sous MSP) :

B.2. Hébergement international, ville (sous MSP) :

B.3. Per diem, ville (sous MSP) :

B.4. Transport intérieur (sous MSP) :

B.5. Logement intérieur, ville (sous MSP) :

B.6. Per diem intérieur, ville (sous MSP) :

B.7. Transport terrestre (sous MSP) : Les coûts de transport local ont été budgétisés pour que les ingénieurs se rendent sur le terrain pour fournir un soutien après-vente aux producteurs. En moyenne, les techniciens parcourent 50 kilomètres par jour à un coût de carburant de \$1 par kilomètre pour un total de \$25 par jour. Un total de 200 jours a été budgétisé dans l'ensemble du partenariat pour un coût total de \$5 000.

C. ÉQUIPEMENT ET FOURNITURES (« Équipement » est défini comme un bien meuble corporel – y compris les systèmes de technologie de l'information – ayant une durée de vie utile de plus d'un an et un coût d'acquisition de \$5 000/unité ou plus ⁵, et « Fournitures » est défini comme un bien meuble corporel avec un coût d'acquisition inférieur à \$5 000/unité, peu importe la durée de sa vie utile ⁶)

MSP : \$150 000

Candidat : \$99 400

Total : \$249 400

Fournissez une description à l'appui du coût et de la répartition des fournitures pour l'activité proposée, le cas échéant. Des devis seront demandés en fonction des éléments suivants :

- *Trois devis (pour les articles de plus de \$5 000/transaction) pour vérifier le coût et une justification pour le fournisseur sélectionné.*
- *Pour les articles de moins de \$5 000/transaction, veuillez fournir un ou plusieurs des éléments suivants : a) un devis, b) une étude de marché en ligne et/ou c) l'historique des coûts/reçus/facture pour un article similaire.*

Chaque élément d'équipement demandé doit être répertorié séparément. Incluez au minimum les détails suivants dans la description des coûts :

- *Type d'équipement, avec suffisamment de spécifications techniques pour permettre au MSP de mener une analyse indépendante du caractère raisonnable des coûts (par exemple, nom, numéro de modèle ou fabricant)*
- *Coût d'expédition et d'installation (le cas échéant)*
- *Quantité, coût unitaire et total*
- *Utilisation de l'équipement proposé (notez également pourquoi les spécifications sélectionnées sont nécessaires pour le projet ?)*
- *Trois devis pour vérifier le coût et une analyse de tableau comparatif pour justifier le fournisseur sélectionné. Les devis doivent avoir les mêmes spécifications.*

C.1. Machine de remplissage automatique et d'emballage (sous MSP) : La machine de remplissage automatique et d'emballage automatisera le processus d'embouteillage pour la sauce chili et tomate, augmentant la vitesse d'embouteillage de 167% à 233%. (Le candidat) a demandé et partagé des devis pour des systèmes capables de remplir 4 800 à 6 000 bouteilles par heure (80 à 100 par minute) ; capables de produire des bouteilles de sauce de 200 ml, 500 ml et 750 ml ; en acier inoxydable de qualité alimentaire SUS304 ; avec un processus de bouchage qui comprend un joint en aluminium et rejette automatiquement si la bouteille n'est pas correctement scellée ; qui fonctionnent sur 220 ou 380 volts ; et qui n'occupent pas plus de 32 mètres d'espace. Le coût de l'article est de \$150 000. Ce coût comprend tous les frais

⁵ [https://www.ecfr.gov/current/title-2/subtitle-A/chapter-II/part-200#p-200.1\(Equipment\)](https://www.ecfr.gov/current/title-2/subtitle-A/chapter-II/part-200#p-200.1(Equipment))

⁶ [https://www.ecfr.gov/current/title-2/subtitle-A/chapter-II/part-200#p-200.1\(Supplies\)](https://www.ecfr.gov/current/title-2/subtitle-A/chapter-II/part-200#p-200.1(Supplies))

nécessaires au montage et au transport de l'équipement. Le devis sélectionné était l'offre la plus compétitive reçue par (le candidat) pour cette machine spécifique.

C.2. Machine de découpe (sous un co-investissement du candidat) :

C.3. Chariot élévateur (sous le co-investissement du candidat) :

C.4. (5) Générateurs (sous le co-investissement du candidat) : Il y a pas mal de coupures de courant périodiques en Tanzanie. Le candidat fournira cinq générateurs de secours de 50 kVA pour chaque emplacement du site afin de garantir que le processus de fabrication des produits à base de cacao ne soit pas interrompu de manière inattendue en raison de pannes de courant. Le générateur est budgétisé à \$5 500 par unité. Ce prix est conforme à l'analyse des prix des fournisseurs effectuée par le candidat.

C.5. Kits d'outils agricoles (sous le co-investissement du candidat) :

C.6. Ordinateurs portables (sous le co-investissement du candidat) :

D. SOUS-TRAITANTS/CONSULTANTS (*Les coûts contractuels sont les services fournis par une personne ou une organisation, autre que le candidat, sous la forme d'une relation d'approvisionnement.*)

MSP : \$35 250

Candidat : \$0

Total : \$35 250

Remarque : Le candidat doit énumérer les activités contractuelles proposées ainsi qu'une brève description de l'étendue des travaux ou des services à fournir, la durée proposée et la méthode d'approvisionnement proposée (concurrentielle ou non concurrentielle), si elle est connue.

D.1. Consultant en suivi et évaluation (sous MSP) : Ce consultant soutiendra le suivi et l'évaluation de l'attribution globale pour s'assurer que les opérations sont conformes aux objectifs du programme et aux résultats escomptés. Le consultant évaluera également l'impact global du programme. Le consultant travaillera pendant environ 45 jours tout au long du projet à un taux journalier de \$250 basé sur l'expérience historique. Le coût total est de \$11 250.

D.2. Consultant en marketing (sous MSP) : est budgétisé à 2 jours par mois pendant 15 mois, pour un total de 30 jours. Le consultant en marketing travaillera en étroite collaboration avec (le candidat) pour s'assurer que le contexte local est intégré dans les stratégies de vente et de marketing. Ce consultant sera également disponible au besoin pour des formations et des retours d'expérience. Ce poste est budgétisé à \$250 par jour, ce qui est conforme aux devis obtenus par (le candidat) pour des postes de conseil similaires. Le coût total est de \$7 500.

D.3. Étude de faisabilité (sous MSP) :

D.4. Formateur en gestion de projet (sous MSP) :

E. AUTRES COÛTS DIRECTS

MSP : \$24 200

Candidat : \$0

Total : \$24 200

Remarque : Tout coût admissible selon 2 CFR 200, sous-partie E – Principes de coût (dispositions générales pour certains éléments de coût) qui ne relève pas d'autres catégories de coûts du budget peut relever des ACD. Cependant, vous devez fournir une explication valable pour leur inclusion. Tous les postes sous ACD doivent être nécessaires à la mise en œuvre et au fonctionnement du programme.

E.1. Location d'entrepôt (sous MSP) :

E.2. Lieu d'atelier/de formation et restauration (sous MSP) : (*Le candidat*) a prévu un budget pour des ateliers/formations trimestriels de 3 jours dans le cadre de cette activité. Les formations seront menées par le spécialiste technique. Les sujets incluront ____, ____, et ____, et augmenteront l'adoption des meilleures pratiques dans (domaine d'intervention) ainsi que la technologie et les services du marché (*du candidat*) aux communautés cibles. Les coûts suivants seront associés à la formation :

Les ateliers de formation ont été budgétés à raison d'un par trimestre pendant 2 ans, pour un total de 8 ateliers (3 jours chacun). (Le candidat) suppose que 50 personnes assisteront à chaque formation. Le coût de chaque atelier est de \$500 (détails ci-dessous) et le total pour 8 ateliers est de \$4 000.

- La location de salle est budgétisée à \$100 par atelier, ce qui correspond aux tarifs de location de salle payés dans des formations similaires.
- Les rafraîchissements des participants sont budgétés à \$6 par personne, par devis reçus par les hôtels locaux en Tanzanie. Le coût total est de \$300 (50 personnes * \$6/personne)
- Le matériel de formation des participants est budgétisé à \$2 par personne. Ce coût couvrira un bloc-notes et un stylo pendant les formations. Le coût total est de \$100 (50 personnes * \$2/personne)

E.3. Communication (sous MSP) :

E.4. Brochures (sous MSP) :

INVESTISSEMENT DE TIERS (*Je cas échéant*)

(*Le candidat*) s'associera à trois entreprises locales qui commenceront la fabrication et/ou la distribution locales de la technologie. Leurs notes de frais sont jointes en annexe au présent document. **Remarque :** *Les notes de frais doivent être incluses pour tous les autres investissements au même niveau de détail que les notes de frais du candidat.*

- A. PERSONNEL
- B. DÉPLACEMENTS
- C. ÉQUIPEMENT ET FOURNITURES
- D. SOUS-TRAITANTS/CONSULTANTS
- E. AUTRES COÛTS DIRECTS

COÛT GLOBAL DU PROGRAMME :

Le coût total de cette activité s'élève à \$592 280, dont nous demandons \$292 880 au MSP et engageons \$299 400 au (*candidat*) et à des ressources tierces. Cela respecte l'exigence de contrepartie individuelle pour les fonds demandés par rapport à la contribution du candidat.