

**Institut de la Francophonie pour l'éducation et la formation
(IFEF)**

Dakar, le 6 novembre 2024

**IFEF.CF.2024.005
Consultation formalisée pour la sélection d'un(e) consultant(e) spécialisé(e) en
recherche de financements**

**Date limite d'envoi des soumissions :
27 novembre 2024**

Contact : ifef_consultation@francophonie.org



TABLE DES MATIERES

1. CLAUSES GENERALES	3
1. Objet de la consultation formalisée	3
2. Modalités de soumission	3
3. Délai d'exécution de la prestation	3
4. Période de validité	3
5. Dossier de réponse	4
5.1 Dossier de réponse technique	4
5.2 Dossier administratif et technique	4
5.3 Offre financière	4
5.4 Curriculum Vitae	5
5.5 Critères et méthodologie de sélection des offres	5
6. Les modalités de paiement	6
2. TERMES DE REFERENCE - RECRUTEMENT D'UN(E) CONSULTANT(E) EN RECHERCHE DE FINANCEMENTS	7
1. Présentation de l'Institut de la Francophonie pour l'éducation et la formation (IFEFF)	7
2. Contexte et justification	7
3. Orientations de la stratégie de recherches de financements	9
4. Mission du consultant	10
5. Résultats attendus	11
6. Livrables	11
7. Profil recherché	11
3. ANNEXES : DOCUMENTS A REMPLIR PAR LE SOUMISSIONNAIRE	
ERREUR ! SIGNET NON DEFINI.	
Annexe 1	Erreur ! Signet non défini.
Annexe 2	Erreur ! Signet non défini.
Annexe 3	Erreur ! Signet non défini.

1. Clauses générales

1. Objet de la consultation formalisée

L'institut de la francophonie pour l'éducation et la formation (IFEF) lance une mise en concurrence pour la sélection d'un(e) **consultant(e) spécialisé(e) en recherche de financements**, qui aura notamment pour mission : la réalisation d'une cartographie des sources de financements en éducation, l'appui à la communication à destination des bailleurs dans une perspective de levée de fonds, et la mise en place d'une veille

▪ Lieu

Le (la) consultant(e) apporte son assistance technique à l'équipe de l'IFEF basée à Dakar :

Pointe des Almadies, B.P. : 29437 Dakar-Yoff
CP 12 000 - Dakar - SENEGAL
Fixe | +221 33 859 25 56
Courriel : ifef@francophonie.org

Néanmoins, aucune mission à Dakar n'est prévue et ne sera prise en charge par l'IFEF. Le travail devra être entièrement mené à distance.

2. Modalités de soumission

Les offres des soumissionnaires seront entièrement rédigées en français et doivent être envoyées par courriel avant le **27 novembre à 18h au plus tard** à l'adresse suivante : ifef_consultation@francophonie.org

Le mail devra avoir pour objet : « **IFEF/2024/Expert/recherche de financements** ».

A noter que la taille des pièces dans un message **ne doit pas dépasser 8 MO**. Auquel cas, privilégier l'envoi de vos offres via un lien de téléchargement.

Les soumissions seront conformes au cahier des charges/termes des références.

La soumission agréée fera l'objet d'un contrat entre l'IFEF et le prestataire de services retenu et aucun soumissionnaire ne pourra être considéré comme retenu sans qu'il n'en ait été avisé par écrit.

3. Délai d'exécution de la prestation

La date de démarrage de la prestation est fixée au **1^{er} janvier 2024**.

4. Période de validité

Chaque soumissionnaire reste lié par son offre pendant une période de 90 jours à compter de la date limite pour la remise des offres.

5. Dossier de réponse

Le dossier de réponse est un ensemble de documents administratifs, techniques et financiers qui permettent d'évaluer la pertinence de l'offre du soumissionnaire selon les exigences décrites par le cahier des charges/termes de références.

5.1 Dossier de réponse technique

Dans le dossier technique, il est demandé au soumissionnaire de préciser sa compréhension de la prestation demandée, d'indiquer sa vision du projet, de décrire la démarche proposée et de décliner la méthodologie qu'il utilisera pour la réalisation du projet.

5.2 Dossier administratif et technique

Le dossier administratif présente le soumissionnaire, son statut juridique et ses habilitations à fournir le service demandé notamment :

- la situation fiscale et sociale de son entreprise et en justifiant de la régularité de la situation administrative au regard de la législation et de la réglementation sociale et fiscale de son pays ;
- la forme juridique de son entreprise et en indiquant le nom de la personne physique ayant le pouvoir d'engager celle-ci ;
- en fournissant le volume d'affaires traité et le chiffre d'affaires hors taxes (HT) des trois derniers exercices clos ;
- une déclaration spécifiant si le soumissionnaire est en redressement judiciaire ou non.
- en spécifiant l'équipement technique, les moyens d'étude et de recherche, les ressources humaines susceptibles d'être mobilisées pour la réalisation des prestations afférentes à cette consultation;

Les dossiers technique et administratif sont contenus dans un fichier électronique, à compléter impérativement, et joint aux documents de la présente consultation formalisée : **(Annexe 1 : Fiche de réponse technique).**

5.3 Offre financière

La réponse financière doit préciser le coût hors taxes (H.T) détaillé des fournitures et prestations conformément aux termes de référence. Le prix sera forfaitaire et couvrira tous les frais et dépenses accessoires. Afin de faciliter l'appréciation du prix, les soumissionnaires sont invités à spécifier, le montant total du coût de la main d'œuvre, honoraires journaliers et le nombre total de jours (jours/homme).

Les prix sont exprimés en EUROS et sont fermes et non actualisables.

La fiche de réponse financière est un fichier électronique joint aux documents de la présente consultation formalisée : Annexe 2 : Fiche de réponse financière.

Chaque soumissionnaire doit dûment remplir et retourner la fiche de réponse financière figurant en annexe 2.

5.4 Curriculum Vitae

Les CV soumis dans le dossier de réponse devront obligatoirement être au format proposé en annexe 3. Les CV non-conforme ne seront pas pris en compte.

Dans le cas de la sélection d'un cabinet, lors de la signature du contrat avec le prestataire sélectionné, l'équipe affectée au projet doit être la même que celle proposée lors de la soumission au présent appel d'offres. En cas d'impossibilité dûment justifiée, des personnes au parcours, expérience et qualifications équivalents devront être désignées. Tout changement d'un membre de l'équipe devra ainsi être notifié par écrit à l'IFEF et le C.V. du/de la remplaçant(e) devra être transmis. Le non-respect de cette clause est un motif de rupture de contrat.

5.5 Critères et méthodologie de sélection des offres

Les critères suivants s'appliqueront pour la sélection des candidats :

- Les références et l'expérience du soumissionnaire par rapport au profil attendu ;
- La conformité à l'expression des besoins et des spécifications techniques du cahier des charges ;
- La qualité de la démarche et de la méthodologie pour l'ensemble de la prestation ;
- Le montant de l'offre.

La sélection se fera sur la base d'une notation sur 100 points dont 70 pour la note technique et 30 pour la note financière.

- **La phase 1** consiste en l'analyse des offres techniques du dossier de réponse technique (annexe 2)

Cette phase 1 compte 70 points. Les candidats ayant obtenu au minimum 50 points, seront éligibles à la phase 2.

- **La phase 2** consiste en l'analyse de l'offre financière (annexe 2) et sur la base du coût le plus avantageux possible de l'offre. Cette phase compte pour 30 points.

La note attribuée lors de l'analyse financière sera calculée selon la formule suivante :

$$\text{Note Financière (NF)} = 30 \times \frac{\text{Montant de l'offre la moins disante } 1}{\text{Montant de l'offre proposée}}$$

1 Offre la moins disante ayant obtenu la note technique minimale requise.

A noter qu'une phase d'audition sera prévue la semaine du 2 décembre. Elle portera sur une présentation succincte de l'offre et sur des points de clarifications de l'offre technique et de l'offre financière. La convocation aux auditions sera notifiées par courriel. Les auditions s'effectueront au Siège de l'IFEF à Dakar en présentiel ou par visioconférence.

La note finale est la somme des notes des 2 phases. Sera retenu le soumissionnaire ayant obtenu la meilleure note, c'est-à-dire celui qui aura proposé la meilleure offre du point de vue de la qualité des modalités de mise en œuvre des prestations demandées et du point de vue du coût de ces prestations.

6. Les modalités de paiement

Un contrat de prestation de services pluriannuel sera conclu entre l'IFEF et le consultant ou cabinet sélectionné.

Le paiement s'effectuera en deux tranches sur présentation de factures, de la manière suivante :

- 70% du montant des honoraires au début de la mission
- 30% du montant des honoraires de la réception des livrables

Les modalités de réception seront définies dans le contrat.

Institut de la Francophonie pour l'éducation et la formation (IFEF)
Organisation internationale de la Francophonie (OIF)

Pour des informations complémentaires sur les missions, les projets et les actions de l'IFEF, rendez-vous sur notre site internet : <https://ifef.francophonie.org/>

6. Termes de référence - Recrutement d'un(e) consultant(e) en recherche de financements

1. Présentation de l'Institut de la Francophonie pour l'éducation et la formation (IFEFF)

L'Institut de la Francophonie pour l'éducation et la formation est un organe subsidiaire de l'Organisation internationale de la Francophonie (OIF) voué à la mise en œuvre des actions liées à l'éducation et à la formation et insertion professionnelle des jeunes. L'IFEFF fédère les expertises et les bonnes pratiques disponibles au sein de l'espace francophone et porte un plaidoyer en matière de coopération et d'appui technique aux États et gouvernements membres de l'OIF, en complémentarité et en synergie avec d'autres acteurs et partenaires engagés dans l'Agenda pour l'éducation 2030.

L'IFEFF a pour mission principale de fournir aux États et gouvernements membres de l'OIF et à ses partenaires une expertise technique pour l'élaboration, la mise en œuvre, le suivi et l'évaluation de leurs politiques éducatives afin d'assurer une éducation inclusive et équitable de qualité.

Il contribue ainsi au renforcement des systèmes éducatifs et l'amélioration de la qualité des enseignements et des apprentissages. Son action cible en particulier les acteurs des systèmes éducatifs, les enseignants, les personnels d'encadrement administratif et pédagogique ainsi que les gestionnaires. L'IFEFF accorde également une place importante à l'évaluation et à la recherche-action.

L'innovation, le numérique, l'égalité des genres et la recherche de solutions nouvelles seront au cœur de ses interventions résolument tournée vers l'avenir.

L'IFEFF met en œuvre divers projets et initiatives pour :

- Renforcer les compétences professionnelles des enseignant(e)s du/en français (IFADEM¹)
- Valoriser l'enseignement bi-plurilingue et contribuer à l'amélioration des apprentissages en langues nationales africaines et en français (ELAN²)
- Promouvoir l'égalité femmes-hommes et l'accès équitable des filles à l'éducation (RELIEFH³)
- Favoriser le partage de connaissances et d'innovations (Centre KIX⁴ Afrique 21)
- Améliorer l'offre de formation technique et professionnelle des jeunes (FIJ)⁵

L'IFEFF se positionne comme une institution francophone spécialisée, avec une grande valeur ajoutée qui est celle de fournir l'appui aux États et gouvernements francophones pour la mise en œuvre de l'Agenda pour l'éducation 2030, dans le champ de l'éducation et de la formation professionnelle.

Pour plus d'information sur l'IFEFF et ses programmes : <https://ifef.francophonie.org/>

2. Contexte et justification

¹ Initiative francophone pour la formation à distance des maîtres : <https://ifef.francophonie.org/ifadem/>

² École et langues nationales : <https://ifef.francophonie.org/elan/>

³ Ressources éducatives libres pour l'égalité femmes-hommes : <https://ifef.francophonie.org/reliefh/>

⁴ Partage de connaissances et d'innovations : <https://ifef.francophonie.org/kix/>

⁵ Formation professionnelle : <https://ifef.francophonie.org/formation-professionnelle/>

Les programmes mis en œuvre par l'IFEF bénéficient depuis leur lancement d'un double financement OIF/bailleurs internationaux. Ces deux sources de financements sont indispensables au bon fonctionnement des programmes. Elles permettent de renforcer les équipes programmes avec des recrutements sur projet (financement des bailleurs) et d'élargir le champ des activités mises en œuvre. Selon les programmes plusieurs bailleurs sont des partenaires de longues dates, tels que l'Agence Française de développement (AFD) pour le programme ELAN, les coopérations suisse (DDC) et belge (APEFE) pour le programme IFADEM, le Centre de recherches pour le développement international (CRDI) et le Partenariat mondiale pour l'éducation (PME) pour le programme KIX.

Lancé en 2012 dans huit (8) pays (Bénin, Burkina Faso, Burundi, Cameroun, Mali, Niger, République démocratique du Congo, Sénégal), le programme « École et langues nationales » (ELAN) a ainsi bénéficié d'un appui technique et financier multipartite de l'Organisation internationale de la Francophonie (OIF) et de ses partenaires : le Ministère français de l'Europe et des Affaires étrangères, l'Agence universitaire de la Francophonie (AUF) et l'Agence française de développement (AFD).

Cet appui financier a permis la mise en œuvre de la première phase du programme ELAN (2012-2016) en proposant un appui différencié à des pays membres de la Francophonie pour l'introduction, le développement ou la généralisation maîtrisée et réussie de l'enseignement bi-plurilingue au primaire (langues nationales africaines-français). La phase 1 portait surtout sur le plaidoyer, les choix didactiques, les méthodologies et les dispositifs d'accompagnement afin de faciliter l'expérimentation de l'enseignement bi-plurilingue.

Les résultats positifs de cette expérimentation ont conforté la volonté des pays à choisir l'enseignement bilingue comme option durable de développement de leurs systèmes éducatifs.

C'est ainsi qu'une deuxième phase (2016-2023), a démarré en juin 2016 avec l'adhésion de quatre (4) nouveaux pays (Côte d'Ivoire, Guinée, Madagascar et Togo) faisant ainsi passer le nombre de pays partenaires de l'initiative de huit (8) à la phase 1 à douze (12) pour cette phase 2. Les objectifs poursuivis s'inscrivaient d'une part dans le prolongement de ceux de la phase 1, et d'autre part en réponse à une forte demande des pays d'étendre le modèle bilingue à davantage d'écoles, à plus de langues ou encore de le généraliser à moyen terme à tout leur système éducatif. Ainsi cette deuxième phase d'ELAN ambitionnait d'accompagner les pays qui ont entrepris le déploiement d'un curriculum bi ou multilingue dans l'enseignement à partir du primaire.

Pour poursuivre cet accompagnement à l'extension ou la généralisation de l'enseignement bi-plurilingue, une troisième phase a été lancée en janvier 2024 devant s'achever en 2027. Cette nouvelle phase se concentra d'une part sur l'accompagnement à la mise à l'échelle voire généralisation de l'enseignement bilingue par le renforcement institutionnel et la poursuite des activités de formation, conception d'outils pédagogiques et plaidoyer, et d'autre part sur les questions d'évaluation. En effet, un comité scientifique vient d'être constitué et d'autres groupes d'experts seront prochainement mis en place pour concevoir des outils d'évaluation formative et renforcer les dispositifs nationaux d'évaluation standardisée adaptés à l'enseignement bi-plurilingue. Enfin, cette troisième phase ELAN inclue dans son plan d'action la conception d'une plateforme d'expertise ELAN avec comme objectif de vendre l'expertise du programme pour appuyer les pays sur les questions d'enseignement bilingue, mais ses retombées financières sont encore incertaines tant en termes de délai que de montant.

Le programme ELAN, à l'instar des autres programmes de l'IFEF, a pour vocation à répondre aux sollicitations d'appui technique et financier des ministères de l'éducation des

pays partenaires. Suite aux résultats probants obtenus au cours de la phase d'expérimentation de l'enseignement bi-plurilingue, plusieurs ministères ont manifesté leur ambition d'aller vers sa généralisation et attendent de cette troisième phase un soutien en conséquence.

Les programmes IFADEM, KIX, RELIEFH et FIJ sont également sollicités pour poursuivre et renforcer l'appui technique correspondant à leur champ d'expertise afin d'atteindre un plus grand nombre de bénéficiaires. Pour répondre à ces ambitions de développement de tous les programmes de l'IFEF, des financements complémentaires à ceux assurés annuellement par l'OIF sont nécessaires.

Dans cette optique, une stratégie de recherche de financements a été élaborée pour le programme ELAN en s'alignant sur le quadriennium programmatique de l'OIF qui couvre la période 2024-2027.

Le cas du programme ELAN plus amplement développé ici pour contextualiser les besoins en recherche de financement est représentatif des besoins et enjeux de financements des autres programmes de l'IFEF qui seront également concernés par les activités du consultant recruté.

3. Orientations de la stratégie de recherches de financements

La stratégie de recherche de financements élaborée pour le programme ELAN et qui pourra s'appliquer aux autres programmes de manière similaire, repose sur deux principaux axes :

1. Une levée de fonds multilatéraux et bilatéraux directement auprès des bailleurs

Considérant la dualité des activités des programmes de l'IFEF avec une partie mise en œuvre directement par les équipes programmes avec une portée régionale/internationale, et l'autre mise en œuvre au niveau des pays, il est proposé d'aborder la recherche de fonds auprès des bailleurs sur ces deux axes. Autrement dit, il s'agira d'une part de lever des fonds pour les programmes dans leur dimension régionale/internationale afin de contribuer au financement de leurs activités propres, et d'autre part d'appuyer les ministères de l'éducation partenaires dans leur sollicitation de financements auprès des bailleurs présents dans leurs pays respectifs.

2. La mise en place d'une veille des appels à projet ou appels d'offre en lien avec l'expertise du programme

Bien que prévue dans la stratégie du programme ELAN, la mise en place d'une veille devra bénéficier à l'ensemble des programmes de l'IFEF afin de mutualiser les coûts, aussi bien financier qu'humain, que sa mise en place représente. Cette veille aura pour objectif de faciliter l'identification de financements ou projets en cohérence avec les orientations stratégiques et activités mises en œuvre par l'IFEF. Il s'agira non seulement de saisir des opportunités de financements par appels à projet ou appels d'offre mais également de se tenir informé des dernières évolutions dans le domaine de l'éducation et la formation. En particulier, une veille des événements internationaux regroupant les principaux acteurs de la coopération internationale en éducation serait pertinente afin d'étudier la pertinence d'une participation de l'IFEF à ces événements.

4. Mission du consultant

L'IFEF souhaite recruter un(e) consultant(e) spécialisé(e) en recherche de financements, avec une expérience plus spécifique dans le secteur de la coopération éducative, afin de l'appuyer dans la mise en œuvre de la stratégie de levée de fonds élaborée, qui pourra être bonifiée par l'expert. La recherche de financements devra sur certains axes prendre en compte les spécificités des programmes mis en œuvre par l'IFEF présentés dans la première partie des TDR, en particulier le programme ELAN dont les besoins en financements sont plus urgents.

Plus spécifiquement, les tâches qui lui seront confiées sont :

- **Réalisation d'une analyse approfondie et cartographie des sources de financements les plus pertinentes pour l'IFEF.** Une première analyse succincte a été réalisée dans le cadre de l'élaboration de la stratégie de recherche de financements. Le/la consultant(e) aura donc pour tâche d'approfondir cette analyse afin d'identifier une liste restreinte de bailleurs à contacter et rencontrer. L'analyse devra entre autres porter sur une comparaison des priorités sectorielles des bailleurs avec celles de l'IFEF.
- **Elaborer un calendrier de révision de l'analyse des sources de financements basé sur les cycles programmatiques de chaque bailleur.** En effet, une intervention auprès d'un bailleur en amont ou au tout début d'un nouveau cycle programmatique maximise les chances d'influencer cette programmation en faveur du champ d'activité du programme et d'obtenir des financements. Ainsi, il s'agira d'identifier les bailleurs clés à solliciter chaque année et prévoir les analyses à renouveler lorsqu'un bailleur démarre une nouvelle programmation.
- **Appuyer l'élaboration d'une stratégie de communication adaptés aux caractéristiques des bailleurs identifiés.** Sur la base de l'analyse approfondie des sources de financements, le/la consultant(e) devra appuyer l'IFEF dans sa stratégie de prise de contact et de présentation de l'Institut pour maximiser sa mise en cohérence avec les attentes du bailleur dans le respect des spécificités des programmes de l'IFEF.
- **Conception et appui à la mise en place d'un dispositif de veille.** Cette tâche inclura une identification des sites de publication d'appels d'offre pertinents pour l'IFEF, une réflexion sur le type d'appels d'offre ou à projet à cibler (choix des mots-clés, zones géographique...), une réflexion sur les modalités de gestion de cette veille en interne et l'élaboration d'un outil d'analyse.
- **Appuyer l'IFEF pour répondre à deux (2) ou trois (3) appels d'offres ou appels à projets ciblés.** La réalisation de cet objectif fera suite à la mise en place du dispositif de veille et sera conditionnée par l'identification (via ce dispositif) d'appels à projets correspondant aux axes stratégiques et thématiques de l'IFEF. Le budget correspondant à cette activité devra donc être clairement identifié dans la proposition technique du/de la consultant(e) et son paiement dépendra de sa réalisation.

L'ensemble de ces tâches seront réalisées en priorité au bénéfice des programmes de l'IFEF, en particulier ELAN, au niveau régional et non des activités pays. Néanmoins, l'analyse des sources de financements pourra être mise à profit d'une réflexion sur les possibilités de financements directement au niveau des pays partenaires de l'IFEF.

5. Résultats attendus

En cohérence avec les tâches de la mission, les principaux résultats à atteindre sont :

- Une cartographie des sources de financements correspondant à au champ d'action de l'IFEF est élaborée ;
- Une stratégie de communication à destination des bailleurs est élaborée ;
- Au moins trois (3) bailleurs ont été rencontrés suite à une prise de contact initiée sur recommandation du/de la consultant(e) ;
- Un système de veille pertinent aux priorités sectorielles de l'IFEF est mis en place et fonctionne ;
- Deux ou trois réponses à des appels d'offres/à projet sont élaborés par l'IFEF avec l'appui technique du/de la consultant(e).

6. Livrables

Dans le cadre de sa mission, le/la consultant(e) devra produire les livrables suivants :

- Une cartographie des sources de financements incluant leurs priorités sectorielles actuelles et un calendrier des cycles programmatiques ;
- Un plan d'action détaillé de mise en œuvre de la recherche de financements sur la base de la cartographie ;
- Des documents de communication sur les programmes de l'IFEF, dont un concernant spécifiquement le programme ELAN, adapté aux spécificités et/ou priorités sectorielles d'au moins trois (3) bailleurs à contacter.

7. Profil recherché

- Diplôme universitaire de niveau BAC+5 dans les secteurs en lien avec la coopération internationale et/ou les sciences de l'éducation ;
- Expérience d'au moins quinze (15) ans dans le domaine de la coopération internationale en éducation y compris au sein ou en lien avec les principales organisations internationales dans le domaine (GPE, UNICEF, UNESCO, UE, Agences de développement européennes...) ;
- Connaissance des contextes des pays d'Afrique subsaharienne ;
- Expérience avérée en pilotage et levée de fonds au niveau international ;
- Connaissance et expérience avérée du fonctionnement des financements institutionnels (Agences de développement, GPE, Union européenne, Banque mondiale, Banque africaine, etc.) ainsi que des fondations privées et du mécénat ;
- Solides compétences rédactionnelles (préparation de rapports, rédaction des dossiers de financement, etc.) ;
- Excellentes capacités de communication en langues française et anglaise, à l'écrit et à l'oral ;
- Excellentes capacités de travail en équipe.

Les cabinets souhaitant soumissionner devront présenter un minimum d'un (1) CV correspondant au profil décrit ci-dessus et un maximum de trois (3).

8. Dossier

Le dossier de réponse doit être transmis selon les modalités précisées au point « 2. Modalités de soumission » et doit contenir obligatoirement les documents suivants :

- L'offre technique (annexe 1)
- L'offre financière (annexe 2)
- Le(s) CV(s) du (de la) consultant(e) ou des personnes sélectionnées par le cabinet pour accomplir la mission (annexe 3)
- Un document prouvant la forme juridique du soumissionnaire et indiquant le nom de la personne physique ayant le pouvoir d'engager celui-ci ;