

CAHIER DES CHARGES

ASSISTANCE TECHNIQUE POUR LES ACTEURS DU FINANCEMENT

MEET Africa – Phase 3

Intitulé du poste : Assistance technique à l'attention des acteurs du financement issus des diasporas africaines pour les accompagner dans leur structuration et leur développement afin de favoriser la création d'un environnement propice à la création d'entreprise en Afrique

Dates indicatives : Mai 2026 – Décembre 2027

Nature du contrat : Contrat de prestation de services

Date prévisionnelle de démarrage : A partir de mai 2026

Nombre de jours estimatifs : Entre 170 et 200 J/H

I. CONTEXTE

Selon l'Organisation internationale pour les migrations (OIM), la diaspora désigne les migrants ou descendants de migrants qui vivent hors de leur pays d'origine mais qui conservent des liens matériels ou symboliques avec celui-ci.

La diaspora renvoie donc à une population vivant hors de son territoire d'origine¹. Toutefois, les approches contemporaines du « transnationalisme » montrent que les migrants de retour peuvent également continuer à participer à des réseaux diasporiques en maintenant des liens économiques, sociaux ou culturels avec leur ancien pays d'installation².

En Europe, les diasporas africaines s'illustrent par leur engagement actif dans le développement de l'Afrique. Ces diasporas, souvent hautement qualifiées, jouent un rôle actif dans le maintien des liens socio-économiques entre leurs pays d'accueil et d'origine : transferts financiers, mais aussi « transferts de compétences » (mentorat à distance, participation à des jurys, visites d'étude, etc.) et de la mise en réseau d'acteurs économiques.

De plus, depuis quelques années, un nombre croissant de véhicules d'investissement sont créés par des membres des diasporas africaines qui investissent dans des PME ou startups africaines. Ils prennent plusieurs formes : réseaux de business angels, sociétés et fonds d'investissement, plateformes de co-investissement ou crowdfunding.

Au-delà de l'apport financier, les diasporas jouent un rôle majeur en matière de transfert de savoir-faire. Les entrepreneurs binationaux ou de retour apportent avec eux des standards internationaux, des technologies innovantes, ainsi que des méthodes de gestion rigoureuses. Ces contributions facilitent l'accélération des transitions numériques, sociales et climatiques, en lien avec les priorités continentales et les engagements globaux. Elles participent également à l'émergence d'un tissu entrepreneurial plus résilient, compétitif et ancré dans les chaînes de valeur mondiales. Face à ces

¹ Safran, W. (1991), « Diasporas in Modern Societies: Myths of Homeland and Return. Diaspora: A Journal of Transnational Studies ».

² Vertovec, S. (2009). «Transnationalism », London: Routledge.

dynamiques, de nombreux Etats africains ont intégré la mobilisation de leur diaspora dans leur stratégie nationale pour attirer les projets, les compétences et l'épargne diasporique.

Par ailleurs, les diasporas agissent comme des vecteurs d'intégration économique entre l'Afrique et ses partenaires, en particulier européens. Grâce à leur double ancrage, elles fluidifient les échanges, sécurisent les chaînes logistiques et facilitent l'internationalisation des PME africaines.

Ainsi, intégrer pleinement les diasporas africaines dans les stratégies de développement constitue non seulement une opportunité économique, mais aussi un impératif de transformation structurelle. Le défi n'est plus d'identifier leur potentiel, mais de créer les conditions pour qu'il se déploie pleinement, au service d'un développement durable et inclusif du continent africain.

II. PRESENTATION DU PROJET

Financé par l'Agence Française de Développement (AFD) et mis en œuvre par Expertise France (EF), MEET Africa (phase 3) ambitionne de mobiliser le potentiel entrepreneurial des diasporas africaines afin de soutenir un développement durable, économique, social et environnemental en Afrique. Le programme poursuit deux objectifs prioritaires :

- **Renforcer de façon pérenne les outils et dispositifs d'appui des pays partenaires afin de mobiliser efficacement les talents et ressources des entrepreneur-e-s issus des diasporas.**
- **Encourager la création ou le développement, par ces diasporas, de PME générant des impacts économiques, sociaux et environnementaux dans leurs pays d'origine.**

La phase 3 du programme MEET Africa s'articule autour de deux piliers complémentaires :

Composante 1 : Renforcement des acteurs publics et privés pour mobiliser les diasporas

Objectif : Renforcer les dispositifs d'appui, publics et privés, des pays partenaires afin de mobiliser efficacement les compétences et les ressources financières des diasporas.

Composante 2 : Accompagnement technique et financier des entrepreneurs et des investisseurs de la diaspora

Les investissements de la diaspora peuvent prendre une forme entrepreneuriale par la création d'une entreprise locale ou une forme financière par le financement de projets économiques à impact local.

Objectif 1 : Renforcer les capacités des entrepreneurs de la diaspora et leur apporter un soutien financier afin de soutenir le développement d'activités économiques capables de générer une valeur économique, sociale et environnementale durable dans leurs pays d'origine.

Objectif 2 : Soutenir les outils et les dispositifs de mobilisation des diasporas souhaitant investir dans des projets entrepreneuriaux à impact en Afrique.

De manière transversale, le programme intègre les questions de genre et de durabilité.

Ainsi, MEET Africa se positionne comme un vecteur de coopération Afrique-Europe axé sur la valorisation des compétences, des réseaux et des investissements de la diaspora au service d'un tissu économique africain plus inclusif et résilient.

MEET Africa (phase 3) est mis œuvre par Expertise France avec une équipe basée au siège d'Expertise France à Paris et composée d'un chef de projet, d'une cheffe de projet adjointe, d'une chargée de projet administratif et financier et d'une chargée SERA et appui opérationnel. L'équipe projet est renforcée par des experts locaux dans chaque pays partenaire.

III. Justification du besoin

La diaspora est historiquement engagée dans le soutien au développement socio-économique de son pays d'origine et cela s'observe en partie par le dynamisme et les montants des transferts de fonds. De plus en plus de membres de la diaspora, notamment en France, souhaitent réorienter leurs transferts de fonds vers un investissement pour soutenir l'entrepreneuriat en Afrique. Cette nouvelle génération qualifiée, intéressée par l'entrepreneuriat, l'épargne et l'impact, représente une véritable opportunité d'investissement, si elle bénéficie de solutions de financement et d'outils pertinents.³

MEET Africa vise à renforcer la contribution économique et financière des diasporas africaines au développement des pays partenaires, en mobilisant leurs compétences, réseaux et capacités d'investissement. Le programme repose sur une logique d'effet-levier, de complémentarité avec les dispositifs existants et de pérennisation des mécanismes soutenus.

De plus, les capitaux des investisseurs de la diaspora ont vocation à irriguer un tissu économique plus large que les seules entreprises fondées par d'autres diasporas. En effet, les investisseurs de la diaspora cherchent à financer des startups et PME locales à fort potentiel de croissance et d'impact, créant un pont financier durable entre les deux rives.

L'originalité de l'approche tient au fait qu'elle relie, dans un même programme, l'offre et la demande de financement par le biais des diasporas : d'un côté, le soutien au développement de dispositifs mobilisant les investisseurs de la diaspora afin de renforcer leur structuration, leur capacité d'analyse et leur pouvoir de levier financier ; de l'autre, le renforcement de capacités des entrepreneurs de la diaspora pour qu'ils présentent des projets solides, bancables et alignés sur les priorités de développement durable.

Cette articulation, investisseurs mieux outillés et porteurs de projets davantage prêts à recevoir des fonds, permet de combler le déficit de financement qui freine aujourd'hui l'essor de nombreuses entreprises africaines, tout en positionnant la diaspora comme un acteur financier et entrepreneurial de premier plan au service du développement de leurs pays d'origine.

MEET Africa adopte un positionnement axé sur l'appui structurant aux acteurs du financement issus des diasporas africaines, ou mobilisant des investissements des diasporas, considérés comme des intermédiaires clés pour catalyser l'investissement productif, renforcer les écosystèmes financiers locaux et faciliter le continuum de financement des PME locales et diasporiques.

De plus, le programme MEET Africa intègre le genre et la durabilité de manière transversale, afin d'apporter un soutien spécifique aux femmes entrepreneures diasporiques ainsi qu'aux projets à impact social et environnemental. En effet, les femmes entrepreneures rencontrent des difficultés particulières d'accès au financement, notamment :

- **Biais structurels** : de nombreuses études montrent que les investisseurs peuvent, sans s'en rendre compte, poser des questions différentes aux femmes (plus axées sur les risques) qu'aux

³ Livre blanc « Mobilisation de la diaspora via le capital investissement : le cas de Ciwara Capital »

hommes (plus axées sur le potentiel). Les projets portés par des femmes sont parfois perçus comme ayant moins de potentiel de croissance ou plus risqués. Ainsi, les femmes ont plus difficilement accès à des prêts ou de l'investissement, et lorsqu'elles y accèdent, les montants sont souvent plus faibles que ceux accordés aux hommes.

- **Ressources personnelles** : les inégalités salariales persistantes (écart d'environ 16 % en France) se traduisent par une épargne personnelle plus faible, et donc moins de fonds propres à injecter dans un projet, ce que les banques interprètent comme un signal de risque. Par ailleurs, les femmes entrepreneures se concentrent davantage dans les secteurs des services, du soin et du social, qui sont historiquement moins valorisés par les investisseurs en capital-risque. En ayant moins de garantie et un apport de départ plus faible, les montants prêtés en seront donc affectés.
- **Accès aux réseaux** : afin d'accéder à l'investissement, faire partie de réseaux d'investisseurs est essentiel. Face à un secteur davantage dominé par les hommes, le manque de représentation de femmes, chez les investisseurs comme chez les entrepreneurs financés, influence leur accès au financement.
- **Autocensure et perception du risque** : certaines études soulignent que les femmes demandent en moyenne des montants plus faibles et attendent d'être davantage « prêtes » avant de lever des fonds que les hommes, ce qui peut freiner leur croissance ou limiter leurs ambitions financières.

En ce qui concerne les projets à impact social et environnemental, ces derniers peuvent également être limités dans leur accès à la finance, principalement car les critères et attentes classiques des investisseurs (croissance rapide, forte prise de risque, rentabilité rapide) ne correspondent pas toujours à leurs modèles économiques.

Le présent cahier des charges définit les modalités de sélection et de mise en œuvre d'une mission d'assistance technique visant à accompagner les acteurs du financement de la diaspora, dans une logique d'alignement stratégique avec les cadres d'intervention du Groupe AFD, notamment en matière d'impact, de gouvernance, de redevabilité et de suivi-évaluation, en adressant spécifiquement les freins rencontrés par les femmes entrepreneures et les projets à impact social et environnemental.

Derrière le terme « acteurs du financement issus des diasporas africaines » employé tout au long du cahier des charges, nous faisons référence aux acteurs suivants, incluant une dimension « diaspora » :

- (i) Aux **fonds d'investissement** – *qui jouent le rôle de véhicules financiers permettant aux investisseurs de mutualiser leurs capitaux afin de diversifier leurs placements :*
- (ii) Aux **fonds d'investissement à impact** – *ces derniers ont pour objectif de générer, en plus d'une rentabilité financière, un impact social et environnemental positif ;*
- (iii) Aux **sociétés de gestion de fonds** – *une société de gestion de fonds va créer puis gérer le fonds d'investissement pendant tout son cycle de vie et faire le lien entre les différentes parties prenantes : les investisseurs, les entreprises réceptrices de capitaux et l'autorité de régulation ;*
- (iv) Aux réseaux de **business angels** – *les business angels sont des personnes physiques qui accompagne les jeunes entreprises dans leurs besoins de financement et de développement dans la phase d'amorçage de leur activité.*
- (v) Aux **plateformes de crowdfunding** – *le financement participatif est un mode de financement qui permet de développer des projets en s'appuyant sur les contributions financières du grand public, en dehors des circuits de financement traditionnels, généralement via une plateforme internet spécialisée.*

Sont éligibles, les acteurs du financement nationaux et transnationaux.

Ce programme pourra ainsi fournir une assistance technique aux différents type d'acteurs mentionnés ci-dessus. Cette liste pourra être élargie, le cas échéant, en fonction des besoins identifiés.

IV. Présentation du programme d'assistance technique

Dans ce contexte, MEET Africa s'est engagé dans la préparation et la formulation d'un **programme d'assistance technique (AT) à destination des financeurs issus des diasporas africaines**.

1. Objectifs de la mission

La présente mission a pour objectif de renforcer les capacités, la structuration et l'impact des acteurs du financement issus des diasporas africaines afin de faciliter l'accès au financement des initiatives entrepreneuriales dans les pays africains cibles de MEET Africa (Cameroun, Côte d'Ivoire, Maroc, Sénégal, Tunisie).

Ainsi, cette assistance technique devra être ciblée de manière à :

- Identifier, sélectionner et accompagner des acteurs du financement issus des diasporas africaines (fonds d'investissement, sociétés d'investissement, réseaux de business angels, plateformes de financement, véhicules hybrides, etc.) ;
- Renforcer les capacités organisationnelles, financières et opérationnelles de ces acteurs ;
- Améliorer leur capacité à structurer, lever et déployer des financements adaptés aux besoins des porteurs de projets et entreprises en Afrique, notamment pour les femmes entrepreneures et les projets à impact social et environnemental ;
- Favoriser les synergies entre acteurs de la diaspora, écosystèmes financiers locaux et partenaires institutionnels ;
- Contribuer à la pérennité et à l'effet levier des mécanismes de financement soutenus.

Les prestataires disposeront de la flexibilité nécessaire pour adapter leur soutien en fonction des besoins spécifiques des cibles, tels qu'identifiés lors de la phase de diagnostic.

2. Périmètre de la mission

A. Acteurs éligibles

Le dispositif cible prioritairement :

- Fonds d'investissement ou sociétés de gestion portés par des membres de la diaspora africaine ;
- Réseaux de business angels et d'investisseurs diasporiques ;
- Véhicules d'investissement hybrides (fonds d'amorçage, holdings, SPV, etc.) portés par des membres de la diaspora ;
- Plateformes de financement (equity, quasi-equity, dette, financement participatif) portées ou co-pilotées par des acteurs de la diaspora ;
- Structures d'appui au financement créées ou animées par la diaspora (sous réserve d'un lien clair avec l'investissement productif).

Cette liste pourra être élargie, le cas échéant, en fonction des besoins identifiés.

B. Zones géographiques

Le périmètre géographique couvre :

- Les pays africains cibles du projet MEET Africa : Cameroun, Côte d'Ivoire, Maroc, Sénégal, Tunisie ;
- La France et les pays européens à forte présence de diasporas africaines, notamment en lien avec les lieux d'implantation des acteurs du financement accompagnés.

3. Méthodologie et prestation attendues

A. Méthodologie

L'équipe de consultant-e-s devra proposer une méthodologie sur-mesure et adaptable aux besoins des bénéficiaires du programme d'AT. L'intensité de l'appui devra être modulée selon le niveau de maturité des acteurs. L'équipe devra également proposer un suivi individualisé et personnalisé, ainsi que des temps collectifs si cela est pertinent.

La mission pourra s'étendre sur une durée de maximum 18 mois.

Dans leur proposition en réponse à cet appel d'offres, il est attendu des candidats d'intégrer les éléments présentés dans ce cahier des charges et de l'enrichir avec des propositions basées sur leur connaissance de la thématique et leurs expériences.

L'intégration du genre et des critères ESG sont au cœur du programme MEET Africa. Les propositions intégrant ces dimensions dans leur offre de manière claire et précise seront valorisées.

B. Descriptif de la mission

La prestation devra comprendre :

(i) Cadrage de la mission

Les prestataires entameront leur mission en commençant par le cadrage et la préparation de leur assistance technique.

Le cadrage aura pour objectif de définir précisément le périmètre et les objectifs spécifiques de l'assistance technique. Elle leur permettra également de dessiner les contours de l'assistance technique en (i) cernant les cibles et (ii) en définissant précisément les besoins de ces dernières.

Le cadrage devra comprendre, à minima, un diagnostic des pratiques et des besoins ainsi qu'un benchmark des bonnes pratiques et outils au niveau national et international.

Diagnostic des pratiques et des besoins

Les prestataires mèneront une identification des différents types d'investisseurs et acteurs du financement issus des diasporas africaines et conduiront des entretiens avec eux, afin de comprendre et analyser leurs motivations, leurs objectifs et leurs besoins d'appui. Ils procéderont également à une revue documentaire pour analyser la législation actuelle relative aux investissements étrangers dans les pays partenaires du projet, ainsi que les outils et pratiques utilisés par les investisseurs issus des

diasporas africaines. Ces entretiens approfondis ainsi que cette revue documentaire leur offriront la possibilité d'établir un état des lieux des investisseurs cibles, de leurs niveaux de maturité et de leurs besoins d'appui.

Le diagnostic devra également identifier la connaissance de ces acteurs des spécificités liées aux projets portés des femmes et/ou à impact social et environnemental ainsi que leurs freins potentiels d'investissement dans ces projets.

En complément du diagnostic, les prestataires pourront lancer un appel à témoignages et/ou à idées afin d'identifier les différents acteurs intéressés par le programme de renforcement de capacités.

Benchmark des bonnes pratiques et des outils

Les prestataires devront également enrichir ce diagnostic par un benchmark des bonnes pratiques et des outils utilisés par les investisseurs diasporiques dans d'autres pays. Cela leur permettra (i) d'analyser quels outils et pratiques sont les plus adaptés au contexte des pays partenaires et (ii) les intégrer dans leur soutien technique. De plus, ce benchmark leur offrira l'opportunité d'identifier des réseaux d'investisseurs et des investisseurs internationaux, facilitant ainsi la mise en relation avec les investisseurs diasporiques lors de la phase de mise en œuvre de l'appui technique (iv).

Le cadrage devra permettre notamment de :

- Evaluer l'engagement des investisseurs issus des diasporas africaines ;
- Réaliser un état des lieux des pratiques actuelles ;
- Identifier les acteurs-cibles de l'assistance technique souhaitant bénéficier d'un accompagnement technique ;
- Cerner plus précisément les besoins des futures cibles de l'assistance technique.

(ii) Elaboration du plan de mise en œuvre du programme d'AT

Suite à cette identification des besoins, les prestataires produiront un plan de mise en œuvre de l'assistance technique détaillé (ou plan d'action/d'accompagnement ciblé) spécifiant toutes les actions envisagées, en veillant à ce qu'elles répondent aux besoins spécifiques de chacun des acteurs accompagnés. Le plan d'action devra être conçu pour être mis en œuvre sur une période d'environ un an.

Bien que le plan d'action soit élaboré par les prestataires en fonction des résultats de leur cadrage, il devra intégrer impérativement les éléments suivants :

- Une description détaillée de chaque activité envisagée ;
- L'identification des acteurs cibles de l'assistance technique ;
- Un calendrier précis ;
- Les points de vigilance à anticiper ;
- Les indicateurs destinés à assurer le suivi des résultats et les mesurer.

(iii) Sélection des bénéficiaires

Les prestataires devront définir et mettre en œuvre un processus transparent de sélection des acteurs du financement, incluant :

- Un appel à manifestation d'intérêt ;
- Des critères de sélection portant notamment sur l'ancrage diasporique, la pertinence du modèle économique, l'intégration du genre, le potentiel d'impact et la capacité de déploiement ;
- Un comité de sélection associant l'équipe projet MEET Africa.

Il est attendu que les prestataires accompagnent au moins quatre (4) acteurs du financement dans leur renforcement et structuration.

(iv) Mise en œuvre du programme d'AT

Le programme d'AT devra proposer un accompagnement structuré, modulable et adapté au niveau de maturité des acteurs sélectionnés, comprenant par exemple :

Appui stratégique et organisationnel

- Diagnostic institutionnel et stratégique des acteurs accompagnés ;
- Appui à la définition ou à l'affinement de la stratégie d'investissement ;
- Renforcement de la gouvernance et des processus décisionnels ;
- Structuration juridique et opérationnelle des véhicules de financement.

Appui financier et opérationnel

- Appui à la structuration des instruments financiers (equity, quasi-equity, dette, mixte) ;
- Accompagnement à la levée de fonds (pitch investisseurs, data room, stratégie de levée) ;
- Appui à la mise en place de procédures d'analyse, d'investissement et de suivi des participations ;
- Renforcement des capacités en gestion financière et en reporting.

Mise en réseau et écosystèmes

- Mise en relation avec des investisseurs institutionnels et privés ;
- Connexion avec les écosystèmes entrepreneuriaux et financiers locaux en Afrique ;
- Animation de communautés d'acteurs du financement diasporique ;
- Organisation d'événements, ateliers ou sessions de co-investissement.

Sensibilisation et appui à l'intégration du genre et de la durabilité

- Sensibilisation aux difficultés spécifiques rencontrées par les projets portés par des femmes et à impact social et environnemental dans leur accès à la finance ;
- Intégration de critères genre et ESG dans les critères d'investissement ;
- Mise en relation avec des réseaux de femmes investisseurs et entrepreneures.

Cette liste est non exhaustive. Il est attendu des candidats de la challenger et de l'enrichir dans leur proposition puis de l'adapter en fonction des résultats du cadrage.

(v) Suivi et évaluation

Les prestataires devront assurer un suivi personnalisé du programme d'AT. Ils devront également évaluer les résultats, produire des données pour les indicateurs conformément au cadre logique du projet MEET Africa et produire un rapport ou des fiches de capitalisation.

4. Résultats attendus, indicateurs et cadre de performance

Le dispositif devra s'inscrire dans une logique de gestion axée sur les résultats, conforme aux standards AFD/UE. À ce titre, les prestataires proposeront un cadre de résultats structuré, incluant des indicateurs de réalisation, de résultats intermédiaires et d'impact.

Les deux résultats principaux suivants sont attendus à l'issue de la mission :

Résultat 1 – Au moins 4 acteurs du financement issus des diasporas africaines sont outillés et renforcés pour investir plus efficacement dans des entreprises des pays partenaires de MEET Africa (Cameroun, Côte d'Ivoire, Maroc, Sénégal, Tunisie) et des entreprises diasporiques.

Résultat 2 – Un rapport de suivi-évaluation et capitalisation de la mission d'assistance technique, incluant des indicateurs de résultats est élaboré et est restitué aux parties prenantes pour assurer une pérennisation de l'impact de l'assistance technique.

Les résultats spécifiques attendus incluent :

- Le renforcement institutionnel et opérationnel d'acteurs du financement diasporique sélectionnés ;
- L'amélioration mesurable des capacités de structuration, de levée et de déploiement de financements ;
- L'augmentation du volume de financements mobilisés par les acteurs accompagnés au bénéfice d'initiatives économiques dans les pays partenaires ;
- Le renforcement des synergies entre acteurs diasporiques, institutions publiques et écosystèmes financiers locaux.

Les indicateurs pourront notamment porter sur :

- Nombre d'acteurs du financement accompagnés, par typologie et par pays ;
- Montants levés et investis (effet-levier des financements publics) ;
- Nombre et typologie d'investissements réalisés ;
- Intégration transversale des enjeux de genre et de durabilité dans les stratégies des acteurs accompagnés.

5. Gouvernance et coordination

Les prestataires travailleront en étroite coordination avec :

- L'équipe de mise en œuvre de MEET Africa ;
- Les partenaires institutionnels et techniques du programme ;
- Les acteurs locaux des écosystèmes financiers et entrepreneuriaux.

Des instances de suivi seront mises en place afin d'assurer la cohérence, la qualité et l'impact du dispositif.

6. Calendrier prévisionnel et livrables attendus

La durée globale estimée de l'ensemble des prestations de ce cahier des charges est fixée à 18 mois à compter de la date de notification par le commanditaire. Le prestataire devra produire les livrables tels qu'indiqués dans le tableau ci-dessous. A l'issue de la remise de chaque livrable, Expertise France aura un délai de deux semaines pour formuler ses remarques écrites. Le prestataire devra ensuite les intégrer jusqu'à la validation finale d'Expertise France.

La phase de cadrage (préparation des missions d'assistance technique) pourra commencer durant le mois de mai 2026 (indicatif). L'assistance technique pourra démarrer au mois de novembre 2026 (indicatif).

Les dates de remise des livrables sont prévisionnelles.

T0 = MAI 2026

T1 = JANVIER 2027

Livrables	Intitulé	Date de remise des livrables (indicatif)
1. Préparation des missions d'assistance technique		T0 + 5 mois
L1.1	Une note de cadrage, incluant a minima la méthodologie avec les révisions nécessaires et le calendrier prévisionnel à jour	T0 + 1 mois
L1.2	Un rapport de diagnostic	T0 + 3 mois
L1.3	Un benchmark des pratiques et des outils d'investissement de la diaspora dans d'autres pays	T0 + 3 mois
L1.4	Un plan d'action détaillé de la mise en œuvre de l'appui technique	T0 + 4 mois
L1.5	Règlement de l'appel à manifestation d'intérêt, incluant les critères de sélection des structures à accompagner	T0 + 5 mois
2. Déploiement de la mission d'assistance technique		T1 + 10 mois
L2.1	Un rapport de mission d'avancée intermédiaire	T1 + 4 mois
L2.2	Un rapport final de mission	T1 + 10 mois
3. Capitalisation et clôture de la mission d'appui technique		T1 + 12 mois
L3.1	Une restitution finale des résultats et apprentissages	T1 + 11 mois
L3.2	Un rapport final de suivi-évaluation	T1 + 12 mois
L3.3	Un rapport ou des fiches de capitalisation	T1 + 12 mois

Les prestataires désigneront un interlocuteur unique pour la mise en œuvre de la mission.

Syma MATI, Chef de projet MEET Africa, et Coline METGE, Cheffe de projet adjointe MEET Africa, seront les interlocuteurs principaux du prestataire pour Expertise France. Courriels : syma.mati@expertisefrance.fr ; coline.metge@expertisefrance.fr.

Une coordination étroite avec l'équipe MEET Africa sera mise en place dès la préparation des missions et jusqu'à leur finalisation. Des réunions régulières d'avancement seront organisées avec l'équipe MEET Africa pour suivre l'évolution de l'appui technique. La fréquence sera déterminée conjointement avec les prestataires et l'équipe.

7. Expertise et profil attendus

- Nombre de prestataire par mission

Un effectif de minimum de 4 personnes chargées de la réalisation de la mission est demandé. La mission pourra être réalisée par des expert-e-s indépendant-e-s associé-e-s, un cabinet de conseil ou autres structures. Un coordinateur / une coordinatrice devra ainsi être désigné-e et les tâches réalisées par chaque expert-e devront être précisées. Il est demandé aux expert-e-s de monter un consortium capable de répondre aux différents besoins de l'assistance technique sur plusieurs dimensions (juridique, financier, marketing etc.) Un consortium d'expert-e-s internationaux et locaux sera favorisé.

Les expert-e-s devront disposer d'un fort engagement et d'une grande disponibilité sur toute la durée de la mission afin d'être pleinement investi-e-s dans ce programme de renforcement des capacités. Il est demandé qu'un-e chef-fe de file soit identifié-e qui sera le point focal pour Expertise France et ses partenaires pour la coordination de l'assistance technique.

- **Qualifications et compétences**

- Diplôme dans le secteur de la finance, du développement, de l'économie, des relations internationales ou autre domaine pertinent pour la mission ;
- Bonne maîtrise et compréhension des enjeux et opportunités liés au développement et à la croissance du secteur privé dans les pays d'intervention ;
- Solide compréhension des défis et des opportunités spécifiques du financement des PME en Afrique ;
- Au moins un-e expert-e disposant d'une expertise genre et/ou ESG ;
- Bonne connaissance des enjeux d'investissements de la diaspora ;
- Parfaite maîtrise du français, tant à l'oral qu'à l'écrit ;
- Solides capacités rédactionnelles, d'analyse et de synthèse ;
- Capacité à faciliter la collaboration et la prise de décision entre diverses parties prenantes, incluant les acteurs publics, privés et financiers ;
- Force capacité à travailler en équipe, excellent relationnel dans un contexte multiculturel, flexibilité, sens de l'organisation et réactivité.

- **Expérience professionnelle**

- Expériences professionnelles avérées dans le domaine du financement des PME en Afrique ;
- Expérience d'au moins 5 ans dans le conseil et l'accompagnement des investisseurs dans la structuration de projets d'investissements ;
- Expérience(s) avérée(s) dans la constitution, l'animation et la coordination de groupes de travail multidisciplinaire.

8. Modalités de sélection

Les candidatures doivent inclure les éléments suivants :

- Les CV détaillés des expert-e-s, avec une mise en avant claire des références professionnelles pour des missions similaires ;
- Une offre technique (15 pages maximum), incluant au moins une (i) une analyse du contexte et des enjeux de la mission, (ii) une proposition méthodologie claire et détaillée de la mise en œuvre de l'appui technique (iii) ainsi qu'un calendrier prévisionnel. Si une équipe est proposée, les candidat-e-s proposeront également, dans leur offre technique, la répartition du nombre de jours de travail entre eux/elles aux différentes phases, le rôle des différents consultant-e-

s/expert-e-s (inclût l'identification du/de la chef.fe de file), et les modalités de coordination/communication/articulations entre eux.

- Une offre financière, qui doit inclure les frais de déplacement éventuels nécessaires à la réalisation de la mission.

Tout le processus et les conditions d'éligibilité et de sélection sont détaillés dans le règlement de consultation.