



## Session questions – réponses

# Appel à propositions: Solutions numériques innovantes pour la résilience des MPME dans le contexte COVID 19 au Togo



Consignes: veuillez maintenir votre micro éteint, veuillez poser vos questions à tout moment à travers le chat

# Agenda

5 min	Accueil des participants
5 min	Introduction UNCDF Afrique de l'Ouest et du Centre
10 min	Introduction appel à proposition
35 min	Réponses aux questions
5 min	Remerciement (Sabine)

# La stratégie UNCDF pour des économies numériques inclusives

## NE LAISSER PERSONNE DE CÔTÉ



### Notre engagement pour des économies numériques inclusives

Notre objectif est d'équiper des millions de personnes d'ici 2024 pour leur permettre de bénéficier de services numériques innovants dans leur vie quotidienne et ainsi contribuer à la réalisation des objectifs de développement durable.



# Notre approche

Notre approche s'articule autour de quatre piliers d'intervention, qui constituent la stratégie qui nous permettra d'atteindre cet objectif. Les principaux instruments stratégiques relatifs à cette approche sont les outils que l'UNCDF utilise dans l'ensemble de ses piliers d'intervention.



Nous pensons qu'au-delà du caractère unique et opportun de l'approche de l'UNCDF, notre succès reposera sur trois principaux atouts : 1) une stratégie fondée sur une expérience à l'échelle nationale, 2) une prestation de services numériques dans l'ensemble des secteurs et 3) un impact qui peut se mesurer au moyen du tableau de bord de l'économie numérique inclusive.

**Dans le contexte COVID-19, et en période d'incertitude quant à la durée et à l'étendue des mesures de confinement, UNCDF et PNUD TOGO se réjouissent de collaborer avec les acteurs du secteur privé au Togo, en tirant parti de la puissance des technologies numériques pour aider les MPME à :**

- i. Rationaliser leurs canaux de distribution existants ;
- ii. Optimiser leur gestion des stocks ;
- iii. Créer des canaux de distribution en ligne et à domicile ;
- iv. Intégrer les paiements numériques ; et
- v. Tirer parti d'autres solutions et applications numériques pour une meilleure efficacité et génération de revenus.

# Solutions potentielles

Ces solutions permettront aux MPME de maintenir des niveaux d'activité plus faibles pendant la période de confinement et de les préparer à mieux exploiter les opportunités dans les « économies numériques post-COVID-19 ».

La liste non exhaustive suivante de solutions correspond à l'objectif de cet Appel à propositions :

- Boutiques en ligne pour les MPME (transition vers le commerce électronique) ;
- Services de livraison à domicile pour les MPME ;
- Plateforme numérique pour fournir des lignes de crédit instantanées aux agents de services financiers mobiles, super agents et autres ;
- Services de « cash-in/cash-out » à domicile ;
- Bons électroniques de prévente pour les MPME ;
- Assistance aux MPME pour accepter la monnaie électronique (transition vers des commerçants numériques) ;
- Assurance mobile de protection du revenu pour les MPME ; et
- Paiements de salaires par voie électronique

# Type d'accompagnement prévu

UNCDF a l'intention de sélectionner 1 à 3 fournisseurs de solutions qui peuvent prouver leurs capacités à étendre rapidement leurs solutions pour traiter un nombre important de MPME formelles ou informelles, obtenir des résultats à court terme et documenter leurs réalisations.

UNCDF fournira une combinaison d'aide financière et d'expertise technique aux fournisseurs de solutions sélectionnés.

L'aide financière atteindra un maximum de 50,000 USD et sera éligible pour couvrir les coûts suivants:

- Coût de gestion de projet pour un chef de projet dédié au sein de l'organisation (obligatoire)
- Communication / marketing auprès des MPME sélectionnées pour le projet (obligatoire)
- Coûts opérationnels supplémentaires pour la mise en œuvre du projet proposé

Le besoin d'expertise technique sera évalué en collaboration avec les fournisseurs de solutions au cours du processus de sélection. Une expertise technique sera alors fournie, si besoin, au cas par cas en fonction des besoins des projets.

# Les critères d'éligibilité

- Conformément au domaine d'application prioritaire, le demandeur doit être correctement constitué et enregistré au Togo;
- Le demandeur doit opérer au Togo pendant au moins un an;
- Les candidats doivent avoir au moins un produit minimum viable (MVP) ou un produit à part entière sur le marché qui résout l'énoncé du problème;
- Le candidat doit avoir des états financiers vérifiés pour au moins la dernière année;
- Ne pas être en état de réparation ou avoir fait l'objet d'une faillite, d'une liquidation, d'un règlement judiciaire, d'une sauvegarde, d'une cessation d'activité ou de toute autre situation similaire résultant d'une procédure similaire;
- Ne pas figurer sur la liste des sanctions financières de l'ONU, notamment dans la lutte contre le financement du terrorisme et contre les menaces à la paix et à la sécurité internationale;
- Avoir rempli des obligations relatives au paiement des cotisations de sécurité sociale ou des obligations relatives au paiement des impôts conformément aux dispositions légales en vigueur au Togo.

# Les critères d'évaluation

	Critères	Maximum de points pouvant être obtenus
1	Le demandeur a déjà des clients dans des segments mal desservis (par exemple les jeunes, les femmes, les migrants et les réfugiés, les MPME) et démontre sa capacité à pénétrer rapidement le marché dans le pays.	13
2	Sur la base de l'échelle Investment Readiness Level (IRL) scale <sup>3</sup> , niveau de validation atteint de la solution proposée. L'échelle IRL présentant 9 niveaux, 3 points par niveau seront attribués en fonction du niveau de développement des solutions.	27
3	Compétences techniques et managériales de l'équipe impliquée: évaluées en termes de formation curriculaire, compétences et expérience dans le secteur, complémentarité d'équipe, connaissance des segments identifiés.	10
4	Autres ressources déployées dans le projet en termes de ressources financières, d'infrastructures, de technologie, de reconnaissance de marque, d'empreinte géographique, etc.	10
5	Contribution à la stratégie d'UNCDF	10
6	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Niveau d'innovation de la solution proposée:</li> <li>• innovation et originalité de la proposition;</li> <li>• capacité à répondre plus efficacement aux besoins du segment de clientèle potentiel</li> <li>• innovation des solutions par rapport aux solutions déjà sur le marché ou</li> <li>• technologies utilisées par rapport à l'état de l'art et / ou aux conditions du contexte;</li> <li>• capacité d'identifier de nouveaux modèles commerciaux ou d'innover des modèles existants.</li> </ul>	20
7	Preuve concrète que la solution et son modèle commercial peuvent être évolutifs et viables sur le plan commercial.	10
	Total	100

1. Quel est le montant maximal qu'une candidature peut obtenir?
2. Est-ce possible de soumissionner en tant que consortium?
3. Est-ce qu'une entité enregistrée à l'étranger peut soumissionner à l'appel à proposition?
4. Autres questions sur le chat



Unlocking Public and Private  
Finance for the Poor

# Merci!

Pour en savoir plus,

Sur la stratégie digitale UNCDF, [cliquez ici](#)

Sur la réponse UNCDF au COVID-19 , [cliquez ici](#)

Sur les initiatives en cours UNCDF post-COVID, [cliquez ici](#)