
**PROCEDURE ACCELEREE D'ACQUISITION
MOBILISATION DE RESSOURCES FINANCIERES
EN FAVEUR DU FONDS « LA FRANCOPHONIE AVEC ELLES »**

Date de limite de dépôt de candidature : 17/08/2025

Paris, le 25/07/2025

Contact : aap-fff@francophonie.org

Dossier de la procédure accélérée d'acquisition

- I. Cahier des charges
- II. Annexe 1 : Fiche de réponse technique
- III. Annexe 2 : Fiche de réponse financière

Cahier des charges

1. Objet de la prestation de service

L'Organisation internationale de la Francophonie (OIF) recherche un prestataire en vue d'élaborer et accompagner la mobilisation de ressources financières en faveur du Fonds « La Francophonie avec Elles ».

2. Présentation du maitre d'ouvrage

L'Organisation internationale de la Francophonie (OIF) est une organisation multilatérale fondée en 1970 regroupant actuellement 93 États et gouvernements ayant la langue française en partage.

Elle est financée par les États et gouvernements membres sous forme de contributions obligatoires ou volontaires, remplit une triple mission : politique, diplomatique et de coopération, et dispose de plusieurs unités sur 14 sites géographiques hors de son siège :

4 représentations permanentes :

- à Addis-Abeba, Ethiopie, auprès de l'Union africaine et de la Commission économique de l'Afrique des Nations unies (RPUA),
- à Bruxelles, Belgique, auprès de l'Union européenne (RPUE),
- à New York, Etats-Unis (RPNY), et
- à Genève, Suisse, auprès des Nations unies et (RPGV) ;

9 représentations extérieures régionales :

- à Lomé, Togo (REPAO) pour l'Afrique de l'Ouest (Bénin, Burkina Faso, Capo Verde, Côte d'Ivoire, Ghana, Guinée Conakry, Guinée Bissau, Mali, Niger, Sénégal, Togo),
- à Libreville, Gabon (REPAC) pour l'Afrique centrale (Burundi, Cameroun, Congo, Gabon, Guinée Équatoriale, RCA, RDC, Rwanda, Sao Tome et Principe, Tchad),
- à Hanoï, Vietnam (REPAP) pour l'Asie-Pacifique (Cambodge, Laos, Nouvelle Calédonie – France, Vanuatu, Vietnam),
- à Port-au-Prince, Haïti (REPCAL) pour la Caraïbe et l'Amérique latine (Dominique, Haïti, Sainte-Lucie)
- à Antananarivo, Madagascar (REPOI) pour l'océan Indien (Comores, Djibouti, Madagascar, Maurice, Réunion & Mayotte – France, Seychelles)
- à Bucarest, Roumanie (REPECO) pour l'Europe centrale et orientale (Albanie, Arménie, Bulgarie, Chypre, Grèce, Kosovo, Macédoine du Nord, Moldavie, Roumanie, Serbie),
- à Tunis, Tunisie (REPAN) pour l'Afrique du Nord (Maroc, Mauritanie, Tunisie),
- à Beyrouth, Liban (REPMO) pour le Moyen-Orient (Egypte, Émirats arabes unis, Liban, Qatar)
- à Québec, Québec (REPAM) pour les Amériques (Canada, Canada-Nouveau-Brunswick, Canada-Québec) ;

1 Institut de la Francophonie pour l'Éducation et la Formation à Dakar, Sénégal (IFEFF) ;

1 Institut de la Francophonie pour le Développement Durable à Québec, Québec, Canada (IFDD) ;

Le Comité des Jeux de la Francophonie à Paris, France, (CIJF).

3. Présentation du Fonds « La Francophonie avec Elles »

La pandémie de 2020 a engendré des répercussions négatives à l'échelle mondiale, particulièrement pour les femmes, qui ont été les premières touchées.

Le Conseil permanent de la Francophonie, sur proposition de la Secrétaire générale de la Francophonie, a institué le 9 juillet 2020 le Fonds « La Francophonie avec Elles ». Initialement prévu pour une durée de quatre

ans, le dispositif a été pérennisé à la suite de l'adoption, lors de la Conférence ministérielle de la Francophonie tenue à Yaoundé en novembre 2023, d'une résolution recentrant le mandat du dispositif sur l'autonomisation économique des femmes.

Le Fonds soutient des initiatives portées par des organisations locales, bénéficiant à des dizaines de milliers de femmes en situation de vulnérabilité au sein de l'espace francophone. Le Fonds a pour objectif général de renforcer l'autonomisation économique et sociale des femmes en situation de vulnérabilité dans une perspective de développement durable. Depuis 2020, le Fonds a soutenu 329 projets dans 35 pays de l'espace francophone, mobilisant plus de 18 millions d'euros de subventions et accompagne 94 027 femmes en situation de vulnérabilité

En janvier 2025, le Conseil de gouvernance du Fonds « La Francophonie avec Elles » s'est réuni pour définir les orientations stratégiques de sa 6^e édition. Les membres du Conseil de gouvernance ont unanimement salué la performance du Fonds et ont souligné l'engouement toujours plus grand des organisations de la société civile (OSC) pour ce dispositif, et l'importance cruciale de répondre aux besoins toujours plus pressants des femmes en situation de vulnérabilité au sein de l'espace francophone. A cette fin, ils ont recommandé de passer à l'échelle et de développer le Fonds avec des ressources et de nouveaux partenariats provenant des Etats et gouvernements membres et du secteur privé.

4. Justification pour une mobilisation de ressources financières en faveur du Fonds « La Francophonie avec Elles »

L'élaboration et l'accompagnement vers une mobilisation de ressources financières en faveur du Fonds « La Francophonie avec Elles » vise à :

- Accroître l'impact du Fonds : L'édition 2025 a suscité un intérêt considérable, avec 1 561 projets déposés, représentant un total de 182 millions d'euros de subventions demandées. Cependant le budget alloué, qui s'élève à 2,1 millions d'euros¹, met en évidence un écart important entre les ressources disponibles et les besoins exprimés. Cet écart souligne l'importance et l'urgence de renforcer la levée de fonds pour répondre aux attentes des organisations de la société civile et aux besoins pressants des femmes ;
- Promouvoir le Fonds pour plus de visibilité et toucher plus de pays et de femmes : Le Fonds doit également accroître sa visibilité afin de toucher plus de pays et de femmes au sein de l'espace francophone. Une communication ciblée permettra de sensibiliser davantage de donateurs et d'atteindre des régions où le Fonds est encore peu connu ;
- Positionner l'OIF comme un acteur central pour l'autonomisation économique des femmes : avec plus de ressources et en touchant plus de femmes bénéficiaires, l'OIF renforcera son rôle en tant qu'acteur clé de l'autonomisation économique des femmes dans l'espace francophone. En se positionnant ainsi, elle pourra influencer substantiellement la vie des femmes, les OSC locales et plus largement le plaidoyer en faveur de l'égalité femme-homme.

5. Objectifs et résultats attendus

Objectif général

Mobiliser les ressources financières privés en faveur du Fonds « La Francophonie avec Elles ».

Objectifs spécifiques

- Elaborer une feuille de route opérationnelle détaillant les étapes clés, les jalons, et les indicateurs de succès pour sa mise en œuvre effective ;
- Engager les démarches nécessaires avec les partenaires potentiels en vue de conclure des conventions pour la perception de contributions financières au Fonds : établir les contacts stratégiques avec les partenaires potentiels qui partagent les valeurs et les objectifs de la Francophonie (organisations internationales, fondations, entreprises et autres organisations du secteur privé, les donateurs institutionnels), assurer les rencontres et un suivi rigoureux, afin de maximiser les opportunités de partenariat et de financement ;

¹ Le budget était de 3,7M€ pour l'année 2024.

- Permettre à l'OIF d'étendre son réseau de partenaires financiers et stratégiques : développer et entretenir un réseau solide de partenaires et bailleurs de fonds, en mettant l'accent sur la création de relations de long terme, basées sur la confiance mutuelle et l'alignement des objectifs stratégiques ;
- Constituer et personnaliser les dossiers de financement : préparer des propositions de financement complètes, englobant les prévisions budgétaires et des argumentaires sur mesure, adaptés aux spécificités et exigences de chaque financeur potentiel, afin d'optimiser les chances de succès des demandes de subvention ;
- Appuyer la Direction de la Communication dans la production de supports facilitant la mobilisation des ressources : concevoir et rédiger une gamme complète de documents promotionnels, de présentations et d'outils de communication destinés à appuyer efficacement les efforts de levée de fonds, en mettant en avant la valeur ajoutée et l'impact du Fonds.

Résultats attendus

L'accompagnement en levée de fonds doit aboutir aux résultats suivants :

- **Développement d'une feuille de route** : présenter une feuille de route opérationnelle pour la mobilisation des ressources financières, accompagnée d'un plan d'action détaillé. Ce plan inclura des objectifs spécifiques, des étapes claires, des indicateurs de performance, et un calendrier pour la mise en œuvre ;
- **Mobilisation de ressources** : mobiliser des ressources financières auprès de partenaires identifiés, avec pour objectif de garantir une contribution significative au Fonds ;
- **Etablissement et signatures de partenariats** : formaliser des partenariats par la signature de conventions avec les acteurs identifiés comme indicateurs concrets du succès de la levée de fonds ;
- **Elaboration de support/matériel de levée de Fonds** : élaborer un ensemble de supports de levée de Fonds, y compris des dossiers de financement conçus pour maximiser l'efficacité des efforts de levée de fonds. Ces documents souligneront l'impact et la valeur ajoutée du Fonds, en ciblant les besoins et intérêts spécifiques des donateurs potentiels. Ces documents devront également anticiper les conditions et modalités de visibilité des partenaires financiers (cadre détaillé) ;
- **Production de matériel de communication** : En collaboration avec la Direction de la communication, le prestataire élaborera du matériel de communication pour convaincre les partenaires financiers potentiels et valoriser les partenariats existants, via des supports médiatiques, numériques et en relations publiques ;
- **Formulation de recommandations à l'issue de la mission.**

6. Indicateurs associés

Réalisation

- Existence d'une feuille de route de mobilisation des ressources validée (oui/non) ;
- Nombre d'outils de communication ciblée mis à disposition des équipes ;
- Nombre de suivis réalisés ;
- Nombre de dossiers de financement conçus ;
- Nombre de donateurs ou partenaires ayant exprimé un intérêt à soutenir le Fonds.

Résultats

- Niveau de mobilisation financière obtenu par rapport aux objectifs fixés ;
- Nombre de contacts pérennes, de promesses de dons obtenus et de partenariats noués après mise en œuvre de la feuille de route ;
- Nombre de partenariats signés ;
- Montants financiers mobilisés.

7. Public cible

Le projet s'adresse à quatre catégories principales de partenaires :

- **Organisations internationales** : Institutions multilatérales qui financent des projets de développement à grande échelle et offrent des ressources financières et techniques pour soutenir des initiatives ayant un impact durable dans divers domaines de développement ;
- **Entreprises** : Les entreprises peuvent être impliquées dans le cadre de leurs stratégies de responsabilité sociétale, contribuant par leurs financements, réseaux et expertise ;

- **Fondations** : Structures philanthropiques (fondations familiales, d'entreprise ou indépendantes) soutenant des projets qui répondent à leurs objectifs de mission. Elles jouent un rôle clé dans la diversification des financements ;
- **Organismes publics** : Agences de développement nationales ou internationales, ainsi que les ministères, qui soutiennent des projets alignés avec les politiques publiques et les objectifs de développement.

8. Livrables

- La feuille de route opérationnelle et son plan d'action ;
- La liste des contacts des partenaires activés et potentiels avec une analyse de la pertinence et des modalités de soutien
- Les outils de communication ciblée
- Les comptes-rendus de réunions avec les partenaires ;
- Les dossiers de demandes de subventions complétés ;
- Les comptes-rendus de réunions entre le prestataire et l'OIF ;
- Les conventions de partenariats signés ;
- Un rapport final récapitulatif des démarches et des résultats comportant également des recommandations.

9. Exigences de profil pour l'équipe technique chargée de la mission

L'efficacité de la mission repose sur la mobilisation d'une équipe technique expérimentée, disposant de compétences avérées dans les domaines du développement international, de la gestion de projets et de la mobilisation de ressources. Les profils attendus doivent répondre aux critères suivants :

- **Formation** : Niveau Bac +3/5 en gestion, développement international, ou domaine similaire.
- **Expérience** : Au moins 15 ans d'expérience confirmée dans les secteurs du développement, de la coopération internationale ou domaines connexes, avec un focus sur la gestion de projets et la mobilisation de ressources à l'échelle internationale.
- **Expertise en levée de fonds** : Expérience avérée dans le pilotage de stratégies de levée de fonds, incluant les relations avec des donateurs internationaux (fondations privées, mécénat, financeurs institutionnels tels que l'Union européenne, la Banque mondiale, la Banque africaine, etc.).
- **Connaissance approfondie du secteur** : Bonne maîtrise des mécanismes de financement internationaux, notamment ceux liés aux organisations publiques et privées.
- **Compétences commerciales** : Esprit entrepreneurial, avec une forte capacité à développer et entretenir des relations avec les donateurs, tout en assurant le suivi et la gestion des partenariats.
- **Compétences numériques** : Maîtrise des outils bureautiques (Pack Office) et des logiciels numériques spécialisés (CANVA, INDESIGN) pour la création de supports visuels et la communication.
- **Capacités interpersonnelles** : Excellentes aptitudes à travailler en équipe tout en étant autonome, avec de fortes compétences en gestion collaborative.
- **Langues** : Maîtrise du français et de l'anglais indispensable pour gérer des collaborations internationales.

10. Modalités de soumission

Les offres des soumissionnaires seront entièrement rédigées en français et doivent être envoyées par courriel **avant le 17/08/2025 à 23h59** à l'adresse suivante : aap-fff@francophonie.org

Les soumissions seront conformes au Cahier des charges.

La taille des pièces jointes dans un message ne doit pas dépasser 8 Mo. Auquel cas, privilégier l'envoi de vos offres via un lien de téléchargement.

La ou les soumission(s) agréé(s) fera(feront) l'objet d'un contrat de prestation de services entre l'OIF et le prestataire de services retenu. Aucun soumissionnaire ne pourra être considéré comme retenu sans qu'il n'en ait été avisé par écrit.

Outre le rôle de contribution active du commanditaire dans la réalisation de prestation, l'OIF veillera à ce que les soumissionnaires accèdent à l'ensemble des informations nécessaires à la bonne conduite de leur mission, à organiser les temps d'échanges nécessaires et à apporter les commentaires indispensables à l'ajustement et la validation des différents livrables produits.

11. Exécution de la prestation

Chaque prestation sera commandée au moyen d'un devis, précisant le calendrier d'exécution, validé et devra être exécutée entre le mois d'août 2025 au mois de juillet 2026. Il est noté qu'il est attendu d'obtenir des résultats au cours des trois premiers mois d'exécution du contrat.

12. Période de validité des offres

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

13. 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.

14. Dossier 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.

A. Dossier administratif

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 ;
- fournissant le volume d'affaires traité et le chiffre d'affaires hors taxes (HT) des trois derniers exercices clos ;
- 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 cet appel d'offres.
- La fiche de réponse technique est un fichier électronique joint (cf. Annexe 1 : Fiche de réponse technique).

B. Fiche de réponse financière

La réponse financière doit préciser le coût hors taxes (H.T) détaillé des prestations conformément au cahier des charges.

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

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

La fiche de réponse financière est un fichier électronique joint (cf. Annexe 2 : Fiche de réponse financière).

15. Critères et méthodologie de sélection des offres

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

- Les références et l'expérience du soumissionnaire ;
- La conformité à l'expression des besoins et des spécifications techniques des termes de référence ;
- La qualité des moyens humains ;

- Le montant de l'offre.

L'OIF se réserve la possibilité d'organiser des auditions suite à l'analyse des offres.

16. Contractualisation et règlement de litiges

La contractualisation se fera selon le modèle de contrat standard de l'OIF.

Tout litige entre les parties relatif à l'interprétation et/ou à l'exécution des prestations sera réglé par un arbitrage définitif et obligatoire conformément au Règlement facultatif d'arbitrage de la Cour Permanente d'Arbitrage entre les organisations internationales et les parties privées, en vigueur à la date de la présente procédure d'acquisition accélérée.

17. Calendrier prévisionnel

Etapes	Date
Lancement de la procédure d'acquisition accélérée	Semaine du 25 juillet 2025
Clôture de la procédure d'acquisition accélérée	Semaine du 17 août 2025
Sélection du prestataire	Semaine du 25 août 2025
Contractualisation avec le prestataire	Semaine du 25 août 2025
Début de la prestation	5 septembre 2025

FICHE DE REPONSE POUR L'OFFRE TECHNIQUE

Toutes les réponses fournies dans ce document concernent uniquement les aspects techniques et méthodologiques. Se référer au cahier des charges techniques pour les spécifications techniques minimales.

1. PRESENTATION DU CANDIDAT	
Nom de l'entreprise	
Adresse de l'entreprise	
Nom et coordonnées complètes de la personne responsable du dossier	
Statut juridique	
Année de création de l'entreprise	
Effectifs	
Historique des relations avec l'OIF	

2. REFERENCES

Dans l'objectif de démontrer votre expérience et votre capacité à mener efficacement le projet de l'OIF, faire une synthèse de vos références / projets les plus significatifs en adéquation avec la demande de l'OIF. Déclinez notamment :

- Les pôles de compétences de votre société en adéquation avec les besoins du projet de l'OIF, le nombre d'années d'expériences dans ces pôles de compétences ;
- Une liste exhaustive de vos références ;
- Vos compétences, vos certifications en lien avec la demande de l'OIF ;
- Vos exemples en levée de fonds (contexte, type de partenariats et montants mobilisés).

2.1. Présentation de l'équipe dédiée à la mise en œuvre du projet

- Indiquez le nom, la fonction, les coordonnées du/de la Chef(fe) de projet et de chacun des autres intervenant(e)s dans le projet :

Joindre les curriculums vitae de chaque membre de l'équipe chargée du projet et les éléments prouvant leur expertise et leurs compétences dans le domaine concerné par ce projet

Noms	Fonctions	Coordonnées	Rôles sur le projet

3. METHODOLOGIE

3.1. Compréhension globale du projet

Indiquez la vision globale que vous avez du projet et votre compréhension de la prestation demandée par l'OIF. Démontrez notamment :

- Votre compréhension du projet ;
- Votre compréhension et prise en compte des spécificités internes et des enjeux qui découlent de ce projet.

3.2. Méthodologie proposée pour la conduite du projet

Déclinez la démarche projet que vous comptez mettre en œuvre pour ce projet : les différentes étapes, les livrables associés, le pilotage et la gestion de projet.

Proposez le nombre et la qualité des partenaires à mobiliser ainsi que les résultats escomptés.

Indiquez également quel sera l'implication de l'OIF.

Vos observations éventuelles d'améliorer le process décrit dans le cahier des charges en tenant compte des spécificités des organisations internationales.

4. Aspects techniques et logistiques

4.1. Organisation logistique, outils à déployer et modalités de réalisation

- Démontrez votre organisation logistique, les outils à déployer et les modalités de réalisation ;
- Indiquez le plan de travail ainsi que les modalités de mobilisation de vos équipes, notamment les délais de démarrage du projet.

4.2. Présentation de livrables de référence

Afin d'évaluer votre rigueur méthodologique et la qualité rédactionnelle de vos productions, merci de nous fournir des exemples concrets de livrables types déjà produits.

5. DOSSIER ADMINISTRATIF A FOURNIR

Joindre le dossier administratif complet se référant à l'article 1 des clauses générales de l'appel d'offre

Annexe 2 : Dossier de réponse pour l'offre financière

1. Proposition financière pour la mobilisation des ressources (coût HT et TTC)

Coût de la mobilisation des ressources			
Part fixe			Part variable
Type de prestation (cadrage de la mission, élaboration de la feuille de route, personnalisation des dossiers, élaboration d'outil, etc.)	Montant mensuel HT	Montant mensuel TTC	Pourcentage

2. Proposition financière pour l'établissement d'un partenariat

Nature la rémunération	Base forfaitaire Mensuelle HT et TTC
Part fixe	

Proposition de pourcentage en fonction des financements obtenus	Pourcentage
Part variable	

Précisions complémentaires : Un principe de dégressivité peut être appliqué, tenant compte des financements obtenus.

3. Proposition financière pour des résultats obtenus dans les trois premiers mois du contrat

Nature la rémunération	Base forfaitaire Mensuelle HT et TTC
Part fixe	

Proposition de pourcentage en fonction des financements obtenus	Pourcentage
Part variable	

4. Simulation financière pour la mobilisation de 5M€

Proposition financière	Montant fixe sur une période de 1 an		Montant de la part variable en pourcentage du financement		Montant total	
	HT	TTC	HT	TTC	HT	TTC