

DEMANDE DE PROPOSITIONS

**CONSULTATION POUR LA CONCEPTION ET LE DÉVELOPPEMENT D'UNE PLATEFORME DE
MARCHÉ NUMÉRIQUE EN MARQUE BLANCHE POUR LES MPME DIRIGÉES PAR DES FEMMES
DANS LES INSTITUTIONS FINANCIÈRES PARTENAIRES (IFP)**

OBJET : AGF/RFP/CD/2025/001

Date de lancement : 8 octobre 2025

Date limite : 22 octobre 2025, 17 h 00 EAT

TERMES DE RÉFÉRENCE (TDR)

1. Introduction

1.1 À propos de l'African Guarantee Fund (AGF)

African Guarantee Fund (AGF) est une institution financière panafricaine non bancaire dont la mission est d'aider les institutions financières (IF) en Afrique à développer leur financement des PME. Cet objectif est atteint grâce à l'octroi de garanties de crédit partielles et à une aide au renforcement des capacités. AGF a son siège social à Nairobi, au Kenya, et possède des filiales à Maurice et au Togo.

1.2 Contexte de la mission

AGF, en collaboration avec des institutions financières partenaires (PFI), cherche à développer les services de soutien non financier destinés aux micros, petites et moyennes entreprises dirigées par des femmes (WMSME) grâce à **une plateforme de marché numérique**. La plateforme offrira des possibilités d'apprentissage, une visibilité des produits, des microsites et des outils pour aider les MPME appartenant à des femmes à devenir prêtes à obtenir des crédits et durables. Un projet minimum viable (PMV) validé a déjà été développé. AGF cherche désormais à engager un consultant ou une entreprise qualifiée(e) pour développer une **version en marque blanche** de cette plateforme à l'usage des institutions financières privées sur différents marchés africains.

2. Objectifs de la mission

L'objectif principal est de **concevoir, développer et déployer** une plateforme numérique de marché en marque blanche robuste, personnalisable et évolutive, qui puisse être adoptée par les institutions financières privées afin de soutenir leurs clientes issues des MPME dirigées par des femmes.

3. Champ d'action

Le consultant/entreprise sera chargé(e) de :

a) Conception et développement de produits

1. Traduire le produit minimum viable validé en une plateforme numérique entièrement fonctionnelle (web + mobile responsive + micro-apprentissage WhatsApp).
2. Créez une solution modulaire en marque blanche avec une image de marque IFP personnalisable, des microsites et du contenu pédagogique.

3. Veillez à ce que la plateforme comprenne :

- i. Centre d'apprentissage
- ii. Micro-apprentissage WhatsApp
- iii. Zone de présentation des produits
- iv. Microsites d'entreprise
- v. Accueil/Page d'accueil
- vi. Tableau de bord utilisateur (acheteurs/clients)
- vii. Tableaux de bord d'administration (pour les IFP et AGF)
- viii. Tableau de bord du vendeur/fournisseur
- ix. Pages détaillées sur les produits/services
- x. Panier et paiement
- xi. Panneau d'administration (gestion de la plateforme)
- xii. Zone d'analyse/de rapport (administrateurs et vendeurs)
- xiii. Notifications et messagerie
- xiv. Authentification et intégration de la gestion du compte utilisateur
- xv. Contenu et espaces communautaires
- xvi. Lien avec le marché
- xvii. Services financiers (accès au financement)
- xviii. Services de comptabilité
- xix. Événements
- xx. Intégration logistique
- xxi. Microsite Profil numérique
- xxii. Notation de crédit / Financement prêt
- xxiii. Intégration d'une passerelle de paiement
- xxiv. Évaluations et commentaires
- xxv. Capacité multilingue (anglais, swahili, français, portugais et autres langues facultatives à convenir)

(Caractéristiques détaillées de la plateforme de marché dans l'annexe I)

b) Intégration et interopérabilité

- Intégrez des interfaces de programmation d'applications (IPA) clés telles que :
 - Passerelles de paiement (par exemple, M-PESA, Flutterwave)
 - Options d'expédition/logistique
 - Fournisseurs de systèmes de gestion de l'apprentissage ou de modules de formation
- Assurez la compatibilité avec les environnements mobiles et à faible débit de données.

c) Test et déploiement

- Réaliser des tests internes, des tests utilisateurs et des tests pilotes avec les IFP et les MPME appartenant à des femmes.
- Affiner le produit en fonction des commentaires.
- Soutenir la mise en service avec la première série des IFP.

d) Documentation et formation

- Élaborer des manuels d'utilisation, des guides d'intégration et de la documentation administrative.
- Offrir une formation à AGF, aux IFP et à certains utilisateurs finaux.

e) Durabilité et transfert

- Fournir le code source complet et l'architecture.
- Proposer un modèle de maintenance et d'assistance à long terme.
- Fournir des recommandations en matière d'évolutivité.

4. Résultats attendus

1. Plateforme fonctionnelle en marque blanche (intégration web, mobile et WhatsApp)
2. Tableaux de bord d'administration pour les IFP et AGF
3. Guides d'utilisation et documentation d'intégration
4. Rapports sur les sessions de formation et d'évaluation
5. Plan de maintenance et de durabilité
6. Rapport final et dossier de transfert

5. Compétences du consultant

Le consultant/entreprise doit démontrer :

- i. Expérience avérée dans la création de plateformes/tableaux de bord Web, de systèmes de gestion de l'apprentissage et de plateformes mobiles, d'environnements de commerce électronique ou de places de marché.
- ii. Expertise en conception UX/UI avec une approche centrée sur l'humain.
- iii. Expérience dans l'intégration de services tiers (paiements, logistique, IPA).
- iv. Capacité à fournir des solutions mobiles et à faible bande passante (micro-apprentissage basé sur WhatsApp, AWP, etc.).
- v. Une connaissance du travail avec les PME ou les entreprises/organisations dirigées par des femmes en Afrique constitue un atout majeur.

- vi. Capacité avérée à fournir un soutien technique ou une formation à long terme.

6. Calendrier du projet

Le projet devrait être lancé et achevé dans un délai de neuf (9) mois.

7. Coordination et rapports

Le consultant sélectionné rendra compte au responsable de la transformation numérique et à l'équipe de développement des capacités d'AGF. Des vérifications régulières, des revues techniques et des rapports basés sur les étapes importantes seront attendus tout au long de la période de développement.

8. Critères d'évaluation

Critères	Pondération
Expérience et compétences pertinentes	30%
Méthodologie et plan de travail proposés	30%
Capacité technique et innovation	20%
Proposition financière	15%
Composition et capacités de l'équipe	5%

9. Soumission de proposition

Les consultants/entreprises intéressés doivent soumettre :

- Proposition technique (15 pages maximum) comprenant la méthodologie, la structure de l'équipe, le calendrier et l'expérience pertinente.
- Proposition financière (détaillée et claire).
- CV ou profil de l'entreprise avec références pour des travaux similaires.
- Liens vers ou démonstrations de travaux antérieurs pertinents.

Envoyez votre candidature à :

procurement@africanguaranteefund.com

DELAIS 22 octobre 2025, 17 h 00 EAT

10. Remarques

AGF se réserve, à sa seule discrétion, le droit de sélectionner ou de rejeter, en totalité ou en partie, une ou plusieurs propositions soumises en réponse au présent appel d'offres. Cette décision sera définitive et aucune correspondance ne sera échangée, sauf pour informer les soumissionnaires du résultat.

ANNEXE I :

Principales caractéristiques et fonctionnalités de la plateforme de marché AGF

La plateforme de marché est conçue pour intégrer des fonctionnalités clés axées sur divers aspects, afin d'être centrée sur l'utilisateur, intuitive et évolutive pour répondre à divers besoins commerciaux. Ces fonctionnalités améliorent l'expérience globale des PME sur le marché, en leur offrant une approche holistique pour répondre à leurs besoins, améliorer leurs opérations commerciales et accroître la satisfaction de leurs clients. Voici les fonctionnalités idéales que les plateformes de marché devraient posséder :

1. Accueil/Page d'accueil

Il s'agit de la principale passerelle de la plateforme et de la première impression pour tous les utilisateurs, qu'ils soient acheteurs, vendeurs ou visiteurs. Il doit être visuellement attrayant, réactif, intuitif et optimisé pour un chargement rapide sur tous les appareils. Il convient de privilégier la création d'une mise en page claire et conviviale qui encourage l'exploration et incite les utilisateurs à agir.

Les principales fonctionnalités à intégrer sont les suivantes :

- Hero banner/curseur promotionnel : Offres phares, catégories populaires ou campagnes.
- Barre de recherche : Bien visible, souvent avec des filtres ou un menu déroulant par catégorie.
- Annonces/produits/services en vedette : Sélections soigneusement choisies, articles tendance, saisonniers ou sponsorisés.
- Navigation par catégorie : Liens rapides vers les principales catégories de produits ou services.
- Boutons d'appel à l'action : Pour que les utilisateurs puissent s'inscrire, devenir des vendeurs ou explorer les offres.
- Témoignages/badges de confiance : Construire sa crédibilité.
- Pied de page avec liens : À propos, foire aux questions, coordonnées, politiques.

2. Tableau de bord utilisateur (acheteurs/clients)

Il s'agit d'un espace personnalisé et sécurisé où les acheteurs gèrent leur expérience sur la plateforme. Il devrait être intuitif, épuré et entièrement réactif, offrant une expérience fluide sur les ordinateurs de bureau et les appareils mobiles. La conception doit privilégier la clarté et la facilité de navigation, afin de permettre aux utilisateurs de suivre rapidement leurs commandes, d'accéder aux articles enregistrés, de consulter leur activité récente et de gérer les paramètres de leur compte.

Les principales fonctionnalités à intégrer sont les suivantes :

- Activité récente : Achats, recherches, listes de souhaits.
- Historique des commandes et suivi : Consulter le statut, les factures, les téléchargements.
- Éléments enregistrés/favoris : Accès rapide aux produits/services enregistrés.
- Messages/notifications : Mises à jour des vendeurs, promotions ou alertes de la plateforme.
- Gestion du profil : Modifier les coordonnées, les modes de paiement, les préférences.
- Assistance/tickets : Soumettre et suivre les demandes d'assistance.

3. Tableau de bord du vendeur/fournisseur

Cet espace sert de principal espace de travail aux vendeurs et prestataires de services pour gérer et développer leur activité sur la plateforme. Il doit être conçu pour être hautement fonctionnel, axé sur les données et réactif, avec une interface claire qui prend en charge des flux de travail efficaces. L'accent doit être mis sur la fourniture aux vendeurs d'informations exploitables et d'outils simplifiés pour gérer les opérations quotidiennes.

Les principales fonctionnalités à intégrer sont les suivantes :

- Gestion des produits/services : Ajouter, modifier, publier/dépublier des annonces.
- Inventaire et contrôle des stocks : Surveiller les quantités, recevoir des alertes.
- Commandes et exécution : Consulter les commandes entrantes, traiter les expéditions, marquer comme terminé.
- Analyses/rapports commerciaux : Tendances des revenus, articles les plus vendus, taux de conversion.
- Messages et commentaires des clients : Interagir avec les acheteurs, répondre aux commentaires.
- Paramètres du compte et gestion des paiements : Détails de paiement, demandes de paiement, paramètres fiscaux.

4. Pages détaillées sur les produits/services

Ces pages sont des points de contact essentiels où les utilisateurs décident de s'engager, d'acheter ou de demander plus d'informations sur un article ou un service. Ils doivent être visuellement attrayants, riches en contenu et entièrement optimisés pour les appareils mobiles et les ordinateurs de bureau, afin de garantir des temps de chargement rapides et une présentation claire des informations clés. L'accent doit être mis sur l'établissement d'une relation de confiance, la clarté et la facilité de conversion.

Les principales fonctionnalités à intégrer sont les suivantes :

- Images/galerie/vidéos : Présenter un article/service.
- Description détaillée : Spécifications, caractéristiques, détails de livraison.
- Informations sur les prix et les réductions.
- Boutons « Ajouter au panier » / « Acheter maintenant ».
- Profil/évaluations du vendeur.
- Avis des utilisateurs et section Questions-Réponses.
- Articles connexes/vente incitative.

5. Panier et paiement

Cette section traite le flux transactionnel principal et doit être rationalisée, sécurisée et réactive afin de réduire les frictions et d'optimiser les conversions. Il doit guider les utilisateurs de manière fluide, depuis la vérification de leurs sélections jusqu'à la finalisation de leur achat. L'accent doit être mis sur la clarté, la simplicité des étapes et les éléments de conception qui renforcent la confiance et rassurent les utilisateurs tout au long du processus.

Les principales fonctionnalités à intégrer sont les suivantes :

- Panier : Vérifier les articles, ajuster les quantités, supprimer.

- Options et frais d'expédition.
- Champ « Code de réduction / promotion ».
- Passerelle de paiement sécurisée : Plusieurs modes de paiement.
- Résumé et confirmation de la commande.

6. Panneau d'administration (gestion de la plateforme)

Il s'agit du centre de commande centralisé permettant aux administrateurs de la plateforme de superviser et de gérer tous les aspects opérationnels. Il doit être hautement sécurisé, intuitif et axé sur les données, afin de permettre aux administrateurs de surveiller efficacement l'activité, d'appliquer les politiques et de maintenir l'intégrité de la plateforme. L'accent doit être mis sur la facilité d'utilisation et l'accès rapide aux commandes essentielles.

Les principales fonctionnalités à intégrer sont les suivantes :

- Gestion des utilisateurs et des vendeurs : Approbations, suspensions.
- Modération des annonces : Approuver, rejeter ou supprimer des produits/services.
- Gestion de contenu : Bannières, pages statiques, FAQ.
- Paramètres de commission et de frais.
- Rapports et journaux d'audit.
- Outils de résolution des litiges.

7. Zone d'analyse/de rapport (administrateurs et vendeurs)

Cette section fournit des informations exploitables et des visualisations de données aux administrateurs de la plateforme et aux vendeurs, les aidant ainsi à suivre les performances et à prendre des décisions éclairées. Il doit être visuellement attrayant, clair et interactif, avec des tableaux de bord personnalisables ou filtrables.

Les principales fonctionnalités à intégrer sont les suivantes :

- Rapports de circulation : Nombre de visiteurs, pages populaires.
- Rapports de ventes : Revenus, remboursements, commissions.
- Indicateurs d'acquisition d'utilisateurs.
- Performance des annonces : Vues, clics, conversions.
- Résumé des paiements et des commissions.

8. Notifications et messagerie

Cette fonctionnalité permet à tous les types d'utilisateurs (acheteurs, vendeurs, administrateurs) de rester informés et impliqués grâce à une communication pertinente et opportune. Il doit être léger, fonctionner en temps réel et s'intégrer de manière transparente aux appareils Web et mobiles. L'accent doit être mis sur la clarté, la pertinence et le contrôle des préférences par l'utilisateur.

Les principales fonctionnalités à intégrer sont les suivantes :

- Chat sur la plateforme entre acheteurs et vendeurs.
- Notifications push (pour les applications mobiles).
- Alertes par e-mail/SMS pour les commandes, les promotions, l'assistance.

9. Authentification et intégration de la gestion du compte utilisateur

C'est la base d'un accès utilisateur et d'un contrôle des comptes sécurisés. Il doit être robuste, convivial et conforme aux normes applicables en matière de protection des données. Il convient de privilégier l'équilibre entre sécurité et commodité.

Les principales fonctionnalités à intégrer sont les suivantes :

- Connexion/inscription.
- Connexion via les réseaux sociaux (Google, Facebook, etc.).
- Récupération du mot de passe.
- Vérification de l'utilisateur (e-mail, téléphone, KYC).

10. Contenu et espaces communautaires

Ces domaines renforcent l'engagement et apportent une valeur ajoutée au-delà des transactions en créant une communauté active et informative autour de la plateforme. Ils doivent être faciles à naviguer, bien organisés et prendre en charge des formats de contenu riches.

Les principales fonctionnalités à intégrer sont les suivantes :

- Blogs/articles.
- Forums de discussion/Questions-réponses.
- Guides/tutorials for sellers and buyers.

11. Lien avec le marché

Cet espace est conçu pour faciliter activement les relations commerciales, les transactions et la visibilité entre les différents secteurs et industries. Il doit être intuitif, consultable et spécialement conçu pour aider les acheteurs et les vendeurs à se trouver, à s'évaluer et à interagir efficacement. L'accent devrait être mis sur la transformation de la plateforme en un centre dynamique qui va au-delà des simples annonces pour permettre la création de véritables réseaux commerciaux.

Les principales fonctionnalités à intégrer sont les suivantes :

- Recherche avancée et filtrage par secteur d'activité, catégorie, région ou type d'entreprise
- Fournisseurs et prestataires de services recommandés ou mis en avant
- Outils de mise en relation pour suggérer des partenaires ou des acheteurs potentiels
- Outils permettant aux entreprises de présenter leurs offres (photos, certifications, exemples de réussite)
- Outils permettant aux entreprises de présenter leurs offres (photos, certifications, exemples de réussite)

12. Services financiers (accès au financement)

Cet espace fournit aux PME des outils leur permettant de découvrir, de demander et de gérer des produits financiers directement depuis la plateforme. Il doit être sûr, transparent et conçu pour améliorer l'accès des PME au crédit et aux opportunités d'investissement. L'accent doit être mis sur la facilité d'utilisation, l'éducation et l'instauration d'un climat de confiance.

Les principales fonctionnalités à intégrer sont les suivantes :

- Répertoire des produits de prêt, lignes de crédit, subventions et offres d'investissement
- Outils numériques pour les demandes de prêt ou de financement
- Vérifications automatisées de l'admissibilité et suivi en temps réel du statut
- Ressources, guides et calculateurs sur la littératie financière
- Intégration avec les données de notation de crédit et les partenaires financiers

13. Formations sur les affaires

Cet espace dédié à l'apprentissage fournit aux PME les connaissances pratiques nécessaires pour démarrer, gérer et développer leur activité. Il devrait combiner un contenu structuré avec des outils interactifs afin de s'adapter à différents styles d'apprentissage. Mettez l'accent sur l'accessibilité, la clarté et les informations exploitables.

Les principales fonctionnalités à intégrer sont les suivantes :

- Modules d'apprentissage en ligne sur des thèmes tels que la planification commerciale, le marketing, la conformité
- Webinaires en direct et enregistrés avec des experts du secteur
- Modèles et boîtes à outils téléchargeables
- Quiz d'auto-évaluation et suivi des progrès
- Certificats ou badges pour les cours suivis

14. Services de comptabilité

Cet espace regroupe des outils et des services destinés à aider les PME à gérer avec précision leurs registres financiers quotidiens. Il doit être convivial, automatisé dans la mesure du possible et adapté aux professionnels non spécialisés dans la finance.

Les principales fonctionnalités à intégrer sont les suivantes :

- Facturation et génération de reçus automatisées
- Tableaux de bord de suivi des dépenses et des revenus
- Outils de rapports financiers (compte de résultat, bilan)
- Intégration avec un logiciel de comptabilité externe
- Rappels concernant les dates limites pour les déclarations fiscales et financières

15. Événements :

Cette section fait la promotion d'événements en personne et virtuels qui aident les PME à établir des relations professionnelles fructueuses. Il doit être facile à trouver, bien organisé et interactif afin de maximiser l'engagement.

Les principales fonctionnalités à intégrer sont les suivantes :

- Calendriers des événements et outils d'inscription
- Outils de mise en relation ou de réseautage entre participants
- Salles de réunion virtuelles ou forums de discussion

- Biographies des intervenants, descriptions des sessions et documents
- Outils de retour d'information et de suivi des messages

16. Intégration logistique

Ce domaine fournit un soutien opérationnel aux PME en simplifiant les processus d'expédition, d'entreposage et de gestion des stocks. Il doit être étroitement intégré aux flux de travail liés aux commandes et conçu pour réduire les tâches manuelles.

Les principales fonctionnalités à intégrer sont les suivantes :

- Intégration des transporteurs avec tarifs en temps réel
- Tableaux de bord de suivi des expéditions pour les vendeurs et les acheteurs
- Suivi des stocks et alertes automatiques sur les stocks
- Options de services d'entreposage et d'exécution des commandes
- Analyse des performances et des coûts de livraison

17. Microsite Profil numérique

Cet espace permet aux PME de créer une vitrine en ligne professionnelle et personnalisable qui étend la portée de leur marque au-delà du marché. Il doit être visuellement attrayant, facilement modifiable et optimisé pour les moteurs de recherche.

Les principales fonctionnalités à intégrer sont les suivantes :

- Présentation de l'entreprise, coordonnées et éléments de marque
- Catalogues de produits/services avec images et prix
- Section des commentaires et témoignages des clients
- Certifications, récompenses ou badges de conformité
- Intégration des réseaux sociaux et boutons de partage

18. Notation de crédit / Financement prêt

Cette fonctionnalité offre aux PME une vision transparente de leur solvabilité et facilite leur accès aux produits financiers. Mettez l'accent sur la clarté, l'équité et les commentaires exploitables.

Les principales fonctionnalités à intégrer sont les suivantes :

- Notation automatisée basée sur les données transactionnelles et les indicateurs commerciaux
- Explication des éléments constitutifs du score et conseils pour l'améliorer
- Intégration avec la section des services financiers
- Rapports de crédit téléchargeables
- Alerte lorsque le score change de manière significative

19. Intégration d'une passerelle de paiement

Cette fonctionnalité essentielle permet d'accepter des paiements sécurisés sur plusieurs canaux. Il devrait prendre en charge les paiements locaux et transfrontaliers, et être entièrement conforme aux normes de protection des données.

Les principales fonctionnalités à intégrer sont les suivantes :

- Plusieurs modes de paiement (cartes, argent mobile, portefeuilles électroniques)
- Prise en charge des devises locales et internationales
- Facturation et génération de reçus automatisées
- Options de paiement par tranches
- Rapports de transactions en temps réel

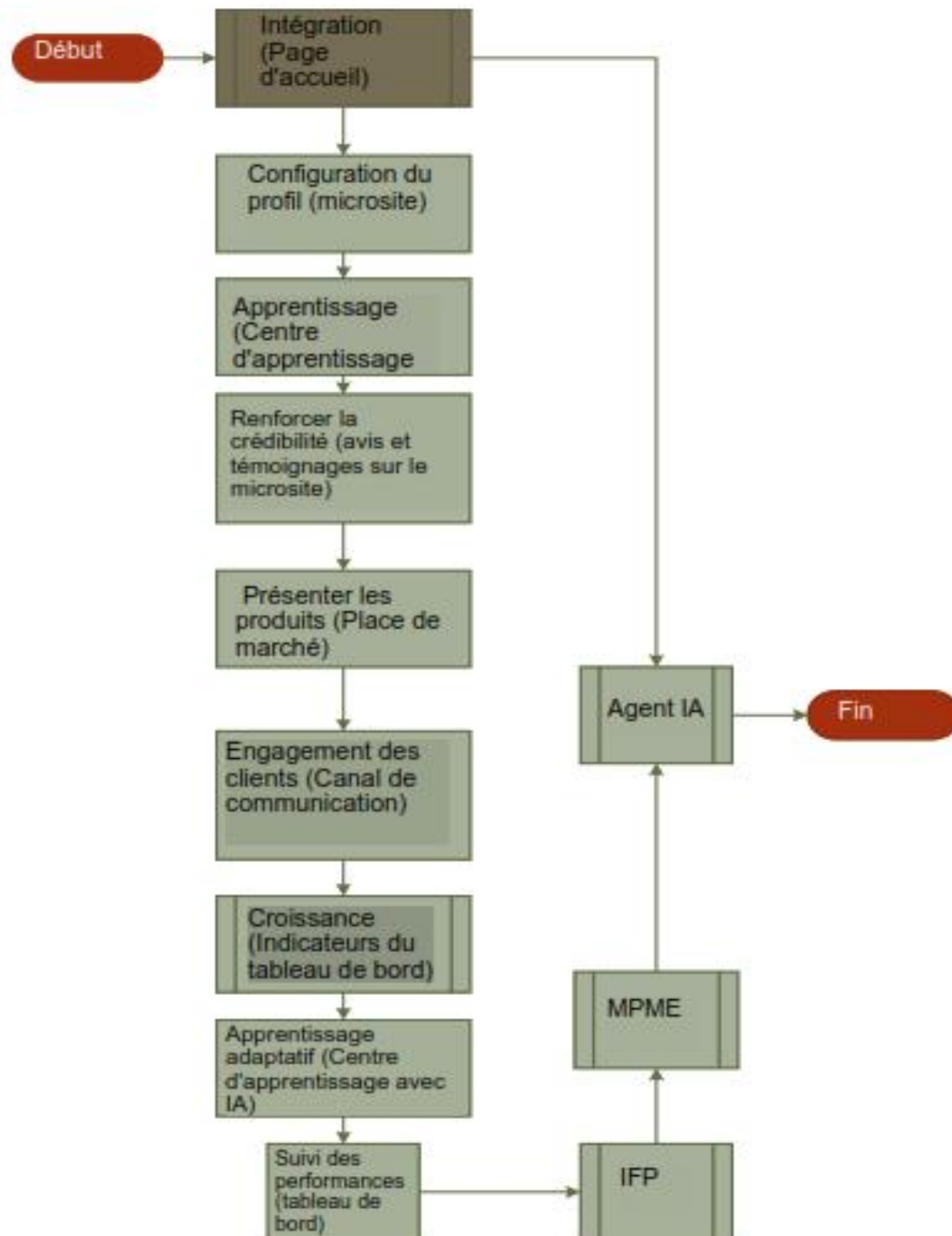
20. Évaluations et commentaires

Cet espace renforce la confiance et la transparence sur l'ensemble de la plateforme en permettant aux utilisateurs de partager leurs commentaires. Il devrait être simple à utiliser et modéré afin d'éviter tout abus.

Les principales fonctionnalités à intégrer sont les suivantes :

- Évaluations par étoiles et commentaires textuels pour les vendeurs ou les produits
- Capacité de réponse du vendeur
- Filtres de visibilité (les plus récents, les mieux notés)
- Affichage des notes agrégées sur les profils et les pages produits
- Examiner les outils de modération et de signalement

Schéma général du fonctionnement d'une plateforme de marché



Écosystème du projet de plateforme de marché et principaux acteurs

