

Suivi du Document

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Version | Date | Modifications |

|  |  |
| --- | --- |
| **Direction Stratégie et Développement****Cahier de charges** | Projet : Recrutement cabinets d’études |
| Version : V0Date : 07/02/2023 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Auteur | Vérification | Approbation |
| *Date* |  | *Date* |  | *Date* |  |
| *Noms* |  | *Nom* |  | *Nom* |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| *V0.1* | *Date de la version* |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

|  |
| --- |
| **Résumé du document**Ce document décrit les attentes d’Orange Guinée dans le cadre du choix de cabinets d’étude pour la prise en charge des besoins en termes d’études de marché |

**SOMMAIRE**

I- contexte et justification……………………………………………………2

II- objet de la consultation…………………………………………………….2

III- nature et étendue des prestations…………………………………………..2

IV- périmètre et cible…………………………………………………………..3

V- méthodologie ……………………………………………………………..3

VI- références cabinet………………………………………………………… 4

VII- tableau grille tarifaire ……………………………………………………...4

VIII. Evaluation des offres………………………………………………………5

IX. Documents constitutifs de l’offre………………………………………….5

X. Fiscalité applicable………………………………………………………. 6

XI. Lettre de soumission…………………………………………………….…6

XII. Solvabilité du soumissionnaire………………………………………….…6

XIII. Langue utilisée……………………………………………………………..6

XIV. Dépôt des offres…………………………………………………………....7

XV. Validité des offres………………………………………………………….7

# **CONTEXTE ET JUSTIFICATION**

**Orange Guinée** offre des solutions globales de télécommunications (fixe, mobile, internet, tv, etc.).

Dans un environnement de plus en plus concurrentiel, la connaissance du marché et des clients est un préalable à la mise en œuvre efficace de la stratégie marketing de l’entreprise.

# **OBJET DE LA CONSULTATION**

L’objet de cette consultation est le choix de cabinets d’étude pour la prise en charge des besoins d’Orange Guinée en études de marché.

A l’issue de la présente consultation, des accords cadre seront établis avec les cabinets adjudicataires et ils seront les seuls cabinets à être consultés pour les futurs études de marché.

Pour chacune de ces dites études, une mini consultation sera lancée entre les cabines signataires des accords cadre et la meilleure offre technique sera retenue.

# **NATURE ET ETENDUE DES PRESTATIONS**

Les études de marché devront ainsi permettre de mesurer le potentiel d'un marché, d’analyser et de comprendre les comportements des clients, de connaitre leurs besoins et attentes. Pour ce faire, l’étude de marché utilisera principalement les techniques suivantes :

* Des techniques quantitatives : enquêtes, sondages ;
* Des techniques qualitatives : entretiens individualisés, réunions de groupes.

On souhaite avoir trois types de collaborations :

1. Uniquement pour la collecte et le traitement de données
2. Modération et Transcription des focus group
3. Réalisation des études du début à la fin (*uniquement pour les cabinets de plus de 5 ans expériences*).
* Pour les deux premiers types de collaborations, on aura uniquement :

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Phases** | **Etude quantitative** | **Etude qualitative** |
| **Collecte des données** | * Elaboration des outils de collecte (questionnaires) ;
* Constitution échantillon ;
* Formation des enquêteurs ;
* Pré-test outils ;
* Collecte de données (administration) ;
* Saisie des données ;
* Apurement es données
 | * Elaboration des outils de collecte (guides entretien) ;
* Recrutement de la cible ;
* Animation des focus ou entretiens ;
* Prises de notes ;
* Enregistrements des réunions
* Transcription des données qualitatives
 |

* Pour la réalisation des études du début à la fin, elle se déroulera en trois grandes phases :
1. Collecte
2. Traitement
3. Analyse des données

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Phases** | **Etude quantitative** | **Etude qualitative** |
| **Collecte des données** | * Elaboration des outils de collecte (questionnaires) ;
* Constitution échantillon ;
* Formation des enquêteurs ;
* Pré-test outils ;
* Collecte de données (administration) ;
* Saisie des données ;
* Apurement es données
 | * Elaboration des outils de collecte (guides entretien) ;
* Recrutement de la cible ;
* Animation des focus ou entretiens ;
* Prises de notes ;
* Enregistrements des réunions
 |
| **Traitement de données** | * Traitements statistiques ;
* Tabulation ;
* Etc.
 | * Transcription des données qualitatives ;
* Analyse des scripts ;
* Etc.
 |
| **Analyse et rédaction des rapports** | * Analyse des résultats ;
* Rédaction rapports détaillés ;
* Rédaction rapports de synthèse des résultats ;
* Recommandations (*au regard des résultats*)
* Restitution des résultats
 | * Analyse des résultats ;
* Rédaction rapports détaillés ;
* Rédaction rapports de synthèse des résultats ;
* Recommandations (*au regard des résultats*)
* Restitution des résultats
 |

Par ailleurs une étude de marché peut s’accompagner de recherches documentaires (compilation et analyse d’études existantes sur les marchés) ou visites de client mystère.

Les principales méthodes retenues pour assurer la collecte des informations sont :

* Face à face à domicile ;
* Face à face dans la rue ;
* Face à face avec prise de rendez-vous ;
* Par téléphone :
* Par internet ;
* Par courrier.

# **PERIMETRE ET CIBLE**

**Périmètre :** Guinée

**Cible :** grand public (particulier, ménages) et pro (entreprises, administrations).

# **METHODOLOGIE**

Nous attendons des cabinets une offre technique et financière en fonction du type de collaboration souhaitée tout en mettant toutes les étapes du processus :

* Etudes quantitatives : prix d’un questionnaire en fonction du périmètre, de la cible et de la méthode de collecte ;
* Etudes qualitatives : prix d’un focus groupe (6 à 12 personnes) en fonction du périmètre, de la cible et de la méthode de collecte ;
* Revus documentaire : forfait en fonction du périmètre ;
* Client mystère : prix d’un client mystère du périmètre et de la cible.

# **REFERENCES CABINET**

Nous attendons aussi des cabinets une référence des études antérieurs réalisées, le nombre d’années d’expériences et les différents clients.

# **TABLEAU GRILLE TARIFAIRE**

|  |  |
| --- | --- |
| **Méthode De Collecte** | **Prix Unitaire en GNF HTVA** |
| **Conakry**  | **Régions** |
| **Zone urbaine** | **Zone rurale** |
| **Grand public** | **Professionnel** | **Grand public** | **Professionnel** | **Grand public** | **Professionnel** |
| Face à face à domicile |  |  |  |  |  |  |
| Face à face dans la rue |  |  |  |  |  |  |
| Face à face avec prise de rendez-vous |  |  |  |  |  |  |
| Téléphone |  |  |  |  |  |  |
| Internet |  |  |  |  |  |  |
| Entretiens individuels |  |  |  |  |  |  |
| Focus group |  |  |  |  |  |  |
| Recherche documentaire |  |  |  |  |  |  |
| Clients mystères |  |  |  |  |  |  |

**VIII. EVALUATION DES OFFRES**

Orange Guinée SA se réserve le droit de ne pas donner suite à tout ou partie des propositions, sans en préciser les motifs ;

Les offres seront évaluées sur la base des critères suivants :

- Technique (méthodologie, échantillonnage, références, expériences, qualités des ressources humaines, outils de collecte etc) ;

- Financier (proposition de prix suivant la grille tarifaire ci-dessus) ; selon les 03 options proposés ci-dessous :

1. Uniquement pour la collecte et le traitement de données
2. Modération et Transcription des focus group
3. Réalisation des études du début à la fin (*uniquement pour les cabinets de plus de 5 ans expériences*).

**IX.** **DOCUMENTS CONSTITUTIFS DE L’OFFRE**

Il est demandé au cabinet de transmettre les documents ci-dessous :

- Une offre technique détaillée ;

- Une offre financière selon la grille pour chaque option

- La liste de ses références ;

- La liste d’études réalisées et les contacts des personnes pour d’éventuelles vérifications ;

- Les CVs de tous les intervenants ;

- Le RCCM et le CODE NINEA (ou NIF) ;

Nb : les offres techniques et financières doivent être dans deux (02) documents séparés sous format PDF

**X. FISCALITE APPLICABLE :**

Les montants payés en contrepartie des prestations fournies s’entendent toutes taxes comprises et seront soumis à la fiscalité applicable aussi bien dans le pays du prestataire qu’en Guinée.

Concernant la fiscalité applicable en Guinée, les montants payés en rémunération des prestations fournies seront soumis à la retenue sur les revenus de source guinéenne perçus par des prestataires étrangers. Le taux de cette retenue est de 15% et elle est à la charge du prestataire.

**XI. LETTRE DE SOUMISSION**

Le soumissionnaire fournira une lettre de soumission par laquelle il déclare son engagement à respecter l'ensemble des dispositions contenues dans le cahier des charges. Cette lettre doit être rédigée conformément au modèle joint en annexe du présent cahier des charges. Elle doit indiquer de manière claire et précise les noms, prénoms (ou raison sociale), la qualité en laquelle l'intéressé agit, les pouvoirs qui lui sont conférés, les numéros de compte contribuable, d'inscription du registre du commerce et du numéro d’immatriculation fiscal.

**XII. SOLVABILITE DU SOUMISSIONNAIRE**

Le soumissionnaire fournira une déclaration sur l'honneur attestant qu’il n'est pas engagé dans une procédure de règlement judiciaire ou de liquidation des biens.

L’offre du prestataire devra répondre point par point aux spécifications du cahier des charges.

**XIII. LANGUE UTILISEE**

Tous les documents seront rédigés obligatoirement en langue française. Il est de plus, précisé que la proposition devra être établie en prévoyant que tout écrit : mail, lettre, inscription, etc.… relatifs au contrat futur, sera rédigé en français.

Toutefois, à titre d'information, les fournisseurs pourront joindre une documentation rédigée dans une autre langue, dès lors qu'elle sera accompagnée d'une traduction en français, aux fins d'interprétation de l'offre, la traduction française fera foi.

**XIV. DEPOT DES OFFRES**

Les dossiers présentés par les soumissionnaires seront déposés exclusivement à l’adresse suivante : offresconsultations.ogc@orange-sonatel.com et au plus tard le 06 MARS 2023 à 23H59.

 **XV. VALIDITE DES OFFRES**

Les offres seront valables pendant **(180 jours)** à compter de la date de dépôt des soumissions. Lorsque les circonstances l'exigeront, Orange Guinée pourra solliciter le soumissionnaire pour une prorogation de ce délai. Les demandes et les réponses seront faites par écrit. Le refus d'un soumissionnaire de proroger son délai d'option sera considéré par Orange Guinée comme un retrait de la consultation. La prorogation du délai d'option n'aura aucune incidence sur les prix.

Remarque :

Le Prestataire devra dans sa réponse à l’appel d’offres fournir les documents attestant de ses références dans le domaine (Attestations de bonne exécution etc.).

**Remarque :**

Le Prestataire devra dans sa réponse à l’appel d’offres fournir les documents attestant de ses références dans le domaine (Attestations de bonne exécution etc.).

Pour toute information complémentaire, merci d’envoyer un message aux personnes suivantes :

- Aissatou.CAMARA2@orange-sonatel.com;

- Robert.OUENDENO@orange-sonatel.com