



ASSOCIATION AFRICAINE DES CENTRALES D'ACHATS DE MEDICAMENTS ESSENTIELS

01 BP 4877 Ouagadougou Burkina Faso Tel : 226 25 37 91 75 - secretariat.acame@gmail.com

www.acame.net

Termes de référence pour le recrutement d'un Consultant chargé de l'étude complémentaire sur les besoins de formation des professionnels des centrales nationales d'achats membres de l'ACAME et des acteurs de la chaîne d'approvisionnement des produits de santé dans le cadre du projet CFEA.

Juin 2022

1. Présentation de l'ACAME

L'Association Africaine des centrales d'Achat des Médicaments Essentiels (ACAME) créée en 1996, est une faitière regroupant 22 Centrales nationales d'achats (CNA) réparties en Afrique de l'Ouest et Centrale, en Océan Indien et Maghreb. L'ACAME est dirigé par un Bureau Exécutif comprenant un président, un vice-président et un secrétaire permanent. Le Secrétariat permanent de l'ACAME est établi à Ouagadougou. Il est actuellement administré par une Secrétaire Permanente, poste occupé statutairement par la Directrice Générale de la Centrale d'achats des médicaments essentiels génériques et de consommables médicaux (CAMEG) du Burkina Faso.

Les objectifs de l'ACAME tels que définis par ses statuts sont de :

- Défendre et promouvoir les intérêts professionnels et moraux de ses membres ;
- Créer des liens de solidarité entre ses membres ;
- Contribuer à l'approvisionnement régulier des pays africains en médicaments essentiels de qualité et à moindre coût ;
- Adopter progressivement une politique commune d'approvisionnement en médicaments essentiels génériques de qualité ;
- Aider à la création des Centrales d'Achats de Médicaments Essentiels Génériques dans les pays ou régions d'Afrique où il n'en existe pas encore ;
- Promouvoir la prescription, la dispensation et l'utilisation des médicaments essentiels génériques ;
- Entreprendre toute autre activité se rapportant à ses objectifs.

Pour opérationnaliser les objectif sus-évoqués, l'ACAME s'est assignée comme mission de contribuer à améliorer les performances des CNA membres pour rendre disponibles et accessibles géographiquement et financièrement des médicaments essentiels de qualité.

2. Contexte et justification

Les CNA sont des acteurs majeurs des politiques de gratuité ciblée et des dispositifs d'assurance maladie mis en œuvre dans la plupart des 22 pays couverts par l'ACAME. Elles sont associées à l'engagement de leurs États pour l'atteinte de la couverture santé universelle (CSU) d'ici 2030. Face à ces défis, le renforcement des performances des CNA est devenu un enjeu crucial pour la réussite de ces politiques de santé. Dans ce contexte, les audits institutionnel, organisationnel et qualité, réalisés récemment au sein de ces CNA, ont proposé des mesures correctrices ciblant principalement la gouvernance, la mise en conformité de l'assurance qualité pharmaceutique avec les référentiels internationaux (MQAS/OMS) et le renforcement des ressources humaines des CNA.

Sur ce dernier point, la mise en œuvre de plans de formation professionnelle continue, adaptés aux évolutions organisationnelles, normatives et technologiques des fonctions métiers clés d'une CNA sont ressortis comme un levier important de l'amélioration de leur performance.

Dans la mise en œuvre de l'étude sur les besoins de formation, une première étape a consisté à l'identification et à la compréhension des besoins de formation auprès des professionnels des 22 centrales nationales d'achat membres de l'ACAME. Avec l'appui de Help Logistics, l'un

des partenaires de l'ACAME, le processus du sondage sur les besoins de formation des professionnels de l'ACAME a été engagé de mars à mai 2022. Les résultats de ce sondage sont disponibles et permettent aux acteurs d'avoir une meilleure compréhension des attentes et une lisibilité sur les besoins exprimés par les professionnels de 22 pays membres de l'ACAME. Les présents termes de référence visent à compléter la phase du sondage en faisant recours à une expertise pour mener la mission. Cette mission vise entre autres à offrir aux animateurs du centre un document de référence pour la mise en œuvre des activités de formation au profit des centrales nationales d'achat membres et de leurs partenaires sur la chaîne d'approvisionnement des produits de santé.

3. Objectifs de la mission

3.1 – Objectif global

L'objectif global est de s'appuyer sur les résultats du sondage réalisé et des référentiels tels que le MQAS et autres documents pertinents pour déterminer les modules de formation prioritaires et les traduire sous forme de programme de formation répondant aux ambitions des membres du réseau de l'ACAME.

3.2 – Objectifs spécifiques

De manière spécifique, il s'agira :

1. Compléter l'évaluation des besoins en identifiant sur la base des résultats du sondage, des documents référentiels tels que le MQAS et autres documents pertinents les modules de formations prioritaires ou obligatoires des fonctions essentielles de la chaîne d'approvisionnement au niveau des centrales d'achats ;
2. Elaborer un document (programme de formation) pour l'opérationnalisation de ces formations et précisant les profils des apprenants, les expertises des formateurs, le calendrier, etc. ;
3. Proposer des modalités concrètes d'innovations techno-pédagogiques dans le cadre de la formation continue des professionnels de la chaîne d'approvisionnement des produits de santé ;
4. Proposer des outils à développer par le centre pour la sélection des postulants à la formation et le recrutement des formateurs.

4. Résultats attendus

- Les modules de formations prioritaires ou obligatoires des fonctions essentielles de la chaîne d'approvisionnement au niveau des centrales d'achats sur la base des résultats du sondage, des documents référentiels tels que le MQAS et autres documents pertinents sont identifiées et complètent l'évaluation des besoins ;
- Un document d'opérationnalisation (programme de formation) de ces formations est disponible ;
- Des modalités concrètes d'innovations techno-pédagogiques adaptées aux professionnels de la chaîne d'approvisionnement sont proposées ;
- Des outils pour la sélection des postulants à la formation et du recrutement des formateurs sont disponibles.

5. Activités à réaliser :

5.1 Activités préparatoires :

Le consultant préparera et soumettra une méthodologie de travail qui précisera entre autres :

1. Sa compréhension de la mission ;
2. Son organisation pour la conduite de la mission ;
3. Son approche méthodologique ;
4. Son curriculum vitae faisant ressortir ses expériences en adéquation avec la mission ;
5. Le coût détaillé de la mission.

S'il est retenu, il préparera et participera à une réunion de cadrage organisée par le commanditaire. Les principaux résultats attendus de cette réunion de cadrage sont :

- Une même compréhension du contexte et des enjeux de la mission par le Consultant ;
- Une harmonisation des compréhensions de l'approche méthodologique et des méthodes et outils d'investigation proposés par le Consultant (définition des objectifs visés ; définition précise des acteurs ciblés par l'étude ; description des outils et des protocoles utilisés ; définition des méthodes d'analyse de données ; etc.)
- Une adoption du calendrier de conduite de la mission et des livrables par étape ;
- Une adoption du dispositif de suivi et de coordination de la mission entre le Consultant et le commanditaire.

5.2 Activités en rapport avec l'objectif spécifique 1 « Compléter l'évaluation des besoins en identifiant sur la base du rapport de sondage, des documents référentiels tels que le MQAS et autres documents pertinents les modules de formations prioritaires ou obligatoires des fonctions essentielles de la chaîne d'approvisionnement au niveau des centrales d'achats »

Sur la base des résultats du sondage sur les besoins de formation, il s'agira pour le consultant de déterminer la nature des compétences optimales répondant aux ambitions de l'ACAME, le niveau actuel des compétences, les causes possibles de l'écart entre la situation actuelle et celle qui est désirée. Le consultant affinera ses propositions en identifiant et en priorisant les besoins de formation répondant aux compétences particulières à développer.

Pour cela, en plus du rapport de sondage, le consultant prendra en compte le MQAS et tout autre document de référence pour identifier les modules de formation prioritaires ou obligatoires des fonctions essentielles de la chaîne d'approvisionnement des centrales d'achat.

5.3 Activités en rapport avec l'objectif spécifique 2 « Elaborer un document (programme de formation) pour l'opérationnalisation de ces formations et précisant les profils des apprenants, les expertises des formateurs, le calendrier, ... »

Le consultant sur la base des modules identifiés et priorisés dressera un programme de formation. Ce programme précisera entre autres les curricula, les domaines de compétences-clés, les thématiques à développer, les cibles, les objectifs et les résultats attendus en termes d'apprentissage, de changement. En outre, il fera ressortir les profils et/ou expertises

adéquats à mobiliser pour la mise en œuvre des activités de formations répondant aux ambitions du CFEA.

5.4 Activités en rapport avec l'objectif spécifique 3 « Proposer des modalités concrètes d'innovations techno-pédagogiques dans le cadre de la formation continue des professionnels de la chaîne d'approvisionnement des produits de santé »

Des propositions de méthodes d'apprentissage notamment la forme de mise en œuvre du programme de renforcement des compétences. Ces propositions pouvant être fondées sur la base du rapport diagnostiquant les besoins de formation et recueil de perceptions des acteurs ciblés au cours du sondage : formation en présentiel, en classe, apprentissage par simulation, formation à distance, formation théorique/pratique, etc.

5.5 Activités en rapport avec l'objectif spécifique 4 « Proposer des outils à développer par le centre pour la sélection des postulants à la formation et le recrutement des formateurs »

Le consultant sur la base des expériences et des bonnes pratiques avérées soumettra des propositions sur des outils à développer notamment les fiches de candidatures intégrant les critères de sélection des postulants pour les formations du CFEA.

Le consultant soumettra un rapport de mission décrivant son déroulement et comprenant les différents livrables évoqués plus haut ainsi que les bases de données (brutes, apurées, fichiers de syntaxe d'analyse des données).

6 Restitution des travaux et production du rapport final

Deux réunions de présentation du rapport et des livrables seront organisées en ligne par le commanditaire. La première présentation sera faite au Comité pédagogique. A l'occasion, le consultant présentera l'ensemble des produits et collectera les contributions pour l'élaboration d'un rapport final qu'il soumettra au Comité de pilotage du projet CFEA et dont l'acceptation constituera la fin de la mission.

7 Profil de Consultant

La mission sera confiée à un consultant individuel ayant une expertise avérée. Le profil requis est :

a) Qualification

Qualification générale : Un Doctorat dans le domaine des sciences pharmaceutiques ou un BAC+5 en ingénierie de la formation ou autre domaine similaire ;

Expérience générale : Au minimum 15 ans d'expérience dans la chaîne d'approvisionnement des produits pharmaceutiques ou de tout autre domaine similaire ;

Expérience spécifique :

- ⇒ Au moins trois (03) missions dans le domaine de l'élaboration de plan et/ou programme de formation au bénéfice des organisations similaires à l'ACAME dont au moins une (01) dans l'un des pays ou bloc régional membre de l'ACAME ;
- ⇒ Une bonne connaissance de la chaîne d'approvisionnement des médicaments (achat, stockage, distribution) des CNA est un atout ;

⇒ Une expérience avérée et/ou qualification dans le domaine de l'ingénierie de la formation pour le profil pharmaceutique serait un atout.

Aptitudes diverses

- ⇒ Bonne connaissance du français ;
- ⇒ Facilité de contact, bonne capacité d'analyse, de communication écrite et orale, esprit critique, rigueur.

8 Durée de l'étude et calendrier des livrables

a. Durée de l'étude et calendrier des livrables (à titre indicatif)

Le Consultant proposera un calendrier de ses principales activités sur une durée n'excédant pas trois (03) semaines à partir de sa date de notification de commencer.

Les livrables devront être soumis au Secrétariat Permanent de l'ACAME en version numérique.

9 Suivi, contrôle et validation des résultats de la mission

Afin de mieux atteindre les objectifs de la mission, le Consultant travaillera sous la supervision d'un comité de suivi comprenant les membres désignés des deux instances du projet (Comité pédagogique et comité de pilotage).

Les séances de restitution provisoire et finale seront programmées à l'intention de l'ensemble des membres du Comité pédagogique et du Comité de pilotage.

Le télé travail sera privilégié comme outil de travail dans les interactions entre le Consultant et le Comité de suivi. La périodicité sera définie de commun accord au cours de la réunion de cadrage.

10 Coût de la consultance

Le contrat sera à prix détaillé en Homme/jour pour les honoraires et les coûts remboursables dont le montant sera déterminé par les offres techniques et financières. Les candidats (es) intéressés soumettront une offre technique et une offre financière.

L'ACAME sélectionnera après évaluation, l'offre ayant le meilleur rapport qualité/prix.

11 Composition de la demande de soumission

Le dossier de candidature sera présenté en deux parties :

a) Une partie technique comprenant :

- Une lettre signée de manifestation d'intérêt adressée à Madame la Secrétaire Permanente de l'ACAME ;
- Les copies des attestations de bonne exécution pour les missions similaires (années de réalisation, coûts, clients, etc.) ;
- Le curriculum vitae détaillé du consultant daté et signé ;
- Les copies légalisées des diplômes et des attestations ;
- Les coordonnées de contact telles que l'adresse physique, les numéros de téléphone fixe et cellulaires ;

- Trois (03) références à contacter
- Tout autre document renseignant sur l'expertise ou la carrière du candidat.

b) Une partie financière comprenant :

- Une lettre de soumission de l'offre ;
- Le budget proposé pour la mission ;
- Le détail des coûts composant le budget ;
- La monnaie de l'offre doit être proposée en euros.

12 Remise des offres

Le consultant doit soumettre ses offres technique et financière sous plis fermés séparés, le tout dans une même enveloppe fermée portant sur le verso « **recrutement d'un consultant en vue de l'étude complémentaire sur les besoins de formation** ». Cette enveloppe sera remise au secrétariat permanent de l'ACAME sis à la ZAD, Ouagadougou, au plus tard **aux date et heure indiquées dans l'avis de recrutement**.

En cas d'envoi par la poste ou autre mode de courrier, l'ACAME ne peut être responsable de la non réception de l'offre transmise par le Candidat. L'envoi par la voie électronique n'est pas admis.

13 Modalités d'évaluation des offres

Le consultant sera sélectionné sur la base du rapport qualité /coût. Une procédure en trois étapes sera adoptée pour l'évaluation des propositions. L'évaluation technique sera menée en premier, suivie de celle financière et de l'évaluation finale. Les consultants seront classés au moyen d'un système de notation technique/financière combinée décrit comme suit :

13.1 Evaluation technique

Il sera procédé à l'évaluation de l'offre technique en affectant des points sur les éléments suivants mentionnés dans les présents termes de référence :

- Les qualifications en adéquation avec la mission : 20 points
- L'expérience générale : 20 points
- L'expérience spécifique en adéquation avec la mission : 30 points
- Les aptitudes diverses : 05points
- La compréhension des termes de référence : 10 points
- La méthodologie de la conduite de la mission : 15 points

Soit un total de **100 points**, et le score technique minimum requis pour être admis à l'étape de l'évaluation financière est de **80 points**.

13.2 Evaluation financière

Parmi les offres techniques retenues, l'offre la moins-disante aura la note financière de 100 points. Les autres offres seront notées en utilisant la formule suivante :

Note financière de l'offre =	$\frac{\text{montant de l'offre la moins disante HT}}{\text{montant de l'offre HT}} * 100$
------------------------------	--

13.3 Evaluation finale

La note globale de l'offre est une pondération de l'offre technique et financière selon la formule suivante :

Note globale de l'offre =	Note technique * 85 % + note financière * 15%
---------------------------	---

14 Liste non exhaustive de documents disponibles à l'ACAME à consulter

- 1) Les statuts de l'ACAME ;
- 2) Le règlement intérieur de l'ACAME ;
- 3) La liste des CNA membres de l'ACAME ;
- 4) Le document diagnostic issu du sondage sur les besoins de formations ;
- 5) Autres documents pertinents disponibles.

Dr Anne Maryse K'HABORE

Secrétaire Permanente
Chevalier de l'ordre de l'Etalon