



Hamdallaye ACI 2000 Immeuble BABOUYA en  
face de la Direction Générale de Orange Mali

**Tél : 44 90 01 11 / 12**

**Bamako- Mali**

### **AVIS D'APPEL D'OFFRES NATIONAL N°05/03-26/ PROC**

Population Services International Mali (PSI) est une Organisation Non Gouvernementale actif au Mali depuis 2001. PSI lance un avis d'Appel d'Offres pour le **Recrutement d'une agence de promotion et de marketing pharmaceutique du Projet SIKAN** énumérés en Annexe 1.

#### **PARTIE I : RESUME DE L'OFFRE**

La table ci-dessous fournit les informations de base sur l'offre au fournisseur/société qui devra être sélectionné à l'issue de ce processus. PSI n'a aucune obligation légale de contracter avec un fournisseur ou prestataire de services. Nous vous invitons à respecter la date limite de soumission ci-dessous. Les soumissions hors délai ne seront pas considérées.

RESUME DE L'OFFRE	
Article pour consultation de fournisseur	<b>Recrutement d'une agence de promotion et de marketing pharmaceutique du Projet SIKAN</b>
<b>Type de contrat planifié</b>	Terme fixe de Contrat à quantité définie
<b>Durée du contrat planifié</b>	09 mois
<b>Possibilité de renouvellement</b>	Oui
<b>Date de lancement de l'offre</b>	<b>02/03/2026</b>
<b>Visite des lieux</b>	Applicable
<b>Date-limite de soumission</b>	<b>13/03/2026 à 09 heures 30 MN GMT</b>
<b>Date d'ouverture restreint des offres</b>	<b>13/03/2026 à 10h 00 GMT</b>
<b>Lieu d'ouverture restreint des offres</b>	Salle de Réunion de PSI Mali
<b>Mail de contact pour les renseignements</b>	psimali@psimali.org
<b>Date-limite pour les renseignements</b>	3 jours ouvrables avant la date-limite de soumission des offres

## Partie II : DIRECTIVES DE SOUMISSION DES OFFRES

### II.1. Format et contenu des offres

Les soumissionnaires doivent se **conformer au format et contenu des instructions dans la table ci-dessous**. Toute non-conformité avec le format et le contenu de soumission ci-dessous peut disqualifier votre offre.

FORMAT ET CONTENU DES OFFRES	
Nombre de copies demandées des offres	1 copie originale signée par un employé autorisé et cachetée, 2 photocopies
Langue des Offres	Français
Contenu minimum des offres	Forme d'identification complète du soumissionnaire plus toutes les annexes demandées (voir section III)
	Offre technique et financière signée et cachetée, plus les autres annexes demandées (voir section IV).  L'offre financière devra contenir les coûts unitaires et les avantages compétitifs offerts par le soumissionnaire au titre du présent appel d'offres.
Monnaie de l'offre	F CFA
Prix de l'offre	L'offre doit indiquer le montant hors taxes (HT), le montant toutes taxes comprises (TTC), ainsi que le détail des taxes applicables, notamment la TVA (Taxe sur la Valeur Ajoutée). <b>Conformément à la loi fiscale en vigueur au Mali, certaines prestations bénéficient d'un régime spécifique en matière de TVA)</b>
Validité de l'offre	Quatre Vingt Dix (90) jours à partir de la date d'ouverture des offres
Délai de livraison	<b>A préciser en jour ouvrable</b>
Forme de soumission des offres	Livraison en main ou courrier postal (dans une enveloppe scellée et anonyme) avec la mention « <b>Recrutement d'une agence de promotion et de marketing pharmaceutique du Projet SIKAN</b> ».
Adresses complètes de soumission des offres	PSI Mali Attention : Comité de Sélection BP. E 5397 Bamako (MALI) Hamdallaye ACI 2000 Immeuble BABOUYA en face de la Direction Générale de Orange Mali Téléphone : 44 90 01 11 / 44 90 01 12 DAO (Dossier d'appel d'offres National <b>N°05/03-26/PROC</b> )

## II. 2 Soumission et transmission

Les offres sont à transmettre en main propre, par courrier dans **une enveloppe scellée et anonyme** aux adresses indiquées ci-dessus dans la section II.1.

- a. Pour être considérée, l'offre originale doit être reçue à l'adresse ci-dessus et en **nombre indiqué**, pas plus tard que la date-limite de soumission indiquée dans la Partie 1. Les soumissionnaires sont exclusivement responsables de s'assurer de la bonne réception de leurs offres. Les offres reçues après la date –limite de soumission indiquée ci-dessus ne seront pas acceptées.  
La date et l'heure limite de réception des dossiers **sont 13/03/2026 à 09 heures 30 mn. PAS APRES sous peine de disqualification.**
- b. Les offres doivent suivre la forme et le contenu décrits dans la section II.1. Les offres incomplètes ou offres qui ne suivront pas les directives de soumission seront disqualifiées.
- c. Les offres seront ouvertes en séance publique au lieu et à l'heure indiquée dans la Partie 1.
- d. Une fois ouverte, les offres seront gardées en sécurité et intactes. Les efforts raisonnables seront faits pour les protéger contre la perte, l'altération, ou la divulgation à toute personne autre que les membres du comité de sélection de PSI Mali. Cependant, PSI Mali ne sera tenue responsable par aucun soumissionnaire pour quelque défaut à se conformer aux directives de soumission des offres indiquées ci-dessus.
- e. Les offres ne peuvent être altérées, corrigées ou retirées après la dernière date limite de réception des offres. Dans des cas exceptionnels, PSI Mali peut, à sa seule discrétion, permettre la correction des erreurs arithmétiques, les erreurs de transposition, ou d'autres erreurs mineures. Cela est seulement possible dans les cas où PSI Mali peut clairement identifier l'erreur et où l'erreur en question peut être établie en conclave devant les autres soumissionnaires.

### **PARTIE III : Termes de Reference Pour la Sélection d'une Entreprise pour l'Achat des Produits de Planification Familial.**

Dans le cadre du projet **SIKAN (Sifinw Ka Nyèta)**, PSI Mali met en œuvre une stratégie de marketing social visant à améliorer la disponibilité, l'accessibilité et l'utilisation des produits de santé sexuelle et reproductive.

Les activités de promotion terrain sont exécutées à travers des **agences partenaires** sous contrat de type **Indefinite Quantity Contract (IQC)**, avec des prestations déclenchées exclusivement par **Task Orders**.

#### **III. PORTÉE**

Le présent appel d'offres vise à recruter une **agence de promotion et de marketing pharmaceutique** capable de répondre aux besoins commerciaux et programmatiques de **PSI Mali**, pour la promotion et la distribution des produits de santé sexuelle et reproductive dans les régions suivantes : Kayes, Koulikoro, Ségou, Sikasso, Mopti et le district de Bamako.

L'agence retenue interviendra aussi bien sur les **canaux formels de santé**.

#### **III. 2. Produits**

<b>Produits</b>	<b>Description</b>
<b>Préservatifs masculins.</b>	Préservatifs masculins avec différents parfums
<b>Contraception d'urgence</b>	Contraception d'urgence à base de Lévonorgestrel
<b>Contraceptif oral</b>	1 plaquette de 28 comprimés avec 21 pilules hormonales (couleur blanche) dosées chacune de 0,15 mg de Lévonorgestrel + 0,03 mg d'Ethinylestradiol et 7 pilules non hormonales (couleur marron) dosées chacune de 75 mg de Fumarate ferreux
<b>Contraceptif injectable</b>	Contraceptif injectable progestatif à usage unique et prérempli. Il s'injecte par voie sous-cutanée, par soi-même ou par un prestataire à l'aide d'une aiguille très fine. Il a une durée d'action de 12 semaines.
<b>Contraceptif injectable</b>	Contraceptive à base d'Acétate de Médroxyprogestérone DMPA sous forme Dépôt (progestatif de synthèse à libération progressive & prolongée) : administrée en injectable par voie Intramusculaire.
<b>Méthode contraceptive : Dispositif Intra-Utérin (DIU)</b>	Contraceptif, Dispositif Intra Uterin
<b>Aspirateur Manuel Intra-Utérin (AMIU)</b>	Aspirateur Manuel Intra Uterin (AMIU)
<b>Misoprostol</b>	Misoprostol 200 µg Boite de 4 comprimés

Les propositions seront évaluées principalement en fonction de leur capacité à répondre aux besoins opérationnels.

### III. 3. RÔLES DES PARTENAIRES

Cet appel d'offres vise à trouver un partenaire capable :

- **D'assurer la commercialisation et la présentation des produits de santé** au Mali, (dans les régions de Kayes, Koulikoro, Ségou, Sikasso, Mopti et district de Bamako).
- **Le marketing** comprend, sans toutefois s'y limiter, des activités telles que l'organisation de réunions techniques lors de rassemblements professionnels de prestataires de santé ou d'événements spéciaux dans des espaces publics pour sensibiliser les consommateurs.
- **Les détails** comprennent, sans toutefois s'y limiter, des visites individuelles avec des prestataires de soins de santé (y compris le personnel de la pharmacie et des grossistes) sur leur lieu de travail.
- **D'être un partenaire à part entière**, identifiant de nouvelles opportunités pour atteindre notre public cible et promouvoir nos produits.

### III. 4. OBJECTIFS DU PARTENAIRE

Le partenariat avec l'agence de promotion a pour objectif global de **renforcer durablement la présence, la crédibilité et le positionnement institutionnel des produits de PSI au sein du système de santé formel au Mali.**

À cet effet, les objectifs spécifiques sont les suivants :

- **Consolider le positionnement des produits de PSI comme des solutions de référence** en matière de santé sexuelle et reproductive auprès des acteurs du système de santé formel, en conformité avec les normes nationales et les orientations de PSI ;
- **Créer et maintenir un environnement professionnel favorable** à l'appropriation des produits de PSI par les structures sanitaires, les centres de santé, les pharmacies et les grossistes ;
- **Renforcer l'ancrage institutionnel du portefeuille de PSI** dans les circuits formels de prestation et de distribution de soins, en appui aux politiques nationales de santé et aux priorités programmatiques de PSI Mali ;
- **Contribuer à la pérennité du modèle de marketing social de PSI**, en soutenant une présence cohérente, professionnelle et éthique des produits dans les structures de santé ;
- **Appuyer la mission globale de PSI Mali** visant à améliorer l'accès à des produits de santé sexuelle et reproductive de qualité, sûrs et acceptables, à travers des partenariats efficaces avec les acteurs du système de santé.

### III. 5. TÂCHES DU PARTENAIRE

- Conseiller sur les lancements de produits sur le marché.
- Conseiller sur les plans marketing des produits existants.
- Proposer des plans de promotion trimestriels et mettre en œuvre après avoir obtenu l'approbation du PSI.
- Recruter, former et gérer des équipes expérimentées de promotion de produits pharmaceutiques. La gestion doit inclure :
- Superviser l'équipe sur une base régulière – en personne et à l'aide de l'assistant commercial numérique exclusif de PSI
- Fournir un encadrement sur le terrain pour consolider de nouvelles compétences ;

- Motiver l'équipe avec des incitations financières et non financières.
- Recueillir des informations sur le marché (à l'aide de l'outil numérique de PSI) et analyser les données pour formuler des recommandations.
- Collecter, analyser et transmettre les données mensuelles de ventes de PSI (telles que les volumes, les niveaux de stocks, les journaux de visites, etc.) à l'aide de l'outil numérique de PSI
- Produire des rapports mensuels d'activités.

### **III. 6. DÉTAILS DU PLAN D'AFFAIRES**

Les informations suivantes seront communiquées aux soumissionnaires sélectionnés à l'étape suivante du processus :

- Volumes de ventes projetés par produit (en unités) ;
- Pipeline d'enregistrement et d'introduction de nouveaux produits SIKAN ;
- Orientations stratégiques de PSI en matière de marketing social et d'équité d'accès.

## **PARTIE IV : PRESTATIONS STANDARDS**

### **IV.1 Directives et politiques du donateur**

- a. Les procédures suivies par PSI Mali dans l'attribution de tout marché et de tout contrat résultant de cet Appel d'offres, ainsi que les conditions générales correspondantes, seront fondées sur les « Procédures d'Approvisionnement de PSI Mali », ses codes de conduite et directives.
- b. Les Prestataires potentiels doivent également noter qu'il est primordial pour PSI Mali d'obtenir l'offre la plus avantageuse. Dans la mesure du possible, les offres sont faites en concurrence et tous les prix proposés seront examinés en détail et peuvent être négociés pour obtenir un prix contractuel raisonnable.

### **IV.2 Examen du DAO**

Les Prestataires potentiels sont seuls responsables de l'examen minutieux de toutes les Directives de cet Appel d'Offres national – y compris, mais sans s'y limiter, la partie II- Directives de soumission des offres et de les respecter entièrement. Le non-respect de ces directives sera aux risques et aux frais du prestataire potentiel. Toute ambiguïté manifeste relative aux spécifications techniques et aux normes ou irrégularités entre ou parmi les diverses clauses de l'Appel d'Offres national sera résolue à l'encontre du prestataire s'il ne demande pas qu'elle soit clarifiée avant l'attribution du marché.

Les soumissionnaires ne sont nullement tenus de préparer ou de soumettre des offres en réponse à la présente demande de proposition et le font uniquement à leurs risques et à leurs frais. Ni PSI ni le pénétrateur ne s'engagent à rembourser les frais encourus à cet effet.

### **IV.3 Probité et déontologie**

Dans son initiative de recherche d'un fournisseur pour l'acquisition de matériels et services divers, PSI Mali respecte – à l'instar de tous les soumissionnaires et prestataires du fait de la soumission de leurs offres – les préceptes et les conseils définis dans les « *Directives contenues dans les Procédures d'approvisionnement de PSI Mali* » et dans ses codes de conduite.

### **IV.4 Langue**

Tous les documents soumis en réponse au présent Appel d'Offres national, ainsi que toute correspondance y afférente seront en langue française.

### **IV.5 Demandes de renseignements.**

Les demandes de renseignements concernant le présent Appel d'Offres national sont à adresser à PSI MALI par email à l'adresse suivante : [psimali@psimali.org](mailto:psimali@psimali.org) , et reçues au plus tard 03 jours ouvrables avant la date limite de réception des offres afin de permettre à PSI Mali de répondre de manière exacte et détaillée. Tous les plis devront porter la mention : Soumission DAO (Dossier d'appel d'offres national) N°05/03-26/PROC. De telles demandes de renseignements devront être envoyées par tous moyens à l'attention de :

**Mr Cary Alan Johnson**

**Représentant Résident Population Services International Mali (PSI Mali)**

**B.P E 5397 Bamako Mali**

**Tél : (223) 44 90 01 11/12**

**E-Mail: [psimali@psimali.org](mailto:psimali@psimali.org)**

### **IV.6 DUREE :**

La durée de la prestation est de 09 mois renouvelable.

### **IV.7. Modalités de Soumission :**

Les intéressés sont encouragés à soumettre les éléments suivants :

#### **IV.7.1 Eléments Techniques pour tous les postulants**

- Proposition technique alignée sur le cadre de référence type figurant en **Annexe I de ce document (maximum 6 pages, une soumission de plus de six pages est raison éliminatoire)**
- Les preuves (**attestations de bonne exécutions, contrats**) des missions similaires réalisées
- Offre financière : les soumissionnaires peuvent soumettre leur proposition en se référant au cadre de référence type pour l'élaboration de la **proposition financière (Annexe II)**

#### **IV.7.2 Eléments administratifs :** les dossiers administratifs ci-après sont requis

- La copie certifiée conforme du document attestant son inscription au registre du commerce de son pays RCCM ;
- L'original du quitus fiscal en cours de validité à la date de dépôt de l'offre ou sa photocopie certifiée conforme. Si l'entreprise facture la TVA/TPS une copie de la dernière déclaration de TVA/TPS soumise aux impôts. L'absence ou la non validité de ce document fiscal est **éliminatoire** ;
- Copie du Numéro d'Identification Fiscale.
- Copie certifiée de l'Attestation de l'INPS ou reçu de paiement INPS en cours de validité, la non-conformité ou l'absence est **éliminatoire** ;
- **Annexe 3** : « Déclaration de Conflits d'Intérêt » renseignée, signée et cachetée l'absence est **éliminatoire**.

##### **a. L'évaluation des offres :**

Lors de l'évaluation des offres, PSI privilégiera le meilleur rapport qualité-prix plutôt que la seule offre la moins chère. Les fournisseurs sont libres de soumissionner pour un ou plusieurs lots (produits), selon le cas. Chaque lot (produit) fera l'objet d'une évaluation distincte. L'adjudication pourra porter sur un lot de produits (impliquant plusieurs adjudications), sur une combinaison de lots ou sur l'ensemble des lots regroupés en une seule adjudication. Chaque lot (produit) devra être couvert dans son intégralité. L'évaluation des offres sera faite selon les modalités suivantes :

##### **b. Préqualification :**

Cette étape consiste à la vérification de la capacité légale, technique et financière du fournisseur conformément aux clauses du DAO, elle se décompose en deux phases à savoir :

- Vérification de la conformité des pièces administratives, techniques et financières conformément aux clauses du DAO ;
- Analyse **Technique** : Seules les propositions techniques jugées conformes aux exigences demandées seront acceptées pour la suite de l'évaluation.

**c. Proposition Technique et score :** Afin de garantir une évaluation rigoureuse et harmonisée des offres, la proposition technique devra notamment mettre en évidence les éléments clés suivants : **Le Profil de l'entreprise, l'Approche, la Stratégie, et Capacité.**

Chaque section devra être présentée de manière claire, structurée et suffisamment détaillée pour permettre une appréciation complète de la qualité de l'offre.

SECTION	DESCRIPTION	POINTS MAXIMAUX
Profil de l'entreprise	Fournissez des informations de base sur votre activité actuelle, telles que votre empreinte géographique et les types de catégories de produits dont vous faites actuellement la promotion, de même que les canaux utilisés.	10 points
Approche	Décrivez comment vous gérez vos équipes nationales.	15 points
Stratégie	Proposez les stratégies que vous utiliseriez pour promouvoir nos produits pharmaceutiques.	15 points
Mise en œuvre	Décrivez un calendrier de mise en œuvre depuis la signature de l'accord jusqu'au début des travaux.	5 points
Capacité	Fournissez des références d'anciens clients et des CV du personnel clé.	15 points

**NB : les soumissionnaires peuvent se conformer au Cadre de référence type pour l'élaboration de la proposition technique en annexes 1 pour une meilleure offre technique.**

**d. Proposition Financière :**

Le soumissionnaire doit présenter une offre financière détaillée, L'offre financière doit inclure tous les coûts associés à cette activité les points suivants sur la proposition financière seront évalués suivant les pondérations suivantes :

SECTION	DESCRIPTION	POINTS MUM	MAXI-
A. Structure financière	Clarté et cohérence de la structuration des coûts. Méthodologie de calcul des montants proposés. Justification des hypothèses budgétaires.	10 points	
B. Coûts du personnel	Détail et justification des salaires proposés. Précision des montants relatifs aux motivations, honoraires ou autres charges hors indemnités. Cohérence avec les standards du marché.	15 points	
C. Allocations et frais opérationnels	Détail et justification des frais de communication, de déplacement et autres coûts logistiques. Cohérence avec les activités prévues.	15 points	
<b>TOTAL POSSIBLE</b>		<b>40 points</b>	

**NB : Les soumissionnaires peuvent se baser sur le cadre de référence type pour l'élaboration de la proposition financière figurant en Annexe II**

**NB :**

- Les prestataires/sociétés qui ont eu des problèmes quelconques relatifs à leurs prestations antérieures avec PSI Mali ou avec un partenaire Financier de PSI Mali au cours des dix dernières années seront rejetés.
- La photocopie certifiée conforme des documents est requise.
- PSI Mali peut demander à tout soumissionnaire de fournir l'origine de tout document mis dans leur offre afin de s'assurer de leur authenticité. Aussi, PSI Mali peut demander aux tiers de confirmer lesdits documents.

**e. Scoring :**

Le score général (*SG*) est égal à *SF* (scores financiers) + *ST* (scores technique). Ainsi, le soumissionnaire ayant reçu le score Général le plus élevé ou ayant l'offre la plus avantageuse pour PSI Mali sera retenu sous réserve de vérifications de non affiliation à une organisation terroriste.

**f. Localisation du Prestataire (Visite de site) :**

Cette visite consistera à vérifier l'existence physique du soumissionnaire avec une adresse fixe et de confirmer certaines pièces administratives aussi de poser des questions complémentaires aux propositions s'il y a lieu.

Les soumissionnaires ayant fourni l'ensemble des pièces demandées, dûment conformes, et ayant franchi l'étape de préqualification administrative, technique et financière, feront l'objet d'une visite de site dans le cadre de la poursuite de l'analyse. ***En tout état de cause, le marché ne pourra être attribué qu'après la réalisation effective et concluante de la visite de terrain par l'équipe de PSI MALI.***

1. **Négociation après appel d'offres et négociation itérative.** PSI se réserve le droit, à sa seule discrétion, de mener des négociations post-appel d'offres et/ou itératives.
2. Prolongation des dates de validité des offres. Lorsque cela est nécessaire et approprié dans les circonstances, PSI peut demander aux soumissionnaires, par écrit, de prolonger la période de validité de leurs offres. Un soumissionnaire peut refuser de prolonger son offre ; toutefois, son offre sera disqualifiée. Un soumissionnaire qui accepte de prolonger son offre ne sera généralement pas autorisé ou tenu de modifier son offre d'une autre manière que de la prolonger.

**V.1 Modalité de paiement**

- 100% de chaque période couverte dans le contrat ;
- Le paiement sera fait par virement bancaire au nom du fournisseur dans un délai de 30 jours à partir de la réception de la facture par PSI Mali.
- Le taux de pénalité est de 0,5% du montant total par jour de retard, le montant maximal à prélever ne pourra excéder 10% du montant total du contrat.

**V.2 Amendements.**

**Si à tout moment avant l'attribution du marché, PSI Mali estime qu'une modification importante** des conditions générales du présent Appel d'Offres est nécessaire, elle émettra une telle modification dans un amendement écrit au Dossier d'Appel d'Offres (DAO) à tous les soumissionnaires concurrents. Aucune déclaration verbale de quiconque n'aura de quelque manière que ce soit pour effet de modifier ou autrement affecter tout terme ou condition de l'appel d'offres, et aucun soumissionnaire ne s'appuiera sur une telle déclaration.

### **V.3 Vérification du prix.**

Si le processus de soumission des offres n'est pas suffisamment concurrentiel, toute offre autrement conforme peut être soumise à PSI Mali qui peut, à sa discrétion, autoriser une procédure de vérification du prix ou de la qualité par un organisme de son choix agissant pour son compte. Dans un tel cas, il sera demandé au soumissionnaire de permettre l'accès de ses locaux aux personnels engagés par PSI et de leur fournir les détails de tous les coûts utilisés ou engagés dans la préparation de l'offre. Les informations fournies dans ces circonstances resteront confidentielles.

### **V.4 Prorogation des dates de validité de l'offre.**

Lorsque cela s'avère nécessaire et approprié selon les circonstances, PSI Mali peut demander aux soumissionnaires, par écrit, de prolonger la période de validité de leurs offres. Un soumissionnaire peut refuser d'accorder une prorogation ; toutefois, son offre sera disqualifiée. Conformément aux dispositions ci avant indiquées, un soumissionnaire consentant à prolonger le délai de l'offre ne pourra que prolonger ce délai et ne sera généralement pas autorisé à modifier autrement l'offre.

### **V.5 Rejet de l'offre ou attribution du marché.**

(a) PSI Mali n'est pas obligée d'accepter l'offre la plus basse ou toute autre offre et se réserve le droit d'accepter n'importe quelle offre en totalité ou en partie et de rejeter toute offre ou l'ensemble des offres sans avoir à donner de raison et de s'engager contractuellement sur un terme quelconque offert ou sur des termes différents. Les circonstances dans lesquelles le rejet de toutes les offres peut se produire comprennent, sans s'y limiter : (1) aucune des offres ne répond adéquatement aux spécifications, (2) il est prouvé que la concurrence n'est pas suffisante, (3) l'offre la plus basse dépasse la valeur estimée ou les fonds disponibles d'un montant significatif et ne peut pas être réduite par négociation, (4) les bases techniques ou financières de la fourniture des biens/services ont changé matériellement avant l'attribution du marché ou (5) les prix de l'offre sont évidemment, clairement et extrêmement élevés.

### **V.6 Corruption, Fraude, Collusion, coercition**

PSI Mali s'engage dans un processus d'offre le plus transparent possible, pour assurer le rendement efficient dans tous les achats. L'organisation interdit toutes les tentatives du personnel actuel auprès des Fournisseurs/Prestataires existants, éventuels ou courants pour influencer les résultats d'un processus d'appel d'offre afin d'attribuer le marché à un fournisseur/prestataire spécifique, ou réaliser une évaluation non-compétitive de prix.

Toute tentative suspectée ou avérée, indirecte ou directe de la part d'éventuel soumissionnaire pour influencer les résultats du processus d'offre en utilisant les moyens suivants, sera cause de disqualification immédiate et de suppression de la liste permanente par PSI Mali en tant que prestataire potentiel :

- ⚡ Corruption (donnant ou recevant des articles de valeur pour influencer l'offre) ;
- ⚡ Fraude (falsification des faits, déclaration d'information ou évaluation ayant pour résultat une proposition non-compétitive des prix) ;
- ⚡ Connivence (un accord entre deux ou plusieurs Fournisseurs/Prestataires afin de réaliser un artificiel ou prix non-compétitif) ;

Coercition (personnes menaçantes indirectement ou directement le personnel ou l'organisation pour influencer les résultats de l'offre).

## VI CONCLUSION

Les soumissionnaires sont conviés à l'ouverture des plis prévues le **13/03/2026 à 10h 00mm GMT** au siège de PSI-Mali.

Seuls les soumissionnaires qui présentent une demande complète pour la sélection et qui passent le processus de présélection (l'étape de validation technique) seront considérés par PSI Mali pour la fourniture des biens ci-avant indiqués au titre du présent marché.

Tous les soumissionnaires doivent se conformer à toutes les directives de soumission des offres, en utilisant la référence **ADO NATIONAL N°05/03-26/PROC** pour toutes les correspondances. Le défaut de se conformer aux lignes directrices de soumission des offres peut entraîner PSI Mali à disqualifier votre soumission.

Nous nous réjouissons de votre intérêt pour cet Appel d'offres national et vous souhaitons bonne chance dans ce processus de sélection.

Cordialement,

Le Représentant Résident par Intérim

Mr Mamadou Tièman **DOUMBIA**



## Annexe 1 : Cadre de référence type pour l'élaboration de la proposition technique

A. Nom de l'entreprise :			
B. Adresse du siège social :			
C. Nom, titre et adresse e-mail de la personne qui serait le principal point de contact de PSI pour la relation globale.			
D. Décrivez les services liés à cet appel d'offres que votre entreprise propose au Mali			
E. Si vous avez <i>actuellement</i> des équipes opérant au Mali, à quoi ressemblent leurs <b>portefeuilles de produits</b> ?  Utilisez les tableaux en suivant l'exemple fourni.	<b>EXEMPLE</b>		
	<b>... faites-vous la promotion d'un produit dans cette catégorie ? (O ou N)</b>	<b>Si oui, quel format de produit/taille SKU ?</b>	<b>Sur quels canaux en faites-vous la promotion ?</b>
	<i>N</i>	<i>n / A</i>	<i>n / A</i>
	<i>Oui</i>	<i>Comprimés vendus en plaquettes de 10 ou 28 unités Injectables (1 dose) Implants (1 ou 2 bâtonnets) DIU (unité)</i>	<i>Pharmacies Dépôts pharmaceutiques Cliniques et cabinets privés</i>
	<b>Avec votre activité actuelle au Mali</b>		
	<b>... faites-vous la promotion d'un produit dans cette catégorie ? (O ou N)</b>	<b>Si oui, quel format de produit/taille SKU ?</b>	<b>Sur quels canaux en faites-vous la promotion ?</b>
	<b>Misoprostol</b>		

	Préservatifs masculins.			
	Contraception d'urgence			
	Contraceptif oral			
	Contraceptif injectable			
	Méthode contraceptive : Dispositif Intra-Utérin (DIU)			
	Aspirateur Manuel Intra- Utérin (AMIU)			

**Section 2 : APPROCHE**

<p>A. Comment <i>contrôlez-vous les performances</i> de vos équipes – à la fois leurs résultats et la qualité avec laquelle ils les obtiennent ? Partagez des exemples spécifiques :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Des métriques que vous utilisez,</li> <li>• De comment vous collectez les données pour ces métriques, et</li> <li>• Des exemples d'utilisation de ces données pour éclairer la prise de décision.</li> </ul>	
<p>B. Comment <i>motivez-vous vos équipes</i>, y compris par des incitations financières et non financières.</p>	
<p>C. Comment <i>développez-vous ou renforcez-vous votre</i> équipe :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Compétences techniques, et</li> <li>• Développement professionnel ?</li> </ul>	

### Section 3 : STRATÉGIE MARKETING

<p>A. <b>Proposer une stratégie marketing pour le misoprostol.</b> Supposons que la marque soit présente sur le marché depuis plusieurs années dans un environnement dominé par une marque historiquement bien établie.</p> <p>B. Incluez une discussion sur des éléments tels que les groupes de public cible, les canaux pour les atteindre, les priorités géographiques et toute activité de marketing spécifique, en plus des détails médicaux.</p>	<p>Vous pouvez compléter les informations ci-dessus avec des fichiers supplémentaires (par exemple, une présentation PowerPoint). S'il te plaît <u>indiquez le(s) nom(s) de fichier de toute documentation supplémentaire</u> dans l'espace ci-dessous.</p>
<p><b>Proposer une stratégie marketing pour lancer un contraceptif injectable ou pilule.</b> Supposons que la marque contraceptive soit nouvellement introduite sur un marché où des méthodes concurrentes sont déjà bien établies. Veuillez proposer une stratégie marketing détaillée, en précisant les groupes de public cible, les canaux de communication et de distribution envisagés, les priorités géographiques ainsi que toute activité promotionnelle spécifique prévue pour favoriser l'adoption du produit.</p>	<p>Vous pouvez compléter les informations que vous fournissez dans cette cellule avec des fichiers supplémentaires (par exemple, une présentation PowerPoint). Veuillez <u>fournir le(s) nom(s) de fichier pour toute documentation supplémentaire</u> ici :</p>

### Section 5 : MISE EN ŒUVRE

<p>A. Proposer un <i>calendrier de mise en œuvre</i> - Veuillez proposer un calendrier détaillé de mise en œuvre couvrant la période comprise entre la signature du contrat avec PSI et le démarrage effectif des activités sur le terrain.</p> <p>Merci de préciser :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Le nombre de semaines nécessaires entre la signature du contrat et le début des travaux ;</li> <li>• Les principales étapes à réaliser pendant cette période (par exemple : recrutement, formation, contractualisation du personnel, planification opérationnelle, validation des outils, etc.) ;</li> <li>• La répartition des responsabilités pour chaque étape (agence, PSI ou responsabilité conjointe).</li> </ul> <p>Le calendrier devra être présenté de manière claire et séquentielle, en indiquant les délais estimés pour chaque étape.</p>	<p>Vous pouvez compléter les informations que vous fournissez dans cette cellule avec des fichiers supplémentaires (par exemple, une présentation PowerPoint). Veuillez <b><i>fournir ici le(s) nom(s) de fichier pour tout document supplémentaire.</i></b></p>
--	--

## Annexe 2 : Cadre de référence type pour l'élaboration de la proposition financière

### Article 4 : COÛTS

<p><b>A. Décrivez la structure proposée pour vos honoraires mensuels dans une zone géographique donnée</b>          Veuillez expliquer comment vous structurerez vos honoraires pour couvrir un mois d'activités de promotion ou de détail dans une zone géographique déterminée.</p> <p>À titre d'exemple, vous pouvez proposer :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Une rémunération basée uniquement sur une commission (par exemple, X % du chiffre d'affaires brut), couvrant les salaires et les incitations du personnel de terrain ;</li> <li>• Une combinaison de frais fixes (par exemple, pour couvrir les salaires) et de commissions variables (par exemple, pour les incitations liées à la performance) ;</li> <li>• Toute autre structure pertinente et justifiée.</li> </ul> <p>Quelle que soit la structure proposée, assurez-vous qu'elle inclut l'ensemble des coûts liés aux ressources humaines, à la supervision et à la gestion des activités, à l'exception des indemnités de communication et de transport, qui feront l'objet de la question C ci-dessous.</p>	<p>Vous pouvez compléter les informations que vous fournissez dans cette cellule avec des fichiers supplémentaires (par exemple, une feuille Excel). Veuillez <u>fournir le(s) nom (s) de fichier ici pour toute documentation supplémentaire.</u></p>
<p><b>B. Calculez vos honoraires pour un mois d'activités de détail pour un promoteur basé à Bamako</b>          Sur la base de la structure d'honoraires proposée à la question A, veuillez présenter un exemple chiffré détaillé correspondant à un mois d'activités d'un délégué médical à Bamako.          Si votre modèle inclut une composante variable liée à la performance (par exemple une commission sur les ventes), veuillez utiliser les hypothèses suivantes :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Objectif mensuel assigné : 10 000 comprimés</li> </ul>	<p>Vous pouvez compléter les informations que vous fournissez dans cette cellule avec des fichiers supplémentaires (par exemple, une feuille Excel). Veuillez <u>fournir le(s) nom(s) de fichier ici pour toute documentation supplémentaire.</u></p>

<ul style="list-style-type: none"> <li>• Performance réalisée : 11 000 comprimés vendus (soit un dépassement de 10 %)</li> <li>• Chiffre d'affaires généré : 20 000 USD</li> </ul> <p>Votre réponse devra indiquer clairement :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Le montant des honoraires fixes (le cas échéant)</li> <li>• Le calcul détaillé de la commission ou des incitations</li> <li>• Le total des honoraires facturés à PSI pour le mois concerné</li> </ul> <p>Merci de présenter les calculs de manière transparente et structurée.</p>	
<p><b>C. Indemnités mensuelles estimées pour un délégué médical basé à Bamako :</b></p> <p>Veillez indiquer le montant mensuel estimatif nécessaire pour couvrir les indemnités d'un délégué médical moyen basé à Bamako. Votre réponse devra préciser séparément :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Les frais de déplacement nécessaires pour couvrir efficacement sa zone d'intervention ;</li> <li>• Les frais de communication requis pour assurer le suivi des clients, la coordination avec l'équipe et la transmission des rapports.</li> <li>• Merci de détailler les hypothèses utilisées pour estimer ces montants (par exemple : fréquence des déplacements, nombre moyen de visites par jour, forfait téléphonique, connexion internet, etc.).</li> </ul>	

### Annexe 3 : FORMULAIRE DE DECLARATION DE CONFLITS D'INTERÊT

A REMPLIR PAR L'ENTREPRISE DEPOSANT UNE OFFRE OU SIGNANT UN BON DE COMMANDE AVEC PSI

#### DECLARATION DE CONFLITS D'INTERÊT ET DE BONNES PRATIQUES COMMERCIALES

Je soussigne (Nom du responsable de la société), \_\_\_\_\_ agissant au nom de la société \_\_\_\_\_, affirme par la présente que ni moi, ni mon épouse, ni conjoint (e) ni aucun membre de ma famille ou proche n'est employé, prestataire, consultant ou stagiaire de PSI.

Si je me rends compte d'un tel conflit d'intérêt réel ou potentiel, je porterai cela à la connaissance du Représentant Résident de PSI sans délai.

Je reconnais qu'il est *formellement interdit*, de la part des fournisseurs et prestataires potentiels et/ou actuels de PSI Mali de donner des commissions ou retro commissions ou de verser des pots de vin aux employés de PSI Mali en vue d'avoir ou de continuer à avoir des marchés en son sein.

Je m'engage à respecter scrupuleusement une telle disposition et accepte les sanctions de PSI au cas où moi-même ou un de mes préposés venait à être dénoncé pour un tel acte.

En signant la présente déclaration, je certifie que (Nom de la société) ..... n'a pas participé, et veillera avec tous les efforts possibles, à ne pas participer ou fournir un support matériel ou toute autre ressource à des individus ou des entités qui commettent, tentent de commettre, préconisent, facilitent ou participent à des fraudes, corruptions actives ou indirectes, collusions, pratiques coercitives, implications dans une organisation criminelle ou toute autre activité illégale, ou encore qui ne respectent pas les Droits de l'Homme ou droits sociaux de base et les conditions de travail minimum telles que définies par l'Organisation Internationale du Travail (OIT), en particulier concernant le non-travail des enfants, la non-discrimination, la liberté d'association, le respect des salaires minimum, l'absence de travail forcé et le respect des conditions de travail et d'hygiène.

Enfin, je certifie par la présente que (Nom de la société) ..... n'est impliqué dans aucun procès en cours, dans aucune action ou recours en justice, comme plaignant ou comme accusé, en son nom ou au nom de toute autre entité, pour des actions relatives à des fraudes, corruption ou toute activité illégale, et n'a jamais été reconnu coupable de telles pratiques.

Nom :

Date :

Titre :

Cachet :