

Termes de référence

RECRUTEMENT D'INCUBATEURS POUR ACCOMPAGNER LA MISE EN ŒUVRE DU PROGRAMME MIARY DIGITAL

1. Contexte

Le Gouvernement Malagasy a obtenu un financement de la Banque mondiale pour une troisième phase du Projet Pôles Intégrés de Croissance (Projet PIC) : le « Projet de Transformation Economique pour une Croissance Inclusive » (PIC3).

Tout d'abord, cette nouvelle phase permet d'ajouter, en sus du Tourisme et de l'Agribusiness, le Numérique en tant que nouveau secteur cible du Projet.

Par ailleurs, elle permet d'étendre les zones géographiques d'intervention selon des priorités fixées par le Gouvernement. Aux quatre (04) zones d'intervention au titre du PIC2.2, à savoir les régions Diana, Atsimo-Andrefana, Anosy et l'Île de Sainte-Marie, viennent s'ajouter, au titre du nouveau Projet PIC3, six (06) nouvelles régions d'intervention : d'une part le corridor Est du pays incluant les régions Analanjirofo, Atsinanana, Vatovavy, Fitovinany, Atsimo-Atsinanana, et d'autre part, la région Analamanga pour le secteur du numérique.

Le nouveau projet s'inscrit ainsi dans un objectif de contribuer à la relance économique à la suite de la pandémie du COVID-19 qui affecte le pays depuis l'année 2020.

L'objectif du PIC3 est de soutenir la croissance des Petites et Moyennes Entreprises (PME) dans les régions et les secteurs cibles. Le projet est structuré autour de trois (03) composantes se renforçant mutuellement :

- Composante 1 : Attirer et retenir les investissements privés et lever les principales contraintes pour soutenir la reprise économique ;
- Composante 2 : Lever les contraintes à l'investissement privé et améliorer la compétitivité économique locale pour soutenir la reprise dans les régions et les secteurs cibles ;
- Composante 3 : Soutenir la reprise et la croissance des PME et de l'entrepreneuriat dans les secteurs et les régions cibles.

Les deux (02) indicateurs clés du Projet sont :

- (i) Le pourcentage d'augmentation de revenus des entreprises soutenues par le Projet ;
- (ii) Le nombre de nouveaux emplois créés au sein des entreprises appuyées par le Projet.

La composante 3 se décline en deux sous-composantes :

- **La composante 3.1** fournit une assistance directe aux PME et aux entrepreneurs selon leur stade de croissance :
 - o *Fenêtre 1 – Phase de démarrage* (Programme Miary) : ces appuis bénéficieront aux entrepreneurs existants ou nouveaux qui ont approfondi leurs projets d'entreprise et comblent les lacunes du marché dans les secteurs cibles ou proposent de nouvelles solutions numériques dans les régions du projet. Ceux-ci pourront demander une assistance technique telles que des formations, des soutiens techniques pratiques ou des

orientations vers le marché ; et un soutien financier pour le développement et l'expansion de leurs activités.

- *Fenêtre 2 – Phase d'accélération* : ces appuis sont destinés aux PME un peu plus matures. Ils leur permettront de recevoir des services ciblés d'accélération tel qu'un soutien au modèle économique, un accès aux marchés nationaux et internationaux, une préparation à l'investissement, un soutien juridique, comptable ou technique, et un financement qui visera à renforcer leurs capacités à augmenter leurs ventes et leur productivité, et à lever des fonds privés supplémentaires.
- *Fenêtre 3 – Phase de croissance* : ces appuis s'adressent aux entreprises ou entités éligibles qui sont en mesure de fournir un financement équivalent à un pourcentage minimum du budget total du projet soumis. Il s'agit d'une subvention de contrepartie pour financer des sous-projets qui améliorent considérablement la compétitivité des chaînes de valeur cibles de l'agrobusiness et du tourisme.

Pour chaque fenêtre, les projets seront sélectionnés de manière compétitive sur la base de concours de plan d'affaires dont le canevas sera fourni dans le manuel du programme.

- **La composante 3.2** fournira un soutien indirect aux entreprises, en améliorant et en renforçant la qualité des services des organisations fournissant un soutien aux entrepreneurs et aux PME.

En vue de la mise en œuvre de la fenêtre 1 de la composante 3.1 – **Programme Miary dans le secteur numérique** – le Projet fait appel à des incubateurs pour promouvoir et accompagner les initiatives de création et de développement d'entreprises dans le domaine du numérique dans les régions du projet.

2. Objectifs et étendue de la mission

L'objectif principal de cette mission est d'incuber des porteurs de projet et des startups¹ numériques. Le programme d'incubation livré par les incubateurs renforcera les capacités des entrepreneurs à bâtir des entreprises numériques qui croissent.

Les appuis fournis par les incubateurs incluront :

- **Infrastructures** : La mise à disposition de locaux, de matériel informatique et bureautique et une connexion internet ;
- **Services** : Des services de développement de l'entreprise et de soutien aux porteurs de projets dans la création, la formalisation et le développement de leur entreprise ;
- **Formations** : Le renforcement des capacités techniques (numériques), financières, et entrepreneuriales (gestion d'entreprise) ;
- **Financement** : L'appui à la recherche de financements et à la levée de fonds ;

¹ « Start-up » désigne (a) un entrepreneur individuel établi à Madagascar, ayant un business plan ou un projet, et qui peut avoir formalisé ou qui est en phase de formalisation d'une entreprise ; ou (b) une micro-entreprise ou une PME qui a récemment été créée (moins de 2 ans) et qui répond aux critères définis dans le manuel du programme.

- **Réseautage** : L'organisation d'évènements et de networking avec l'écosystème entrepreneurial à Madagascar, et où possible, avec des partenaires à l'international, pour tisser des liens entre les entrepreneurs, accélérer leurs connaissances des marchés locaux et à l'étranger, et accroître leur visibilité ainsi que celui du programme Miary Digital du PIC.

Sans être exhaustive, leurs missions portent sur :

a) L'appel à projets et la sélection des porteurs de projet dans le secteur du numérique

En collaboration avec l'équipe du PIC et de la Banque mondiale, et sur la base des critères d'éligibilité définis dans le manuel de procédures établi par le PIC :

- Définir une stratégie et un plan de communication du programme qui aura pour objectif de sensibiliser, d'orienter et d'informer les potentiels candidats au programme ;
- Participer aux réunions de coordination avec les autres incubateurs recrutés par le programme, le PIC et la Banque mondiale dans le cadre de la sélection des projets ;
- Concevoir et lancer les appels à projets ;
- Evaluer les candidatures reçues, puis organiser et faire passer les entretiens aux porteurs de projets présélectionnés ;
- Sélectionner les dossiers de projets reçus, conformément aux directives et aux critères de sélection qui auront été convenus avec le PIC et la Banque mondiale ;
- Communiquer la liste des entrepreneurs sélectionnés dans le programme à l'équipe du PIC et à la Banque mondiale une fois la sélection arrêtée pour validation finale ;
- Communiquer avec les entrepreneurs non-retenus, leur donnant notamment un feedback bref par rapport à leur candidature.

b) L'incubation des porteurs de projets/startups² sélectionnés

Le programme d'incubation se déroulera sur une période pouvant aller de 06 à 18 mois environ, selon le stade du projet ou de l'entreprise et le programme à suivre. Le programme d'incubation comportera les activités et points suivants :

- **Formations et accompagnement des entrepreneurs/startups :**
 - Identification des besoins en formation qui permettraient aux porteurs de projets de gérer et de développer efficacement leur activité entrepreneuriale. Identifier les besoins spécifiques des femmes porteurs de projet et définir et déployer le plan d'accompagnement y afférent ;
 - Fournir un accompagnement entrepreneurial et managérial ;
 - Fournir un renforcement des capacités techniques, en contractant avec des formateurs ou des centres de formations si besoin est (code/programmation, cybersécurité, protections des données personnelles des clients, marketing digital...) ;
 - Faciliter l'accès aux services nécessaires à la création d'entreprise : domiciliation, formalisation, enregistrement, ... ;

² Les entrepreneurs et les start-up sont utilisés pour désigner le même concept : les individus avec une idée d'entreprise qui ont besoin de soutien (incubation ou accélération) pour devenir une entreprise viable et compétitive capable de vendre leurs produits et services. Il peut s'agir d'entreprises récemment créées (moins de 2 ans). Les critères d'éligibilité pour les différentes étapes des entreprises seront détaillés dans le Manuel.

- Appuyer les entrepreneurs dans l'élaboration de leur business plan, d'un business model viable, qui a un marché défini avec un potentiel de croissance ;
 - Appuyer les entrepreneurs à l'élaboration d'un Produit Minimum Viable (MVP) ;
 - Favoriser les échanges, un travail collaboratif et le coworking ;
 - Appuyer les entrepreneurs dans la gestion administrative, financière, technique et opérationnelle de leur projet pour en assurer la réussite ;
 - Appuyer les entrepreneurs dans le développement de leurs connaissances et leur accès au marché ;
 - Appuyer les entrepreneurs dans leur visibilité et conseils en communication.
- **Infrastructure physique** : Mise à disposition d'un espace de travail accessible et fonctionnel, de matériel informatique et bureautique performant, de connexion internet, etc. nécessaire aux porteurs de projet ;
 - **Mentoring** : Mise en œuvre d'un programme de mentoring régulier pendant la période d'incubation aux entrepreneurs ;
 - **Mise en réseau et événements** : Organisation des événements de networking de la cohorte, ainsi que 2 ou 3 événements avec l'écosystème entrepreneurial, comprenant par exemple un événement conjoint de lancement du programme pendant la GEW, et un « demo day » à la fin du programme.

c) L'accompagnement des entrepreneurs dans le processus de levée de fonds

- Accompagner les entrepreneurs dans la préparation des dossiers de demande de subvention auprès du PIC et/ou d'autres bailleurs et organismes financiers ;
- Préparer et accompagner (mise en relation, préparation, etc.) les entrepreneurs pour des levées de fonds auprès d'investisseurs potentiels (à travers des demo days et/ou la mise en relation, entre autres).

d) L'appui au PIC dans l'attribution et le processus de décaissement des subventions

- Appuyer le PIC dans l'identification des projets qui bénéficieront de subventions ;
- Appuyer le PIC dans l'élaboration des conventions avec les bénéficiaires de subventions ;
- Appuyer l'équipe du PIC en amont sur les aspects fiduciaires, environnementaux et sociaux concernant les subventions aux incubés ;
- Appuyer le PIC dans le suivi de la mise en œuvre des projets, afin de procéder aux décaissements des tranches de subvention.

e) Le suivi-évaluation

Le suivi-évaluation est une composante essentielle du programme et comportera les aspects suivants :

- Le suivi, par des données qualitatives et quantitatives structurées, sur la base des indicateurs définis dans le manuel de procédures établi par le PIC, de la progression de chacun des incubés. Ceci comprendra l'établissement d'un « baseline » au début du programme pour chaque incubé, et le suivi sur une période post-incubation (18 mois ex-post). Ce suivi qui sera communiqué

régulièrement dans les livrables à l'UGP du PIC, facilitera également le déboursement de tranches de subventions financières ;

- A la fin de chaque période ou étape d'incubation/formation, soumettre aux incubés un formulaire d'évaluation sur la période/formations qui sera communiqué au PIC.
- A la fin du programme dans son ensemble, soumettre aux incubés un formulaire d'évaluation qui aura été élaboré par le PIC et qui sera retransmis.

Et toutes autres missions en lien avec leurs expertises et leurs compétences qui leur seraient confiées par l'équipe du Programme Miary Digital ou le Coordonnateur National du Projet PIC.

3. Résultats attendus et livrables

De l'incubation est attendue une gestion technique, entrepreneuriale et financière efficiente et efficace du portefeuille des incubés pour que ceux-ci croissent (en vente, en emplois) et certains réussissent une levée de fonds par la suite.

Les incubateurs présenteront les rapports techniques suivants :

Livable 1 : Un rapport sur l'appel à projet, l'évaluation et la sélection des incubés/startups. Il inclura les détails relatifs :

- Aux campagnes de communication effectuées pour l'appel à propositions aux entrepreneurs du secteur numérique (où, comment et à quelle fréquence les annonces et événements ont-ils été fait et organisés) ;
- Au nombre de dossiers reçus avec la liste des candidats et leurs informations personnelles (âge, sexe, etc.), et d'autres aspects liés aux critères d'éligibilité défini dans le manuel du programme ;
- Aux résultats du processus d'évaluation avec une évaluation qualitative et quantitative de chaque proposition évaluée, tant pour les candidats retenus que ceux non retenus ;
- Aux observations et recommandations d'améliorations pour les prochains appels à projets et les prochaines sélections.

Livable 2 : Des rapports de diagnostic des besoins et du plan d'incubation pour chaque start-up sélectionnée. Chaque rapport par startup devra inclure :

- le processus de diagnostic qui a été effectué (objet de l'évaluation) ;
- les résultats du diagnostic ;
- les données collectées comprenant le nombre d'acheteurs existants de l'entreprise et le chiffre d'affaires ;
- les besoins spécifiques de la start-ups en matière de compétences afin qu'elle puisse atteindre le niveau de développement de l'entreprise qui aura été prévu ;
- sur la base des besoins identifiés, un plan détaillé de renforcement des capacités/plan d'action pour le programme d'incubation, tel que discuté et convenu avec chaque startup ;
- des indicateurs spécifiques pour chaque startup afin de suivre leur évolution tout au long du programme d'incubation.

Livable 3 : Un premier jet de rapports sur le développement de l'entreprise – Achèvement de l'étape MVP (Minimum Viable Product). Pour chaque startup, ce rapport inclura :

- une évaluation du développement du MVP, y compris le taux de réussite, les réalisations ainsi que les défis et les risques ;
- une situation sur l'évolution de la mise en œuvre du projet financé par les subventions.

Livrable 4 : Un second jet de rapports sur le développement de l'entreprise – Le lancement sur le marché.

Pour chaque startup, ce rapport inclura :

- une évaluation de l'aptitude à être mise sur le marché, y compris le taux de réussite, les réalisations et les défis ;
- une situation sur l'évolution de la mise en œuvre du projet financé par les subventions.

Livrable 5 : Un rapport d'achèvement du processus d'incubation. Pour chaque startup, ce rapport inclura :

- l'évolution globale de chaque start-up, les différentes étapes et réalisations atteintes par chacune d'entre elles depuis le début du programme d'incubation incluant une analyse FFOM et les recommandations pour son développement futur ;
- l'évaluation de l'impact de la mise en œuvre du projet financé par les subventions, y compris les indicateurs de résultats ;
- l'évaluation des indicateurs défini et convenu au début du programme pour chaque start-up, notamment le nombre d'acheteurs / clients existants, le chiffre d'affaires, la formalisation, ... ;
- les leçons apprises et les recommandations pour améliorer le programme d'incubation,
- des formulaires d'évaluation remplis par les incubés, et un résumé des principaux résultats de ces évaluations ;
- des documents/narrations avec des photos sur les projets à succès sélectionnés.

Outre ces livrables, les incubateurs dresseront de courts rapports réguliers sur la base d'un canevas convenu dans le manuel du programme, restituant l'état d'avancement du programme d'incubation de manière générale. Il inclura entre autres :

- les activités et les résultats des formations et des accompagnements faits par les incubateurs à partir d'indicateurs de suivi et évaluation convenus ;
- l'état d'avancement de la mise en œuvre des projets pour chaque incubé qui aura bénéficié de la subvention, afin notamment de permettre au PIC de procéder aux décaissements des tranches de subvention ;
- tout changement nécessaire pour le plan de renforcement de capacités des incubés ;
- les difficultés rencontrées tant par les incubateurs que par les entrepreneurs et les solutions qui ont été apportées ;
- une évaluation sur les éventuelles risques encourus par les entreprises et les mesures d'atténuation ou solution adoptées / suggérées pour mitiger les risques.

4. Profil des incubateurs

L'incubateur doit être localisé à Madagascar et doit :

- Disposer d'un local ayant la logistique et les infrastructures nécessaires pouvant accueillir les entrepreneurs du secteur numérique : wifi haut débit, espace de coworking, salles de formation, ...

- Justifier d'expériences réussies dans l'incubation d'au moins 03 cohortes d'entreprises, y compris dans le numérique. « Réussies » ici veut dire qu'un pourcentage des incubés ayant participé au programme de l'incubateur ont commencé leurs opérations, ont des clients et effectuent des ventes, et certains ont réussi à lever d'autres fonds par la suite ;
- Disposer d'un bon réseau de formateurs, de consultants techniques, et de mentors qui connaissent le secteur du numérique et le contexte local à Madagascar ;
- Disposer de liens internationaux et d'un carnet de formateurs spécialisés et de contacts et de mentors internationaux.

Les éléments suivants seront des atouts :

- Disposition d'un espace robotique (Fablab) ;
- Disposition d'auditorium pour les présentations, les expositions et le testing ;
- Avoir une expérience dans la coordination de projets financés par des PTF internationaux.

Pour cette activité, chaque incubateur devra disposer d'une équipe dédiée et qualifiée ayant au minimum les principales attributions décrites dans le tableau ci-après. En sus de ces profils dédiés, l'incubateur mettra à disposition, comme nécessaire pour structurer et mener à bien le programme Miary digital, des spécialistes/formateurs, y compris en marketing, en montage d'entreprise/juristes, techniques (sur le secteur/le marché numérique, la sécurité des données personnelles, etc.), comptabilité, financier, etc.

Tout changement de personnel clé dans le tableau ci-dessous doit être préalablement approuvé par le Projet PIC. Il est à noter que les incubateurs doivent présenter les curriculums vitae des personnes proposées pour mener à bien le programme.

| Poste | Principales attributions | Qualifications minimales |
|---|--|--|
| Un (01) Responsable de programme | <p>Interlocuteur principal du Projet, il a la charge de :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Responsable et point de contact principal entre l'UGP du PIC et l'incubateur - Suivi du programme incubation Miary Digital dans son ensemble, y compris le management de l'équipe au sein de l'incubateur, et le bon suivi des incubés - Participation aux réunions et aux missions de | <ul style="list-style-type: none"> - Master en management de projet, gestion d'entreprise ou équivalent - Très bonne connaissance du secteur numérique - 5 ans d'expériences dans l'accompagnement de porteurs de projet numérique - Expérience dans la gestion d'une start-up et/ou d'une entreprise numérique - Expérience de travail avec les PTF internationaux - Forte capacité de gestion de projet et d'équipe avec un sens de l'initiative et de la rigueur - Bonne capacité rédactionnelle et de reporting technique et financier - Maîtrise parfaite du français et de l'anglais |

| | | |
|--|--|---|
| | supervision de la Banque mondiale - La transmission des différents rapports à l'UGP et la Banque mondiale de suivi du programme | |
| Deux (02) Formateur / Encadreur | | - Bac+4 en gestion, marketing, entrepreneuriat ou équivalent - 03 ans d'expériences en formation et accompagnement d'entreprises du secteur numérique - Expériences probantes dans le montage, l'analyse et l'évaluation des plans d'affaires - Bonne connaissance du secteur numérique à Madagascar - Expérience souhaitée dans les études ou la prospection de marchés - Expériences pratiques de la mobilisation de financement pour les entreprises - Maîtrise parfaite du français |

5. Durée et organisation de la mission

La durée de la mission est de 24 mois à partir de la date de signature du contrat et couvre la période d'exercice et de mise en œuvre des projets des start-up, ainsi que la remise du rapport de fin de mandat.

6. Type du contrat

Il s'agira d'un contrat forfaitaire payé par jalons, pour une durée de 24 mois.

7. Démarche des incubateurs

Les incubateurs soumettront au Projet PIC une proposition technique qui comprendra l'approche méthodologique, y compris un résumé du contenu des formations dispensées, un planning détaillé, les curriculum vitae du personnel affecté à la mission, et une proposition financière.



PROJET PÔLES INTÉGRÉS DE CROISSANCE

AMI C-055-2022/PIC3
RECRUTEMENT D'INCUBATEURS POUR ACCOMPAGNER LA MISE EN ŒUVRE DU PROGRAMME
« MIARY DIGITAL »

COMPTE RENDU DE LA REUNION D'INFORMATION ET D'ECLAIRCISSEMENT **DU 16 SEPTEMBRE 2022**

L'équipe du Projet PIC a introduit par l'objectif de la réunion qui est d'apporter des informations et des éclaircissements sur les tenants et aboutissants de la mission d'incubateurs afin de susciter l'intérêt des candidats à présenter leur dossier de manifestation d'intérêt.

Pour ce faire, la réunion s'est surtout focalisée sur les questions/réponses dont ci-après le compte rendu :

Question n°1 :

S'agit-il d'un appel ouvert ou des firmes ont-elles déjà été présélectionnées ?

Réponse n°1 :

Il s'agit d'un appel ouvert auquel toute firme intéressée peut répondre en envoyant un dossier de manifestation d'intérêt. La présélection se fera par suite de l'évaluation des manifestations d'intérêt reçues.

L'AMI est publié sur le site du projet PIC : www.pic.mg depuis le 31 août 2022 et un AMI modificatif y a été apporté reportant la date de clôture de l'AMI au 28 septembre 2022 à 16h, heure de Madagascar.

Question n°2 :

Sous quelle forme devons-nous remettre nos dossiers de manifestation d'intérêt et à quelle date ?

Réponse n°2 :

Les dossiers de manifestations d'intérêt peuvent être soit envoyés par mail à l'adresse procurement@pic.mg avec copie à pic@moov.mg, soit remis en version physique à l'adresse COORDINATION NATIONALE DU PROJET POLES INTEGRES DE CROISSANCE (PIC), Immeuble ex-Maison de la Réunion - 2ème Etage –Isoraka, 101 - ANTANANARIVO MADAGASCAR, et portant la mention obligatoire « AMI N°C-055-2022/PIC3 - RECRUTEMENT D'INCUBATEUR POUR ACCOMPAGNER LA MISE EN ŒUVRE DU PROGRAMME « MIARY DIGITAL», pour les deux formats, au plus tard le 28 septembre 2022 à 16h00, heure de Madagascar.

Il n'y a pas de « *template* » ou canevas requis. Chaque candidat est libre de présenter son dossier comme bon lui semble dans le but de bien présenter sa candidature.

Question n°3 :

Quelles sont les différentes étapes de sélection et le timing y afférente ?

Réponse n°3 :

Le délai d'évaluation dépendra du nombre de dossiers de candidature reçu. Néanmoins, après la clôture de l'AMI, il faudra compter approximativement entre 2 à 3 semaines avant que la liste des firmes présélectionnées ne soit communiquée.

Après quoi, une demande de proposition technique et financière sera envoyée aux firmes présélectionnées. Ces dernières auront 2 à 3 semaines pour faire leur proposition, puis la phase de négociation de contrat prendra également 2 à 3 semaines. La signature de contrat avec les firmes sélectionnées se fera au bout de 1.5 à 2 mois après la clôture de l'AMI.

Question n°4 :

Devrons-nous soumettre une offre financière à la date de clôture de l'AMI ?

Réponse n°4 :

A ce stade aucune offre ni technique ni financière n'est requise. Seul le dossier de manifestation d'intérêt sera à remettre à la date de clôture de l'AMI.

Question n°5 :

Devrons-nous d'ores et déjà envoyer les CV des personnels clés ?

Réponse n°5 :

A ce stade, les CV du personnel clé ne sont pas requis.

Question n°6 :

Qu'entendez-vous par : « preuves démontrant l'expérience dans l'incubation » mentionné dans l'AMI ?

Réponse n°6 :

Les firmes qui souhaitent répondre à l'AMI doivent constituer un dossier de manifestation d'intérêt, lequel devra être composé de documents relatifs aux prestations déjà octroyées par la firme et qui sont en lien avec la mission – objet du recrutement. La nature des missions effectuées auparavant ainsi que les coûts relatifs auxdites missions devront y être mentionnés pour permettre aux évaluateurs d'évaluer la taille et la consistance des prestations réalisées.

Question n°7 :

La capacité d'accueil d'un incubateur est-elle un critère de sélection ?

Réponse n°7 :

La capacité d'accueil d'un incubateur n'est pas un critère éliminatoire. A ce stade, nous n'avons pas encore le nombre d'entrepreneurs à incuber. Toutefois, les firmes soumissionnaires peuvent mentionner dans leurs dossiers de manifestations d'intérêt leur capacité d'accueil.

Question n°8 :

Quels sont les zones de mise en œuvre du projet ?

Réponse n°8 :

Le projet sera mis en œuvre dans la région Analamanga.

Question n°9 :

Dans quel secteur d'activité devront intervenir les projets des entrepreneurs ?

Réponse n°9 :

Tout projet pertinent, quel que soit le secteur d'activité, peut être considéré si toutefois il apporte une solution innovante dans le numérique.

Question n°10 :

Qui procède à l'appel à projet des entrepreneurs ?

Réponse n°10 :

Les appels à projets seront effectués par les incubateurs tout en respectant les différentes étapes et critères mentionnés dans le manuel de procédure du projet et qui sera mis à la disposition des incubateurs.

Le présent compte rendu sera rendu public au Site www.pic.mg disponible sur demande à l'adresse mail procurement@pic.mg