RÉPUBLIQUE ALGÉRIENNE DÉMOCRATIQUE ET POPULAIRE

Au service des peuples et des nations

Termes de référence

Pour un contrat de services professionnels

1. Information générale	
Intitulé de la mission	Formation des jeunes entrepreneurs sur : l'innovation sociale et économique dans l'entreprise, l'approche orientée vers le client, la compétitivité, le marketing et les partenariats
Projet	Autonomisation et Emploi des jeunes à Adrar et Médéa Phase II
Lieu d'affectation	Adrar et Médéa
Date prévue de début	Novembre 2018
Réf. Du dossier	

2. Contexte

Le bilan commun pays de l'Algérie met en exergue les efforts probants en matière de promotion de stratégies sectorielles permettant l'émergence de secteurs porteurs et de gisements de croissance. Les défis résident dans l'opérationnalisation de ces stratégies et leur concrétisation au niveau local en mettant l'accent sur la création de revenus et d'emploi décents et la réduction des disparités. Ceci nécessite, une meilleure coordination entre les stratégies et les différents intervenants, une implication efficace des acteurs clés (chambres de commerce et secteur privé), un accompagnement avant et post-création soutenu des entreprises en simplifiant et modernisant les structures et procédures administratives et en facilitant l'accès au foncier et aux financements. Le bilan de pays a également mis l'accent sur les besoins de renforcement des capacités des acteurs institutionnels au niveau national et local dans les domaines du suivi et des évaluations des politiques publiques, de planification, de coordination, d'implication de la société civile et de modernisation et d'amélioration de la qualité des services aux citoyens.

C'est dans cette perspective que s'inscrit la deuxième phase du projet Autonomisation et Emploi des jeunes Adrar et Médéa, et également pour approfondir et renforcer les acquis de la première phase

du projet et mettre en œuvre les recommandations de l'évaluation finale en vue de d'améliorer et/ ou consolider les mécanismes de promotion de l'emploi dans les wilayas d'Adrar et de Médéa.

Le projet a pour objectif global la promotion de l'emploi des jeunes à travers une approche locale, territoriale. Et spécifiquement le projet vise l'approfondissement et le renforcement des acquis de la première phase pour ce qui concerne le développement des capacités des acteurs locaux à faire face aux défis actuels qui entravent l'emploi des jeunes. Il s'agit d'identifier les besoins et les interventions nécessaires à la promotion de l'emploi des jeunes et à l'accès aux opportunités d'entreprenariat. En effet, le projet permettra d'affronter les barrières qui empêchent une exécution optimale des politiques d'emploi mises en œuvre par le Gouvernement algérien au niveau local.
Justification :

Justification

Les dispositifs mis en place par l'Algérie pour financer des projets d'entreprenariat, ont besoin d'innovation pour la réalisation de nouveaux projets qui répondent aux nouveaux défis sociaux - économiques. Ces projets d'innovation constituent de nouvelles opportunités d'investissement et donc de création d'emplois, de compétences et de richesses. Aussi, la gestion entrepreneuriale doit répondre aujourd'hui aux standards de compétitivité, et une approche plus orientée vers le client à travers la génération de produits et services de qualité, suivant la demande du consommateur algérien qui devient de plus en plus exigeant. A ce titre, les entrepreneurs de l'ANSEJ sont appelés à innover et s'aligner sur les standards de compétitivité. Le projet visera à promouvoir l'innovation parmi les entrepreneurs dans ses différents volets

3. Objet de la mission

L'objectif de la mission est de mettre en place des modules de formation adaptés en faveur des jeunes entrepreneurs de l'ANSEJ pour renforcer leurs capacités en termes de développement des affaires orienté sur le marché. De ce fait, le PNUD et le Ministère du Travail de l'Emploi et de la Sécurité Sociale, sollicitent les services professionnels d'un prestataire pour former des jeunes entrepreneurs des wilayas d'Adrar et Médéa et les appuyer pour acquérir les compétences nécessaires au développement de leur entreprise basée sur le concept de l'entreprenariat social qui est une nouvelle manière d'entreprendre, qui conjugue efficacité économique et utilité sociale. la formation sera axée principalement sur l'innovation, le marketing et la compétitivité.

A ce titre, une cinquantaine de jeunes entrepreneurs de l'Ansej ayant bénéficié de la formation sur les techniques de gestion d'entreprise lors de la phase 1 du projet, bénéficieront de cette formation, ils seront identifiés en partenariat avec les antennes locales Ansej des deux wilayas, sur la base des critères suivant :

- Les jeunes ayant bénéficié de formations dans la première phase du projet ;
- Les jeunes dans les secteurs d'activités les plus dynamiques pour la wilaya ;
- Les jeunes entrepreneurs souhaitant créer un modèle viable de leur entreprise avec une aspiration au développement de leur entreprise.

La formation doit être principalement axée sur :

Marketing : Le curriculum doit présenter les notions essentielles de marketing, y compris le produit, le prix, l'emplacement, la promotion—le marché cible, et des stratégies pour la création de la demande. Il devrait porter sur les méthodes de base à faible coût et sans frais pour la marque, la promotion et la publicité, ainsi que des méthodes pour tirer parti des technologies dans le marketing de l'entreprise.

Compétitivité : Le cabinet d'audit-conseil Mazars donne quelques pistes à partir de son étude portant sur les performances d'entreprises de l'Union européenne entre 2008 et 2013 (*). Nous pensons que ces pistes sont aussi valables dans le contexte des wilayas d'Adrar et de Médéa.

De ce travail de synthèse, il ressort six facteurs :

1- Agilité :
« Dans un marché en perpétuelle évolution, le positionnement de l'entreprise ne doit jamais être considéré comme définitif, mais en continuel changement. Le management doit pratiquer une veille continue sur les marchés adressés afin d'identifier les tendances et de capter les signaux sous-jacents, pour pouvoir agir au moment opportun.

2- Innovation :
Proposer toujours davantage de valeur ajoutée. Le modèle traditionnel de la boutique, du grossiste, du service, du commerce ou du métier apportant peu de valeur ajoutée en termes de marque, de technologie et de savoir-faire est tout simplement révolu. Pour être compétitives et se distinguer, les entreprises doivent augmenter leur valeur ajoutée et apporter davantage à leurs clients, en mobilisant par exemple les nouvelles technologies. Manque de moyens pour investir ? L'utilisation des dispositifs de soutien à l'innovation permet parfois de débloquer la situation.

3- Discipline et fondamentaux financiers :
Adopter une discipline et des fondamentaux financiers solides Une rentabilité élevée, la constitution de réserves en prévision de périodes difficiles, et une relative méfiance à l'égard de l'emprunt sont autant de « filets de sécurité » caractéristiques des PME qui sortent du lot.

4- Taille et structure adéquates au Marché
« Adapter la taille de sa structure à son marché. Même si grossir n'est pas toujours la solution idéale, notre analyse indique que la taille a un impact considérable. Avoir une taille critique pour répondre aux exigences spécifiques de compétitivité et de performance sur chacun des marchés visés est crucial. Certaines entreprises ne peuvent d'ailleurs maintenir leur position concurrentielle se résoudre à croître. Les PME doivent rester ouvertes aux fusions, aux alliances et aux joint-ventures.»

5- Dynamique d'Internationalisation :
« Adopter une dynamique d'internationalisation Si toutes les PME ne sont pas à même d'exporter, le poids de la croissance et de la reprise repose au plan national sur un nombre d'acteur trop restreint. Ceux qui n'étendent pas leur activité au-delà du marché local ou régional doivent en être conscients, et doivent accepter de courir le risque d'une plus grande dépendance à la demande domestique. »

6- Piloter pour mieux préparer demain :
« Piloter aujourd'hui pour mieux préparer demain D'après notre expérience, la qualité de l'équipe de direction est l'élément le plus décisif dans le succès ou l'échec d'une PME. Quels que soient le pays, le secteur ou la taille de l'entreprise, cette équipe doit rester concentrée à court et à long terme sur quatre principaux leviers de performance :

- la position sur le marché, l'offre client et la performance commerciale ;
- la qualité de la production et du service client ;
- la gestion financière, de la performance et des risques ;
- la direction, et le management des individus et des équipes. »

Cette mission sera exécutée par un institut/école/cabinet qui mettra à la disposition du projet 04 formateurs spécialisés dans le développement des affaires orienté marketing, la compétitivité et possédant les compétences pédagogiques pour former des jeunes entrepreneurs ayant des niveaux et des attentes différentes. Aussi, il est important de signaler que le programme qui sera proposé devra être adapté aux capacités des jeunes entrepreneurs et sera dispensé en majorité en arabe.

Le programme de formation qui sera dispensé durera entre 05 et 10 jours, les modules proposés devront être assurés dans ces délais en deux sessions de formation pour chaque wilaya. Aussi, un outil de suivi avant et après la formation est recommandé pour évaluer l'impact de la formation sur les bénéficiaires.

Les aspects logistiques des formations seront pris en charge par l'unité de gestion du projet. Le prestataire de services professionnels devra fournir le matériel didactique nécessaire.

La note méthodologique devra contenir le contenu des modules et le programme de formation qui sera développé sur la base des concepts élaborés dans les présents termes de référence.

4. Produits attendus (Livrables)

1) Plan de travail : Programme et manuels de formation
2) Tenue des Sessions de formation pour 50 jeunes entrepreneurs (25 Médéa/25 Adrar) (Max deux sessions par wilaya)
3) Un rapport de formation élaboré
4) Un guide permettant de dupliquer le programme de la formation est élaboré

5) Compétences et qualifications requises

Profil des formateurs :

Diplôme d'études supérieures (Master ou doctorat) en sciences économiques, commerciales, sciences de gestion ou équivalent,

- 05 ans d'expérience pertinente dans le domaine du développement des affaires et le marketing.
- 05 ans d'expérience avérée dans la formation des adultes ; une expérience dans la formation des professionnels dans un domaine similaire serait un atout
- Capacité d'analyse, de proposition et d'innovation pour répondre à la mission et réaliser les résultats attendus (cités-dessus) ;
- Maitrise excellente du français et de l'arabe.
- Faire preuve de tact diplomatique et d'écoute aux besoins et spécificités avec les bénéficiaires du projet

6) Documents constitutifs de l'offre

Les dossiers de soumission doivent contenir une offre technique et une offre financière **transmises séparément.** Sur l'objet de chacune doit figurer l'intitulé de la présente mission.

Conformément aux exigences de **l'annexe 2** de l'invitation à soumissionner (RFP) publiée en annexe, les dossiers de soumission doivent être présentés comme mentionné ci-dessous :

Une offre technique comportant :

a- Une présentation et description des qualifications du prestataire de service (incluant la documentation nécessaire exigée dans l'annexe 2 de la RFP) ;
b- La Méthodologie proposée pour la fourniture des services : incluant une proposition **pour le déroulement de la formation et le contenu du programme/modules/évaluations …)** ainsi qu'un calendrier de travail (des produits attendus) ;
c- Une présentation des qualifications du personnel clé ;

Une offre financière comportant :

d- L'offre financière doit être forfaitaire pour la réalisation des produits attendus (livrables) selon le calendrier d'exécution proposé pour cette mission. (doit être exprimé en monnaie locale dans le format indiqué à l'annexe 2 de la RFP)

Livrables attendus	Montant de l'offre	Date \ durée de livraison
Plan de travail incluant programme et manuel de formation	15%	
Session (s) de formation Médéa	25%	
Session (s) de Formation Adrar	25%	
Rapport de la formation	20 %	
Guide du programme	15%	
Total	100%	

1- Critères d'évaluation des offres

Les offres seront évaluées en deux étapes selon les critères suivants :

1. **Evaluation technique** de tableau des critères techniques :

	Evaluation Technique*	Note* maximum
1.	**Expertise de l'entreprise/organisation**	15 Points Max
1.1	Réputation de l'organisation et du personnel / crédibilité / fiabilité / réputation dans le secteur d'activité concerné : (âge/taille de l'entreprise, solidité du soutien à la gestion du projet, mécanismes d'assurance qualité, capacité de financement du projet...etc.)	10 Point Max
1.2	Expérience de l'entreprise dans la formation des adultes dans des thématiques similaires.	05 Points Max
2	**Méthodologie proposée, approche et plan d'exécution**	30 Points Max
2.1	Méthodologie proposée et approche pour exécuter le travail selon les TDR : Compréhension et appropriation de la problématique : Tous les aspects importants de la mission ont-ils été traités de manière suffisamment détaillée ? La description de l'approche et de la méthodologie du soumissionnaire est-elle claire et répond-elle aux exigences des Termes de référence ?	10 Points Max

	2.2	Programme de formation proposé : Évaluation du programme de formation proposé, indiquant notamment si les activités sont bien séquencées et si elles sont logiques et réalistes. Si le contenu de la formation et adapté au contexte du projet.	10 Points Max
	2.3	Calendrier d'exécution proposé : Détails sur la manière dont les divers aspects de la mission seront organisés, contrôlés et livrés conformément aux exigences des Termes de référence	10 Points Max
	3	**Structure de direction et personnel clé**	25 Points Max
		Qualifications générales des experts formateurs : Qualifications académiques 1. Master en sciences de gestion ou équivalent, (Un doctorat sera un atout)	10 Points
		Expérience professionnelle : 05 ans d'expérience dans le développement des affaires et le marketing. 05 ans d'expérience avérée dans la formations des adultes dans les thématiques demandées. Excellente maitrise de l'arabe et du français Excellentes capacités de communication orale et de pédagogie, et une grande aptitude dans la gestion des relations humaines.	15 Points
		Total	70

Les offres qualifiées ayant obtenues 70 % à l'évaluation technique passeront à l'évaluation financière.

2. Evaluation financière :

Chaque offre financière (F) recevra une note financière (NF) calculée par comparaison avec l'offre financière du moins-disant (Fm) de la manière suivante : NF=100x Fm /F (F étant le prix de l'offre financière).

Pour finir, les propositions seront classées en fonction de leurs notes technique (Nt) et financière (Nf) combinées, avec application des pondérations (70% pour la proposition technique ; 30% pour la proposition financière) ; pour aboutir à une note globale (NG).

Le marché sera adjugé à l'offre ayant obtenu la note globale (NG) pondérée la plus élevée tout en tenant compte des principes généraux du PNUD (coût et efficacité).