

Gérés par



Termes de référence pour recruter un bureau d'études ou un/une consultant.e pour la mise en place d'une plateforme digitale open source à vocation entrepreneuriale au compte de Laayoune et Dakhla Learnings Centers

I. L'organisation commanditaire porteuse du projet

Les Laâyoune et Dakhla Learning Centers sont des centres d'innovation entrepreneuriale dédiés à appuyer les jeunes et les femmes des régions du sud du Maroc dans leur intégration socioéconomique à travers plusieurs services qui visent :

- L'amélioration des compétences entrepreneuriales des jeunes aspirants entrepreneurs ;
- La contribution au développement personnel et professionnel des jeunes issus de la région ;
- L'accompagnement des entrepreneurs en herbe à concrétiser leurs idées de projets ;
- La création d'une dynamisation socio-économique régionale en partenariat avec les différents acteurs de l'écosystème régionaux ;
- La mise en œuvre d'une plateforme de conseil d'orientation et d'acculturation entrepreneuriale au biais d'ateliers de rencontres et de séminaires ouverts à la communauté locale ;
- L'implémentation d'une panoplie de programmes qui offrent aux communautés des régions du sud du Maroc un espace d'encapacitation qui assure des services de conseil, d'accompagnement, et de renforcement des capacités et d'accélération entrepreneuriale.

II. La visée de la consultation

Faire bénéficier le plus grand nombre de personnes et décentraliser l'impact des centres vers d'autres pôles régionaux grâce à la digitalisation et le transfert du savoir-faire par le biais d'une plateforme E-learning open source qui :

- Offre l'ensemble des services et programmes d'entrepreneuriat innovant des centres gratuitement et avec la possibilité de passer des certifications ;
- Offre un système d'information qui facilite la gestion des formations et des apprentissages ;
- Offre de multiples canaux de communication et de collaboration synchrone et asynchrone ;
- Offre des solutions technologiques plus correspondantes aux besoins de nos populations (Mobile app, Responsive Layout, push notification, accès offline...)

III. Objectifs pédagogiques :

La plateforme d'apprentissage est un outil qui permet de :

- Héberger les modules et contenus pédagogiques ;
- Diffuser des modules de formation ;
- Faciliter le suivi et la gestion du cursus des apprenants ;
- Accompagner chaque apprenant, selon son rythme, dans son processus d'apprentissage tout en assurant le suivi de son parcours pédagogique ;

IV. Objectifs opérationnels :

La plateforme e-learning devrait servir d'outil de formation et d'assistance aux aspirants entrepreneurs pour les initier à l'entrepreneuriat, les former et les accompagner à monter leurs idées de projets et leurs business plans. Par conséquent, le contenu de la plateforme sera composé de **06** modules en ligne :

- ❖ Initiation à l'entrepreneuriat et acculturation entrepreneuriale ;
- ❖ Idéation ;
- ❖ Profil entrepreneur (efficacité personnelle) ;
- ❖ Formation entrepreneuriale ;
- ❖ Montage Business Model (Model BMC);
- ❖ Montage Business Plan.

V. Public cible :

Les résidents des régions du sud du Maroc entre l'âge de 18 et 45 ans

VI. Résultats attendus sur le terrain :

Pour être sûr de l'atteinte des résultats escomptés, chaque module de formation intégrera des évaluations et des validations intermédiaires et finales. Les niveaux et les évolutions des apprentissages des bénéficiaires doivent être évalués selon un système d'évaluation et validation à définir. Suivant les modules, la validation de la formation sera basée sur un taux minimal d'acquisition.

Le contenu développer doit permettre de mettre en œuvre un processus d'échange permanent qui permet une socialisation des compétences tacites et explicites en favorisant le passage d'une compétence individuelle en une compétence collective et organisationnelle à travers les mesures suivantes :

- Une mesure de correction « peer to peer », par l'envoi des réponses aux exercices proposés par la plateforme pour avancer dans les formations aux autres utilisateurs afin de réagir, ajuster compléter ou réguler les rendus d'autrui sous l'égide d'un membre du back office ayant les qualifications pédagogiques d'évaluation et de contrôle des propos tenus ;
- Une mesure pour l'utilisation des réseaux sociaux, et les interactions possibles dans les espaces de discussion et/ou avec l'équipe pédagogique ;
- Un design ergonomique qui permet le développement facile des compétences des utilisateurs se traduisant par une plus grande familiarisation à l'utilisation d'applicatifs numériques ;

VII. Le choix des modules :

6 modules devraient être mis en œuvre disponibles sur la plateforme :

- Initiation à l'entrepreneuriat et acculturation entrepreneuriale ;
- Idéation ;
- Profil entrepreneur (efficacité personnelle) ;
- Formation entrepreneuriale ;
- Montage Business Model (Model BMC);
- Montage Business Plan ;

Ces modules intrinsèques ont pour visée d'accompagner le porteur de projet à réaliser les différentes études nécessaires avant d'entamer l'implantation d'un projet, ces

modules qui doivent être dynamiques, explicites et accessibles doivent répondre aux données socio-économiques des régions du Sud afin de susciter l'intérêt des bénéficiaires et répondre de façon personnalisée à leurs attentes.

VIII. Objet de la consultation

L'objet de la consultation est de développer les contenus des modules de l'entrepreneuriat qui seront hébergés sur la plateforme e-learning open-source afin de les rendre accessibles et facile à déployer.

Les soumissionnaires seront invités à développer les contenus de la plateforme à travers :

La création des scénarios pédagogiques des vidéos à réaliser ;

Les QCMs d'entrée et de sortie de chaque composante des modules à élaborer avec un système de notation ;

L'architecture de chaque module avec les compétences ciblées et les objectifs d'apprentissages ;

La bibliographie et vidéographie et tout autre support complémentaire pour chaque cours ;

Des exercices et des livrables à soumettre pour chaque cours ;

Des outils à télécharger pour faciliter le travail à réaliser par chaque bénéficiaire de la plateforme.

IX. Résultats attendus

Un contenu complet par module.

1. Tableau synthétique des modules de formation

Modules	Masse horaire
Initiation à l'entrepreneuriat et acculturation entrepreneuriale	4h
Idéation (génération d'idées)	4h
Profil entrepreneur (efficacité personnelle)	4h
Formations entrepreneuriales (divers thématiques à proposer)	8h
Montage Business Model (Model BMC)	8h
Montage Business Plan	8h

Module 1 : Initiation à l'entrepreneuriat et acculturation entrepreneuriale

Descriptif :

Ce module vise à sensibiliser l'apprenant aux principaux concepts à la base des comportements, des motivations, et des actions des entrepreneurs. Il vise également la compréhension des notions d'entrepreneuriat, d'esprit d'entreprise et de culture entrepreneuriale ainsi que leurs implications dans la société.

Ce module consiste à définir, à saisir les contours de la culture amorçant, favorisant et institutionnalisant l'esprit d'entreprise et d'entreprendre et de pousser chacun à puiser en lui-même des atouts, des forces et des compétences, à arrimer avec l'être et le devenir d'un entrepreneur.

Objectifs :

- Vulgariser les concepts suivants : culture, entrepreneuriat, entreprise, entrepreneur, culture d'entreprise, culture entrepreneuriale, projet ;
- Saisir la pertinence de la culture entrepreneuriale ;
- Considérer l'entrepreneuriat comme étant une option de carrière louable et possible ;
- Favoriser l'appropriation de la culture entrepreneuriale à travers des études de cas, des vidéos et des documents régionaux (monographie, rapports sectoriels...)

Cible :

Jeunes, femmes, amateurs d'apprentissages des trois régions du sud, aucun préalable n'est exigé.

Evaluation : Taux de réussite dans l'évaluation finale : 75%

Méthode pédagogique :

Vidéos, exercices, contenus théoriques, études de cas

Contenu :

Phase 1 : Sensibilisation à l'entrepreneuriat et à la culture entrepreneuriale

- Entreprise, entrepreneur et entrepreneuriat
- Les 3C : Culture, culture d'entreprise et culture entrepreneuriale
- La promotion de la culture entrepreneuriale et de ses valeurs

Phase 2 : Connaissance de l'entrepreneuriat et de ses formes

- La nécessité de l'entrepreneuriat dans un monde en mutation
- Les mythes, métaphores et paradoxes de l'entrepreneuriat
- Les formes de l'entrepreneuriat : typologie et exemples

Phase 3 : Connaissance et conscience de soi et de son potentiel

- Les Motivations d'entreprendre
- Les qualités et défauts de l'individu qui veut entreprendre
- L'élaboration de son profil entrepreneurial
- Le métier de l'entrepreneur : composantes et activités-clés

Phase 4 : Connaissance de l'environnement socio-économique :

- Les 4 M : Milieu familial et proche/ Milieu professionnel, des métiers et des professions / Milieu d'appui aux affaires/ Milieu associatif

Phase 5 : Connaissance du projet entrepreneurial

- Le projet entrepreneurial : Définition
- Les conditions fondamentales du projet
- Les fondements d'un projet entrepreneurial
- Les étapes et composantes d'un projet entrepreneurial

Résultats attendus

A l'issue de la formation, les participants :

- Auront pu mener une réflexion sur les conditions du marché du travail, l'emploi salarié et l'auto-emploi ;
- Auront identifié les compétences génériques des entrepreneurs ;
- Auront pu mener une réflexion sur la manière d'acquérir ces compétences ;
- Auront pu évaluer les avantages de l'entrepreneuriat individuel et collectif ;
- Seront aptes à situer leur projet dans le champ de l'entrepreneuriat que ce soit la création de la TPE ou ESS.

Module 2 : Génération d'idées

Descriptif :

La création d'entreprises suscite actuellement un intérêt considérable auprès des jeunes, entre 18ans et 40 ans qui se rendent compte que créer et gérer leur propre entreprise pourrait être une possibilité d'emploi et une opportunité de carrière, intéressante et prometteuse.

Ce module sert à aider la cible à identifier le potentiel des idées entrepreneuriales et, d'évaluer sa faisabilité pour l'entreprendre à postériori

Objectifs :

- Doter les apprenants des connaissances nécessaires relatives à la génération d'idées d'entreprises ;
- Permettre aux apprenants de maîtriser les différents outils et méthodes relatifs tester une idée ;
- Permettre aux apprenants de développer certaines habiletés personnelles nécessaires à réfléchir autrement notamment en faisant appel à des méthodes innovantes (co-design) à titre incitatif pour répondre aux opportunités régionales.

Cible :

L'apprenant doit avoir de préférence suivi le module « : Initiation à l'entrepreneuriat et acculturation entrepreneuriale »

Evaluation :

Validation de l'idée auprès des pairs et équipe pédagogique en back office (experts entrepreneuriaux entre autres)

Méthode pédagogique :

Vidéos, exercices pratiques, QUIZ, études de cas, MVP digital

Contenu :

Phase 1. Initiateur du projet - idée/opportunité - adéquation

- Le créateur ou l'équipe entrepreneuriale
- L'idée/opportunité : la racine du projet (Co-design)
- L'adéquation du couple créateur/projet

Phase 2. MVP

- Tester l'idée auprès de son entourage (questionnaires, votes...)
- Partager l'idée sur la plateforme
- Valider l'idée

Résultats attendus

- Idée de projet réaliste et réalisable
- Idée de projet adéquate au profil du porteur du projet

Module 3 : Profil entrepreneur (efficacité personnelle)

Descriptif :

Un entrepreneur doit être capable de développer son efficacité personnelle à travers la mobilisation des savoir-faire techniques, des compétences relationnelles, une intelligence de situation et des compétences émotionnelles. Trouver le juste équilibre entre tous ces “outils” humains et le but de ce module qui cerne un des enjeux vitaux de la réussite d’une entreprise à savoir le profil du porteur du projet, son état d’âme, son degré de motivation et son taux d’implication.

Objectifs :

- Permettre aux participants de gagner en assurance ;
- Booster leur estime de soi, pour gérer mieux le stress ;
- S’affirmer davantage dans ses relations professionnelles ;
- Sortir des conflits du quotidien avec sérénité pour mieux travailler avec les autres ;
- Développer son profil entrepreneurial par l’acquisition des techniques de l’auto-motivation la concentration et la persévérance.

Cible :

Tout porteurs d’idées de projets, voulant entamer son parcours pour concrétiser son projet ;

Evaluation :

Valider le Quiz final avec un taux de réussite de 85%

Méthode pédagogique :

Vidéos, exercices pratiques, études de cas, quiz, tests

Contenu :

Phase 1. Découverte de soi et confiance en soi

- Estime de soi
- Confiance en soi
- Affirmer soi

Phase 2. Gestion de stress

- Adapter ses réactions (émotionnelles, cognitives, comportementales, physiologiques)
- Éliminer les agents stressants
- Atténuer les réactions au stress
- Adopter les bonnes pratiques anti-stress

Phase 3. Gestion de Conflit

- Identifier les différents types de problèmes et les méthodes de résolution
- Décortiquer les sources de conflit
- Établir un bon diagnostic du conflit (conflit organisationnel et conflit relationnel)
- Identifier les stades du conflit (le stade de la tension le stade de la crise ; le stade de l’enlisement)
- Atténuer les conflits par l’écoute active la communication et la coopération

Phase 4. Développer son profil entrepreneurial

- Les techniques de l’auto-motivation
- La fixation des objectifs
- La planification
- La gestion du temps et de la carrière
- L’approche réflexive et l’évaluation de son comportement

Résultats attendus

- Un profil d’entrepreneur équilibré et motivé

Module 4 : Formation entrepreneuriale

Descriptif :

Ce module vise à approfondir les connaissances des participants dans le domaine de l'entrepreneuriat, il présente un ensemble de compétences nécessaires pour préparer l'étude nécessaire de son projet.

Objectifs :

Maîtriser les composantes suivantes :

- Les activités principales d'une entreprise
- Business Model et le Business Plan
- Trouver le financement à son projet
- Les formes juridiques de création
- Formations thématiques

Cible :

L'apprenant doit avoir de préférence suivi les trois modules précédents

Evaluation :

Un cumul de réussite minimum de 80% dans les différentes évaluations et quizzes

Méthode pédagogique :

Vidéos, contenu théorique, exercices pratiques, études de cas,

Contenu :

Phase 1. Les formes juridiques des entreprises

- La S.A.R.L et La S.A.R.L à associé unique
- La S.N.C
- L'Autoentrepreneur
- La Coopérative

Phase 2. Business Model et Business Plan:

- Les 9 blocs du Business Model Canevas et du Business Plan :
- La proposition de valeur
- Les segments de clientèle
- La relation clients
- Les sources de revenus
- Les canaux de distribution

Phase 3. Le financement :

- Les organismes de financement
- Les programmes subventions entrepreneuriales
- Les programmes de crédit d'honneur
- Les programmes des crédits financiers

Phase 4. Les formations entrepreneuriales

- La commercialisation
- La gestion du stock
- La chaîne de valeur
- La gestion de paie et la gestion RH
- La comptabilité et bilan comptable
- La gestion de stock et l'inventaire
- Code de travail marocain
- Gestion du Flux de trésorerie (Cash-Flow)
(Thématiques à titre incitatif)

Résultats attendus

- Un participant qui maîtrise les aspects palliatifs (primordiaux) de l'entrepreneuriat

Module 5 Montage Business Model (Model BMC)

Descriptif :

Ce module présente les différentes parties d'un Business Model en mode rappel et pousse les participants à s'approprier les composantes d'un Canevas BMC afin que les bénéficiaires valident définitivement leurs idées de projets et passent à la phase de l'élaboration du Business Plan (Plan d'affaire)

Objectifs :

- Présenter le Business Model Canvas, les outils associés et les différents bénéfices de son utilisation
- Permettre aux futurs entrepreneurs de clarifier et d'affiner leur modèle économique
- Amener les bénéficiaires à travailler sur des cas pratiques et élaborer leur propre BMC

Cible :

L'apprenant doit avoir de préférence suivi les quatre modules précédents

Evaluation :

Business Model personnalisé validé par les pairs et le tuteur pédagogique

Méthode pédagogique :

Vidéos, contenu théorique, exercices pratiques, études de cas, et présentation du rendu

Contenu :

Phase 1 Comprendre la formation du Business Model, son utilisation, son évaluation dans le cadre du processus entrepreneurial.

- Les différentes composantes d'un business Model
- Le passage du Business Model vers le Business Plan

Phase 2 Elaborer un Business Model selon le canevas BMC

- Elaborer le Business Model de son idée entrepreneuriale
- Valider définitivement l'idée entrepreneuriale

Résultats attendus

- Des business Models rédigés et validés

Module 6: Montage Business Plan

Descriptif :

Ce module est conçu pour des participants qui souhaitent développer et concrétiser leurs idées de projets en réalisant leurs Business.

Objectifs :

- Identifier les besoins des clients et les principaux acteurs du marché
- Maîtriser les techniques de recherche d'informations commerciales sur le terrain
- Comprendre les spécificités de l'étude technique
- Planifier les besoins en ressources humaines
- Etablir la faisabilité financière du projet
- Rédiger son Business Plan

Cible :

L'apprenant doit avoir de préférence suivi les quatre modules précédents

Evaluation : Business Plan personnalisé validé par les pairs et le tuteur pédagogique et pitché devant un jury spécialisé

Méthode pédagogique :

Vidéos, contenu théorique, exercices pratiques, études de cas, et présentation du rendu, simulations, techniques de créativité, enseignement entre pairs, pitch

Contenu :

Phase 1. L'étude commerciale

- Comprendre le processus d'élaboration de l'étude de marché
- Rédiger son étude de marché
- Maîtriser les techniques d'enquête terrain pour la recherche d'informations commerciales
- Identifier les informations commerciales utiles à rechercher sur le terrain
- Traiter des données et analyser les résultats
- Elaborer son étude commerciale
- Evaluer la faisabilité commerciale de son projet entrepreneurial

Phase 2. L'étude technique

- Identifier et maîtriser les composantes de l'étude technique
- Identifier les besoins en ressources humaines
- Elaborer son étude technique : Comment produire? Avec quoi produire ? Avec qui produire ? A quel coût produire ?
- Définir l'ensemble des moyens à mettre en œuvre pour l'exercice de son activité ;
- Etudier la localisation du projet
- Maîtriser les différentes étapes des processus d'approvisionnement, de stockage, de transformation et de commercialisation
- Enumérer les postes de travail à mettre en place dans l'entreprise
- Evaluer la faisabilité technique de leur projet entrepreneurial.

Phase 3. : L'étude financière

- Comprendre l'intérêt de l'étude financière
- Identifier les règles de financement
- Identifier les sources de financement (internes et/ou externes)
- Définir le plan de financement initial
- Elaborer le compte de résultat prévisionnel
- Elaborer le plan de trésorerie

- Elaborer le bilan prévisionnel
- Elaborer le plan de financement sur trois ans
- Calculer le point mort/ seuil de rentabilité
- Evaluer la faisabilité financière du projet entrepreneurial
- Rédiger son business plan
- Formaliser et préciser toutes les parties du business plan
- Savoir écrire un bon business plan pour convaincre ses partenaires économiques et les impliquer dans son projet.

Phase 4. pitch

- Développer les compétences des participants au pitch
- Prise de parole en public
- Savoir persuader et convaincre autrui

Résultats attendus

- Des Business Plan bien rédigés prêts à être financés

2. Réponse aux critères qualifiants

Chaque candidature doit contenir une note méthodologique explicitant la compréhension des termes de références.

3. Procédure de décision

Les propositions émanées feront l'objet d'une étude approfondie par un comité de sélection, au cours du traitement des différents dossiers, le comité peut demander des informations complémentaires ou envisager à inviter les prestataires à des entretiens approfondis afin de cerner différents points sur les différentes propositions.

X. Expertise recherchée

Bureau d'études avec une expérience d'au minimum 5 ans dans des missions semblables attestant des références dans le domaine d'expertise de la formation entrepreneuriale.

ou

Consultant.e avec

- Expérience d'au moins 5 ans dans des missions semblables ;
- Diplôme d'études supérieures ;
- Une maîtrise des techniques de la scénarisation des contenus pédagogiques.

XI. Déposition des offres

Toutes les candidatures devront être envoyées au plus tard le **30/09/2022 à minuit** mettant dans l'objet de l'e-mail : TDR Termes de référence pour recruter un bureau d'études ou un/une consultant.e pour la mise en place d'une plateforme digitale open source à vocation entrepreneuriale au compte de Laayoune et Dakhla Learnings Centers.

Le dossier doit comprendre :

- Le CV détaillé du soumissionnaire avec un focus sur les missions similaires réalisées ;
- Une note méthodologique explicitant la compréhension de la mission ;
- Des lettres de références relatives à des missions semblables ;
- Une offre financière pour l'ensemble de la mission ;

Les candidatures doivent être envoyées par mail à l'attention de :
moroccorfp@amideast.org