

Gérés par



Termes de référence pour recruter des formateurs au compte de Laayoune et Dakhla Learning Centers dans le cadre de leur Programme d'accompagnement et développement des entrepreneurs

TERMES DE REFERENCE

I. Contexte

Les Learning Centers de Laâyoune et de Dakhla appuient les communautés des régions du Sud à travers des programmes innovants qui encouragent l'auto-construction et l'autonomisation, grâce à une offre de service diversifiée et de qualité. Ils se sont positionnés dans les régions du Sud en tant que centres d'excellence dans l'accompagnement des jeunes et des femmes en recherche d'une autonomie socioéconomique. La Fondation Phosboucraâ tient à s'appuyer sur les réalisations des centres et les approches déjà développées afin de les positionner comme des hubs de l'Entrepreneuriat Innovant en parfaite synergie avec les autres projets de la Fondation dans la région, notamment la Technopole de Foug El Oued et son Centre de Recherches.

Les centres qui ont une vocation d'entrepreneuriat et d'innovation, contribueront au développement régional en créant des compétences locales de qualité, un cluster d'entreprises servant de moteur économique important et une dynamique locale tournée vers la création, l'innovation et la co-construction qui permettent aux jeunes de saisir et valoriser les opportunités économiques locales.

Pour ce, Amideast en tant que gestionnaire déléguée de ces Learning centers, a élaboré des Termes de Référence en vue de recruter des formateurs pour le programme d'accompagnement et développement des entrepreneurs des régions de Laâyoune Sakia El Hamra et Dakhla Oued Ed-Dahab dans le cadre des programmes déployés.

II. But de la consultation

Afin d'aboutir à l'objectif de stimuler l'entrepreneuriat innovant dans les deux régions du sud du Maroc susmentionnées, les centres d'apprentissage de la Fondation Phosboucraa recherchent des consultants qui proposeront des formations expertes et un coaching personnalisé aux créateurs d'entreprise en début de carrière sur les thèmes suivants :

Formation

- Pensée entrepreneuriale et conception de projet
 - Proposition de valeur
 - Analyse SWOT
 - Développement des qualités entrepreneuriales
- Marketing
 - Plan marketing
 - Stratégie de marque
 - Techniques de vente
 - Marketing digital
 - Création de contenu et design
- Gestion

- Gestion administrative
- Gestion des ressources humaines
- Gestion des processus d'approvisionnement
- Gestion de la comptabilité
- Intégration de pratiques durables

Accompagnement

- Validation du Marché :
 - Etude de marché
 - Cartographie de la concurrence
 - Ventes Prévisionnelles
- Rentabilité Financière du Projet
 - Modéliser un plan d'affaire
 - Gestion des prévisions financières
 - Structuration des prix
 - Accès au Financement
 - « Pitcher » un projet aux investisseurs

III. Contexte du programme

Ce programme est dédié à la stimulation de l'entrepreneuriat innovant au sein des Learning Centers. Ce programme a pour but d'aider les entreprises et autoentrepreneurs et aspirants entrepreneurs à développer leurs projets et modèles économiques dans un environnement propice à l'innovation et à la collaboration.

Le programme sera orienté autour de trois axes :

- Formation
- Accompagnement
- Réseautage

Un écosystème entrepreneurial dynamique dans les communautés respectives des deux centres entraînera une augmentation des opportunités d'emploi pour les jeunes et une culture de conception de solutions innovantes pour relever les défis et répondre aux divers besoins de la communauté.

IV. Public cible :

Ce programme est spécialement conçu pour les jeunes entrepreneurs de la région, offrant un espace dynamique pour l'élaboration de projets, l'échange d'idées et la rencontre le réseautage, comme il est à la disposition des entrepreneurs qui travaillent dans le digital et la création de contenu.

V. Résultats attendus sur le terrain :

En passant par les services d'accompagnement des centres d'apprentissage offerts par le « Business Lab », les fondateurs de nouvelles petites entreprises optimiseront leurs opérations, leur envergure et leur rentabilité.

VI. Objet des Tdrs

Pour réussir à atteindre ces objectifs, des consultants, experts dans le domaine de l'entrepreneuriat, seront nécessaires pour accompagner les entrepreneurs émergents, en accord avec leurs spécialités. Les soumissionnaires seront invités à soumettre un CV actualisé avec les documents nécessaires pour justifier les données.

VII. Formateurs recherchés

Le candidat idéal :

- Possède au moins de 5 ans d'expérience dans l'accompagnement d'entrepreneurs émergents ;
- A animé des formations ou des ateliers participatifs ;
- Une maîtrise des techniques de la scénarisation des contenus pédagogiques ;
- Diplôme d'études supérieures (de préférence en affaires, en gestion ou en finances) ;
- Très bonnes capacités relationnelles

Conditions générales

Selon les spécialisations du candidat sélectionné, des séances de formation et de coaching seront animées par chaque consultant. Les séances de renforcement des capacités devraient tenir compte des différents projets entrepreneuriaux des participants et le contenu devrait être immédiatement applicable à leurs initiatives commerciales respectives.

Tâches des formateurs sélectionnés

Les formateurs sélectionnés auront la mission de :

- Concevoir des ateliers de formation adaptés aux besoins identifiés des bénéficiaires ;
- Préparer les évaluations à administrer avant et après les séances de formation afin de mesurer les progrès
- Animer des séances de formation et d'accompagnement engageantes et interactives
- Intégrer l'utilisation active de l'espace de coworking dans leurs activités d'accompagnement.
- Maintenir les rapports d'assiduité de chaque séance ;
- Les formateurs bénéficieront de l'appui des équipes du centre en vue d'atteindre les objectifs et les résultats attendus.

Mise en œuvre du projet

Des modalités de coordination du programme seront mises en place notamment à travers :

- Des réunions de coordination entre les équipes du centre et les formateurs sélectionnés pour la mission ;
- Des conseils pédagogiques auront lieu au début de chaque phase de la mise en œuvre du programme.

Dispositif de suivi du projet

Un processus de monitoring et évaluation est mis en œuvre afin de veiller à la qualité de la formation et de l'accompagnement assuré par les formateurs, basé sur :

- Des Evaluations de satisfaction consolidées tout au long des modules de formation ;
- Un contrôle des livrables déposés à la suite de chaque module ;
- Un suivi régulier des indicateurs convenus dans le contrat de la mission.

Déposition des offres

Toutes les candidatures devront être envoyées au plus tard le **22/08/2024** à minuit mettant dans l'objet du mail :

Candidature pour poste de formateur - le nom du centre d'apprentissage qui vous intéresse (« Dakhla Learning Center » ou « Laayoune Learning Center ») - programme Business Lab

Le dossier doit comprendre :

- Le CV détaillé du soumissionnaire avec un focus sur les missions similaires réalisées ;
- Les diplômes ;
- Une note méthodologique sur l'intervention proposée qu'elle doit inclure les objectifs des séances de formation, la structure des leçons, les activités pédagogiques, l'utilisation des outils d'évaluation et le matériel à utiliser ;
- Un planning de réalisation de la prestation pour une durée de 3 mois à compter du 26 Aout 2024;
- Des lettres de références relatives à des missions semblables ;
- Offre financière selon le bordereau de prix ci-dessous ;
- Les candidatures doivent être envoyées par mail à l'attention de : moroccorfp@amideast.org

Bordereau de prix

	Axe	Prix unitaire par groupe	Nombre de groupe	Prix total HT en DH
Formation	Pensée entrepreneuriale et conception de projet (3 jours) <ul style="list-style-type: none"> • Proposition de valeur • Analyse SWOT • Développement des qualités entrepreneuriales 		2	
	Marketing (2 jours) <ul style="list-style-type: none"> • Plan marketing • Stratégie de marque • Techniques de vente • Marketing digital • Création de contenu et design 		2	
	Gestion (2 jours) <ul style="list-style-type: none"> • Gestion administrative • Gestion des ressources humaines • Gestion des processus d'approvisionnement • Gestion de la comptabilité Intégration de pratiques durables		2	
Accompagnement	Rentabilité Financière du Projet (Par Projet*) <ul style="list-style-type: none"> • Modéliser un plan d'affaire • Gestion des prévisions financières • Structuration des prix • Accès au Financement • « Pitcher » un projet aux investisseurs 			
	Validation du Marché (Par Projet*) <ul style="list-style-type: none"> • Etude de marché • Cartographie de la concurrence • Ventes Prévisionnelles 			
	Total HT			
	Total TTC			

***Offre de prix par entrepreneur**