



## Termes de référence

### ELABORATION D'UN DIAGNOSTIC PARTICIPATIF ET MISE EN ŒUVRE D'UN PROGRAMME DE FORMATION EN ENTREPRENEURIAT POUR LES ÉTUDIANTS SUBSAHARIENS BOURSIERS DANS LE CADRE DU PROJET FACDI DE LA RÉGION DE L'ORIENTAL

#### 1. CONTEXTE ET JUSTIFICATION

La région de l'Oriental du Maroc connaît actuellement une transformation significative de son paysage socio-économique, notamment à travers l'accueil d'une importante population d'étudiants subsahariens. Cette présence représente un potentiel considérable pour le développement régional et s'inscrit parfaitement dans la vision du Nouveau Modèle de Développement du Maroc.

Dans ce contexte, le projet "TAWASOL ORIENTAL" vise à capitaliser sur cette richesse humaine en proposant un programme complet de formation et d'accompagnement en entrepreneuriat. L'initiative répond à plusieurs enjeux majeurs :

- La nécessité de valoriser les compétences des étudiants subsahariens
- L'importance de créer des ponts économiques entre le Maroc et l'Afrique subsaharienne
- Le besoin de développer un écosystème entrepreneurial inclusif dans la région
- L'urgence de proposer des opportunités concrètes d'insertion professionnelle pour ces jeunes talents

*La présente mission se concentre sur deux axes fondamentaux : l'élaboration d'un diagnostic participatif approfondi et la mise en œuvre d'un programme de formation adapté aux besoins identifiés.*

#### 2. OBJECTIFS DE LA MISSION

##### 2.1 Objectif Général

Le programme vise à créer un parcours de formation complet et sur mesure qui permettra aux étudiants subsahariens de développer les compétences nécessaires pour devenir des entrepreneurs performants. Cette démarche s'appuie sur une compréhension approfondie de leurs besoins spécifiques et de leur contexte culturel, permettant ainsi de concevoir un programme véritablement adapté et efficace.

##### 2.2 Objectifs Spécifiques

Le programme poursuit quatre objectifs spécifiques interconnectés :

##### **1. Réalisation du diagnostic participatif**

Ce volet vise à comprendre en profondeur les besoins, attentes et contraintes des étudiants subsahariens. Il s'agit d'une étape cruciale qui permettra de :

- Identifier les obstacles spécifiques rencontrés par ces étudiants dans leurs projets entrepreneuriaux
- Comprendre leurs aspirations professionnelles et leurs visions entrepreneuriales
- Évaluer leurs niveaux de compétences actuels et les gaps à combler
- Analyser les spécificités culturelles à prendre en compte dans la formation

## **2. Conception du programme de formation**

Sur la base du diagnostic, un programme sur mesure sera élaboré pour :

- Répondre aux besoins identifiés de manière précise et pertinente
- Intégrer les aspects culturels et contextuels spécifiques
- Proposer une progression pédagogique adaptée aux différents niveaux
- Inclure des méthodes d'apprentissage variées et engageantes

## **3. Mise en œuvre de la formation**

La phase d'exécution du programme visera à :

- Transmettre des connaissances théoriques solides en entrepreneuriat
- Développer des compétences pratiques à travers des cas concrets
- Renforcer les soft skills essentiels à la réussite entrepreneuriale
- Créer une dynamique de groupe favorable à l'apprentissage

## **4. Accompagnement personnalisé**

Un suivi individuel permettra de :

- Adapter le rythme d'apprentissage aux besoins de chacun
- Répondre aux questions spécifiques des participants
- Travailler sur les projets individuels
- Assurer un taux de réussite optimal

## **3. CONTENU DÉTAILLÉ DE LA MISSION**

### **3.1 Activité 1 : Diagnostic Participatif**

Le diagnostic participatif constitue la pierre angulaire du programme. Cette phase cruciale permettra de construire une compréhension approfondie des besoins et du contexte des étudiants subsahariens. Elle se déroulera sur une période de deux mois et impliquera activement les bénéficiaires dans le processus d'analyse

Cette première composante vise à comprendre l'environnement global dans lequel évoluent les étudiants subsahariens. Elle comprend :

#### *a) Étude de l'écosystème entrepreneurial local*

- Cartographie des acteurs clés et leurs rôles
- Analyse des opportunités sectorielles

- Identification des ressources disponibles
- Évaluation des obstacles structurels

#### *b) Analyse des spécificités culturelles*

- Compréhension des différences culturelles dans l'approche entrepreneuriale
- Identification des pratiques commerciales spécifiques
- Étude des modes de communication préférés
- Analyse des attentes et perceptions

### 2. Consultation approfondie des bénéficiaires

Cette phase implique une interaction directe avec les futurs participants à travers trois modalités complémentaires :

#### *a) Focus Groups*

- 2 sessions de 20 participants chacune
- Discussions thématiques structurées
- Exercices collectifs de réflexion
- Partage d'expériences et de perspectives

### 3. Cartographie des compétences

Cette composante vise à établir une image précise des compétences existantes et à développer :

#### *a) Évaluation des connaissances actuelles*

- Tests de niveau en entrepreneuriat
- Évaluation des connaissances en gestion
- Analyse des compétences techniques
- Identification des forces existantes

#### *b) Analyse des besoins en formation*

- Identification des lacunes à combler
- Priorisation des domaines d'apprentissage
- Définition des objectifs pédagogiques
- Élaboration des parcours de progression

### **3.2 Activité 2 : Programme de Formation**

Le programme de formation s'étend sur trois mois et combine formation théorique, apprentissage pratique et accompagnement personnalisé. Il est conçu pour être à la fois complet et flexible, permettant une adaptation aux différents niveaux et besoins des participants.

Module	Durée	Objectifs	Compétences visées	Livrables attendus
<b>Module 1 : Fondamentaux de l'entrepreneuriat</b>	1 jour	- Comprendre les bases de l'entrepreneuriat - Développer une vision entrepreneuriale - Maîtriser les outils d'analyse	- Analyse stratégique - Pensée créative - Vision entrepreneuriale - Capacité d'analyse	- Cartographie d'opportunités - Analyse de marché préliminaire - Premier pitch d'idée
<b>Module 2 : Business Planning</b>	1 jour	- Maîtriser les outils de planification- Construire un business plan - Développer une stratégie	- Planification stratégique - Gestion financière - Analyse des risques - Vision long terme	- Business Model Canvas - Business Plan V1 - Matrice des risques
<b>Module 3 : Leadership et Management</b>	1 jour	- Développer des compétences de leader - Maîtriser la gestion d'équipe - Améliorer la communication	- Leadership - Communication - Gestion d'équipe - Prise de décision	- Plan de développement personnel - Guide de com - Stratégie managériale
<b>Module 4 : Études de cas pratiques</b>	1 jour	- Appliquer les concepts - Analyser des situations réelles - Développer l'esprit critique	- Analyse critique - Résolution de problèmes - Apprentissage par l'exemple	- Analyses de cas - Solutions proposées - Synthèse des apprentissages
<b>Module 5 : Projets pratiques</b>	1 jour	- Mettre en pratique les acquis - Développer son projet - Recevoir du feedback	- Application pratique - Adaptabilité - Présentation - Réceptivité feedback	- Projet développé - Plan d'action révisé - Feedback intégré
<b>Module 6 : Immersion terrain</b>	1 jour	- Observer des pratiques réelles - Créer des connexions - S'inspirer des succès	- Observation - Networking - Communication - Analyse terrain	- Carnet de contacts - Rapport d'observation - Opportunités identifiées

### Notes importantes :

1. Chaque journée inclut des pauses (15min le matin et l'après-midi)
2. Le déjeuner est prévu de 12h30 à 14h00
3. Des supports seront fournis pour chaque module
4. Une évaluation sera réalisée à la fin de chaque module

## 4. RÉSULTATS ATTENDUS ET INDICATEURS DE PERFORMANCE

### 4.1 Résultats quantitatifs

Domaine	Indicateur	Cible	Méthode de vérification
Participation	Nombre de participants formés	60 (30H/30F)	Listes de présence
Assiduité	Taux de présence aux sessions	90% minimum	Feuilles d'émargement
Formation	Nombre d'heures de formation dispensées	96 heures	Rapports de formation
Coaching	Nombre de séances réalisées	6-9 par groupe	Comptes rendus de coaching
Satisfaction	Taux de satisfaction des participants	80% minimum	Enquêtes de satisfaction

### 4.2 Résultats qualitatifs

#### a) Développement des compétences

- Acquisition des fondamentaux de l'entrepreneuriat
- Maîtrise des outils de gestion d'entreprise
- Renforcement des soft skills
- Capacité à développer un projet entrepreneurial

#### b) Impact sur les projets

- Qualité des business plans développés
- Viabilité des projets proposés
- Innovations apportées
- Pertinence des solutions proposées

## 5. CALENDRIER DÉTAILLÉ D'EXÉCUTION

### 5.1 Planning des activités

#### Phase 1 : Diagnostic (Novembre - Décembre 2024)

- Semaines 1-2 : Préparation et cadrage méthodologique
- Semaines 3-6 : Collecte des données et consultations
- Semaines 7-8 : Analyse et synthèse des résultats

#### Phase 2 : Formation (Janvier 2024 - Février 2025)

- Semaines 1-8 : Formation théorique (2 jours/semaine)
- Semaines 9-12 : Formation pratique (1 jour/semaine)
- Semaines 4-12 : Sessions de coaching (en parallèle)

### 5.2 Calendrier des livrables

Livable	Date de soumission	Format
Rapport de diagnostic	Fin novembre 2024	Document détaillé + présentation
Supports de formation	Mi-décembre 2024	Kit pédagogique complet
Rapports d'étape	Fin de chaque mois	Rapport synthétique
Rapport final	Fin février 2025	Rapport complet + annexes

## 6. PROFIL ET EXPERTISE REQUISE

### 6.1 Expertise collective requise

L'équipe proposée doit démontrer une expertise avérée dans les domaines suivants :

- Formation et accompagnement entrepreneurial
- Diagnostic organisationnel et analyse des besoins
- Animation de groupes multiculturels
- Coaching et développement personnel
- Connaissance du contexte régional et de la migration estudiantine

### 6.2 Composition de l'équipe

#### Formateurs experts (2)

- Expertise avérée en entrepreneuriat
- Expérience significative en formation pour adultes
- Maîtrise des méthodes pédagogiques actives

#### Coaches Territoriaux certifiés (2)

- Certification en coaching professionnel
- Expérience en accompagnement entrepreneurial
- Compétences en développement personnel

#### Expert en diagnostic

- Expertise en analyse organisationnelle

- Maîtrise des méthodes de diagnostic participatif
- Expérience en recherche qualitative et quantitative

## 7. MODALITÉS DE SOUMISSION ET SÉLECTION

### 7.1 Contenu du dossier de candidature

Le dossier doit comprendre :

- Une note méthodologique détaillée
- Les CV détaillés de l'équipe proposée
- Une offre financière ventilée
- Un chronogramme d'intervention précis
- Des références de missions similaires
- Des exemples de supports pédagogiques

### 7.2 Critères d'évaluation détaillés

Critère	Pondération	Éléments évalués
Expertise technique	35%	- Qualifications de l'équipe - Expérience pertinente - Connaissance du contexte
Méthodologie	30%	- Pertinence de l'approche - Innovation pédagogique- Qualité des outils proposés
Expérience	20%	- Références similaires - Résultats obtenus - Feedback des clients
Offre financière	15%	- Rapport qualité/prix - Réalisme du budget - Optimisation des ressources

## 8. DISPOSITIONS ADMINISTRATIVES

### 8.1 Confidentialité

Le prestataire s'engage à :

- Respecter la confidentialité des informations recueillies
- Protéger les données personnelles des participants
- Utiliser les informations uniquement dans le cadre de la mission
- Restituer tous les documents à la fin de la mission

### 8.2 Propriété intellectuelle

Tous les documents produits dans le cadre de cette mission sont la propriété exclusive du projet TAWASOL. Leur utilisation ou reproduction nécessite une autorisation écrite préalable.