



Ministère de l'enseignement supérieur
et de la recherche scientifique et de la
Technologie de l'Information et de la
Communication
Université de SFAX
Institut Supérieur d'Informatique et de
Multimédia de Sfax (ISIMS)
Programme d'appui à la qualité



Termes de référence
**Pour assurer une formation sur la culture et le développement des
compétences entrepreneuriale des nouveaux diplômés de l'ISIMS**

Demande de manifestation d'intérêt auprès de consultants individuels

1 Contexte

Le Gouvernement Tunisien a bénéficié d'un prêt de la **BIRD** en vue de financer le 2eme projet d'appui à la réforme de l'Enseignement Supérieur PARES 2 (Programme d'amélioration de la qualité de l'enseignement supérieur) Le Ministère de l' Enseignement Supérieur et de la recherche Scientifique et des technologies de l'Information et de la Communication a décidée d'accorder à l' ISIMS une allocation sur les crédits inscrits dans le cadre d'appui à la qualité (PAQ) pour la mise en œuvre de projet **Création d'un centre d'innovation et d'appui aux métiers prometteurs (CIAMP)**

L'Institut Supérieur d'Informatique et de Multimédia de Sfax (ISIMS) se propose d'utiliser une partie de cette allocation pour effectuer les paiements autorisés par le contrat à signer au titre de la présente mission ;

Dans le cadre de ce projet, l'ISIMS invite par la présente demande, les consultants intéressés à manifester leur intérêt pour assurer une formation sur la culture et le développement des compétences entrepreneuriale chez les nouveaux diplômés de l'ISIMS.

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Cette action de formation vise à développer les compétences entrepreneuriales chez les nouveaux diplômés en utilisant l'approche par action. Les objectifs de la formation sont:

- Stimuler la communication interpersonnelle chez les nouveaux diplômés.
- Développement des compétences entrepreneuriales.

- Stimulation et développement de la créativité chez les nouveaux diplômés.
- Acquérir des capacités managériales.

BENEFICIAIRES DE L'ACTION :

La formation est destinée aux nouveaux diplômés (Juin 2014) et aux membres du club jeunes entrepreneurs de l'ISIMS.

Le nombre des participants à former ne dépasserapas dans tous les cas les 20étudiants

PREREQUIS

Les étudiants sélectionnés doivent avoir la volonté de la création de leurs propres entreprises.

PROGRAMME DE LA FORMATION :

La formation se base sur l'approche par action. A l'issue de cette formation les bénéficiaires doivent être capables de:

- 1- Découvrir le concept de la communication interpersonnelle.
- 2- Connaître et appliquer les outils de la communication interpersonnelle.
- 3-Connaître, développer et apprécier les compétences entrepreneuriales.
- 4- Faire son analyse FFOM des compétences entrepreneuriales.
- 5- Développer et appliquer les mécanismes de développement des compétences entrepreneuriales.
- 6- Stimuler et développer la créativité chez les nouveaux diplômés.
- 7- Découvrir le principe de la planification stratégique.
- 8- Découvrir les capacités managériales.
- 9- Rédiger son projet personnel et élaborer son plan de développement personnel.

DATE ET DUREE DE LA FORMATION

La formation se déroulera sur trois jours et doit se terminer au plus tard le 7 mai 2014.

SUPPORTS PEDAGOGIQUES ET LIEU DE LA FORMATION :

- La formation aura lieu à la salle des conférences de L'Institut Supérieur d'Informatique et de Multimédia de Sfax (ISIMS).

- Le consultant retenu doit préparer des supports de formation

DOSSIER DE CANDIDATURE :

Les consultants individuels intéressés à manifester leur intérêt et à réaliser cette formation doivent fournir les informations montrant qu'ils sont qualifiés pour exécuter les prestations demandées et particulièrement:

- 1- Lettre de candidature, dûment datée et signée, au nom de Monsieur le Directeur de l'Institut Supérieur d'Informatique et de Multimédia de Sfax (ISIMS).
- 2- Curriculum vitae de l'expert, retraçant ses principales qualifications et expériences professionnelles acquises en rapport avec la formation (avec un maximum de 8 pages).
- 3- Références récentes (5 dernières années) et pertinentes en missions similaires avec mention obligatoire des références des missions.
- 4- Présentation de l'approche méthodologique à adopter pour la réalisation de la formation ainsi que les séquences de formation et les supports pédagogiques.

La date limite pour la réception des dossiers est fixée au 18 Avril 2014 à 16h00.

MODE DE SELECTION DE CONSULTANT

Le mode de sélection est celui du consultant individuel (personne physique) selon les directives de la Banque Mondiale. Tout consultant travaillant dans le secteur publique tunisien doit fournir une **autorisation préalable** de son Ministère de tutelle. Cependant, les consultants individuels appartenant à un bureau ou à un groupement peuvent présenter des **candidatures individuelles**. Pour cette formation, un consultant sera choisi selon la méthode de sélection de consultants individuels en accord avec les procédures définies dans les directives: « Sélection et Emploi de Consultants par les Emprunteurs de la Banque Mondiale, Mai 2004, actualisées en janvier 2011 » sur la base des critères notamment:

- Qualifications à caractère général (formation, diplômes, années d'expériences, postes occupés, etc.)

- Qualifications spécifiques pour la mission (missions similaires ou en rapport étroit, études, formation et expérience dans le secteur, etc.)
- Connaissance du contexte (enseignement supérieur).

Pour plus d'informations sur la méthode de sélection, voir site : www.banquemondiale.org rubrique « Projets » pour « Projets et services » puis « Passation des marchés et contrats » puis cliquer sur l'hyperlien : « Directives pour la sélection et l'emploi de consultants ».

Une commission de sélection des candidatures au sein de l'ISIMS (Cellule PAQ) établira un classement des candidatures selon le barème de notation suivant :

Barème de notation :

Qualifications en rapport avec la nature de la mission.	15%
Pertinence du CV.	20%
Expériences générales en technologies de l'information et de la communication.	20 %
Références récentes en mission de formation similaires	30 %
Programme proposée	15 %

NEGOCIATION DU CONTRAT:

Le candidat le mieux classé sera invité à remettre une proposition technique et financière puis à négocier le marché. Les négociations porteront essentiellement sur le prix du contrat, le nombre des participants, les délais et les conditions techniques de sa mise en œuvre et notamment le calendrier des sessions de formation et le contenu détaillé des modules de formation.

Les consultants intéressés peuvent obtenir de plus amples informations au sujet des termes de référence par mail à l'adresse électronique : lamiachaari1@gmail.com