APPEL A CONSULTATION

**[Cabinet-conseil en entrepreneuriat : mise en place d’un programme d’accompagnement à la création d’entreprise, diagnostic et renforcement des capacités entrepreneuriales – Gouvernorat de Sfax]**

# Nature de la mission

L’Organisme des Nations Unies chargé des migrations - Organisation internationale pour les migrations (OIM) en Tunisie lance un appel à consultation pour l’engagement d’un cabinet-conseil qui sera chargé de mettre en œuvre un programme d’entrepreneuriat et d’accompagnement des jeunes **porteur.se.s de projets** ainsi que des **MPME (micro, petites et moyennes entreprises)** dans le **gouvernorat de Sfax**, depuis **l’idée de projet jusqu'à sa concrétisation, en passant par la phase post-concrétisation et l’accompagnement au développement entrepreneurial**.

L'objectif est de renforcer les capacités entrepreneuriales des startup/entreprises pour le développement d’affaires et l’amélioration de l’environnement économique et la création d’emplois directs et indirects, en particulier pour les personnes en situation de vulnérabilité (les jeunes et les femmes – des populations rurales, des populations en situation de handicap, des populations en situation de précarité).

|  |  |
| --- | --- |
| **Lieu d’affectation** | Sfax, Tunisie |
| **Type de contrat** | Contrat de prestation de services |
| **Durée du contrat** | 14 mois (au plus tard le 1er octobre 2025) |
| **Langues requises** | Français, Arabe |
| **Date estimée de début de contrat** | 01/10/2025 |
| **Date estimée de fin de contrat** | 30/11/2026 |

# Contexte de la mission

Le pilier développement du programme « Protection, Retour et Réintégration des Migrants en Afrique du Nord » (MPRR-NA) financé par l’Union européenne s'appuiera sur le succès du projet

« Youth Empowerment - HELMA » financé par le ministère des Affaires étrangères et de la Coopération internationale de l’Italie, tout en apportant un soutien aux autorités locales dans la mise en place de services visant à renforcer les capacités des jeunes. L'OIM en Tunisie soutiendra, à travers le pilier développement du projet MPRR-NA, l'intégration socio-économique des jeunes à risque de ré-émigration irrégulière, en particulier, en promouvant l'entrepreneuriat dans le gouvernorat cible de Sfax.

Les **jeunes tunisien.ne.s, âgé.e.s de 18-34 ans et résidant au Gouvernorat de Sfax**, porteur.se.s de projet et entrepreneur.se.s en **MPME** (**micro, petites et moyennes entreprises**), à impact positif sur leurs communautés et ayant l’envie de créer leur propre projet entrepreneurial (créer son entreprise ou son activité), ou développer un projet existant (entreprise ou activité), seront sélectionnés lors d’un appel à candidatures lancé par l’OIM. Vous trouverez l'appel à candidatures à travers [ce lien](https://tunisia.iom.int/fr/passation-de-marches-publics).

# Objectif de la mission

L’objectif général de la mission est d’accompagner dans un parcours entrepreneurial des porteurs projets et des entrepreneurs, à travers la formation et le renforcement des capacités, le coaching et l’accompagnement des entreprises dans le développement entrepreneurial.

# Étapes de la mission

La mission se décline en six phases :

## PHASE 1 : Due Diligence

* Participation en tant qu’expert technique et comptable aux réunions (durée moyenne : 05 jours) du Comité technique, qui formera le jury chargé de la présélection d’approximativement cent-vingt **(120) dossiers de candidatures** qui seront invités au **Bootcamp Entrepreneurial** :
  + Vérification et diagnostic des dossiers des entreprises (les startups[[1]](#footnote-1)/entreprises MPME en activité : les états financiers, les dossiers comptables, etc.) ;
  + Vérification des Business Plan/Plans d’affaires simplifiés soumis (validité, rentabilité, faisabilité, durabilité);
  + Proposition de recommandations sur les plans d’affaires et/ou plans d’action pour les candidatures retenues et partage des résultats ;
    1. *: Les frais de Due Diligence doivent être détaillés par dossier de candidature, l’OIM prévoyant de recevoir plus d’une centaine de dossiers.*
    2. *: Le chiffre indiqué (120) correspond à une estimation du nombre des dossiers attendus et à présélectionner pour le Bootcamp Entrepreneurial.*

## PHASE 2 : Programme de Bootcamp Entrepreneurial

* + - * Conception, implémentation et évaluation, d’un programme de **Bootcamp Entrepreneurial**

(durée : 05 jours) :

* Le Bootcamp vise à transmettre à cent-vingt (120) porteurs de projets présélectionnés les connaissances nécessaires et les compétences pour élaborer un ***Business Model Canvas (BMC)***, un **plan d’affaires complet** et un **Pitch Deck** et les mener vers le Pitch Day.
* Plusieurs cohortes (groupe de 12-15 entrepreneurs) seront réparties par types de projets dans plusieurs Complexe/Maisons de Jeunesdans le gouvernorat de Sfax.
  + - * Participation en tant qu’expert technique au Jury de Sélection des trente (**30) projets finalistes du Bootcamp**.

## PHASE 3 : Création et formalisation des entreprises et renforcement des capacités

* + - * Concrétisation de **30 entreprises finalistes :** un montage juridique et financier menant à la création d’une **startup/entreprises/patentes)**: en conformité avec le code des sociétés commerciales et la réglementation en vigueur.
      * Évaluation des **30 entreprises** et leurs obligations fiscales, financières, comptables, juridiques et sociales.
    1. *: Les frais liés à la formalisation des entreprises seront présentés dans l’offre du soumissionnaire sous forme de* ***forfait par projet****.*

## PHASE 4 : Renforcement des capacités

* + - * Assurer douze (12) séances de **coaching individuel en accompagnement entrepreneurial** pour les 30 entrepreneurs.
* Identifier et orienter les entrepreneurs dans les formations spécifiques adaptées, en fonction du secteur d’activité de l’entreprise et de l’objectif d’apprentissage de l’entrepreneur (selon disponibilité de la formation, en Tunisie ou en ligne), ainsi : Les formations spécifiques seront identifiées au cas par cas par le coach pendant la phase d’accompagnement (À l’étape du diagnostic de l’entreprise, voir phase 5 : Accompagnement (coaching individualisé) des entreprises), doivent être réalistes et orientées vers des résultats concrets et doivent être reconnues et validées par un organisme compétent (certificats/attestations d'achèvement et/ou de réussite à la fin de la formation) ;

*N.B.4 : La formation spécifique sera externalisée vers des centres de formation identifiées entrepreneur, en fonction des besoins de chaque entrepreneur. Le cabinet évaluera les besoins des entrepreneurs en matière de formation technique, recommandera des centres de formation et réalisera l'évaluation post-formation dans le cadre du volet accompagnement individuel.*

* + - * Conception, implémentation et évaluation, d’un **programme de formation thématiques transversales essentielles** pour l’entrepreneur :
        + Le programme comprend **six (06) sessions de formation** portant sur des thématiques, pour illustrer : gestion d’entreprise, obligations fiscales, financement et levée de fonds, techniques de vente, *Soft Skills*, notions de marketing (traditionnel/offline) et de communication, et tout autre thème pertinent selon les besoins.
  + Les sessions de formation sur les modules principaux et essentiels seront principalement assurées en ligne sur une durée d’au moins deux (02) heures par jour (certaines thématiques pourront être assurées en présentiel).
  + Les formations seront principalement théoriques et la mise en pratique se fera directement avec les coachs lors de l’accompagnement des entreprises sur le terrain (voir phase 5 : coaching individualisé)
    - * Conception, implémentation et évaluation des **sessions d’information** périodiques, pour suivre les actualités et conseils sur l’entrepreneuriat, telles que :
        + **Six (06) sessions d’information** sur les thématiques et enjeux économiques actuels, pour illustrer : les nouveautés issues de la loi de finances, ses rectificatives et autres textes législatifs d’actualité, les avantages et les incitations du cadre juridique de l’investissement et les accords bilatéraux et multilatéraux.
        + Les sessions avec des experts : partage d’expérience, de recommandations/conseils.
        + Les services proposés par les structures d’accompagnement (TIA, CEPEX, APII, APIA, StartUp Tunisia, BFPME, BTS, CJD, Espace Entreprendre, etc.) englobent diverses prestations, pour illustrer : l’initiation à l’export, l’accompagnement à l’investissement, l’accès au financement, l’appui au développement des entreprises, labellisation, la formation et l’orientation des entrepreneurs.

*N.B.5 : Le cabinet a la possibilité de proposer librement, sur la base des tendances du marché, des thématiques transversales et des sujets d’actualité à intégrer dans les programmes de formation.*

* Conception, implémentation et évaluation, d’un **programme de formation en Marketing Digital** pour les entrepreneurs. Le programme comprend **cinq (05) sessions de formation pour 30 entrepreneurs.**
* Fournir un coaching individuel en **Marketing Digital** aux entreprises cibles (applicable aux entreprises cibles : jusqu’à 20 entreprises) : Les entreprises présentant un potentiel de commercialisation des produits et services sur des plateformes en ligne bénéficieront d’un accompagnement spécifique pour participer à des marchés compétitifs :
  + Délivrer des stratégies et des campagnes agiles, smart et efficaces dans un écosystème numérique pour renforcer l’image de marque des entreprises, accroître leur visibilité et consolider la culture du networking, en ciblant jusqu’à maximum 20 entreprises (en fonction des projets finalistes).
  + Initier les entreprises à la création des comptes sur les réseaux sociaux et les assister dans la communication digitale pour la création de contenu relatif à leurs produits/ services ;
  + Partager les résultats de l’analyse et formuler des recommandations.
* Fournir un service de **conception de packaging** et tous types de mise en valeur des produits/ services (applicable aux entreprises cibles : jusqu’à 20 entreprises) ;
* Fournir un service de **Shooting** des produits/services (applicable aux entreprises cibles : jusqu’à 20 entreprises);
  + Assister les entreprises à intégrer leurs produits/ services sur les plateformes de vente en ligne, e-commerce et similaire ;

## Phase 5 : Accompagnement (coaching individualisé) des entreprises

L’accompagnement des entrepreneurs repose sur un processus de responsabilisation qui permet à l’entreprise de se lancer, de croître (extension d’activité) et d’optimiser ses performances et son efficacité. En parallèle, de nouvelles solutions et recommandations seront proposées afin de renforcer et de consolider la gestion de l’entreprise, d’améliorer la commercialisation de ses produits et services, et de contribuer à la création d’emplois durables ainsi qu’à l’expansion de son potentiel.

Diagnostic, feuille de route et plan d’action

Pour chaque entreprise, le cabinet-conseil devra effectuer un **diagnostic complet**, suite aux premières visites de terrain menées par les coachs-experts, afin d’élaborer une **feuille de route**, déclinée en un **plan d’action** sur douze **(12) mois**, qui sera suivi de manière régulière.

La session de coaching individualisé et de suivi se déroule dans les locaux de l’entreprise, à raison d’une

**(01) séance par mois**. Elle dure en moyenne de deux à trois heures, avec une disponibilité par téléphone ou par email en cas de besoin.

* 1. : Les coachs doivent être spécialisés par secteur d’activité afin d’assurer un accompagnement personnalisé, un suivi rigoureux, et de soutenir les entreprises dans leur développement.

## Phase 6 : Post accompagnement des entreprises

Les entreprises ayant terminé avec succès **le parcours** **d’accompagnement** et ayant bénéficié de la subvention de l’OIM seront éligibles à une **évaluation et** à **un diagnostic post-création (administratif et financier post accompagnement)**. Ce diagnostic constitue une forme d’accompagnement supplémentaire pour les porteurs de projets, leur permettant de garantir la viabilité de leur entreprise.

L’objectif de cette étape finale dans la mission est d’analyser la **conformité de l’entreprise** **aux** **obligations fiscales, financières, comptables, juridiques et sociales**. Cette évaluation permet d’identifier d’éventuelles anomalies et de formuler des recommandations adaptées.

Le processus se déroulera en deux étapes :

* **Checklist de documents** : examen des documents de la check-list (couvrant les aspects : fiscalité, finance, comptabilité, juridique et social) requis par le cabinet-conseil pour l’analyse de conformité de l’entreprise.
* **Évaluation sur site** : le cabinet-conseil effectuera une visite de vérification du diagnostic dans les locaux de l’entreprise.

## Taches transverses

* Fournir des outils et modèles à valider avec l’OIM ;
* Préparer un Rapportage périodique – modèle à valider avec l’OIM ;
* Mettre en place un plan de suivi et d’évaluation (S&E) des entreprises ;
* Mettre en place un système de gestion électronique des documents (GED) de tous justificatifs demandés par l’équipe projet de l’OIM pour la finalisation des dossiers de chaque entreprise ;
* Participation d'un expert-comptable à un maximum de 5 réunions du comité technique durant la mise en œuvre du projet ;
* Participation d'un expert en entrepreneuriat à un maximum de 5 réunions du comité technique durant la mise en œuvre du projet.

## Autres services de la mission

* Orienter et assurer la veille sur les différentes opportunités d’accès à d'autres sources de financement, et/ou de développement d’entreprise, et les communiquer auprès des entreprises ;
* Faciliter le networking avec un réseau d’entrepreneurs et explorer des possibilités de synergie entre les entreprises.

# Calendrier et livrables clés

Le cabinet-conseil proposera un calendrier détaillant le planning des phases clés, les principales activités (programme de travail), ainsi que les livrables associés à chaque étape de la mission.

La durée de la mission s’étalera sur quatorze **(14) mois**, à partir de la date de la signature du contrat. La mission est envisagée de commencer au plus tard le **1er octobre 2025 jusqu’au 30 novembre 2026.**

Un calendrier prévisionnel par phase, des principales activités et des livrables clés est proposé ci-après :

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Phases/Étapes** | **Activités et Principaux livrables** | **Calendrier** |
| **Phase initiale** | * Une note méthodologique, inclus :   + Le processus et la méthodologie des différentes phases de la mission   + Un chronogramme avec une feuille de route pour réaliser la mission   + La composition de l’équipe   + Le programme et plan de formation du Bootcamp Entrepreneurial   + Le délai de traitement de la création et/ou extension d’entreprise   (accompagnement fiscal/juridique)   * + Les thématiques de formation transversales   + Les thématiques spécifiques par secteur d’activité   + Le système de suivi et évaluation (S&E) * Modèle de rapport de Due Diligence (dossier de la présélection des candidatures) | **10/10/2025** |
| **Phase 1 : Due Diligence**  **Phase 2 : Programme de Bootcamp Entrepreneurial** | * Compte-rendu des travaux de Comité de sélection * Rapport complet par dossier à l’appel à candidatures (suite aux réunions de sélection avec le Comité technique et au Due Diligence) inclus : grille d’évaluation et checklist, résultats de vérification des plans d’affaires ou d’actions, résultats des analyses et les recommandations, présélection des dossiers vers l’étape du Bootcamp Entrepreneurial * Rapport complet du Bootcamp Entrepreneurial inclus : programme, déroulé des modules, outils pédagogiques adaptés à la cible, présentations, fiches pratiques, fiches   d’évaluation (pré-post formation) etc. ; | **01/11/2025** |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | * Les attestations d'achèvement du Bootcamp Entrepreneurial ; * Compte-rendu du Comité de sélection des projets finalistes du Bootcamp. * Modèle de diagnostic stratégique d’entreprise * Modèle de feuille de route et du plan d’action opérationnel * Modèle de rapport de suivi/séance de coaching individuel * Modèle du rapport individuel par entreprise * Modèle du rapport trimestriel * Modèle de la Checklist Due Diligence et structure du rapport d’évaluation pour les entreprises ayant terminé avec succès le parcours d’accompagnement |  |
| **Phase 3 :**  **Création et formalisation des entreprises Renforcement des capacités** | * **Concrétisation** des 30 startup/entreprises/patentes : un montage juridique et financier aboutissant à la création/transformation/extension d’une entreprise en conformité avec le code des sociétés commerciales et la réglementation en vigueur ; * Une **grille d’évaluation** pour identifier les entreprises à potentiel de marketing digital et sélectionner les entreprises cibles pour le coaching individuel (un objectif de maximum de 20 entreprises cibles). * Un **rapport individuel par entreprise**, inclus :   + **Diagnostic stratégique ;**   + **Feuille de route** et **plan d’action opérationnel** (12 mois) ; et   + **Compte rendu** de chaque séance de coaching individuel, incluant : état   d’avancement sur la feuille de route, thème et objectif de la session de travail, les | **01/02/2026** |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | apprentissages, le feedback du coaché, les recommandations, les actions prochaines.  N.B. Le modèle de compte-rendu sera à valider avec l’OIM. |  |
| *N.B. Les frais du diagnostic (avec son plan d’action de (12) mois) doivent être proposés par entreprise et devront prendre en compte (02) visites de terrain au sein des locaux de chaque entreprise.*   * Un **plan de suivi et d’évaluation (S&E) ;** * Un **rapport général périodique** surla mission (toutes les activités ayant eu lieu avec les supports documentaires) basé sur les indicateurs prédéfinis. |
| **Phase 4 : Renforcement des capacités**  **Phase 5 : Accompagnement (coaching individualisé) des entreprises** | * **Rapport des sessions d’information (en ligne/ en présentiel)**   + *Les programmes et supports de formation: programme, agenda, planning, déroulé des modules, outils pédagogiques adapté à la cible, fiche de présence, etc. ;* * **Rapport des formation transversales et/ou spécifiques et/ou en Marketing Digital (en ligne/ en présentiel)**   + *Les programmes et supports de formation (en Français/Arabe) : programme, agenda, planning, déroulé des modules, outils pédagogiques adapté à la cible, fiche de présence, etc. ;*   + *Des évaluations pour mesurer l'évolution des compétences (pré et post formation) et le degré de satisfaction des participants ;*   + *Les certificats/attestations d'achèvement pour les programmes de formation*   *spécifique uniquement.* | **01/04/2026** |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | * **Rapport** sur le coaching individuel en marketing digital et ses livrables (pour les entreprises cibles) ; * **Rapport individuel par entreprise** incluant l’état d’avancement et l’évaluation du degré d’alignement du projet avec la feuille de route établie, les annexes (packaging, shooting, etc.); * Un **plan de suivi et d’évaluation (S&E)** ; * Un **rapport général périodique** sur la mission (toutes les activités ayant eu lieu avec les supports documentaires) basé sur les indicateurs prédéfinis. |  |
| * **Rapport des sessions d’information (en ligne/ en présentiel) ;** * **Rapport des formation transversales et/ou spécifiques et/ou en Marketing Digital (en ligne/ en présentiel ;** * **Rapport** sur le coaching individuel en marketing digital et ses livrables (pour les entreprises cibles) ; * **Rapport individuel par entreprise** incluant l’état d’avancement et l’évaluation du degré d’alignement du projet avec la feuille de route établie, les annexes (packaging, shooting, etc.)**;** * Une **réunion tripartite** entre l’OIM, l’entrepreneur et le cabinet-conseil afin d’évaluer l’avancement de l’entreprise à **mi-parcours** de la phase d’accompagnement ; * Un **plan de suivi et d’évaluation (S&E) ;** * Un **rapport général périodique** sur la mission (toutes les activités ayant eu lieu avec les supports documentaires) basé sur les indicateurs prédéfinis. | **01/06/2026** |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | * **Rapport individuel par entreprise** incluant l’état d’avancement et l’évaluation du degré d’alignement du projet avec la feuille de route établie, les annexes (packaging, shooting, etc.) ; * Un **plan de suivi et d’évaluation (S&E) ;** * Un **rapport général périodique** sur la mission (toutes les activités ayant eu lieu avec les supports documentaires) basé sur les indicateurs prédéfinis. | **01/08/2026** |
| **Phase 6 : Post accompagnement des entreprises** | * **Rapport individuel par entreprise** incluant l’état d’avancement et l’évaluation du degré d’alignement du projet avec la feuille de route établie, les annexes (packaging, shooting, etc.) ; * Un **plan de suivi et d’évaluation (S&E) ;** * Un **rapport général périodique** sur la mission (toutes les activités ayant eu lieu avec tous supports documentaires) basé sur les indicateurs prédéfinis. | **30/11/2026** |
| **Phase finale** | * **Checklist** de la **Due Diligence** (fiscalité, finance, comptabilité, juridique et social) et   **rapport de diagnostic** des entreprises ;   * Une **réunion tripartite** entre l’OIM, l’entrepreneur et le cabinet-conseil pour présenter et partager les résultats à la **fin du parcours** ; * **Rapport final** par entreprise de l’assistance technique en accompagnement, inclus : la satisfaction et développement personnel de l’entrepreneur (montée en compétences), les fiches d’évaluation post participation à des évènements commerciaux (national/international) ou similaire ; * Un **rapport synthétique de la mission** avec les enjeux, challenges et   recommandations au projet. | **30/11/2026** |

# Compétences requises

## Expérience

Le cabinet-conseil doit démonter comme suit :

* Être une structure légalement constituée et implantée en Tunisie ;
* Justifier d’une expérience d’au moins trois (3) ans dans la consultation de projet ou le conseil dans les domaines de la Gouvernance des entreprises, le conseil, l’accompagnement des startups et MPME, ou de la formation et le renforcement des capacités entrepreneuriales ;
* Justifier d’au moins (2) missions dans l’accompagnement des MPME ou dans l’encadrement

des entrepreneurs ;

* Avoir une bonne connaissance de l’écosystème entrepreneurial, des acteurs, des cadres institutionnels, règlementaires, et des politiques nationales ;
* Disposer de références solides dans les domaines liés à la mission ;
* Disposer des réseaux d’experts en conseil, de contenus pédagogiques, formation et accompagnement des MPME dans les domaines de formation identifiés ;
* Avoir une connaissance du contexte et du tissu économique local, en particulier dans le gouvernorat de Sfax, est un atout ;
* Avoir une connaissance approfondie des méthodologies et d’outils reconnus dans le domaine de l’accompagnement entrepreneurial, du management, développement en affaires, commercial, marketing, finance, ressources humaines ;
* Avoir une expérience appréciée dans les programmes axés sur les jeunes, les femmes et les personnes défavorisées
* Avoir effectué des missions similaires pour des projets/programmes avec le Système des Nations Unies ou d’autres acteurs internationaux du développement.

## Composition de l’équipe et qualifications

Le cabinet-conseil devra disposer des ressources humaines aux profils suivants :

* Experts comptable et juridique : les experts responsables de la phase de Due Diligence participeront au Comité de Sélection, prépareront des recommandations pour renforcer le plan d’affaires et seront chargés de la création/extension du projet entrepreneurial ;
* Coach en accompagnement : les coachs accompagnent les entreprises dès le diagnostic stratégique, en élaborant une feuille de route claire et en assurant un suivi régulier pour répondre aux problématiques spécifiques ;
* Les experts : ils sont spécialisés dans des secteurs d'activité spécifiques, possèdent une expérience en tant que conseillers d'entreprise et sont capables de travailler avec des jeunes entrepreneurs ;
* Les formateurs qualifiés : le prestataire doit disposer d’un pool de formateurs qualifiés (ayant des références avérées) dans les thématiques proposées (transversales et spécifiques).

L’équipe du projet devra disposer des compétences suivantes :

* Expérience dans le domaine de l’appui-conseil aux entreprises, du suivi et de

l’accompagnement des entreprises ou dans des fonctions similaires ;

* Connaissance de l’écosystème entrepreneurial et financier en Tunisie, des politiques nationales et des structures institutionnelles et gouvernementales ainsi que des outils et procédures publiques ;
* Solides capacités conceptuelles, analytiques et de synthèse de l’information, et capacités démontrées à livrer des services de qualité dans les délais impartis ;
* Sens de l’initiative, souplesse, polyvalence et capacité à réagir rapidement aux demandes et à résoudre les problèmes et les conflits ;
* Capacité à s’adapter à des conditions de travail variables et à y faire face de manière à

rechercher de solutions ;

* Bonne capacité de travail en équipe et sous pression ;
* Bonnes aptitudes d'animation, facilitation, transmission des connaissances et Reporting ;
* Être capable de construire une relation entrepreneur/coach efficace ;
* Capacité de communication et de rédaction : excellente maîtrise du français et de l’arabe (les livrables sont à rédiger en français).

# Grille d’évaluation des candidatures

Les soumissions considérées éligibles feront l’objet d’une procédure de sélection selon les critères

suivants :

* Evaluation technique (max. 70 points) selon les critères du tableau ci-dessous.
* Evaluation financière (max. 30 points) : l'offre la plus basse recevra 30 points. Les autres offres recevront des points par rapport à l'offre la plus basse, selon la formule suivante :
  + P= (Pmin/Poff) x 30, où :
    - P= points attribués à l'offre économique considérée
    - Pmin = prix le plus bas proposé
    - Poff= prix de l'offre considérée.
    1. *: Seules les candidatures qui obtiendront un* ***minimum de 49 points*** *à l’évaluation technique seront considérées pour l’évaluation financière.*

|  |  |
| --- | --- |
| **Grille d’évaluation technique** | **Score** |
| **Expérience professionnelle spécifique du cabinet avec les domaines d’expertise :**  Plus de 6 ans d’expérience : 5  Minimum 3 et 5 ans d’expérience : 3 | 5 |
| **Expérience avérée dans l’accompagnement des MPME au développement entrepreneurial :**  Consolidée (répond entièrement au TdR) : 15 Adéquate (répond à la plupart du TdR) : 10 Basique (répond partiellement au TdR) : 5  Pas d’expérience : 0 | 15 |

|  |  |
| --- | --- |
| **Expérience avérée dans le développement des services de formation dans les domaines de formation identifiés :**  Expérience consolidée : 10 Expérience adéquate : 5 Expérience limitée : 3  Pas d’expérience : 0 | 10 |
| **Expérience avérée dans le coaching individuel (approche personnalisée et développement des compétences entrepreneuriales) :**  Consolidée (répond entièrement au TdR) : 10 Adéquate (répond à la plupart du TdR) : 5 Basique (répond partiellement au TdR) : 3  Pas d’expérience : 0 | 10 |
| **Composition de l’équipe projet, et expérience professionnelle des experts, consultants, coachs (taille, compétences techniques, rôles et responsabilités):**  Consolidée (répond entièrement au TdR) :10 Adéquate (répond à la plupart du TdR) : 5 Basique (répond partiellement au TdR) : 3  Pas d’expérience : 0 | 10 |
| **Qualité de la méthodologie et du plan de travail proposés (Objectifs et résultats attendus, démarche méthodologique, organisation du travail et calendrier d’exécution):**  Consolidée (répond entièrement au TdR) : 15 Adéquate (répond à la plupart du TdR) : 10 Basique (répond partiellement au TdR) : 5  Faible : 0 | 15 |
| **Expérience avec le Système des Nations Unies** | 2 |
| **Langues professionnelles - maîtrise du français et de l’arabe** | 3 |
| **TOTAL** | **Maximum de points : 70** |

# Procédures de soumission

Le cabinet-conseil intéressé par cet appel à consultation doit soumettre une proposition, comprenant:

* + - * Une proposition technique expliquant la méthodologie qui sera suivie pour faire l’état des

lieux, les outils de collecte des données, l’accompagnement (**Annexe A**) ;

* + - * Un plan de travail détaillé (**Annexe B**) ;
      * Une proposition financière en TND (**Annexe C**). L’offre doit porter tout éventuelle dépense liée à cette mission (frais de déplacement, hébergement et toutes autres charges liées à la réalisation de cette mission);
      * Les preuves nécessaires pour les expériences demandées par l’OIM ;
      * Les documents administratifs (Patente, RNE mis à jour, RIB) ;
      * Une présentation du cabinet-conseil incluant un portfolio de projets pertinent en lien avec la mission. Les contacts de trois (03) références professionnelles ;
      * Une présentation de l’équipe de projet dédiée à la réalisation de la mission demandée (inclus les CV des experts, consultants, coachs). *N.B. : Les membres de l’équipe du projet (experts, coachs, consultants) mobilisés par le cabinet-conseil dans la candidature doivent être disponibles pour mener à bien la mission pendant la période convenue.*
    1. *: Le cabinet-conseil est autorisé à faire appel à des sous-traitants pour l'exécution du présent contrat. Cependant, il est convenu qu’il demeure le prestataire signataire et responsable envers l'OIM pour l'ensemble des obligations contractuelles. Les sous-traitants utilisés par le prestataire ne sont pas considérés comme cocontractants et n'ont aucune relation contractuelle directe avec l'OIM.*
    2. *: Le prestataire de service se conforme aux principes de protection des données de l'OIM, lorsqu'il recueille, reçoit, utilise, transfère, stocke ou traite de quelque manière que ce soit des données personnelles dans le cadre de l'exécution du présent arrangement.*

|  |
| --- |
| 1. Les candidatures devront être envoyées à l’adresse électronique : [iomtnbids@iom.int](mailto:iomtnbids@iom.int) en indiquant en objet **« Appel à consultation : Cabinet-conseil en entrepreneuriat – Programme MPRR NA »** au plus tard le **………..2025** avant minuit (Tunis, GMT +1). 2. Remarque : Les soumissions incomplètes, ne comportant pas tous les documents justificatifs mentionnés ci-dessus ne seront pas examinées. Les propositions doivent être reçues par l'OIM à la date et à l'heure indiqués dans l’invitation à soumettre à l’appel à consultations, ou à toute nouvelle date et heure établies par l'OIM. Toute proposition soumise après la date limite de réception des propositions prévues par l'OIM doit être déclarée « tardive » et sera automatiquement rejetée |

# Questions sur l’Appel

Toute question relative au présent appel à consultations doit être adressée par email à [MPRRTunisie@iom.int](mailto:MPRRTunisie@iom.int) au plus tard **…………2025 à 16 heures**, avec la référence dans l’objet de l’e-mail : « **Question – Appel à consultation : Cabinet-conseil en entrepreneuriat – Programme MPRR NA – [Nom de l’organisation candidate]** ».

Les questions soumises après cette date et heure ne seront pas prises en compte.

1. *Startup : une entreprise qui démarre, innovante avec un fort potentiel de développement.*  [↑](#footnote-ref-1)