

Termes de Référence (TDR)

Consultant/Formateur en Matière de Plaidoyer et Techniques de Dialogue

L'organisation de (02) formations destinées à (40) participants issus des associations de la société civile et des clubs de jeunes, axées sur les campagnes de lobbying et de plaidoyer concernant les TIC et leur importance dans le travail associatif et éducatif. Ces formations seront complétées par (04) sessions de formation en ligne.

Type de la mission :	Former les participants issus des associations de la société civile et des clubs de jeunes, axées sur les campagnes de lobbying et de plaidoyer concernant les TIC et leur importance dans le travail associatif et éducatif.
Lieu de la mission :	La mission se déroulera à Tunis
Délai de l'intervention :	
Délai de soumission :	

1. Contexte :

Dans le cadre de nos efforts pour promouvoir l'intégration des Technologies de l'Information et de la Communication (TIC) dans le travail associatif et éducatif, notre organisation met en œuvre un programme de renforcement des capacités pour des acteurs clés de la société civile et des clubs de jeunes. Ce programme vise à outiller les participants avec les compétences nécessaires pour concevoir et mener des campagnes efficaces de lobbying et de plaidoyer, en mettant l'accent sur les TIC.

Pour cela, nous recherchons un consultant/formateur qualifié pour organiser et animer des sessions de formation en présentiel et en ligne, axées sur les techniques de plaidoyer, le dialogue et la sensibilisation.

2. Objectif de la Mission :

- Former 40 participants issus d'associations de la société civile et de clubs de jeunes aux techniques de plaidoyer et de dialogue.
- Apporter un cadre méthodologique clair pour la conception et la mise en œuvre de campagnes de plaidoyer axées sur les TIC dans le travail associatif et éducatif.
- Renforcer les compétences des participants en communication stratégique, mobilisation des parties prenantes et gestion de dialogue.

3. Résultats Attendus :

- Les participants maîtrisent les fondamentaux des campagnes de plaidoyer et les techniques de dialogue.
- Les participants sont capables d'utiliser des outils et approches innovants pour intégrer les TIC dans leurs initiatives de plaidoyer.
- Les participants disposent d'un plan d'action clair pour mettre en œuvre des campagnes de lobbying et de dialogue dans leurs régions respectives.

4. Principales Activités :

Le consultant/formateur devra :

A. Concevoir un plan de formation :

- Élaborer le contenu des sessions présentielles et en ligne, y compris les supports pédagogiques.
- Adapter les outils et méthodologies au profil des participants et aux objectifs du projet.

B. Organiser et animer deux (2) formations présentielles :

- Réunir 40 participants, répartis en deux groupes de 20 personnes chacun.
- Former les participants sur les techniques de plaidoyer, de dialogue et l'intégration des TIC dans leurs campagnes.
- Utiliser des approches interactives et participatives pour assurer un apprentissage pratique et efficace.

C. Fournir quatre (4) sessions de formation en ligne :

- Concevoir des modules en ligne pour approfondir les connaissances acquises lors des formations en présentiel.
- Fournir des exercices pratiques et des études de cas pour consolider les acquis.

D. Préparer un rapport final :

- Documenter le déroulement des formations, les retours des participants et les recommandations pour les étapes suivantes.

5. Profil Recherché :

Le formateur/consultant devra répondre aux critères suivants :

A. Qualifications académiques :

- Diplôme universitaire dans un domaine pertinent (sciences sociales, communication, gestion des projets, éducation ou équivalent).

B. Expérience professionnelle :

- Expérience avérée d'au moins 5 ans en plaidoyer, dialogue, lobbying ou mobilisation communautaire.
- Expérience dans l'utilisation des TIC pour des campagnes de plaidoyer et dans le travail associatif.
- Connaissance approfondie des enjeux liés à l'éducation et aux TIC.

C. Compétences spécifiques :

- Excellentes capacités de communication et d'animation de groupes.
- Compétence dans l'élaboration de supports de formation.
- Expérience dans la gestion de formations en ligne et en présentiel.

6. Livrables Attendues :

- Programme détaillé des formations (présentielles et en ligne).
- Supports pédagogiques adaptés (présentations, études de cas, exercices, etc.).
- Rapports intermédiaires après chaque session (feedback des participants et observations).
- Rapport final comprenant :
 - 1- Résumé des formations réalisées.
 - 2- Résultats obtenus par les participants.
 - 3- Recommandations pour les futures initiatives.

7. Durée de la Mission :

La mission s'étendra sur une période de 6 semaines, couvrant :

- Deux sessions présentielles (2 jours chacune).
- Quatre sessions en ligne (1 à 2 heures chacune).
- La préparation et la rédaction des rapports.

8. Modalités Financières :

La rémunération sera négociée en fonction de l'expérience et des qualifications du consultant. Les frais de déplacement et autres dépenses liées à la mission seront pris en charge conformément aux politiques de l'organisation.

9. Candidature :

Les candidats intéressés sont invités à soumettre :

- Un CV détaillé.
- Une proposition technique (approche méthodologique, plan de travail, etc.).
- Une proposition financière détaillée.

10. ÉVALUATION DES OFFRES

L'évaluation des offres sera réalisée selon une pondération des critères d'évaluation technique et financière. Une note globale sera attribuée pour identifier l'offre la plus adaptée en tenant compte des objectifs et besoins définis dans ces termes de référence.

A. Évaluation de l'offre technique (pondération : 80 % de la note globale)

Un score technique (St) sur un total de 100 points sera attribué à chaque proposition technique soumise. Pour être éligible à la phase d'évaluation financière, l'offre doit :

- Répondre aux critères des TDR.
- Atteindre un score technique minimal de qualification de **70 points sur 100**.

Si nécessaire, les candidats ayant atteint le seuil minimal peuvent être invités à un entretien pour une réévaluation technique.

Les critères d'évaluation technique sont détaillés ci-dessous :

Critères d'évaluation technique	Points Maximums
Pertinence de la proposition	20 points
- Compréhension des tâches et objectifs.	10 points
- Cohérence et exhaustivité de la réponse.	10 points
Méthodologie et approche proposée	40 points
- Qualité de la méthodologie et approche.	30 points
- Clarté et pertinence du plan de travail.	10 points

Expérience et profil du consultant	40 points
- Expérience pertinente en plaidoyer et technique de dialogue.	15 points
- Qualité démontrée dans les projets similaires précédents.	15 points
- Références vérifiables.	10 points
Total pour l'évaluation technique	100 points

B. Évaluation de l'offre financière (pondération : 20 % de la note globale)

Le score financier (Sf) sera attribué en fonction du prix total proposé. L'offre économiquement la plus avantageuse (Om) recevra un score financier de 100 points. Les autres offres (F) seront notées selon la formule suivante :

$$SF = 100 \times Om/F$$

- **Om** : Offre financière la moins élevée.
- **F** : Prix total de l'offre en question.

C. Note Globale et Sélection Finale

La note globale (Ng) de chaque offre sera calculée selon la formule suivante :

$$Ng = (St \times 80\%) + (Sf \times 20\%)$$

L'offre obtenant la meilleure note globale sera retenue pour la mission, sous réserve de validation finale et de conformité aux exigences des TDR.