



MINISTRE DE L'AGRICULTURE ET DU DEVELOPPEMENT RURAL
BUREAU NATIONAL D'ETUDES POUR LE DEVELOPPEMENT RURAL
EPIC – B.N.E.D.E.R, Villa Bouchaoui – Chéraga – Wilaya d'Alger
Tél. : 00 213 23 27 61 38 – 023 27 61 36
Fax : 023 27 61 35 et 023 27 62 59
E mail : contact@bneder.dz ou bneder76@gmail.com
www.bneder.dz

Direction Générale
Réf : DG/ 818/2023

Bouchaoui, le 26 نوفمبر 2023

LETTRE DE CONSULTATION SOUS WEB N° 50/2023

Objet : Consultation nationale ouverte n° 50/2023.

Mesdames / Messieurs,

Nous avons l'honneur de porter à votre connaissance le lancement d'une consultation nationale ouverte pour la formation de notre personnel, afin qu'il appréhende les concepts relatifs à la **communication face à son environnement interne et externe**.

A travers cette thématique, Il sera, notamment, question d'aborder la communication d'un point de vue qui permet à l'apprenants de mieux s'adapter aux personnes et aux différentes situations auxquelles il est confronté (pouvoir publics, monde rural et agricole, réunion de travail...) (Voir le cahier des charges en rapport à la formation dans le document en annexe).

La présente consultation est ouverte à tout établissement de formation **agréé par le Ministère de la Formation Professionnelle**, désirant soumissionner pour contribuer à la mise en œuvre et à la réussite de ce programme.

La durée de préparation des propositions est fixée à **huit (08) jours** à compter de la date de publication de la présente lettre de consultation sur le site web du BNEDER. Les envois électroniques devront parvenir à l'adresse indiquée ci-dessous, accompagnés de l'accusé de réception de la présente lettre, le 06/12/2023 avant 12h00.

Nous vous prions de bien vouloir nous faire parvenir par e-mail votre offre technique et financière scannée à l'adresse électronique suivantes :

cabs@bneder.dz

En espérant que cette consultation retienne votre attention, nous vous prions de croire, Madame, Monsieur, en l'expression de nos salutations les meilleures.

Accusé de réception

Nom, Prénom et signature

Raison sociale :



Le Directeur Général

المدير العام
خالد بن محمد



- ANNEXE -

1- CONTEXTE :

Pour accomplir sa mission notre cadre est souvent appelé à travailler face à des profils de clients différents : personnes représentant les pouvoirs publics, des agriculteurs, des investisseurs ... et ce, lors de réunions de présentation ou à l'occasion de sorties sur terrain.

Pour être efficace, il doit user des méthodes d'adaptation et des techniques de communication pour faire passer son message et convaincre ses interlocuteurs de ses conclusions.

1- OBJECTIFS DE LA FORMATION.

- Développer sa confiance en soi et savoir travailler sur soi ;
- Saisir l'importance de la communication positive (verbale, paraverbale, et non verbale) dans l'établissement et le maintien d'une relation de confiance avec ses interlocuteurs.
- Savoir s'adapter à chaque type de client ;
- Savoir user des techniques d'une bonne communication pour convaincre son interlocuteur ;
- Savoir mettre en œuvre les ressources personnelles pour renforcer leur impact dans les contacts professionnels ;

2- DUREE DE LA FORMATION

3 jours par session

3- PERSONNEL CIBLE ET NIVEAU DE FORMATION.

60 personnes, entre cadre et maîtrise.

4- METHODE PEDAGOGIQUE :

Celle-ci est laissée à la proposition du soumissionnaire. Elle doit comporter le détail de la formation et le déroulé pédagogique y afférent.

La diversification des méthodes pédagogiques contribue à l'interactivité de la formation et l'adaptation facile des apprenants.

Les cas pratiques doivent prendre la majorité du temps alloué à la formation de manière à appliquer chaque concept appris sur une étude agroéconomique réelle fournie par le BNEDER.

5- LIEU DES FORMATIONS :

La formation se déroulera au niveau du siège social du BNEDER à Bouchaoui-Alger.

6- ORIENTATIONS PEDAGOGIQUES :

Des recommandations, que nous résumons ci-dessous, sont émises dans le but de donner des orientations dont il faut tenir compte dans la préparation des offres :

- Les programmes de formation doivent tirer leur essence de notre activité principale, qui est la réalisation des études orientées vers le développement agricole et rural ;
- Les programmes de formation doivent être élaborés en conformité avec les objectifs de formation assignés et aux orientations liés à chaque thème.
- Le formateur doit avoir un profil réunissant théorie et expérience professionnelle ;
- Les enseignements doivent avoir un aspect pratique.

7- EVALUATION DES OFFRES :

a- Offre technique :

Les offres techniques sont analysées selon les critères suivants :



Critères d'évaluation	Pondération		Notes Maximale
Qualité de l'offre	Présentation et compréhension de la demande	0 - 5	5
Déroulement pédagogique (Alternance entre théorie et pratique)	Pas de proposition	0	12
	Peu détaillé	6	
	Détaillé	12	
Programme, objectifs et méthodes pédagogiques	Proposition passable	6	27
	Proposition satisfaisante	15	
	Excellente proposition	27	
Durée de la formation	Durée peu suffisante	1	3
	Durée assez suffisante	3	
Livrable (support, documentation de lecture, attestation, compte rendu)	Non mentionné	0	7
	Passable	3	
	Complet	7	
Formateur (expérience pédagogique et pratique)	Diplôme	0 - 4	10
	Adéquation avec le thème	2	
	Pas d'expérience	0	
	Expérience ≤ 2 ans	2	
	2 ans < Expérience ≤ 5 ans	5	
	Expérience > 5 ans + polyvalence	10	

[Signature]

Une note technique globale de 70 points est attribuée selon ces critères.

b- Offre financière :

La note attribuée à l'offre financière la moins disant est de 30 points.

Les modalités de calcul pour le reste des offres financières sont effectuées selon la méthode suivante :

$$\text{Note} = \frac{\text{Montant de l'offre la moins disante}}{\text{Montant de l'offre à attribuée à la note}} \times 30$$

