

Appel d'offre N°10/2025

L'AHK Tunisie, via son département CORP (Centre d'Orientation et de Reconversion Professionnelle), met en place une action de reconversion professionnelle vers le métier de commis de salle. Cette initiative vise à combler l'écart entre l'offre et la demande d'emploi en proposant un programme de formation riche combinant les compétences techniques et en soft skills nécessaires.

Ces activités sont mises en œuvre par le CORP dans le cadre du projet Eploy'Net, en collaboration avec la GIZ Tunisie à travers son Centre d'information Tuniso-Allemand pour la Migration et le Développement (CTA).

Détails de l'Appel d'offre

Lieu: Djerba

Date de de clôture de la soumission: 11/01/2026

Langue(s) de soumission: En français

I. Présentation du projet :

1. Cadre de la mission :

Le métier de commis de salle est aujourd'hui l'un des métiers les plus accessibles et les plus demandés à Djerba et plus largement en Tunisie. Dans une région où le tourisme représente une part essentielle de l'économie, l'hôtellerie-restauration recrute en continu, en particulier pendant les saisons touristiques. Les hôtels, restaurants et cafés recherchent régulièrement du personnel de salle, ce qui garantit une abondance d'offres d'emploi pour les personnes motivées.

Pour répondre à cette demande, le CORP propose un programme de reconversion professionnelle vers le métier de commis de salle. Cette initiative vise à réduire l'écart entre l'offre et la demande grâce à une formation complète, axée sur les compétences essentielles au métier. L'objectif est d'accompagner les bénéficiaires vers des emplois durables dans le secteur en Tunisie.

2. Déroulement de l'action :

Première phase de sélection :

La première phase de sélection se fait via des focus groups où les candidats seront invités par groupe de 20 personnes, le but étant d'évaluer les compétences personnelles, le niveau de motivation et d'implication à adhérer au programme.

Deuxième phase de sélection :

La deuxième phase de sélection se fait via des entretiens individuels avec les candidats afin d'évaluer l'aptitude des candidats à réussir dans le métier.

Formation :

La formation s'articule sur 3 axes :

- La formation en Soft Skills
- Coaching carrière
- La formation technique

Quelques séances de coaching théâtral sont aussi à prévoir au cours de la formation technique.

Evaluation via un examen écrit et pratique :

La phase d'évaluation permet de tester le niveau de montée en compétence des candidats et leur niveau de maîtrise.

3. Objectif et finalité de la mission :

A travers son action de Reconversion Professionnelle, le CORP vise à former entre 15 à 20 chercheurs d'emploi dans ce métier, les outiller avec les techniques de recherche d'emploi afin de faciliter leur insertion professionnelle.

- **Nombre de bénéficiaires à former :** entre 15 à 20
- **Zone cible :** Djerba et alentours
- **La finalité de la mission :** Former les chercheurs d'emploi dans le métier de commis de salle en vue de leur placement

II. Besoins dans le cadre de cet appel d'offre :

Phase	Durée	Besoin Logistique	Besoin technique	Période d'exécution
Première phase de sélection	3 jours	<ul style="list-style-type: none"> Salle équipée d'un data show + paperboard + chaises et tables pour 20 personnes 		Du : 26/01/26 Au : 28/01/26
Deuxième phase de sélection	2 jours	<ul style="list-style-type: none"> Salle d'entretien 	<ul style="list-style-type: none"> Evaluateur Concept d'évaluation Grille d'évaluation 	Du : 29/01/26 Au : 30/01/26
Coaching Carrière	2 jours	<ul style="list-style-type: none"> Salle équipée d'un data show pour 20 personnes + chaises et tables 		Du : 02/02/26 Au : 03/02/26
Formation Technique et en soft skills	En fonction du programme	<ul style="list-style-type: none"> Salle(s) équipée(s) pour l'ensemble des modules de formation (voir annexe 1) (le programme doit intégrer une période de stage en entreprise supérieur à 30 jours) Consommables Equipements de protection individuelle 	<ul style="list-style-type: none"> Formateur(s) Encadrant (s) 	Du : 04/02/26 Date de fin : en fonction du programme

		<ul style="list-style-type: none"> Assurance des candidats tout au long du parcours 		
Coaching théâtral	2 séances	<ul style="list-style-type: none"> Salle avec une capacité de 20 personnes Les séances se feront au cours de la formation technique, chaque séance aura une durée de 2 heures. 		Les dates seront partagées avec le prestataire sélectionné
Evaluation (examen écrit et pratique)	En fonction du concept d'évaluation	<ul style="list-style-type: none"> En fonction du concept d'évaluation 	<ul style="list-style-type: none"> Concept d'évaluation des candidats Model d'examen Evaluateur 	En fonction du concept d'évaluation

NB : les dates peuvent faire l'objet de modification, le centre devra couvrir les frais de transport des candidats tout au long du parcours.

1. Méthodologie de la formation :

Le partenaire technique est invité à :

- Fournir un programme de formation riche en respectant les modules de formation précisés au niveau de l'Annexe 1 de cet appel d'offre.
- La formation doit intégrer une période de stage en entreprise avec la mise à disposition d'un encadrant pour assurer le suivi et l'évaluation des candidats au cours et à l'issue de(s) stage(s) réalisé(s)
- La méthodologie de la formation doit inclure une évaluation sous forme d'examen écrit et pratique « Master Check Assessment » qui évaluera le degré d'acquisition de compétence et de connaissance technique des candidats.

2. Livrables attendus lors de la soumission de l'offre :

La réponse à l'appel d'offre doit inclure les pièces suivantes :

- Un concept d'évaluation avec un modèle de grille d'évaluation
- Un programme de formation signé cacheté et daté (Annexe 1)
- Un planning journalier couvrant la totalité des activités de la mission devant être signée, cachetée et datée.
- Photos des espaces de déroulement de la formation avec liste des équipements à utiliser
- Un concept d'évaluation « Master check Assessment » avec modèle de l'examen
- Une offre financière signée et cachetée (Annexe 2)
- Copie de la carte d'identité fiscale contenant le libellé « formation continue », et de la carte d'identité bancaire (RIB bancaire).
- CV des formateurs / évaluateurs / encadrant(s).
- Références du centre.
- Charte prestataire cachetée et signée en annexe.

3. Livrable attendus à la fin de la mission :

- Un rapport d'activités techniques couvrant toutes les activités de la mission, cacheté, daté et signé.
- Grille d'évaluation de la phase de sélection AC2 rempli datée cachetée et signée.
- Supports de formation cachetés et signés.
- Les feuilles de présence singées par les candidats et leur(s) formateurs respectif(s) et cachetées par le cabinet de formation.
- Rapport d'affectation, de suivi et d'évaluation des candidats relatif au stage en entreprise.
- Rapport d'évaluation nominative pour chaque candidat relatif à la phase d'évaluation « Master check Assessment » .
- Timesheets des formateurs / Encadrant / Evalueurs (signés et cachetés)

NB : Le modèle de Timesheet sera communiqué au futur partenaire technique par l'expert référent CORP.

Ces livrables seront annexés aux factures comme justificatif pour le paiement de la prestation.

4. L'engagement attendu du partenaire :

- Une communication fluide et transparente.
- Une réactivité et une flexibilité de la part du partenaire dans le cadre de l'action de reconversion.
- Une logistique adaptée pour chaque phase.
- Un parcours de formation adapté à la cible qui vise à développer les compétences pratiques des bénéficiaires relatives au métier.
- La promotion des candidats auprès des entreprises recruteuses.

Critères d'éligibilité :

L'offre la mieux-disante est celle qui réunit une pluralité de critères non-discriminatoires et liés à l'objet de la mission ou à ses conditions d'exécution. Parmi ces critères figure le critère du prix ou du coût de la mission (à présenter dans l'offre financière) et les autres critères relatifs à des aspects qualitatifs (à prendre en considération au niveau de l'offre technique) :

- a) La qualité de l'offre technique : la description de la méthodologie proposée pour la réalisation de la mission, la pertinence du programme de formation et son adéquation avec les modules mentionnée dans l'annexe 1.
- b) Les formateurs doivent être dotés d'une expérience supérieure à 7 ans dans l'animation des thématiques de formation qu'ils vont animer. Il est nécessaire que chaque formateur ait des références concernant la formation de la cible en question.
- c) L'évaluateur doit être qualifié dans l'exécution des missions d'évaluation.

- d) Le respect des délais d'exécution de la mission.
- e) L'organisation et la réactivité du futur partenaire.

Clauses complémentaires :

- Le CORP désigne une équipe chargée du suivi de l'exécution de la mission objet du présent appel d'offre et de sa validation. Cette équipe est appelée à intervenir pendant toute la durée de la mission.
- Seul le prestataire sélectionné sera contacté.
- Le futur partenaire technique s'engage expressément à conserver un caractère confidentiel des informations et documents qui ont été ou seront portés à sa connaissance et/ou établis par lui à l'occasion de l'exécution de la présente mission et s'interdit en conséquence de transmettre à des tiers des documents ou informations sans avoir obtenu au préalable l'accord écrit de l'AHK-Tunisie à travers son département CORP.
- Le futur partenaire technique s'engage à assurer l'exécution des prestations objet du présent appel d'offre dans les délais prescrits, conformément aux dispositions des détails décrits au niveau de cet appel d'offre.
- Le futur partenaire technique exécutera le travail avec diligence, dans les règles de l'art et fournira le personnel, le matériel, les conseils professionnels et techniques nécessaires pour que le travail soit accompli à la satisfaction de l'équipe technique CORP.
- Le CORP se réserve le droit d'annuler sa commande ferme après émission du bon de commande au prestataire sélectionné et ce dans un délai maximal de 5 jours ouvrables avant le début effectif de la prestation.
- La prestation objet du présent appel d'offre fera l'objet de livrables à remettre au CORP par le futur partenaire technique conformément aux exigences précitées dans la rubrique « livrables attendus à la fin de la

mission » et à la durée prévue.

- L'équipe technique CORP s'engage à assister, dans la mesure du possible, le futur partenaire technique en mettant à sa disposition les informations et documents nécessaires au bon déroulement de sa mission.
- Faciliter l'insertion professionnelle des candidats formés durant les journées CORP Dating à travers la promotion des profils des bénéficiaires auprès des entreprises recruteuses.

❖ **Contacts internes pour demande d'informations :**

Tout soumissionnaire, désirant obtenir des éclaircissements sur l'appel d'offre, est appelé à notifier le chef de projets Mr Cherif Ben Jaballah en envoyant un email à l'adresse suivante : c.benjaballah@corp.tn

Veuillez déposer votre offre sur l'adresse électronique suivante c.benjaballah@corp.tn en mettant dans l'objet [**RP commis de salle 2026**] et en copie m.neji@corp.tn

La date finale de remise des offres est le 11 janvier 2026.

❖ **Païement :**

Dans **un délai de 8 semaines** du dépôt de la facture finale en version originale en bonne et due forme avec tous les livrables.