



Association Africaine des Centrales d'Achats de Médicaments Essentiels
01 BP 4877 Ouagadougou Burkina Faso Tel : 226 50 37 91 75 Fax : 226 50 37 37 57 Contact@acame.org

PROPOSITION DE TERMES DE REFERENCE

SEMINAIRE DE FORMATION A L'ATTENTION DES DIRECTEURS GENERAUX DES CENTRALES D'ACHATS MEMBRES DE L'ACAME

« L'ART DU COACHING DANS UNE ENTREPRISE MODERNE »

1. Introduction :

Le secteur de la santé et particulièrement celui des médicaments essentiels subit à l'heure actuelle des mutations profondes sous la pression de phénomènes nouveaux tels que la mondialisation des échanges commerciaux, la globalisation des interventions des Partenaires et Bailleurs de fonds et la régionalisation des enjeux.

Il s'en suit une menace réelle de substitution du rôle de ces Centrales d'Achats africaines par des structures occidentales internationales, ce qui va à l'encontre des principes élémentaires de développement des capacités locales, de pérennisation des structures nationales d'approvisionnement et d'efficacité et de cohérence de l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement.

Pour assurer leur développement durable, les Centrales d'Achats africaines doivent s'adapter à ce nouvel environnement économique, politique et social. Pour être compétitives, elles doivent parfaire leurs méthodes de travail, car au delà des questions matérielles, c'est leur faculté d'adaptation à ces nouvelles contraintes qui fera la différence.

En effet, ces changements constituent pour les Directeurs Généraux et les cadres dirigeants de ces structures de nouveaux défis qu'ils se doivent de relever par l'acquisition de compétences accrues en management, notamment en gestion des ressources humaines.

Fondamentalement, ils doivent être des agents de changement, à savoir des acteurs ayant non seulement une haute conscience des problèmes auxquels leur institution est confrontée, mais aussi dotés de connaissances et de techniques d'actions qu'ils mettront à profit pour transformer volontairement leur milieu.

Ils devront faire preuve d'une plus grande rationalisation de l'utilisation des ressources et d'une plus grande transparence dans leur gestion, et convaincre les Autorités de tutelle et les Partenaires de l'augmentation des performances de leurs Centrales d'Achats.

2. Organisation d'un séminaire spécifique par l'ACAME

L'objectif majeur de l'Association Africaine des Centrales d'Achats est d'améliorer les capacités des Centrales d'Achats membres, afin de les aider à relever les nouveaux défis liés notamment à la prise en charge de l'approvisionnement des programmes de lutte contre les maladies prioritaires.

Pour ce faire, le Secrétariat Permanent de l'ACAME a élaboré un programme d'appui, dont l'un des axes essentiels est la mise en place de formations pluridisciplinaires bien ciblées.

L'amélioration des techniques de pilotage des Centrales d'Achats membres de l'ACAME a déjà fait l'objet en décembre 2006 à Dakar d'une formation en top management destinée aux Directeurs Généraux de ces Centrales d'Achats.

Afin de compléter les thèmes traités lors de ce séminaire de Dakar, les Directeurs Généraux ont souhaité que soit organisée une deuxième formation, sur le thème suivant : « *l'art du coaching dans une entreprise moderne* ».

Un coaching efficace est en effet essentiel pour une entreprise car il permet de renforcer la motivation et la productivité des collaborateurs, d'améliorer le retour sur investissement et la communication interne et externe de l'entreprise.

3. Contenu du séminaire

Cette formation sur « l'art du coaching » pourrait traiter des thèmes suivants, cités ici de manière non exhaustive :

Gestion des Ressources Humaines

- ✚ Gérer le stress, le harcèlement et la pression
- ✚ Améliorer votre capacité à réagir de manière constructive face à un conflit
- ✚ Appliquer des techniques de coaching pour développer le potentiel et optimiser les performances de vos collaborateurs.
- ✚ Développer des techniques de coaching pour mieux s'organiser et gagner du temps.
- ✚ Exploiter l'art du coaching pour forger des relations solides de collaboration.
- ✚ Utiliser des techniques d'assertivité permettant de communiquer avec autorité et impact.
- ✚ Maîtriser les méthodes de management transversal pour obtenir des résultats sans autorité directe.

- ✚ Conduire des négociations dites raisonnées pour aboutir à des accords équilibrés et pérennes.
- ✚ Créer un environnement positif pour développer enthousiasme et engagement.
- ✚ Elaborer des plans de performance clairs et des évaluations constructives de vos collaborateurs.
- ✚ Structurer un cadre pour favoriser un apprentissage mutuel efficace.

Communication

- ✚ Maîtriser l'organisation et les enjeux de la fonction communication.
- ✚ Déterminer la place de la communication dans la stratégie marketing de l'entreprise
- ✚ Elaborer un plan de communication interne et externe.
- ✚ Définir les outils de la communication interne et externe
- ✚ Connaître les fondamentaux des relations Publiques.
- ✚ Construire une présentation efficace et structurée
- ✚ Maîtriser les techniques d'expression face aux media.
- ✚ Maîtriser la publicité selon les cibles et les media
- ✚ Développer et personnaliser la culture d'entreprise

4. Déroulement de la formation

a. Programmation de la formation :

La formation sur « l'art du coaching » se déroulera en deux matinées (lundi 12 octobre et mardi 13 octobre 2009).

La première matinée sera plus particulièrement destinée à la gestion des ressources humaines dans l'art du coaching, la deuxième à la maîtrise de la communication.

b. Lieu de la formation

Le séminaire sera organisé dans un hôtel réservé par l'ACAME à Abidjan, en prélude à la XIIème Assemblée Générale de l'ACAME.

c. Bénéficiaires de la formation

Les bénéficiaires de ce séminaire seront les 19 Directeurs Généraux des Centrales d'Achats membres de l'ACAME et le Conseiller Technique du Secrétaire Permanent, soit 20 personnes de haut niveau.

d. Méthodes pédagogiques

Le séminaire, sous forme de conférence vivante et animée, privilégiera les méthodes pédagogiques actives basées sur l'andragogie avec un large recours aux exposés succincts suivis de synthèse, aux jeux de rôles, aux exercices de simulation, à l'expérience des participants et à sa valorisation, aux échanges d'expériences, à l'analyse critique de solutions.

Chaque module sera dispensé en langue française par deux experts de niveau international expérimentés.

Tous les supports pédagogiques modernes devront être disponibles (classeur avec les cours et les illustrations, CD Rom, video-projections, films, jeux de rôle, travaux dirigés, etc.).

5. Offre Technique et financière

Le soumissionnaire sera tenu d'adresser avant le 15 août 2009 une offre technique et financière à :

M. le Secrétaire Permanent de l'ACAME
Zone d'Activités Diverses, 01BP4877, Ouagadougou 01 (Burkina Faso)
Contact@acame.org

a. Offre technique

Pour chaque module, le soumissionnaire devra présenter une offre technique comportant schématiquement les points suivants :

- ✚ Des commentaires sur la proposition des Termes de Référence (appréhension, compréhension de ces TDR)
- ✚ Une présentation de l'équipe pédagogique envisagée (incluant les CV et quelques expériences de formation similaires)
- ✚ Le contenu détaillé de la formation, les modules et les objectifs spécifiques :
- ✚ Les méthodes et supports pédagogiques envisagés.

b. Offre financière

Le soumissionnaire devra présenter une offre TTC détaillant **par module** les différents coûts, pouvant s'inspirer du tableau ci-après.

RUBRIQUE	MONTANT HT	MONTANT TTC
L'ART DU COACHING		
<i>Module 1 : la gestion des ressources humaines</i>		
1. 1. Honoraires et indemnités des 2 Consultants		
1.2. Fournitures pédagogiques pour 20 participants		
<i>Module 2 : l'art de la communication</i>		
2. 1. Honoraires et indemnités des 2 Consultants		
2.2. Fournitures pédagogiques pour 20 participants		
TOTAL GENERAL		

NB : La location de salle, l'équipement de projection de la salle, les tableaux, la sonorisation, les billets d'avion, l'hébergement et la restauration des Consultants seront pris en charge par l'ACAME.

Les documents et supports pédagogiques, distribués à chaque participant (classeurs et CD) seront à la charge des Consultants.