



## Appel à candidature pour la sélection d'experts enseignants dans 10 modules de formation en ligne « e-Learning »:

Une mise en œuvre du Projet Creuset de Lean Innovation Numérique en  
Afrique Centrale (CLINAC) pour la formation à la recherche innovation,  
entrepreneuriat et invention

**Date de Cloture: 13 Janvier 2024**



CLINAC

# Contenu

1. Contexte.....	03
2. Objectifs du Cours et Résultats d'Apprentissage.....	04
3. Responsabilités de Conception Pédagogique .....	04
4. Portée des Activités.....	04
5. Calendrier Provisoire des Activités .....	07
6. Livrables.....	04
7. Exigences de l'Expert en la Matière .....	06
8. Rémunération.....	08
9. Processus de soumission des Candidatures .....	08
10.Coordonnées.....	09

# 1. Contexte

## 1.1. Creuset de Lean Innovation Numérique en Afrique Centrale (CLINAC)

Creuset de Lean Innovation Numérique en Afrique Centrale (CLINAC) est un projet hébergé par l'Ecole Nationale des Sciences Agro-Industrielles (ENSAI) de l'Université de Ngaoundéré. Le Projet est soutenu par le PRICNAC, un programme R&I de l'OEAC, financé par l'Union Européenne.

Les éléments clés du CLINAC sont l'innovation et la transformation numérique dans l'éducation, dans le but d'améliorer le taux d'employabilité des diplômés ainsi que d'améliorer l'application des découvertes scientifiques et des connaissances académiques pour réinventer les modèles commerciaux des entreprises locales pour une croissance à l'échelle nationale.

Nous sommes conscients que la transformation numérique ne concerne pas seulement la technologie, mais plutôt la réinvention de notre modèle économique pour nous permettre de prospérer à l'ère de la technologie numérique.

C'est pourquoi l'ENSAI lance un appel à candidatures pour sélectionner des experts qui créeront des cours en ligne sur différents aspects de l'innovation et de l'entrepreneuriat scientifique.

Le projet est centré mais non limité sur l'Afrique centrale, en particulier le Cameroun et le Tchad.

Nous voulons construire un écosystème numérique, qui fournit les outils d'innovation, les flux de travail et le mentorat pour permettre aux entrepreneurs, aux étudiants et aux chercheurs de transformer leurs idées ou leurs découvertes de recherche en modèles commerciaux innovants et en startups deeptech hautement évolutives, en brevet au sein du secteur agro-industriel. Notre philosophie est basée sur le fait que les Licornes sont construites en appliquant l'innovation aux entreprises physiques.

Innovations basées sur la science + entreprises locales = licornes des affaires.

Si vous souhaitez faire partie d'un écosystème d'innovation numérique qui transforme des idées ou des découvertes scientifiques en brevets et de nouveaux modèles commerciaux qui réinventent les agro-entreprises locales pour un impact à long terme, alors ce projet est fait pour vous.

## 1.2. Le Programme d'Innovation Sciencepreneur en Agroalimentaire

Le Programme Sciencepreneur en Agroalimentaire est un programme d'études supérieures en ligne sur la plateforme CLINAC mis en œuvre dans le cadre de la transformation des connaissances académiques ou des découvertes scientifiques en innovations commerciales révolutionnaires hautement évolutives.

Le programme est conçu pour aider les étudiants, les chercheurs et les entrepreneurs à transformer des idées ou des découvertes scientifiques en modèles commerciaux innovants et en startups hyper rentables. Il comporte trois aspects principaux :

- **Recherche et conception d'idées** : proposez une nouvelle idée d'innovation ou de startup basée sur vos connaissances académiques ou votre découverte scientifique.
- **Business Model Innovation** : Transformez votre idée en un modèle économique reproductible et évolutif (Research Spin-Off)
- **Mise à l'échelle basée sur un modèle (OptimScale)** : utilisez votre modèle commercial pour créer un système scientifiques d'acquisition et de traitement des clients et évoluer vers une grande entreprise.

Le programme vise à renforcer les capacités des jeunes du continent sur la manière de valoriser les connaissances académiques en innovations deeptech. Par deeptech, nous entendons des modèles économiques ou des startups basés sur les découvertes de la recherche.

Il intègre les acteurs, parties prenantes et spécificités des écosystèmes d'innovation et d'entrepreneuriat du continent (Tech-Hubs, FabLabs/Makerspace, Mentoring et Business Angels, Pitch, Compétition, etc.) avec les atouts des systèmes d'enseignement supérieur orientés vers les aptitudes et compétences pour la mise en place de start-up de manière flexible et agile.

Le programme est offert en ligne et la langue d'enseignement est le français. Il utilisera l'apprentissage par problèmes et par l'expérience, suivant une approche mixte combinant des conférences en ligne, des tutoriels, des devoirs, des exercices pratiques et un stage pratique dans le secteur privé pour affiner l'innovation avant son développement au cours d'un séjour en laboratoire.

Le programme sera construit autour d'un incubateur virtuel qui fournira un accompagnement/conseil de mentors du secteur privé et de la sphère entrepreneuriale aux étudiants tout au long du parcours d'apprentissage dans le développement de leur innovation. Les étudiants devront participer à des cours pratiques (laboratoire virtuel) pour garantir l'application des connaissances acquises et, compte tenu de l'accent mis par ce programme sur l'expérience pratique, des mécanismes d'évaluation seront développés pour inclure une auto-évaluation modérée, des évaluations par les pairs et la notation des devoirs.

Tous les étudiants obtiendront un modèle commercial validé ou une startup en activité, qui sera évalué par un panel CLINAC pour sélectionner certains des modèles commerciaux pour le financement à risque. Tous les candidats recevront également une certification, le Sciencepreneurship and Innovation Certificate (Scino360-Certification), qui différera en fonction du niveau auquel ils quittent la plateforme.

## 2. Objectifs du Cours et Résultats d'Apprentissage

### 2.1. Objectifs du Cours

10 modules de formation en ligne sont à développer :

N° module	titre du module	objectif de l'enseignement	certificat
Module 1	Nouveaux paradigmes de l'innovation, l'entrepreneuriat et l'employabilité des diplômés	<b>Réinventer votre état d'esprit pour l'innovation</b> est développé par CLINAC/ENSAI-UN pour donner aux candidats les secrets du nouveau monde pour l'innovation, l'entrepreneuriat et l'employabilité des diplômés	Penseur créatif
Module 2	Idéation et modélisation de l'innovation	Comment identifier, concevoir et paramétrer une start up ou une idée d'innovation en un modèle d'affaire testable	
Module 3	Stratégies d'innovation et de test du business model	Comment préparer son business model (idée de start up ou innovation paramétrée) pour l'évaluer dans un tunnel de vente simulé en ligne	innovateur
Module 4	Evaluation et adéquation produit-marché	La méthode scientifique de résolution de l'adéquation marché-produit et mise à l'échelle	entrepreneur
Module 5	Business plan, projets de recherche et pitch deck	Comment documenter et présenter les résultats obtenus du test de son business modèle pour la levée des fonds et/ou mise à l'échelle.	
Module 6	Invention axée sur le marché	Comment produire des travaux forte nouveauté scientifique et forte valeur marchande.	sciencepreneur
Module 7	Propriété intellectuelle et rédaction de brevet	Comment protéger son innovation, rédiger et soumettre un projet de brevet d'invention	
Module 8	Outils de rédaction et de communication scientifiques	les grandes étapes de la rédaction d'un article scientifique techniques de communication	
Module 9	Systèmes de construction et de gestion d'entreprises		Entrepreneur en croissance
Module 10	Financement de démarrage de start up et de mise à l'échelle		Lean sciencepreneur

Les enseignements fourniront aux étudiants des notions sur l'invention, l'innovation et l'entrepreneuriat, la motivation pour l'entrepreneuriat scientifique et l'innovation, la boîte à outils nécessaire pour transformer des idées ou des découvertes scientifiques en innovations deeptech, ainsi que les dernières astuces pour réussir en tant qu'innovateur dans l'économie africaine. Pour y parvenir, la plateforme en ligne CLINAC et l'outil d'innovation numérique seront utilisés pour offrir un mélange d'opportunités d'auto-apprentissage, d'exercices, d'évaluations et de discussions en ligne.

## 2.2. Résultats d'Apprentissage

A la fin des cours, nous souhaitons que les étudiants atteignent les objectifs suivants :

- Déterminer pourquoi les diplômés et les universitaires sont confrontés à des défis sur le marché du travail actuel et comment ils peuvent tirer parti du modèle d'éducation à l'emploi de Lean Sciencepreneur pour accéder à des carrières bien rémunérées.
- Comprendre pourquoi 90 % des découvertes scientifiques se situent dans la vallée de la mort entre la recherche universitaire et une solution commercialement viable et comment ils peuvent réussir à transformer leurs découvertes de recherche en solutions commercialement viables.
- Différencier les types de marchés dans lesquels une innovation peut être localisée et être capable de choisir le bon marché pour les innovations basées sur des connaissances académiques ou des découvertes scientifiques.
- localisez une entreprise et identifier son secteur d'activité, cartographiez son modèle commercial et identifiez les points de perturbation du secteur.
- Concevoir une offre de marché innovante/convaincante qui positionne une startup, un produit ou une découverte de recherche sur n'importe quel marché (ou secteur) de manière à établir l'autorité et à attirer la demande.
- Comprendre la différence entre un business model et un business plan, rédiger chacun d'eux et quand utiliser chacun pendant le processus d'innovation.
- Comprendre la différence entre la forme de savoir acquise à l'école et la forme de savoir nécessaire pour réussir dans la vie.
- Comprendre les lois générales du succès entrepreneurial et être capable de changer son paradigme pour adopter le bon état d'esprit requis pour réussir dans l'innovation, l'entrepreneuriat et l'employabilité des diplômés.
- Identifiez les 5 principaux risques qui peuvent faire échouer une innovation ou une startup sur n'importe quel marché.
- Maîtriser les techniques d'étude de la désirabilité, la viabilité et la fiabilité de son projet de start-up.
- Pouvoir rédiger un projet de recherche inventif et à forte valeur commerciale
- Rédiger un brevet d'invention et un article scientifique,
- Être capable de tester son business modèle, de convaincre les financiers et lever des fonds pour développer son entreprise

### 3. Responsabilités de Conception Pédagogique

Sous l'autorité du Directeur de l'ENSAI-UN et la supervision directe du Coordonnateur du projet au CLINAC, l'expert retenu accomplira les missions de conception pédagogique, de rédaction et d'enregistrement audiovisuelle des Tâches de formation portant sur le module choisi. Le contenu du cours peut être élaboré (une proposition) sur la base du schéma proposé ci-dessous (calqué sur la base du module 1).

#### MODULE 1: LE NOUVEAU PARADIGME

Comment réinventer votre état d'esprit avec les nouveaux secrets du monde pour l'innovation, l'entrepreneuriat et l'employabilité des diplômés

Comment réinventer votre état d'esprit avec les nouveaux secrets du monde pour l'innovation, l'entrepreneuriat et l'employabilité des diplômés

**Tâche 1** : Introduction à l'invention, à l'innovation et le sciencepreneuriat

**Tâche 2** : Motivation pour le sciencepreneuriat et l'innovation

**Tâche 3** : Outils pour l'entrepreneuriat scientifique et l'innovation (ScinoTools)

- ✓ Tâche 3.1 : Quadrant Innovation
- ✓ Tâche 3.2 : Canevas de modèle commercial en 5 points
- ✓ Tâche 3.3 : Modèle B-AMR
- ✓ Tâche 3.4 : Le quiz sur les outils

**Tâche 4** : Techniques et stratégies

- ✓ Tâche 4.1 : La connaissance n'est qu'un pouvoir potentiel
- ✓ Tâche 4.2 : Commercialiser et vendre avant de construire.
- ✓ Tâche 4.3 : Modèle d'affaires vs plan d'affaires
- ✓ Tâche 4.4. Plan de recherche d'entreprise vs plan d'exécution commerciale
- ✓ Tâche 4.5 : **Les lois** pour la science, l'entrepreneuriat et l'innovation
- ✓ Tâche 4.6 : Le quiz stratégique

**Tâche 5** : Réinventer votre état d'esprit pour réussir

- ✓ Tâche 5.1 : Modèle d'éducation à l'emploi en entrepreneuriat scientifique
- ✓ Tâche 5.2 : La loi de l'obtention de résultats
- ✓ Tâche 5.3 : Comment changer votre paradigme.
- ✓ Tâche 5.4 : Le quiz sur l'état d'esprit

**Tâche 6** : L'examen de qualification Lean Sciencepreneur

**Tâche 7** : Le tunnel d'innovation Lean Sciencepreneur (quatre étapes, structure de tunnel d'innovation)

#### MODULE 2: IDÉATION ET MODÉLISATION

Comment identifier, concevoir et paramétrer votre idée de startup ou d'innovation en un modèle commercial testable

**Tâche 1** : Choisir votre idée d'innovation

- ✓ Tâche 1.1 : Les critères P-S-N pour choisir une idée de startup ou une innovation
- ✓ Tâche 1.2 : Composantes d'une idée (Niche-Offre-Mécanisme)
- ✓ Tâche 1.3 : Le test de probabilité de réussite d'une idée en 5 points
- ✓ Tâche 1.4 : Inventer ou exprimer votre idée

**Tâche 2** : Quiz : Exécution du test de probabilité de réussite d'une idée

**Tâche 3** : Modéliser votre idée à l'aide d'un plan de recherche d'entreprise

- ✓ Tâche 3.1 : Structure générale d'un plan de recherche d'entreprise
- ✓ Tâche 3.2 : Section d'analyse du marché et des problèmes
- ✓ Tâche 3.3 : Section Stratégie de solution
- ✓ Tâche 3.4 : Section Croissance et Analyse Financière
- ✓ Tâche 3.5 : Section Plan de développement du projet

**Tâche 4** : Générez votre plan de recherche d'entreprise avec Scino360

### MODULE 3: STRATÉGIE D'INNOVATION ET TEST DE MODÈLE D'AFFAIRES

Comment préparer votre modèle commercial (idée de l'innovation ou de startup paramétrée) pour tester- La création et la simulation d'un tunnel de vente

**Tâche 1** : Le modèle de test OptimScale (Tunnel de projet)

**Tâche 2** : Dérivation de l'argument d'innovation ou de vente

- ✓ Tâche 2.1 : Structure générale d'un argument d'innovation
- ✓ Tâche 2.2 : Le titre spécifique à la niche
- ✓ Tâche 2.3 : Highlights
- ✓ Tâche 2.4 : Encadrement de la preuve
- ✓ Tâche 2.5 : Identification du Niche
- ✓ Tâche 2.6 : Le Grand Domino
- ✓ Tâche 2.7 : Histoire du pont de l'Épiphanie
- ✓ Tâche 2.8 : Les étapes de la thèse
- ✓ Tâche 2.9 : Résumé de la solution
- ✓ Tâche 2.10 : Appel à l'action

**Tâche 3** : Générez votre argument d'innovation avec Scino360

**Tâche 4** : Modélisation de l'analyse de rentabilisation

- ✓ Tâche 4.1 : Structure générale d'un business case
- ✓ Tâche 4.2 : Titre spécifique à une niche
- ✓ Tâche 4.2 : Réidentification du cible
- ✓ Tâche 4.3 : Résumé des étapes et des avantages de la solution
- ✓ Tâche 4.4 : Le problème de la prise de décision (alternatives et critères de jugement)
- ✓ Tâche 4.5 : Modélisation de l'approche optimale (graphique MCD de classement)
- ✓ Tâche 4.6 : Preuve ou études de cas
- ✓ Tâche 4.7 : Hypothèses et études de cas
- ✓ Tâche 4.8 : Comment fonctionne la mise en œuvre
- ✓ Tâche 4.9 : Analyse des risques (garantie de remboursement) ou analyse de simulation



- ✓ Tâche 4.10 : Plan de mise en œuvre du projet
- ✓ Tâche 4.11 : La pile d'offres
- ✓ Tâche 4.12 : Rareté, Bonus, Garantie, Urgence
- ✓ Tâche 4.13 : Résumé de l'offre (Image système + Liste)

**Tâche 5** : Générez votre analyse de rentabilisation avec Scino360

**Tâche 6** : Dérivation de l'argument du marketing sortant

- ✓ Tâche 6.1 : Structure générale d'un argument d'outbound marketing
- ✓ Tâche 6.2 : Titre hyper-personnalisé
- ✓ Tâche 6.3 : Analyse d'optimisation personnalisée (GOP)
- ✓ Tâche 6.4 : Solution

**Tâche 7** : Générez votre argument marketing sortant avec Scino360

**Tâche 8** : Procédure opérationnelle standard (protocole de solution)

- ✓ Tâche 3.1 : Structure générale d'un protocole de solution
- ✓ Tâche 3.3 : Générer votre protocole de solution avec Scino360

**Tâche 9** : Configuration et simulation de tunnel de vente avec Scino360

- ✓ Tâche 9.1 : Structure d'un tunnel de vente dans Scino360
- ✓ Tâche 9.2 : Créez votre tunnel de vente avec Scino360
- ✓ Tâche 9.2 : Simulation de modèle économique avant les tests réels

## MODULE 4: TESTS ET ADÉQUATION PRODUIT-MARCHÉ

La méthode scientifique pour résoudre l'adéquation produit-marché et atteindre la vitesse de mise à l'échelle (évasion)

**Tâche 1** : Introduction aux tests, Pourquoi tester.

**Tâche 2** : Le point idéal de l'innovation (zone d'adéquation au marché des produits)

**Tâche 3** : Test de désirabilité

- ✓ Tâche 3.1 : Qu'est-ce que le test de désirabilité
- ✓ Tâche 3.2 : Conditions d'optimalité du premier ordre
- ✓ Tâche 3.3 : Comment tester la désirabilité
- ✓ Tâche 3.4 : Vérifier la désirabilité avec Scino360

**Tâche 4** : Tests de faisabilité

- ✓ Tâche 4.1 : Qu'est-ce qu'un test de faisabilité
- ✓ Tâche 4.2 : Conditions d'optimalité du second ordre
- ✓ Tâche 4.3 : Comment tester la faisabilité (Done-For-You)
- ✓ Tâche 4.4 : Vérification de la faisabilité

**Tâche 5** : Test de viabilité

- ✓ Tâche 4.1 : Qu'est-ce que le test de viabilité
- ✓ Tâche 1.2 : Conditions d'optimalité du troisième ordre
- ✓ Tâche 1.3 : Comment tester la viabilité
- ✓ Tâche 1.4 : Vérification de la viabilité (Modèle OptimScale)

**Tâche 6** : Mesurer la vitesse de fuite de votre entreprise

- ✓ Tâche 1.1 : Qu'est-ce que la vitesse de mise à l'échelle (évasion)
- ✓ Tâche 1.2 : Documenter les résultats de vos tests pour Product Markt Fit
- ✓ Tâche 1.4 : Documentation du workflow de la solution (Framework & Documentation)

## MODULE 5: PLAN D'AFFAIRES, PROPOSITIONS DE RECHERCHE ET PITCH DECK

Comment documenter et présenter les résultats des tests de votre modèle commercial pour la collecte de fonds et/ou la mise à l'échelle

**Tâche 1 :** Présenter votre modèle économique à l'aide d'un plan d'exécution commerciale

- ✓ Tâche 1.1 : Structure générale d'un plan d'exécution commerciale
- ✓ Tâche 2.2 : Section d'analyse du marché et des problèmes
- ✓ Tâche 3.3 : Section Stratégie de solution
- ✓ Tâche 4.4 : Section Croissance et analyse financière
- ✓ Tâche 5.5 : Section du plan de mise à l'échelle du projet

**Tâche 2 :** Générez votre plan d'exécution commerciale avec Scino360

**Tâche 3 :** Présenter votre modèle économique à l'aide d'une proposition de recherche

- ✓ Tâche 3.1 : Structure générale d'une proposition de recherche
- ✓ Tâche 3.2 : Section 1
- ✓ Tâche 3.3 : Section 2
- ✓ Tâche 3.4 : Section 3
- ✓ Tâche 3.5 : Section 4

**Tâche 4 :** Générez votre proposition de recherche avec Scino360

**Tâche 5 :** Présenter votre modèle économique à l'aide d'un pitch deck

- ✓ Tâche 6.1 : Structure générale d'un pitch deck
- ✓ Tâche 6.2 : Section 1
- ✓ Tâche 6.3 : Section 2
- ✓ Tâche 6.4 : Section 3
- ✓ Tâche 6.5 : Section 4

**Tâche 6 :** Générez votre Pitch Deck avec Scino360

## MODULE 6: INVENTION AXÉE SUR LE MARCHÉ

Comment produire des découvertes scientifiques qui ont simultanément une forte nouveauté scientifique et une forte valeur marchande

**Tâche 1 :** Le paradigme de la nouvelle invention

**Tâche 2 :** Les quatre objectifs généraux de l'invention (grossissement, multiplication, réduction du temps et de l'énergie)

**Tâche 3 :** Le processus d'invention.

- ✓ Tâche 3.1 : Choisir une idée d'invention basée sur un Business Model Innovation
- ✓ Tâche 3.2 : Identifier les paramètres d'invention de la Manipulation.
- ✓ Tâche 3.3 : Planifier un modèle expérimental pour l'invention

- ✓ Tâche 3.4 : Invention et tests

**Tâche 3.5 :** Déployer les résultats de votre invention sous forme de brevet ou d'article scientifique

## **MODULE 7: PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE ET DÉPÔT DE BREVET**

**Tâche 1 :** Introduction à la propriété intellectuelle et à la rédaction de brevets

**Tâche 2 :** Les différentes catégories de propriété intellectuelle (Marque, Nom de domaine, technologie, etc.)

**Tâche 3 :** Structure générale pour la rédaction d'un brevet

**Tâche 4 :** Générez votre rédaction de brevet

**Tâche 5 :** Processus de dépôt d'un brevet

## **MODULE 8: OUTILS DE RÉDACTION ET DE COMMUNICATION SCIENTIFIQUES**

**Tâche 1 :** Introduction aux articles scientifiques.

**Tâche 2 :** Structure générale d'un article scientifique basé sur une innovation méthodologique.

- ✓ Tâche 2.1 : Le résumé
- ✓ Tâche 2.2 : La formule abstraite
- ✓ Tâche 2.3 : Rédiger votre résumé
- ✓ Tâche 2.4 L'introduction
- ✓ Tâche 2.5 : Formule d'introduction
- ✓ Tâche 2.6 : Matériaux et méthodes
- ✓ Tâche 2.7 : Formule Matériels & Méthodes
- ✓ Tâche 2.6 : Résultats et discussion
- ✓ Tâche 2.7 : Résultats et formule de discussion
- ✓ Tâche 2.6 : Conclusion
- ✓ Tâche 2.7 : Formule de conclusion

**Tâche 3 :** Générez votre article scientifique avec Scino360

**Tâche 4 :** Utiliser des infographies scientifiques pour optimiser vos communications scientifiques

**Tâche 5 :** Soumettre votre article scientifique.

## **MODULE 9: SYSTÈMES DE CRÉATION ET DE GESTION D'ENTREPRISE**

**Tâche 1 :** Gestion d'entreprise avec des systèmes d'entreprise

**Tâche 2 :** Systèmes CRM, GRH, ERP

**Tâche 3 :** Enregistrement d'une entreprise et création d'un compte bancaire d'entreprise.

**Tâche 4 :** Configuration d'un tunnel de produit (place de marché ou chaîne d'approvisionnement)

**Tâche 5 :** Stratégie de marque et de communication

## **MODULE 10: GESTION FINANCIÈRE ET MISE À L'ÉCHELLE DES STARTUPS**

**Tâche 1 :** La pyramide de gestion financière des startups

- ✓ Tâche 1.1 : Fondations financières – Bilan et tableau de capitalisation

- ✓ Tâche 1.2 : Processus financiers - Compte de résultat, flux de trésorerie et formule du modèle économique
- ✓ Tâche 1.3 : Budgétisation financière – Budget de fonctionnement et prévisions à long terme
- ✓ Tâche 1.4 : Surveillance financière – Mesures de performance

#### **Tâche 2 : Système de gestion fiscale**

- ✓ Tâche 1.1 : Déclarations fiscales mensuelles
- ✓ Tâche 1.2 : Déclarations Statistiques et Fiscales (DSF)
- ✓ Tâche 1.3 : Taxe sur la valeur ajoutée

#### **Tâche 3 : Publicité payante et achat de médias**

#### **Tâche 4 : Collecte de fonds**

#### **Tâche 5 : Construire des écosystèmes commerciaux**

Chaque module doit inclure une introduction et une conclusion. Chaque section inclura des ressources audiovisuelles illustrant et détaillant le propos.

#### **Rédaction des Taches de formation :**

- Proposer à CLINAC la rédaction des contenus du module de formation qui seront consolidés dans un manuel collectif et diffusés dans le cadre des formations pour les apprenants ayant un accès limité à Internet ;
- Proposer à CLINAC la mise en scène des sous-modules, les illustrations et la préparation matérielle des supports de présentation des modules.

#### **Enregistrement audiovisuel des modules de formation**

- Effectuer des séances de répétition préalable aux séances d'enregistrement puis présenter à l'écran les sous-modules de formation.

#### **Rédaction du rapport final:**

- Un rapport général technique de synthèse à la fin de la mission sur les enseignements et les recommandations en lien avec le module. Le rapport inclura en annexe (une présentation PowerPoint et un questionnaire d'évaluation à choix multiple)

À chaque étape de la prestation, la validation des résultats obtenus de façon progressive sera effectuée (textes des modules, vidéos, rapport général).

## **4. Portée des Activités**

La pédagogie sera adaptée aux modes d'engagement flexibles et encouragera les participants à analyser de manière critique les concepts clés et à appliquer les connaissances théoriques en utilisant des études de cas réelles, le cas échéant.

Pour cette raison, l'étendue des travaux de l'expert comprendra les activités suivantes :

- Examinez le plan du programme (y compris les résultats d'apprentissage et les objectifs souhaités du cours) et suggérez tout changement susceptible d'améliorer le cours en ligne.

- Identifier et examiner la littérature à jour et préparer le contenu existant approprié en rapport avec les sujets définis par le programme.
- Définir le contenu approprié en unités basées sur le temps ou sur le contenu qui sont motivées par un apprentissage centré sur l'étudiant.
- Décrire l'activité d'enseignement et d'apprentissage de chaque unité, y compris toutes les activités « en classe » (par exemple, cours magistraux, exercices en classe, travaux pratiques, sorties sur le terrain, etc.) ainsi que toutes les « études indépendantes » (lectures, devoirs, etc.).
- Compiler un référentiel de documents de référence/lectures clés, à citer dans le plan.
- Incluez des tableaux/figures/graphiques et des liens vers des médias de support (par exemple, du matériel vidéo en ligne).
- Préparez du matériel d'apprentissage clair et concis qui utilise des stratégies pour impliquer les apprenants en ligne (diapositives qui ne contiennent pas beaucoup de texte et présentent un équilibre de représentation visuelle et textuelle).
- Assurez-vous que le matériel/visuel utilisé dans le cadre du matériel d'apprentissage est libre de droits (REL) et provient d'une liste de sources suggérées (telles que Freepik, Unsplash, etc.).
- Répertoirez/définir les mots-clés introduits dans les leçons à utiliser dans un glossaire et vérifier les mots-clés supplémentaires identifiés par le concepteur pédagogique.
- Identifier et intégrer les ressources supplémentaires nécessaires telles que les licences de logiciels ou d'autres outils en ligne requis pour la réalisation d'une activité/tâche d'apprentissage.
- Préparer des exercices, décrire les méthodes d'évaluation (vérifications des connaissances, questions à choix multiples, remplir les blancs, etc.) et fixer les étapes clés, y compris les résultats attendus (fournir le corrigé).
- Préparer l'enregistrement des conférences et de la présentation (écrire un script et enregistrer des vidéos ou une voix off).
- Offrir aux apprenants qui n'atteignent pas les résultats minimaux attendus aux quiz la possibilité d'accéder aux textes de référence clés pour améliorer leurs connaissances du contenu de la matière, réécrire le quiz pour accéder au reste du module.
- Examiner la qualité et la cohérence du programme de cours en concertation avec les membres de l'équipe projet. Y compris l'approche didactique, les méthodes d'évaluation, les étapes clés et les résultats attendus.
- Répondre aux commentaires des évaluateurs et intégrer les révisions nécessaires aux plans de cours ; et
- Effectuer d'autres tâches assignées par le superviseur au sein du projet.

## 5. Calendrier Provisoire des Activités

Le projet démarrera le 05 janvier 2024 par l'appel, et le produit minimum viable devrait être prêt dans un délai de 6 à 8 semaines, divisé selon les phases suivantes (échancier suggéré) :

Date	Activité	Sortir
------	----------	--------

Semaine 1-2	<b>Révision du programme de cours</b> Examen du plan de cours proposé par l'expert.	Examiner le rapport sur le projet de plan avec des recommandations d'amélioration
Semaine 2-4	<b>Développement de cours</b> Elaboration d'un livret de cours détaillé Développement de diapositives PowerPoint	Projet de manuel de cours avec contenu détaillé qui couvre : - activités d'apprentissage des étudiants - lectures clés - du matériel d'apprentissage pertinent de sources externes (vidéo en ligne, matériel, diapositives PowerPoint, références, etc.) - devoirs, scénario, etc.
Semaine 4-6	<b>Révision du cours</b> Processus d'examen itératif avec l'équipe de projet	Version finale du livre de cours complet incluant tous les différents aspects (modules, unités, contenu, devoirs, scénario, etc.)
Semaine 6-8	Enregistrement des cours	<b>Vidéo du cours</b>

## 6. Livrables

Le partenaire du projet devra produire les livrables suivants :

- Examiner le rapport sur le plan de cours avec des recommandations d'amélioration (16 janvier 2024)
- Projets révisés du plan de cours et du modèle de plan de cours soumis à nouveau à l'expert (23-30 janvier 2024)
- 1er projet de manuel de cours avec contenu détaillé, devoirs de cours, références, etc. (30 janvier-28 février 2024)
- Version finale du livre de cours incluant tous les différents aspects (modules, unités, contenu, devoirs, références, script, etc.) (15 février-10 mars 2024)
- Clip vidéo et scénario du cours (28 février-20 mars 2024)

## 7. Exigences de l'Expert en la Matière

**Expérience:**

- Un engagement préalable dans le développement de programmes et de contenus d'apprentissage en ligne serait un atout ;
- Un doctorat dans un domaine lié au cursus proposé. Les candidats possédant un niveau BAC+5 et cinq (5) années d'expérience professionnelle dans un domaine connexe seraient également pris en considération ;
- Au moins trois (3) années d'expérience professionnelle dans l'innovation et le développement des affaires dans les pays en développement. Une expérience dans l'élaboration de programmes d'études dans un sujet connexe serait hautement souhaitable.

- Compétences avérées en matière de recherche et de rédaction, comme en témoignent les articles évalués par des pairs dans des domaines liés au cours ;
- Compétences didactiques avérées acquises grâce à l'enseignement et à l'élaboration de programmes d'études ;

#### **Communication claire :**

- Expérience dans la production de rapports et de présentations de haute qualité.
- Connaissance avérée de la communication efficace et de l'image de marque au sein des écosystèmes d'affaires
- D'excellentes compétences en communication orale et écrite en anglais sont essentielles, d'autres langues officielles de l'UA pourraient être un atout.
- Solides compétences interpersonnelles démontrées par la capacité à travailler dans un environnement multiculturel et multiethnique avec sensibilité et respect de la diversité.

#### **Gestion de projet:**

- Portefeuille de gestion de projet solide pour garantir une livraison dans les délais et une utilisation efficace des ressources.
- Doit être disponible pour une période d'un an pour apporter des modifications et des améliorations au cours ainsi que répondre aux questions des étudiants.
- Capacité à travailler dans les délais convenus

## **8. Rémunération**

Les honoraires de consultation feront l'objet de discussion avec l'expert sélectionné sur la base du rapport qualité/prix. Le montant fixé comprend une retenue à la source de 20 % selon la législation camerounaise pour les consultants non-résidents.

Le paiement des honoraires de consultation sera effectué sur la base des livrables, comme suit :

- 30 % après achèvement satisfaisant et après approbation par CLINAC/ENSAI-UN du 1er projet de livre de cours avec contenu détaillé, travaux de cours, références, etc.
- 50 % après achèvement satisfaisant et après approbation par CLINAC/ENSAI-UN de tous les livrables y compris le clip vidéo et le scénario.
- 20 % en cas de réussite et après approbation par CLINAC/ENSAI-UN de la disponibilité à répondre aux questions des étudiants tout au long de la période d'apprentissage (4 séquences de formation étalées sur 6 mois).

Les experts retenus devront travailler à distance pendant une période déterminée commençant le 16 janvier 2024 et se terminant le 20 mars 2024 pour l'élaboration des cours et sera disponible pour répondre aux questions des étudiants à des périodes sélectionnées de l'année.

## 9. Processus de Soumission des Candidatures

Les candidats intéressés doivent soumettre leur candidature à [clinac237@gmail.com](mailto:clinac237@gmail.com) avant le mercredi 13 janvier 2024.

L'application comprend les éléments suivants :

- Une lettre de motivation indiquant en quoi les qualifications et l'expérience du candidat correspondent aux exigences du poste ; la pédagogie employée pour faciliter l'apprentissage
- Un Curriculum vitae détaillé ;
- Un projet de contenu du cours
- Une estimation budgétaire détaillée.

Tous les autres documents pertinents doivent être fusionnés dans un seul fichier PDF. Tous les documents doivent être nommés au format suivant : [NOM DE FAMILLE] \_CLINAC\_ENSAI-UN\_[NOM DE FICHIER].

Seuls les candidats sélectionnés seront contactés.

Une liste des experts sélectionnés sera publiée le 16 janvier 2024 par email et affichée dans des lieux physiques tiers (Ngaoundéré, Abéché, AbundeSEG Douala et Agritech France au Cameroun à Yaoundé).

***NB : les dossiers doivent être envoyés par voie électronique à [clinac237@gmail.com](mailto:clinac237@gmail.com)***



CLINAC