

KAWTAL

KAWTAL F. ASSABA Pour le Développement et le Progrès

Récépissé N° 0230/ MIDEDEC

Tél : 46 98 21 11- 46081178 Email : kawtalassaba@yahoo.com



TERMES DE RÉFÉRENCE POUR UN ATELIER DE FORMATION EN TECHNIQUES DE PLAIDOYER

« DEVELOPPEMENT HARMONIEUX DE LA JEUNESSE DE KIFFA »

MAURITANIE

I - Introduction

L'Association Kawtal F. Assaba pour le Développement et le Progrès, est une organisation de base de 250 membres basée à Kiffa dans la wilaya de l'Assaba. Elle a été créée le 18 Aout 2016 sous le récépissé N°0230/Midec, du Ministère de l'Intérieur et de la Décentralisation (MIDEC). La principale activité est la promotion du dialogue interculturel. Au-delà de cette mission fondamentale, KAWTAL est surtout très orientée sur la participation et l'implication de la jeunesse. Pour cela, elle compte renforcer les capacités des jeunes de Kiffa. C'est dans ce sens que Kawtal a sollicité et obtenu l'appui du FED qui lui a accordé un financement dans la cadre du projet prévention des conflits. Le financement ainsi obtenu, vise à accompagner l'organisation à renforcer les capacités d'un noyau de jeunes. Cet appui devrait permettre à KAWTAL, de disposer d'un noyau de jeunes de Kiffa dont les capacités sont renforcées pour porter la voix des sans voix et participer activement au développement de Kiffa.

C'est dans ce cadre que KAWTAL **prévoit organiser une formation sur les techniques de plaidoyer au profit des jeunes de kiffa**

Ces formations se dérouleront à Kiffa et vont regrouper 20 personnes.

Par ailleurs, la promotion du réseautage basé sur les techniques de plaidoyer permettra de renforcer les capacités des bénéficiaires et aidera les dites organisations à mieux prendre en charge leurs projets et programmes pour une plus grande efficacité.

II. Objectifs de la mission

Conformément au plan d'action et en référence au document du projet, **KAWTAL compte organiser une formation sur les techniques de plaidoyer**

Les objectifs fixés pour cette consultation sont:

- ✚ Evaluer le niveau connaissance des bénéficiaires sur les techniques de plaidoyer.
- ✚ Faire comprendre aux participants ce que s'est que le plaidoyer
- ✚ Expliquer l'importance du plaidoyer
- ✚ Expliquez « Quand et comment faire un plaidoyer ? »
- ✚ Proposer aux bénéficiaires des outils sur les techniques de plaidoyer
- ✚ Faire ressortir les rôles potentiels d'un défenseur
- ✚ Expliquer « Qu'est-ce qui peut vous pousser à choisir un plaidoyer ? »
- ✚ Les raisons pour vous impliquer dans des travaux de plaidoyer
- ✚ Développer une vision pour un changement
- ✚ Faire le lien entre les plaidoyers et les autres travaux de développement
- ✚ Faire ressortir les avantages et inconvénients d'approcher les travaux de développement par un plaidoyer
- ✚ Montrer comment surmonter les craintes et les risques des travaux de plaidoyer

III. Résultats attendus

- Les réseaux locaux développent une connaissance sur les techniques de plaidoyer.
- La compréhension des réseaux locaux des méthodes de plaidoyer est réalisée.
- Les réseaux locaux comprennent l'importance du plaidoyer dans les projets et programmes;
- Les réseaux locaux disposent de mécanismes et d'outils qui leur permettent d'utiliser le plaidoyer dans les activités de leurs réseaux.

IV. Durée de la consultance et Plan de travail

Le travail se réalisera dans un délai maximum de 12 jours et le rapport final, après améliorations et corrections, doit être remis à KAWTAL au plus tard sept (7) jours après la fin de la formation.

Le contrat prend effet à partir de la date de sa signature par les deux parties et le paiement de la première tranche.

Le plan de travail de la mission devra inclure les phases détaillées ci-après:

- Réunion de cadrage avec le comité de pilotage pour une meilleure compréhension du contexte de la mission
- Elaboration du module de formation
- Élaboration d'outil pour l'utilisation du plaidoyer dans la mise en œuvre des activités des réseaux

Les propositions techniques doivent inclure un chronogramme dans lequel les phases proposées soient réparties dans le temps imparti.

V. Rôles et Responsabilités des différentes parties

5.1 - KAWTAL

Le KAWTAL aura la responsabilité de réaliser toute la procédure administrative pour la sélection et recrutement du/de la consultant/e.

5.2 - Le Comité de Pilotage :

- Valide les présents TDR ;
- Valide l'offre technique du/de la consultant/e ;
- Valide les outils méthodologiques proposés par le/la consultant/e ;
- Evalue et donne suite au rapport préliminaire ;
- Evalue et valide le rapport final.

5.3 – Le/la consultant/e :

- Planifie et exécute les actions approuvées dans le chronogramme de la mission ;
- Collabore avec le Comité de Pilotage ;
- Elabore le rapport final en y intégrant les remarques et recommandations du comité de pilotage ;

VI. Profil du/de la consultant/e

Compte tenu du thème, le/la consultant/e devra disposer comme compétences obligatoires :

- Connaissance et expérience en techniques de plaidoyer.
- Connaissance et expérience technique avérée dans le développement
- Maitrise des langues de la zone d'intervention du projet serait un atout

La proposition méthodologique sera accompagnée du curriculum du/de la consultant/e.

VII. Processus de sélection et de recrutement

Pour la formation en techniques de plaidoyer, le/la consultant/e devra présenter une offre technique et une offre financière détaillées. Ces offres seront évaluées en considérant entre autres, les aspects suivants :

- La clarté et viabilité de la proposition méthodologique, avec une attention spéciale par rapport à :
 - La pertinence de l'offre.
 - La cohérence des idées et propositions.
- Le réalisme du plan de travail proposé en fonction du temps et des ressources disponibles ;
- Les connaissances du/de la consultant/e en plaidoyer;
- Expérience du/de la consultant/e dans la réalisation de ce type de formation ;
- La proposition budgétaire.

VIII. Budget

Le/la consultant/e devra présenter une offre financière dans laquelle sera présentée une évaluation chiffrée des rubriques couvertes par le budget.

IX. Modalités de Paiement

Le paiement s'effectuera en deux phases. 40% à la signature du contrat et 60% une fois délivré le rapport final et approuvé.

X. Présentation de la Proposition

La proposition devra être présentée au plus tard **le 12 novembre 2017**, sous pli fermé, à l'Adresse suivante :

L'adresse suivante : kawtalassaba@yahoo.com