

Termes de référence

Consultation relative au choix d'une Agence de production audiovisuelle CONCEPTION ET REALISATION D'UNE VIDEO DE PRESENTATION POUR LE PROJET EBSO MED

1. BUSINESSMED

L'Union Méditerranéenne des Confédérations d'Entreprises (**BUSINESSMED**) est le principal représentant régional du secteur privé reflétant les intérêts de **22 Confédérations d'Entreprises** issues de la rive Nord/ Sud de la Méditerranée.

Depuis sa création en 2004, **BUSINESSMED** est devenue une **plateforme privilégiée** de coopération multilatérale au profit des Confédérations Membres et des entreprises affiliées, **vecteur** de la promotion de l'investissement direct étranger à l'international, **levier** pour la promotion du dialogue et de l'intégration socio-économique inter-méditerranéenne.

2. Le projet EBSO Med

EBSO Med est un projet de 4 ans cofinancé par la commission européenne mené par l'Union Méditerranéenne des Confédérations d'Entreprises (BUSINESSMED) et implémenté par le consortium MEDALLIANCE constitué de 5 partenaires : Eurochambres (Association des Chambres de Commerce Européennes); ASCAME (Association des Chambres de Commerce de Méditerranée); ANIMA Investment Network; CAWTAR (Centre de la Femme Arabe pour la Formation et la Recherche); GACIC (Chambre de Commerce Germano-Arabe).

EBSO Med vise à **stimuler l'écosystème d'affaires** Méditerranéen en promouvant un **développement économique inclusif et la création d'emploi** via **le renforcement des organisations du secteur privé** dans **les pays du voisinage Sud de la Méditerranée**.

Plus spécifiquement, EBSO Med permettra d'améliorer la capacité de gestion des **organisations de soutien aux entreprises** (OSE) dans la zone Euro-méditerranéenne grâce à l'amélioration des services offerts aux entreprises affiliées et l'établissement de normes de qualité. L'action soutiendra les acteurs du secteur privé de la Méditerranée dans le développement des liens d'affaires en vue d'une plus étroite collaboration entre les Pays de la Rive Sud de la Méditerranée et leurs homologues en Europe, en les supportant dans le financement de leurs projets en entrepreneuriat et les orientant dans la prospection de fonds des institutions de financement et de développement. Au niveau entrepreneurial, EBSO Med stimulera le commerce et les investissements en économie et de stimuler la communauté d'affaires par la création d'un hub durable pour l'élaboration de partenariats fructueux dans des secteurs clés d'intérêt commun dans la région Euromed.

Objectifs et principaux résultats attendus :

Le projet a pour ambition d'obtenir des résultats concrets à plusieurs niveaux :

- ✓ Amélioration des services, de la performance et de la compétitivité des organisations intermédiaires de la région Euromed via des missions d'assistance technique, le renforcement de capacités et la création d'un label de qualité pour les services business-oriented ciblant en particulier **les femmes leader et les jeunes entrepreneurs** ;
- ✓ Etablissement d'un **réseau dynamique** supporté par la plateforme Business Country Desk, les événements régionaux, la signature de nouveaux protocoles d'entente entre les OSE du Sud et l'UE, les mentorats ainsi que les activités de formation ;
- ✓ Développement d'une stratégie régionale et des plans d'action par le biais de la **coopération inter-régionale** et l'identification de clusters sectoriels et les chaînes de valeur ;

- ✓ Renforcement du Partenariat Institutionnel entre l'UE et les Pays du Voisinage Sud de la Méditerranée à travers l'organisation de fora, roadshows et rencontres de haut niveau à l'échelle régionale ou sous régional, B2B et C2C ;
- ✓ Amélioration de l'image des Pays Sud de la Méditerranée grâce à l'implication des médias et la promotion de best practices dans la région Euromed ;
- ✓ Augmentation des flux commerciaux et d'investissements entre les Pays de la Rive Nord/Sud de la Méditerranée ;
- ✓ Coordination étroite et visibilité internationale afin de maintenir la viabilité des projets financés par l'UE dans la région.

3. Objet de la mission du soumissionnaire

Il s'agit dans le cadre de cette prestation de choisir une agence de production audiovisuelle qui va développer une vidéo en 2D et en deux langues pour la présentation du projet EBSO Med

Taches et Mission à accomplir

En étroite collaboration avec l'équipe de BUSINESSMED, le prestataire devra :

- Proposer un retro planning de travail et une méthodologie de validation à chacune des étapes
- Concevoir et réaliser les animations, en se basant sur le texte fourni par BUSINESSMED
- Enregistrer les voix off (l'agence devra proposer un moins trois choix de voix pour chaque langue)
- Décliner la vidéo dans la seconde langue
- Intégrer les sous-titres dans les deux vidéos
- Livraison de différentes version pour la vidéo (avec et sans sous-titre, différentes résolutions...)

Le fournisseur devra désigner un responsable qui sera le vis-à-vis et le facilitateur pour BUSINESSMED tout au long de la réalisation des travaux

Les livrables

L'agence doit transmettre à l'organisation le produit final (vidéo) sous plusieurs formats (mkv, MPG4, etc.) ainsi que plusieurs résolutions (HD pour l'utilisation sur TV, fichiers de taille moindre pour une utilisation WEB tout veillant à garder la meilleur qualité d'image possible)

Livable	Date de Livraison
vidéos	31/05/2018 : présentation de la première version de la vidéo (date variable selon planning)
	01/06/ au 20/06 : Debrief et modifications (date variable selon planning)
	21/06/2018 : livraison des versions définitives (date fixe) <ul style="list-style-type: none"> - Version AR sans sous-titres - Version ENG sans sous-titres - Version AR avec sous-titres français - Version ENG avec sous-titres français

4. Durée de la mission

La mission de l'agence audiovisuelle va s'étendre de la date de signature du contrat jusqu'à la livraison finale de la vidéo.

5. Qualifications de l'Agence audiovisuelle

L'agence audiovisuelle devra justifier d'au moins 3 (trois) références dans les prestations similaires au cours au moins des cinq dernières années. Elle devra également avoir une **expérience confirmée** en matière de :

- Création et conception de vidéos.

Les prestations similaires, notamment avec des projets financés ou menés par l'Union Européenne seront un atout dans la notation finale.

6. Méthodologie de choix de l'Agence audiovisuelle

Critères	Pondération	Points
<u>Offre technique</u>	60%	<u>60 points</u>
• Critère 1	- Expertise du soumissionnaire	40
• Critère 2	- Démarche méthodologique	10
• Critère 3	- Des prestations similaires, notamment avec des projets financés ou menés par l'Union Européenne	10
<u>Offre financière</u>	40 %	<u>40 points</u>

Chaque soumissionnaire devra préciser **le prix unitaire** (en hors taxes et en TTC) de ses prestations.

7. Soumission des offres

Les agences intéressées doivent fournir toutes les informations requises indiquant qu'elles sont qualifiées pour exécuter la mission (références concernant l'exécution de missions similaires, présentation brève de l'équipe qui va travailler sur le projet, portfolio de création, etc.).

Les offres techniques et financières doivent être envoyées **au plus tard le 10/05/2018** via les adresses email suivantes : promotion@businessmed-umce.org, astcomm@businessmed-umce.org et international@businessmed-umce.org

8. Modalité de paiement et pénalité de retard

Lors de la signature du compromis	30%
Lors de la livraison	70%

Si les délais de livraison ne sont pas respectés, une pénalité de retard sera appliquée sur le montant du solde global :

- à hauteur de 10% pour un retard ne dépassant pas les 7 jours

- à hauteur de 20% pour un retard au-delà d'une semaine

9. Validité des offres

Les agences soumissionnaires seront liées par leurs offres pendant la durée du contrat

10. Propriété intellectuelle

Tous les rapports, travaux, études et documents réalisés par l'agence dans le cadre de cette mission, seront la propriété de l'organisation.

11. Obligation de confidentialité

L'agence s'engage à ne pas divulguer, directement ou indirectement, en partie ou en totalité, les informations confidentielles, à tenir confidentiel tout renseignement ou tout document obtenu et à ne pas faire de communication à des tiers sur les missions qui lui sont confiées sans accord et autorisation préalable, expresse et écrite de l'organisation.

12. Régime juridique et litiges

Une relation contractuelle liera l'organisation et l'agence, le droit applicable sera le droit tunisien. En cas de litige éventuel, il sera résolu à l'amiable. Faute d'accord et d'entente entre les parties, le litige fera l'objet de recours devant le tribunal compétent à Tunis.

En cas de force majeure, aucune partie ne sera tenue de dédommager l'autre pour les obligations non remplies le cas échéant.

Tunis le,

Lu et approuvé

Nom & prénom et Signature

.....