TERMES DE RÉFÉRENCE

Recrutement d'un Expert / Agence de développement informatique

Développement du Module de Matchmaking B2B En ligne / Hybride de la plateforme Business Country Desk (BCD)

Projet : Reviving North African Biodiversity and Nature-Based Climate Resilience in Outstanding Wetlands (RAINBOW)

Autorité contractante : BUSINESSMED – Union des Confédérations d'Entreprises Méditerranéennes (UMCE)
Publication : 2 octobre 2026 | Date limite de soumission : 18 octobre 2026, 23h59 (heure de Tunis)

Partie 1 – Instructions aux soumissionnaires

1.1 L'autorité contractante et le projet

Les présents Termes de Référence s'inscrivent dans le cadre du projet « Reviving North African Biodiversity and Nature-Based Climate Resilience in Outstanding Wetlands (RAINBOW) », financé par l'Initiative Internationale pour le Climat (IKI) du Ministère fédéral allemand de l'Environnement, de l'Action climatique, de la Protection de la nature et de la Sûreté nucléaire (BMUKN).

Le projet est mis en œuvre par un consortium d'organisations conduit par l'Union Internationale pour la Conservation de la Nature (UICN), en collaboration avec des partenaires régionaux et nationaux en Égypte, au Maroc et en Tunisie.

BUSINESSMED – Union des Confédérations d'Entreprises Méditerranéennes (BUSINESSMED – UMCE) est l'un des partenaires de mise en œuvre du projet RAINBOW. À ce titre, elle conduit en Tunisie plusieurs activités liées à l'engagement du secteur privé, à la coopération entre entreprises et au développement économique durable.

Dans ce cadre, BUSINESSMED opère le **Business Country Desk (BCD)** (www.bcdesk.eu), une plateforme numérique en service qui facilite la coopération, la mise en relation et le matchmaking entre entreprises, institutions, experts et Organisations d'Appui aux Entreprises (OAE). La plateforme organise déjà des événements de matchmaking B2B, dont les rendez-vous d'affaires sont planifiés mais se tiennent uniquement en présentiel.

Pour renforcer la coopération internationale tout en limitant les déplacements et les émissions de carbone qui leur sont liées, BUSINESSMED souhaite doter BCD d'un **Module de Matchmaking B2B En ligne / Hybride**. Ce module permettra de tenir des rendez-vous d'affaires à distance et d'organiser des événements réunissant des participants sur place et des participants distants.

La conception fonctionnelle de ce module a été conduite par l'Expert IT & Transformation Digitale de BUSINESSMED. Elle est formalisée dans le cahier des charges publié avec les présents Termes de Référence.

BUSINESSMED – UMCE est l'Autorité contractante de la présente mission.

1.2 Objet de la consultation

La présente consultation vise à sélectionner un prestataire informatique (agence IT, société de développement informatique, expert indépendant ou freelancer senior) chargé d'assurer, pour le Module de Matchmaking B2B En ligne / Hybride à intégrer à la plateforme existante Business Country Desk (BCD) :

- l'audit de l'architecture existante ;
- la conception technique ;
- le développement applicatif et l'intégration ;
- les tests, notamment les tests de montée en charge ;
- la mise en service ;
- le transfert de compétences.

Le prestataire travaillera **en étroite collaboration avec l'équipe de BUSINESSMED** et sous la supervision de l'**Expert IT & Transformation Digitale de BUSINESSMED**, chargé de la maîtrise d'ouvrage déléguée, du suivi technique de la mission et de la validation formelle des livrables.

L'Expert IT & Transformation Digitale de BUSINESSMED est le point focal technique de l'Autorité contractante pendant toute la durée de la mission. Il assure la coordination technique avec le prestataire, le suivi de l'avancement des travaux et la validation des différentes étapes et livrables.

1.3 Durée de la mission

La mission est prévue pour une durée totale de **cinq (5) mois** à compter de la date de signature du contrat, conformément au calendrier d'exécution détaillé à la section 2.5. Cette durée inclut la période de suivi et de corrections en exploitation réelle prévue en Phase 4.

1.4 Calendrier prévisionnel de la procédure

Étape	Date
Publication des Termes de Référence	2 octobre 2026
Date limite de réception des questions	9 octobre 2026
Date limite de soumission des offres	18 octobre 2026, 23h59 (heure de Tunis)
Évaluation des propositions	19 au 26 octobre 2026
Démarrage effectif de la mission	1er novembre 2026

BUSINESSMED se réserve le droit de modifier ce calendrier si nécessaire. Toute modification sera communiquée à l'ensemble des candidats.

1.5 Éligibilité

La consultation est ouverte, dans des conditions d'égale concurrence, aux :

- **personnes physiques** (experts individuels, freelancers) exerçant sous un statut légal et disposant d'un matricule fiscal ;
- **personnes morales** (agences, sociétés de services numériques) disposant d'un matricule fiscal.

Groupements et sous-traitance. Les candidats peuvent se présenter en groupement (par exemple plusieurs freelancers, ou une agence associée à un expert). Dans ce cas, ils désignent un chef de file, seul interlocuteur de BUSINESSMED et responsable de l'exécution de l'ensemble de la mission. La sous-traitance d'une partie des prestations est admise, à condition d'être déclarée dans l'offre et d'avoir reçu l'accord préalable de BUSINESSMED. Tous les membres du groupement et tous les sous-traitants satisfont aux conditions d'éligibilité ci-dessus et travaillent sous la supervision de l'équipe BUSINESSMED et de l'Expert IT & Transformation Digitale.

1.6 Conditions générales

BUSINESSMED – UMCE n'est tenue d'accepter aucune des offres soumises en réponse aux présents Termes de Référence. L'Autorité contractante se réserve le droit :

- de rejeter tout ou partie des offres ;
- d'annuler la procédure à tout stade ;
- de demander aux candidats des informations ou des justificatifs complémentaires ;
- d'inviter les candidats les mieux classés à une démonstration ou à un entretien ;
- de négocier certains aspects de la mission avec le candidat retenu avant la signature du contrat.

La participation à la présente procédure vaut acceptation pleine et entière des conditions décrites dans ces Termes de Référence.

1.7 Demandes de clarification

Toute demande de clarification est adressée par voie électronique, au plus tard le **9 octobre 2026**, à : **promotion@businessmed-umce.org**

Les réponses sont communiquées à l'ensemble des candidats lorsque cela est pertinent, sans révéler l'identité de l'auteur de la question.

1.8 Dépôt des offres

Les offres sont transmises par voie électronique, au format PDF, à : **promotion@businessmed-umce.org**

Objet de l'email : **Candidature – Développement Module B2B En ligne / Hybride BCD – Projet RAINBOW**

L'offre comprend **quatre (4) fichiers PDF distincts** : la présentation du candidat, l'offre technique, l'offre financière et le document présentant les projets de référence. Le contenu attendu pour chacun est précisé en Partie 4.

Les offres reçues après la date et l'heure limites de soumission, ainsi que les offres incomplètes, ne seront pas prises en considération.

1.9 Monnaie, taxes et validité des offres

Les offres financières sont exprimées en **euros (EUR)**, sous forme d'un **prix global forfaitaire** construit à partir des jours/homme estimés par le candidat et de son tarif journalier. Ce prix inclut :

- toutes les taxes applicables et les honoraires ;
- les frais de déplacement et de communication ;
- tout autre coût nécessaire à la bonne exécution de la mission, y compris le suivi et les corrections en exploitation réelle prévus en Phase 4.

Les offres restent valables **quatre-vingt-dix (90) jours calendaires** à compter de la date limite de soumission.

Partie 2 – Description des services

2.1 Contexte et justification

La plateforme **Business Country Desk (BCD)** permet actuellement d'organiser des événements de matchmaking B2B. Les participants peuvent s'inscrire aux événements, consulter les profils des autres participants, envoyer des demandes de rendez-vous et disposer d'un agenda personnel basé sur des créneaux prédéfinis. Ce mécanisme est conçu pour des rendez-vous **tenus exclusivement en présentiel**.

Cette limitation empêche certains participants, notamment ceux qui ne peuvent pas se déplacer, de prendre part aux rendez-vous B2B. Elle réduit ainsi la portée des événements, alors que la vocation de BCD est de faciliter les échanges et les opportunités d'affaires entre des acteurs économiques issus de différents pays et territoires.

Le module objet de la présente consultation vise à lever cette limitation en permettant l'organisation de **rendez-vous B2B à distance** et d'**événements hybrides**, associant des participants présents sur le lieu de l'événement et des participants connectés à distance depuis leurs locaux.

Le mode hybride constitue **le cas d'usage central du module**. La solution devra offrir une expérience cohérente aux participants, qu'ils soient en présentiel ou à distance, tout en assurant la gestion des rendez-vous, des créneaux, des agendas et des connexions nécessaires au bon déroulement des rencontres.

La plateforme BCD est **en production** et comprend déjà des comptes utilisateurs, des profils, des contenus et des fonctionnalités opérationnelles. Le module devra donc être conçu et intégré en tenant compte de l'architecture et des fonctionnalités existantes, **sans duplication de l'existant, sans régression fonctionnelle et sans dégradation des performances ou de la sécurité de la plateforme**.

2.2 Objectifs de la mission

Objectif général

Doter la plateforme BCD d'un module fiable, sécurisé et simple d'usage, permettant la tenue de rendez-vous d'affaires en ligne et l'organisation d'événements de matchmaking B2B hybrides.

Objectifs spécifiques

Le prestataire devra :

- auditer la plateforme existante et proposer l'architecture technique la plus adaptée, y compris la solution de visioconférence ;
- concevoir les écrans du module B2B en ligne / hybride en respectant la charte graphique de BCD ;
- développer et intégrer le module à la plateforme, sans régression sur les fonctions en service ;
- démontrer, par des tests, la conformité fonctionnelle, la sécurité et la tenue en charge du module ;
- mettre le module en service de manière progressive, à partir d'un événement pilote ;
- former les administrateurs et remettre une documentation qui permette à un tiers de reprendre le module ;
- assurer le suivi et la correction des anomalies en conditions réelles d'exploitation jusqu'à la recette définitive.

2.3 Périmètre de la mission

Les principales fonctionnalités sont présentées ci-après à titre de synthèse. Le détail de l'ensemble des exigences et spécifications techniques figure dans le cahier des charges publié avec les présents Termes de Référence.

Fonctionnalités attendues

Domaine	Ce que le module doit permettre
Mise en relation / Rendez-vous en ligne	Tenir un rendez-vous vidéo entre deux participants, dans le navigateur, sur le créneau planifié, avec des outils de séance : partage d'écran, partage de documents, échange écrit.
Événements hybrides	Combiner, dans un même événement ou une même session, des rendez-vous sur place et des rendez-vous en ligne. Chaque participant garde un agenda unique, sans chevauchement.
Parcours participant	Rappel avant le rendez-vous, salle d'attente, accès en une action depuis l'agenda, horaires affichés dans le fuseau du participant, usage sur ordinateur et sur mobile.
Back-office	Configuration des capacités en ligne et du format des sessions ; supervision en direct du déroulement et de l'état technique des rendez-vous ; suivi automatique de la présence ; statistiques enrichies.
Intégration	Raccordement aux comptes, profils, événements, agendas, messagerie, notifications et rôles déjà en service.

2.4 Approche technique

BUSINESSMED **n'impose aucune technologie**. En ouverture de mission, le prestataire conduit un audit de la plateforme existante et propose, de manière argumentée :

- l'architecture d'intégration du module et les prérequis techniques nécessaires à son fonctionnement ;
- la solution de visioconférence : un service tiers intégré ou une solution auto-hébergée ;
- un **chiffrage de la solution de visioconférence sur trois (3) ans**, couvrant la mise en œuvre et l'exploitation, pour éclairer le choix de BUSINESSMED.

Ces propositions sont discutées et **validées par BUSINESSMED avant tout développement**. Elles seront appréciées sur leur pérennité, leur capacité à monter en charge, l'absence de régression et leur facilité de reprise par un tiers.

2.5 Phases, tâches et livrables

Phase	Période indicative	Tâches principales	Livrable
Phase 1 – Audit et architecture	Semaines 1 à 2	Réunion de lancement ; audit de la plateforme ; proposition d'architecture et de solution de visioconférence ; chiffrage de la solution de visioconférence sur 3 ans ; planning détaillé	**L1** – Rapport d'audit et note d'architecture (avec le chiffrage sur 3 ans) validés
Phase 2 – Conception UX/UI	Semaines 3 à 7	Maquettes fonctionnelles et graphiques des écrans, soumises à validation avant développement	**L2** – Maquettes fonctionnelles et graphiques des écrans validées
Phase 3 – Développement, intégration et recette provisoire	Semaines 8 à 17	Développement itératif avec démonstrations régulières ; intégration à la plateforme ; tests fonctionnels, d'intégration, de non-régression, de sécurité et d'accessibilité ; test de charge ; correction continue des anomalies	**L3** – Procès-verbal de recette provisoire de la version bêta fonctionnelle, déployée sur un environnement de recette
Phase 4 – Mise en service, suivi et recette définitive	Semaines 18 à 22	Mise en production progressive ; événement pilote ; formation des administrateurs ; remise de la documentation et des codes sources ; suivi en exploitation réelle et correction des anomalies constatées	**L4** – Procès-verbal de recette définitive et de mise en service ; documentation technique et fonctionnelle complète ; formation des utilisateurs ; remise des codes sources

Le candidat peut proposer un découpage plus fin dans son offre technique, dans le respect de la durée totale et des quatre livrables ci-dessus.

Chaque livrable est soumis à la validation formelle de l'Expert IT & Transformation Digitale de BUSINESSMED, qui peut demander des compléments ou des corrections avant de le valider.

2.6 Organisation et collaboration

Le prestataire travaille **en étroite collaboration avec l'équipe BUSINESSMED**, sous la supervision technique de l'**Expert IT & Transformation Digitale de BUSINESSMED**, son interlocuteur technique principal pendant toute la mission. La collaboration s'organise comme suit :

- une **réunion de lancement**, qui valide la méthodologie, le planning et les modalités de travail ;
- des **points de suivi hebdomadaires**, avec un compte rendu tenu par le prestataire ;
- une **démonstration à chaque étape clé** du développement ;
- un **comité de validation** à la remise de chaque livrable ;
- un **espace de travail partagé** : suivi des tâches, remontée des anomalies, documents.

Le prestataire informe BUSINESSMED sans délai de tout risque ou retard, et propose les mesures correctives correspondantes.

La mission s'exécute principalement à distance. Des réunions ont lieu au siège de BUSINESSMED à Tunis, et une présence sur place est requise lors de l'événement pilote.

2.7 Obligations du prestataire

Le prestataire s'engage à :

- respecter les exigences du cahier des charges, qui fait partie intégrante du contrat ;
- mettre en place un environnement de recette distinct de la production ;
- préserver l'intégrité et la sécurité de la plateforme existante et de ses données ;
- remettre les codes sources, les accès, les configurations et la documentation technique et d'exploitation ;
- assurer le transfert de compétences auprès de l'équipe BUSINESSMED ;
- respecter la confidentialité des informations auxquelles il a accès.

Partie 3 – Profil et qualifications requis

La consultation est ouverte aux experts individuels, aux freelancers et aux agences. Les exigences ci-dessous s'appliquent donc **aux compétences mobilisées**, quelle que soit la forme du candidat. Un expert individuel doit démontrer qu'il réunit lui-même l'ensemble des compétences requises, ou qu'il s'appuie sur des sous-traitants ou des membres de groupement identifiés dans son offre (voir section 1.5).

3.1 Expérience générale du candidat

Le candidat démontre au moins **cinq (5) ans d'expérience** dans le développement d'applications web, de plateformes web ou de plateformes SaaS.

Le tableau ci-dessous présente les compétences essentielles requises pour la réalisation du projet.

Compétence	Description
Pilotage de projets	Au moins 5 ans d'expérience dans la conduite de projets similaires ; conception d'architectures ; pilotage des livrables
Développement back-end et intégration	Développement web côté serveur ; intégration d'API ; authentification et raccordement à des systèmes existants
Développement front-end	Interfaces web adaptatives (ordinateur et mobile) ; multilingue ; accessibilité
Temps réel et visioconférence	Mise en œuvre de solutions de visioconférence ou de communications temps réel (WebRTC ou services tiers) ; gestion de la qualité réseau
UX/UI	Conception d'écrans et de parcours utilisateurs dans un système visuel existant
Tests et qualité	Tests fonctionnels, de non-régression et de charge
Déploiement et sécurité	Déploiement et mise en production ; sécurité applicative ; protection des données

3.2 Qualités attendues

- Capacité à travailler en étroite collaboration avec l'équipe BUSINESSMED et l'Expert IT & Transformation Digitale, et à rendre compte régulièrement de l'avancement.
- Maîtrise du **français** (travail et documentation) ; maîtrise de l'**anglais** requise pour les contenus d'interface et la documentation technique.
- Rigueur dans la documentation et le transfert de compétences.
- Disponibilité effective pendant toute la durée de la mission.

Partie 4 – Contenu de l'offre

L'offre comprend les quatre éléments suivants, chacun transmis dans un **fichier PDF distinct** :

Fichier	Contenu	Section
1	Présentation du candidat	4.1
2	Offre technique	4.2
3	Offre financière	4.3
4	Projets de référence	4.4

Aucune information relative aux conditions ou au montant de l'offre financière ne doit figurer dans les autres fichiers.

4.1 Présentation du candidat

- Identité ou raison sociale, statut juridique, matricule fiscal, adresse et personne de contact.
- Le cas échéant, l'**accord de groupement** désignant le chef de file, et la liste des sous-traitants avec les prestations qui leur sont confiées.

4.2 Offre technique

L'offre technique comprend :

1. **Compréhension de la mission** : lecture des enjeux du projet, points d'attention ou de risque identifiés.
2. **Méthodologie** : démarche proposée pour chaque phase (audit, conception, développement, recette, mise en service, suivi et corrections).
3. **Premières orientations techniques** : pistes envisagées pour l'architecture et la solution de visioconférence, à confirmer par l'audit de la Phase 1.
4. **Planning** : chronogramme détaillé sur 5 mois, avec les jalons, les livrables et les temps de validation par BUSINESSMED.
5. **Garantie, documentation et transfert de compétences** : engagements sur la période de suivi et de corrections, documentation remise, formation proposée.

4.3 Offre financière

L'offre financière présente un **prix global forfaitaire en EUR**, toutes taxes comprises, et détaille :

Élément	Contenu attendu
Taux journalier	Le tarif journalier du prestataire
Répartition par phase	Le nombre de jours/homme estimé pour chacune des 4 phases
Montant par phase	Le montant correspondant à chaque phase
Prix global forfaitaire	Le total, qui inclut le suivi et les corrections en exploitation réelle de la Phase 4

Le prix global forfaitaire est ferme et non révisable pendant toute la durée du contrat.

4.4 Projets de référence

Le candidat présente les projets comparables qu'il a réalisés : plateformes web ou SaaS, mise en relation ou événementiel, visioconférence ou temps réel, intégration à une plateforme existante.

Partie 5 – Critères et méthode d'évaluation

5.1 Conformité administrative

Avant toute évaluation, BUSINESSMED vérifie l'éligibilité du candidat (section 1.5), la complétude du dossier de soumission et la séparation de l'offre financière des autres documents. Toute offre ne respectant pas ces exigences de recevabilité est écartée et ne fait pas l'objet d'une évaluation ultérieure.

5.2 Évaluation technique

Critère	Note maximale
Compréhension de la mission et méthodologie : lecture des enjeux du projet, démarche par phase, pertinence des premières orientations techniques	20
Expérience et qualification du candidat : années d'expérience, couverture des compétences requises, adéquation des profils, projets comparables réalisés	30
Planning, organisation et stratégie de tests : réalisme du chronogramme, jalons, gestion des risques, approche qualité	30
Garantie, documentation et transfert de compétences	20
Note technique	**100**

Seules les offres qui obtiennent une note technique d'au moins **70/100** passent à l'évaluation financière.

5.3 Démonstration ou entretien

BUSINESSMED peut inviter les candidats les mieux classés à une démonstration ou à un entretien, à distance ou en présentiel, afin de confirmer ou de préciser la note technique.

5.4 Évaluation financière

La note financière est calculée selon la formule suivante :

Note financière = (Offre la plus basse / Offre du candidat) × 30

5.5 Classement final

Évaluation	Note maximale
Note technique	100
Note financière	30
Total	**130**

Le contrat est proposé au candidat qui obtient la note totale la plus élevée. En cas d'égalité, la note technique départage les candidats.

Partie 6 – Contrat, durée et modalités de paiement

- **Type de contrat** : contrat de prestation de services, à prix global forfaitaire.
- **Durée** : cinq (5) mois à compter de la signature du contrat.
- **Lieu d'exécution** : principalement à distance, avec des réunions au siège de BUSINESSMED à Tunis et une présence sur place lors de l'événement pilote.
- **Démarrage prévisionnel** : 1er novembre 2026.

Échéancier de paiement. Les paiements sont effectués en **quatre (4) tranches**, chacune sur présentation de la facture correspondante et après **validation formelle du livrable par l'Expert IT & Transformation Digitale de BUSINESSMED**.

Tranche	% du prix	Livrable déclencheur
T1	25 %	L1 – Rapport d'audit et note d'architecture (avec le chiffrage sur 3 ans) validés
T2	25 %	L2 – Maquettes fonctionnelles et graphiques des écrans validées
T3	25 %	L3 – Procès-verbal de recette provisoire de la version bêta fonctionnelle, déployée sur un environnement de recette
T4	25 %	L4 – Procès-verbal de recette définitive et de mise en service ; documentation complète ; formation des utilisateurs ; remise des codes sources

Partie 7 – Réception des livrables et période de corrections

7.1 Validation des livrables

À la remise de chaque livrable, BUSINESSMED dispose de **dix (10) jours ouvrés** pour le valider ou transmettre des observations motivées. Le prestataire dispose alors de **cinq (5) jours ouvrés** pour remettre une version corrigée, sauf autre délai convenu entre les parties.

7.2 Suivi et corrections en exploitation réelle

Pendant la Phase 4, de la mise en service jusqu'à la recette définitive, le prestataire corrige **sans frais supplémentaires** toute anomalie constatée en exploitation réelle, dans des délais proportionnés à sa gravité. Cette période ne couvre pas les demandes de nouvelles fonctionnalités.

Partie 8 – Confidentialité, propriété intellectuelle et protection des données

8.1 Confidentialité

Le prestataire traite comme strictement confidentielles toutes les informations, données et documents auxquels il a accès, et ne les divulgue à aucun tiers sans l'accord écrit préalable de BUSINESSMED. Cette obligation s'étend à ses éventuels sous-traitants et survit à la fin du contrat.

8.2 Propriété intellectuelle

Tous les résultats de la mission (codes sources, développements, maquettes, configurations et documentation) deviennent la **propriété exclusive de BUSINESSMED**. Le prestataire remet l'ensemble des codes sources et des accès au plus tard à la mise en service.

L'utilisation de composants tiers ou libres est admise, à condition que leurs licences soient compatibles avec l'exploitation et l'évolution du module par BUSINESSMED, et qu'ils soient listés dans la documentation. Aucun composant ne doit rendre BUSINESSMED dépendante du prestataire.

8.3 Protection des données personnelles

Le prestataire respecte la législation tunisienne relative à la protection des données personnelles (loi organique n° 2004-63), ainsi que le Règlement général sur la protection des données (RGPD) dès lors que la plateforme traite des données de personnes situées dans l'Union européenne. Il n'utilise les données de la plateforme qu'aux seules fins de la mission.

Partie 9 – Dispositions finales

BUSINESSMED se réserve le droit :

- de demander des informations ou des justificatifs complémentaires aux candidats ;
- d'inviter les candidats les mieux classés à une démonstration ou à un entretien ;
- de négocier des aspects mineurs de l'offre financière si nécessaire ;
- d'annuler ou de relancer la procédure sans attribution du contrat.

La soumission d'une offre ne crée aucune obligation d'attribution pour BUSINESSMED.

Le prestataire retenu exécute la mission conformément aux dispositions contractuelles du projet RAINBOW et aux règles de passation des marchés et de gestion financière applicables au projet.

Document de référence – Le cahier des charges du Module de Matchmaking B2B En ligne / Hybride est publié avec les présents Termes de Référence. Les candidats sont invités à le consulter avant d'établir leur offre.