REPUBLIQUE TUNISIENNE
Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique
Université de Sfax-FSEG Sfax

	Avis de consultation pour acquisition de livres académiques ***Consultation N° 10 _PAQ-CC3-DIGI_CRM***	

Contexte :
Dans le cadre de l'accord de prêt n° 8590 -TN entre le Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique (MESRST) et la Banque Internationale pour la Reconstruction et le Développement (BIRD) en vue de contribuer au financement du projet de modernisation de l'enseignement supérieur en soutien à l'employabilité (PromESsE), la Faculté des Sciences Economiques et de Gestion de Sfax (FSEG DE SFAX) a bénéficié d'un fond compétitif pour la mise en œuvre du Projet **d'un master co-construit intitulé «Mise en œuvre d'un master professionnel co-construit en CRM et transformations digitales (DIGI-CRM) pour une meilleure adéquation de la formation aux besoins du marché et de l'emploi ».**
La Faculté des Sciences Economiques et de Gestion de Sfax se propose d'utiliser une partie des fonds de ce prêt pour effectuer des paiements autorisés au titre du contrat suivant : ***« Acquisition de livres académiques au profit du master professionnel en CRM et transformations digitales ».***

ARTICLE 1 : Objet

Le présent dossier a pour but de faire connaître le programme général et les règles des conditions d'acquisition des livres académiques dans le domaine du CRM, marketing digital et disciplines annexes au profit de la faculté des sciences économiques et d gestion de Sfax (mastère professionnel en marketing « CRM et transformations digitales »).

ARTICLE 2 : Modalité de consultation

La consultation, objet du présent dossier sera passée par voie de consultation restreinte.

Les offres doivent être envoyées au nom de Monsieur le Doyen sous plis anonymes au plus tard le **13/09/2024** à 9h à l'adresse suivante :

Faculté des Sciences Economiques et de Gestion de Sfax
Route de l'aéroport Km4, 3018, Sfax

(Le cachet du bureau d'ordre faisant foi)

L'enveloppe extérieure doit comporter, outre l'adresse, la mention : **« A NE PAS OUVRIR » Consultation N° 10_PAQ-CC3-DIGI_CRM : Acquisition de livres académiques**

Dans cette enveloppe, chaque soumissionnaire est appelé à remettre une proposition financière.

Une fois la remise de son pli faite, le soumissionnaire ne doit ni le retirer, ni le modifier, ni le corriger sous aucun prétexte.

ARTICLE 3 : Délai d'exécution :

Le délai d'exécution réservé à cette action est fixé à trente (30) jours, y compris dimanches et jours fériés, à partir de la date d'émission du bon de commande.

Pour tout complément d'informations, le soumissionnaire peut contacter le responsable du projet via l'adresse mail suivante: meriam.belkhir@fsegs.usf.tn

ARTICLE 4 : Critères de sélection

Le prix total le moins disant relatif au montant d'acquisition total des livres demandés est le critère à appliquer pour choisir l'offre à retenir.

ARTICLE 5 : Réception des livres :

La réception est prévue trente (30) jours après la réception du bon de commande et assuré par le responsable du projet et le responsable de la bibliothèque.

ARTICLE 6 : Variation des prix :

Le présent marché est à caractère ferme et non révisable.

ARTICLE 7 : Mode de paiement :

Le paiement définitif se fera après réception des livres, sans aucune réserve, sur présentation du bon de commande et de la facture en quatre exemplaires signés et approuvés par l'administration et par l'entreprise.

ARTICLE 8 : Variation en nature et en quantité admise :
La commission de dépouillement est passible de diminuer certains livres de la liste inscrite dans le cahier des charges sous prétexte d'insuffisance du budget réservé à cette consultation.

Article 9 :
Le cahier de charges ainsi que les termes de références doivent être avisés et cachetés par le prestataire.

LU ET ACCEPTE PAR

LE FOURNISSEUR

A …….. Le……..

LE DOYEN DE FSEG SFAX
Pr. Younes Boujelbene

A Sfax Le 05/09/2024

Tableau 1: Liste des livres à acquérir et offre financière

Nom du fournisseur :
Adresse :
Numéro de téléphone :
Matricule fiscale :

Intitulé du livre	Maison d'édition	Auteurs	Année	Q	Prix TTC
LES LECONS DU MARKETING DE LA TECH - LOVED	PEARSON EDUCATION	LAUCHENG CO	2022	1	
ADOPTEZ L ESPRIT PROOFMAKING - DEPASSEZ LINCERTITUDE	PEARSON EDUCATION	BEJEAN	2022	1	
Augmentez votre intelligence financière	UN MONDE DIFFERENT	Robert T. Kiyosaki	2022	1	
BIG DATA ET PLATEFORMES - LA NOUVELLE ECONOMIE DES DONNEES	DE BOECK	LIONEL MELKA	2022	1	
Conduire le changement	NOUVEAUX HORIZONS	Kotter John	2015	1	
DE L'INBOUND MARKETING A L'ABM (ACCOUNT-BASED MARKETING)		SZAPIRO GABRIEL	2021	1	
Guide pratique de l'intelligence artificielle dans l'entreprise	EYROLLES	Stéphane Roder	2024	1	
L'ART D'ALLER A L'ESSENTIEL	NOUVEAUX HORIZONS	Leo Babauta	2020	1	
L'art de faire les choses jusqu'au bout	MICHEL LAFON	Kevin Tran	2022	1	
L'homme le plus riche de Babylone NE	MONDE DIFFERENT	Georges Samuel Clason	2014	1	
La boîte à outils de l'expérience client	DUNOD	CHABRY	2023	1	
La boîte à outils de la confiance en soi	DUNOD	LEIBOVITZ	2023	1	
La boîte à outils de la créativité	DUNOD	DEBOIS	2023	1	
La boîte à outils de la Facilitation	DUNOD	BRUNET	2023	1	
LA BOITE A OUTILS DE LA METHODE OKR	DUNOD	MORISSEAU LAURENT	2023	1	
La boîte à outils de la négociation commerciale	DUNOD	VENDEUVRE	2023	1	
LA BOITE A OUTILS DES FORMATEURS - 4E ED.	DUNOD	BOUCHUT/ CUISINIEZ	2022	1	
La boîte à outils du bilan de compétences	DUNOD	VAN LAETHEM	2023	1	
La boîte à outils du Conférencier	CAMPUS-DUNOD	MORLET/DE LOUPY	2022	1	
La boîte à outils du Développement durable et de la RSE	DUNOD	MURAT	2023	1	

LA BOITE A OUTILS DU DEVELOPPEMENT PERSONNEL	DUNOD	LAGARDE LAURENT	2022	1	
La boîte à outils du e-commerce	DUNOD	DELABRE	2023	1	
LA BOITE A OUTILS DU MICRO-ENTREPRENEUR - 3E ED.	DUNOD	HELLART/SELMER	2023	1	
La boîte à outils Ecrire pour le Web	CAMPUS-DUNOD	GANI	2022	1	
La boîte à outils pour animer vos réunions	CAMPUS-DUNOD	GILLET-GOINARD/ MAIMI	2022	1	
La boîte à outils pour développer son activité sur le web	DUNOD	GASTAUD	2023	1	
La Promesse gagnante		Reichheld	2023	1	
LAUNCH	NOUVEAUX HORIZONS	JEFF WALKER	2021	1	
LE CONSEIL EN STRATEGIE	VUIBERT	XAVIER	2019	1	
LE KIT DU CHEF DE PROJET	EYROLLES	MARCHAT	2023	1	
LE MODELE TOYOTA - 2ème édition	PEARSON EDUCATION	J. LIKER	2012	1	
Les 7 secrets de Warren Buffett pour devenir riche	MAXIMA	BUFFETT	2024	1	
LES CLES POUR VENDRE DE FACON RENTABLE UN GUIDE PRATIQUE POUR VOTRE TPE/PME	AFNOR	PIERRE MAURIN	2017	1	
MAKERS : LA NOUVELLE REVOLUTION INDUSTRIELLE	PEARSON EDUCATION	CHRIS ANDERSON	2017	1	
MANAGEMENT DE LA FIDELISATION- DE LA STRATEGIE AXUX TECHNOLOGIES DIGITALES	VUIBERT	MEYER WAARDEN LARS	2015	1	
Manager la génération Z		GENTINA	2023	1	
MARKETING 5.0	NOUVEAUX HORIZONS	KOTLER	2022	3	
MARKETING DES MEDIAS SOCIAUX	NOUVEAUX HORIZONS	ANDREAS	2020	1	
Marketing H2H. La genèse du Marketing Human-to-Human	PEARSON EDUCATION	KOTLER/MALAVAL	2023	1	
Marketing Persuasif - Concevoir pour convaincre	ENI	MAZIER DIDIER	2018	1	
Marketing prédictif - Data, machine learning et statistiques	ENI	Magali Trelohan	2022	1	
METAVERS MARKETING	EYROLLES	FLORES	2023	1	
Penser comme un millionaire	NOUVEAUX HORIZONS	Dean Graziosi	2019	1	
Père riche, père pauvre	UN MONDE DIFFERENT	Robert T. Kiyosaki	2017	1	
Père riche, père pauvre pour les ados et les jeunes adultes	UN MONDE DIFFERENT	Robert T. Kiyosaki	2023	1	
Réseaux sociaux - Mieux comprendre pour développer une stratégie efficace	ENI	Romain Rissoan	2022	1	
Stratégie Océan Bleu	NOUVEAUX HORIZONS	Chan Kim	2021	1	

Veille stratégique sur Internet - Comprendre les enjeux, maîtriser les outils et partager l'information	ENI	BALMISSE GILLES	2014	1	
VENDEZ	NOUVEAUX HORIZONS	Carnegie	2023	1	
Service Client : stratégies pour créer un avantage compétitif rentable et durable	Anne-Sophie Poupard et Xavier Lainé	Editions Dunod	2024	1	
Le marketing digital à l'ère de l'IA et du Web3	Frédéric Canevet	Editions Eyrolles	2024	1	
Le Grand Livre du Marketing digital	Olivier Andrieu	Editions Eyrolles	2022	1	
Web3: Maîtriser les nouveaux codes du marketing digital 3.0 Blockchain, NFT, DAO, métavers...	Nicolas Malo	Editions Dunod	2023	1	
Copywriting pour entrepreneurs et indépendants: Créer et transformer son audience en chiffre d'affaires	Jean-Baptiste Viet	Editions Eyrolles	2023	1	
La boîte à outils du Community Manager - 2e éd.	Marie-Alix Le Dévéhat et Thierry Spencer	Editions Eyrolles	2023	1	
La boîte à outils pour développer son activité sur le web: Inbound marketing - Modern selling - Growth hacking	Stéphane Truphème	Editions Eyrolles	2023	1	
Culture client, L'ultime différentiation entre les entreprises	Éric Dadian	Editions Kawa	2023	1	
Décrypter LinkedIn en infographies	Céline Croussy	Editions Dunod	2022	1	
Réussir son référencement web: Stratégies et techniques SEO	Olivier Andrieu	Editions Eyrolles	2022	1	
Copywriting: Méthodes et stratégies efficaces	Frédéric Canevet	Editions Eyrolles	2022	1	
UX Writing: Quand le contenu transforme l'expérience	Rébecca Girel	Editions Eyrolles	2022	1	
La boîte à outils de la Conduite du changement et de la transformation	Thierry Spencer et Marie-Alix Le Dévéhat	Editions Dunod	2022	1	
Growth Marketing: Engagez vos clients. Fidélisez-les. Faites-en des ambassadeurs	Marie-Alix Le Dévéhat et Thierry Spencer	Editions Dunod	2022	1	
Techniques de référencement web - 4e édition: Audit et suivi SEO	Olivier Andrieu	Editions Eyrolles	2022	1	
Bien rédiger pour le Web: Stratégie de contenu pour améliorer son référencement naturel	Isabelle Canivet-Bourgaux	Editions Eyrolles	2021	1	
Le guide du copywriting: Pages de vente, newsletters, sites web, réseaux sociaux... 50 techniques pour vendre en ligne	Frédéric Canevet, et als.	Editions Eyrolles	2021	1	
Le Growth Hacking - 2e éd. - 8 semaines pour doubler le nombre de vos prospects	Frédéric Canevet	Editions Eyrolles	2020	1	

Pro en Community management: 63 outils et 11 plans d'action	Jean-Renaud Xech	Editions Eyrolles	2020	1	
Stratégies de design UX: Accélérer l'innovation et réduire l'incertitude	Antoine Visonneau	Editions Eyrolles	2020	1	
A la conquête de LinkedIn. 10 étapes pour déployer votre stratégie marketing, bâtir une réputation forte et générer des prospects	Christopher Piton	Editions Dunod	2020	1	
Le guide de la transformation digitale: La méthode en 6 chantiers pour réussir votre transformation !	Vincent Ducrey et Emmanuel Vivier	Editions Kawa	2019	1	
Content marketing Créer des contenus qui font vendre	Stéphane Truphème	Editions Eyrolles	2019	1	
La boîte à outils du marketing vidéo 58 outils clés en main + 47 vidéos d'approfondissement	Thomas Gasio	Editions Eyrolles	2019	1	
Méthodes de design UX: 30 méthodes fondamentales pour concevoir des expériences optimales	Carine Lallemand et Guillaume Gronier	Editions Eyrolles	2018	1	
L'obsession du service client - Les secrets d'une start-up qui a tout misé sur l'expérience client	Laurent Kretz	Editions Dunod	2018	1	
Le storytelling le guide pratique pour raconter efficacement votre marque	Sébastien Durand	Editions Kawa	2018	1	
Inbound Marketing au quotidien Mode d'emploi, nouveaux concepts, bonnes pratiques, success stories, bons plans, boîte à outils	Gabriel Szapiro	Editions Eyrolles	2018	1	
La boîte à outils de l'inbound marketing et du growth hacking 60 outils et méthodes	Stéphane Truphème et Philippe Gastaud	Editions Eyrolles	2017	1	
Sprint: Résoudre les problèmes et trouver de nouvelles idées en cinq jours	Jake Knapp	Editions Eyrolles	2017	1	
Le design thinking par la pratique: De la rencontre avec l'utilisateur à la commercialisation d'un produit innovant pour les seniors (REPRISE - ARTIC)	Véronique Hillen et Florence Mathieu	Editions Kawa	2016	1	
Relation client/CRM + de 40 plans d'action et plannings et + de 130 best practices	Géraldine Blondeau, et al.	Editions Eyrolles	2016	1	
Open Services Innovation: Rethinking Your Business to Grow and Compete in a New Era	Henry Chesbrough	Wiley	2011	1	
Marketing 6.0: The Future Is Immersive.	John Wiley & Sons	Kotler, P., et al.	2023	1	
Customer Experience ReDesign ! L'expérience client (re)mise à plat !	Editions Dunod	Gabriel DABI-SCHWEBEL Valérie VAX	2018	1	

Comment utiliser le storytelling en copywriting et en marketing: Comment Utiliser le Storytelling Pour Vendre Et Promouvoir Des Produits, Des Services, Des Marques Et Des Identités	Editions Eyrolles	Christian H. Godefroy	2017	1	
32 stratégies pour générer du trafic sur votre site web et 10 stratégies pour le rentabiliser Broché	Editions Eyrolles	Sylvain MILON	2014	1	
Montant total TTC					
Remise %					
Montant remise					
Montant total TTC (après remise)					

NB. L'attribution des points sur le critère prix se fera sur la base du montant total des livres de la liste.
Le fournisseur doit soumissionner pour la totalité de la liste sous peine de nullité de son offre
Le client peut décider de réduire certains livres de la liste si ça dépasse le budget alloué.