



## APPEL À MANIFESTATION D'INTÉRÊT

Consultant commercial indépendant, offre de formation

|                        |                                                                   |
|------------------------|-------------------------------------------------------------------|
| Émetteur               | Teknet Formation, groupe Teknet                                   |
| Diffusion              | Chambre de Commerce et d'Industrie France Madagascar              |
| Nature de la mission   | Prestation de services indépendante, rémunération à la commission |
| Zone couverte          | Madagascar                                                        |
| Date limite de réponse | 25/09/2026                                                        |
| Référence              | AMI-TKF-2026-08                                                   |

### 1. Contexte et objet de l'appel

Teknet Formation dispose d'une capacité de production pédagogique supérieure à son volume actuel de commandes. La contrainte identifiée n'est pas la capacité à délivrer, mais la couverture commerciale du marché.

Teknet Formation souhaite en conséquence s'attacher la collaboration d'un ou plusieurs consultants commerciaux indépendants, chargés de développer le portefeuille clients de l'activité formation. Le présent appel à manifestation d'intérêt vise à identifier les profils intéressés et à engager avec eux un échange.

Il ne s'agit ni d'un recrutement salarié, ni d'un appel d'offres. Aucun engagement contractuel ne naît de la réponse au présent appel.

### 2. Périmètre de la mission

Le consultant porte le cycle commercial de bout en bout, depuis l'identification du prospect jusqu'à la signature. Il agit en son nom propre, dans le cadre d'un mandat de commercialisation accordé par Teknet Formation.

#### 2.1 Activités confiées au consultant

- Identifier et prospecter les entreprises et organisations présentant un besoin de formation sur les domaines couverts par le catalogue
- Qualifier le besoin exprimé : population concernée, niveau de départ, objectifs pédagogiques, contraintes de calendrier, budget disponible, modalités de financement
- Construire et présenter la proposition commerciale au client, sur la base des supports, du catalogue et de la grille tarifaire fournis par Teknet Formation
- Conduire la négociation et obtenir la signature du devis ou de la convention de formation
- Assurer le relais auprès de l'équipe pédagogique de Teknet Formation pour le lancement de la session
- Rendre compte périodiquement de l'état du portefeuille et des opportunités en cours

#### 2.2 Ce que Teknet Formation prend en charge

Le consultant se concentre sur la relation client. Teknet Formation assume l'intégralité de la production et de l'administration :

- Ingénierie pédagogique et conception des programmes
- Mobilisation et rémunération des formateurs
- Logistique des sessions, salles, plateformes et supports
- Validation de la grille tarifaire et des conditions commerciales
- Contractualisation, facturation et recouvrement
- Délivrance des attestations et suivi qualité

### 2.3 Limites du mandat

Le consultant ne dispose pas du pouvoir d'engager Teknet Formation. Toute proposition commerciale est soumise à validation préalable de Teknet Formation avant transmission au client. Le consultant ne perçoit aucun paiement de la part du client final, la facturation étant émise exclusivement par Teknet Formation.

## 3. Profil recherché

### 3.1 Critères essentiels

- Expérience commerciale confirmée en vente de services aux entreprises, idéalement sur des cycles de vente impliquant plusieurs interlocuteurs
- Réseau professionnel actif auprès des décideurs d'entreprises et d'organisations de la zone couverte
- Capacité à qualifier un besoin technique et à le traduire en solution de formation, sans être nécessairement expert du domaine
- Statut d'indépendant, ou capacité à se constituer en prestataire habilité à émettre des factures
- Autonomie complète dans l'organisation de son activité

### 3.2 Critères appréciés

- Connaissance du secteur des technologies de l'information et de la communication
- Expérience de la vente de formation professionnelle ou de prestations intellectuelles
- Familiarité avec les dispositifs de financement de la formation applicables sur la zone
- Pratique du français et du malgache, ou du français et de l'anglais selon les cibles visées

## 4. Modalités de collaboration

| Élément            | Modalité                                                                                                                                                                                                                                          |
|--------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Cadre juridique    | Contrat de prestation de services commerciaux, sans lien de subordination                                                                                                                                                                         |
| Durée              | Contrat à durée déterminée de douze mois, sans reconduction tacite. Tout renouvellement fait l'objet d'un avenant écrit. Chaque partie peut résilier à tout moment moyennant un préavis écrit de trente jours, sans indemnité de part et d'autre. |
| Exclusivité        | Aucune exclusivité demandée. Le consultant conserve ses autres activités                                                                                                                                                                          |
| Rémunération       | Commission assise sur le chiffre d'affaires hors taxes effectivement encaissé                                                                                                                                                                     |
| Taux de commission | A voir avec le consultant                                                                                                                                                                                                                         |

| Élément                            | Modalité                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Fait générateur                    | Commission due sur les sommes effectivement encaissées auprès du client, au prorata des encaissements partiels. Elle est payable dans les trente jours suivant l'encaissement, sur présentation d'une facture conforme du consultant. Aucune commission n'est due sur les montants non recouvrés, quelle qu'en soit la cause. |
| Frais                              | Aucun frais n'est pris en charge. La commission couvre l'intégralité des coûts d'exploitation du consultant, y compris déplacements, communications et représentation. Les frais exceptionnels engagés à la demande écrite préalable de Teknet Formation sont remboursés sur justificatifs.                                   |
| Moyens fournis                     | Catalogue, grille tarifaire, supports commerciaux, appui technique avant-vente                                                                                                                                                                                                                                                |
| Protection du portefeuille         | Enregistrement préalable des prospects, afin d'éviter tout conflit d'attribution                                                                                                                                                                                                                                              |
|                                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| Statut et obligations déclaratives | Le consultant justifie de son immatriculation et communique son NIF et son numéro statistique. Il émet des factures régulières et demeure seul responsable de ses obligations fiscales et sociales. À défaut de justificatifs, Teknet Formation applique les retenues prévues par la réglementation en vigueur.               |
| Indépendance dans l'exécution      | Le consultant organise librement son temps, ses déplacements et ses méthodes. Il n'est soumis à aucun horaire, à aucune obligation de présence dans les locaux et utilise ses propres moyens matériels. Il conserve la faculté d'exercer toute autre activité.                                                                |
| Suivi de l'activité                | Le consultant transmet mensuellement un état d'avancement de son portefeuille. Ce suivi porte sur les résultats et n'emporte aucune instruction sur les moyens mis en oeuvre.                                                                                                                                                 |
| Clientèle et après-contrat         | Les clients apportés relèvent du portefeuille de Teknet Formation. À l'issue du contrat, seules les commissions afférentes aux affaires déjà signées restent dues, selon les mêmes modalités d'encaissement.                                                                                                                  |
|                                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |

Les conditions définitives sont arrêtées lors de l'entretien et formalisées au contrat. Le présent document ne vaut pas offre contractuelle.

## 5. Modalités de réponse

Les personnes intéressées sont invitées à transmettre les éléments suivants :

- Un curriculum vitae détaillant le parcours commercial
- Une note de motivation d'une page précisant la lecture que le candidat fait du marché visé et les segments qu'il estime pouvoir adresser
- Le cas échéant, deux références professionnelles joignables
- Une indication du statut juridique actuel ou envisagé

Les dossiers sont à adresser à [formation@teknetgroup.com](mailto:formation@teknetgroup.com) et [gregoire.fissore@teknetgroup.com](mailto:gregoire.fissore@teknetgroup.com) avec pour objet la référence AMI-TKF-2026-08, avant le **25/09/2026**.

Les candidatures sont examinées au fil de l'eau. Les profils retenus sont conviés à un entretien d'une heure portant sur leur approche du marché et sur les modalités pratiques de la collaboration.

---

## Contact

### Grégoire Fissore

Responsable du Développement Interne et de l'Amélioration Continue

Teknet Group

[gregoire.fissore@teknetgroup.com](mailto:gregoire.fissore@teknetgroup.com)