IBIG SARL · IBIG EDUFORM

INTERMARK BUSINESS INTERNATIONAL GROUP · Abidjan, Côte d'Ivoire

PROPOSITION DE COLLABORATION

RÉSEAU DES FORMATEURS PARTENAIRES 2026–2027

IBIG SARL constitue, pour la période 2026–2027, un réseau de formateurs, consultants et experts partenaires appelés à intervenir dans les programmes de sa branche formation, IBIG EDUFORM. Ce document présente le cadre de cette collaboration : les profils recherchés, les types de missions, les principes de rémunération, le rôle de chacun et la démarche pour nous rejoindre.

1. QUI SOMMES-NOUS ?

INTERMARK BUSINESS INTERNATIONAL GROUP (IBIG SARL) est une entreprise ivoirienne active dans la formation professionnelle, le conseil, les solutions digitales et l'accompagnement des entreprises.

Sa branche **IBIG EDUFORM** propose des formations certifiantes et qualifiantes à des salariés, dirigeants, entrepreneurs, étudiants, demandeurs d'emploi et organisations, en présentiel, en ligne et en e-learning.

2. PROFILS ET DOMAINES RECHERCHÉS

Nous recherchons des formateurs professionnels, consultants, experts métiers, enseignants et universitaires, cadres et dirigeants, ainsi que tout professionnel disposant d'une expérience pratique significative dans son domaine.

Domaines : management, gestion, comptabilité, finance, fiscalité, ressources humaines, droit, QHSE, informatique, digital, data, intelligence artificielle, marketing, commerce, commerce international, communication, entrepreneuriat, gestion de projet, logistique, achats, administration, immobilier, BTP, développement personnel. Cette liste n'est pas limitative.

3. TYPES DE MISSIONS

Animation de formations
Individuelles, en groupe ou intra-entreprise, en présentiel, en ligne ou en formule hybride.

Conseil et accompagnement
Coaching professionnel et interventions ponctuelles en qualité d'expert.

Ingénierie pédagogique
Conception de programmes, de supports, d'évaluations et de contenus sur mesure.

E-learning
Création de cours, vidéos, quiz et ressources pour la bibliothèque de formations digitales IBIG EDUFORM.

Les séances en présentiel ont lieu dans nos locaux, chez le client ou dans tout autre lieu convenu. Les séances en ligne se déroulent sur les outils numériques retenus par IBIG SARL.

4. PRINCIPES DE LA COLLABORATION

- **Une collaboration non exclusive.** Le formateur conserve son indépendance et peut poursuivre ses autres activités.

- **Des missions proposées selon les besoins.** L'intégration au réseau ne garantit pas un volume de missions : celles-ci sont proposées en fonction des demandes, des profils et des disponibilités.
- **Un accord pour chaque mission.** Avant tout démarrage, les deux parties valident par écrit le programme, les objectifs, la durée, le format, les dates, le nombre de participants, les livrables et la rémunération.
- **Un cadre adaptable.** Les conditions présentées ici sont un cadre général. Elles peuvent être ajustées selon l'expertise du formateur, la nature de la mission et les exigences du client. Le formateur peut nous faire part de ses propres conditions.

5. RÉMUNÉRATION

Type de mission	Mode de rémunération
Formation individuelle	**30 % à 50 % des frais de formation effectivement encaissés**, selon la nature et la durée de la formation, le niveau d'expertise requis, le format et les responsabilités pédagogiques. Le pourcentage est communiqué au formateur avant le démarrage.
Formation en groupe	Au choix, selon la mission : tarif horaire, forfait global, pourcentage des frais encaissés pour la session, ou proposition spécifique.
Formation pour entreprises et organisations	Proposition établie au cas par cas, en tenant compte notamment du montant du contrat, du nombre de participants et d'heures, des déplacements, de l'adaptation du contenu et des livrables demandés.
Production e-learning	Rémunération et droits d'exploitation des contenus fixés par un accord spécifique préalable.

Exemple : pour une formation individuelle en ligne facturée 300 000 F CFA, la rémunération du formateur se situe entre 90 000 F CFA (30 %) et 150 000 F CFA (50 %).

Le mode de rémunération retenu est toujours fixé avant le début de la mission. Il peut varier selon le format (présentiel, en ligne ou hybride) et les contraintes logistiques.

6. RÔLE DE CHACUN

IBIG SARL prend en charge	Le formateur s'engage à
La promotion et la commercialisation des formations	Fournir des informations exactes sur son parcours
Les inscriptions et la relation avec les apprenants et les clients	Préparer ses interventions et respecter les programmes validés
La planification et l'organisation administrative des sessions	Respecter les horaires et les engagements pris
La plateforme et les outils numériques	Fournir les supports pédagogiques convenus
Le suivi des apprenants	Participer aux évaluations lorsque c'est prévu
La délivrance des certificats et attestations	Respecter la confidentialité des informations sur les apprenants et les clients

Le formateur peut ainsi se consacrer à l'essentiel : son expertise et la qualité de ses interventions.

7. POSITIONNEMENTS DANS LE RÉSEAU

Formateur partenaire	Interventions ponctuelles ou régulières selon les besoins.
Expert référent	Référence d'IBIG EDUFORM sur un domaine précis.
Formateur e-learning	Conception et production de formations digitales.

Consultant / formateur entreprise	Interventions auprès de nos clients professionnels et institutionnels.

Ces positionnements évoluent avec l'expérience de la collaboration. Les formateurs dont le sérieux et la qualité sont reconnus sont sollicités en priorité pour les nouvelles missions.

8. CE QUE VOUS Y GAGNEZ

- De nouvelles missions, sans avoir à prospecter vous-même ;
- Des interventions variées : particuliers, entreprises, présentiel, distanciel, e-learning ;
- Une visibilité accrue grâce aux programmes et à la communication d'IBIG EDUFORM ;
- La participation à la création de nouvelles formations, notamment digitales ;
- Une relation durable avec un organisme de formation structuré.

9. PROCESSUS DE SÉLECTION

1	**Candidature**	Envoi du dossier de candidature (voir section 10).
2	**Étude du profil**	Analyse des diplômes, certifications, expérience professionnelle et pédagogique, références et disponibilités.
3	**Entretien**	Échange sur vos compétences, vos disponibilités et vos attentes.
4	**Intégration**	Enregistrement dans la base des formateurs partenaires, par domaine d'expertise.
5	**Proposition de mission**	Dès qu'une mission correspond à votre profil, nous vous en communiquons les conditions.
6	**Validation**	Vous confirmez votre accord avant le démarrage de la mission.

10. COMMENT NOUS REJOINDRE ?

Envoyez votre candidature à **formation@ibig-eduform.com**, avec pour objet « Réseau des formateurs partenaires – [votre domaine] », en joignant :

- votre CV à jour ;
- les copies de vos principaux diplômes et certifications ;
- la liste des formations que vous êtes en mesure d'animer ;
- vos disponibilités et les formats souhaités (présentiel, en ligne, e-learning) ;
- vos tarifs habituels et, le cas échéant, vos conditions particulières.

L'intégration au réseau ne vaut pas garantie de mission. Les interventions sont proposées selon les besoins de formation et les conditions validées entre les parties.

Tél. : +225 27 22 27 60 14 · +225 07 78 88 25 92 (WhatsApp) · www.ibig-eduform.com

La qualité d'une formation repose d'abord sur la qualité des femmes et des hommes qui la portent. Nous ne cherchons pas seulement des intervenants pour remplir un planning, mais des partenaires compétents et engagés, avec lesquels construire dans la durée l'offre de formation 2026–2027 et les futurs projets d'IBIG EDUFORM.

Si nos visions se rejoignent, nous serons heureux de vous compter parmi nous.

La Direction Générale
IBIG SARL · IBIG EDUFORM