

PFE BOOK

2026



Fondé en 2005, FICOM est un cabinet de conseil tunisien agissant essentiellement en Tunisie et en Afrique avec une entité dédiée à l'international : ACDE

et son antenne dédiée à l'international

FICOM ETUDES & CONSEIL

ACDE CONSEIL

- >FICOM est un cabinet de conseil en stratégie, organisation, management et stratégie durable créé en 2005 accompagnant entreprises et acteurs du secteur public dans la transformation de leurs orientations stratégiques en projets opérationnels
- >ACDE, La branche internationale de FICOM, intervient depuis 2003 dans l'accompagnement d'entreprises et d'acteurs du secteur public pour transformer leurs orientations stratégiques en projets opérationnels
- >Les activités de FICOM/ACDE se concentrent sur 6 secteurs clés : Secteur public, Banques et Finance, Services, PME, Télécoms et TIC

Organisation



- >L'équipe FICOM/ACDE compte 50 consultants à temps plein, tous professionnels et expérimentés, issus des meilleures Universités, Écoles d'Ingénieurs et de Commerce
- >ACDE/FICOM a su mobiliser et développer un large réseau de partenaires en Europe et en Afrique

Nos Business Unit

Stratégie	Corporate finance	Amélioration de la performance et Transformation Digitale	Management; et formation	Solution PMO, pilotage et gestion de projet
<ul style="list-style-type: none">>Etudes institutionnelles>Conseil en stratégie d'entreprises>Conseil en développement durable et finance responsable>Etudes socio-économiques>Diagnostics	<ul style="list-style-type: none">>Evaluation / financement de projets>Mise à niveau d'entreprises>Opérations de fusions, d'acquisitions et de privatisations>Restructuration financière	<ul style="list-style-type: none">>Plan de Transformation des SI>Business Process Management/Re-engineering>Urbanisation des SI et E-gov>Sécurité SI et Plan de continuité d'activité>Conception de systèmes de gouvernance>Gestion des risques	<ul style="list-style-type: none">>Diagnostic ressources humaines>Politique RH>Mise en place de GPEC>Formation et e-learning>Management de proximité>www.ACDE-academie-Fr	<ul style="list-style-type: none">>PMO>Gestion de projets>Logiciels et Outils collaboratifs>Logiciels et Outils de gestion de projet>Logiciels et Outils de pilotage des SI>Logiciels et Outils de pilotage des Processus

Ingénierie des données et digitalisation des enquêtes



Sujet 1: Conception d'une architecture de collecte et de gestion des données d'enquête dans les études de marché – Approche en ingénierie des données

Description

Dans le cadre de ce projet ,le candidat sera amené à concevoir une architecture complète permettant la collecte, le stockage, le traitement et l'exploitation des données issues d'enquêtes (quantitatives et qualitatives). L'objectif est de proposer une solution robuste, sécurisée et évolutive, adaptée aux contraintes des études de marché (volumétrie, diversité des sources, qualité des données).

Champs d'intervention du stagiaire

- Analyse des besoins métiers liés aux enquêtes et études de marché
- Conception de l'architecture de données (flux, pipelines, stockage)
- Définition des modèles de données
- Mise en place de processus ETL/ELT
- Documentation de l'architecture proposée

Environnement technique

- Bases de données relationnelles et/ou NoSQL
- Outils ETL (Talend, Airflow, Python, etc.)
- Outils de collecte d'enquêtes (KoboToolbox, ODK, Google Forms, etc.)
- Environnements cloud ou on-premise

Compétences / qualifications du stagiaire

- Formation en data engineering, informatique ou systèmes d'information
- Connaissances en modélisation des données
- Maîtrise de SQL et notions de Python
- Sens de l'analyse et capacité de structuration

Digitalisation des processus internes et Odoo



Sujet 2: Optimisation et centralisation des données des experts et des appels d'offres à travers Odoo et Microsoft Teams

Description

Ce sujet vise à centraliser et structurer les données relatives aux experts et aux appels d'offres afin d'améliorer la collaboration, la traçabilité et la performance opérationnelle

Champs d'intervention du stagiaire

- Analyse des processus existants
- Paramétrage d'Odoo (CRM, projets, documents)
- Intégration avec Microsoft Teams
- Structuration et nettoyage des données

Environnement technique

- Odoo (modules CRM, Projet, Documents)
- Microsoft Teams et SharePoint
- Outils bureautiques

Compétences / qualifications du stagiaire

- Formation en systèmes d'information ou gestion
- Compréhension des ERP
- Bon sens organisationnel

Sujet 3:Digitalisation du processus de préparation des appels d'offres à l'aide d'Odoo et Microsoft Teams

Description

Ce sujet vise à digitaliser et fluidifier le processus de préparation des appels d'offres, de la prospection à la soumission.

Champs d'intervention du stagiaire

- Analyse du processus de réponse aux appels d'offres**
- Modélisation du processus cible**
- Mise en œuvre dans Odoo**
- Déploiement d'outils collaboratifs**

Environnement technique

- Odoo**
- Microsoft Teams**
- Outils de gestion documentaire**

Compétences / qualifications du stagiaire

- Formation en management, SI ou organisation**
- Esprit d'amélioration continue**
- aisance avec les outils collaboratifs**

Qualité, organisation et performance



Sujet 4: Réactualisation et digitalisation du Système de Management de la Qualité selon ISO 9001:2015 – Cas d'un cabinet de conseil

Description

Ce sujet consiste à réviser et digitaliser le SMQ d'un cabinet de conseil conformément à la norme ISO 9001:2015, en intégrant l'approche par les risques et l'amélioration continue.

Champs d'intervention du stagiaire

- Diagnostic du SMQ existant**
- Mise à jour des processus et procédures**
- Intégration de l'approche risques**
- Digitalisation de la documentation qualité**

Environnement technique

- Référentiel ISO 9001:2015**
- Outils de gestion documentaire**
- Outils collaboratifs**

Compétences / qualifications du stagiaire

- Formation en qualité, management ou génie industriel**
- Connaissance des normes ISO**
- Esprit méthodique**

Sujet 5:Optimisation du processus de prospection et de gestion des appels d'offres dans un cabinet de conseil

Description

Ce sujet vise à analyser et optimiser le processus commercial et de gestion des appels d'offres afin d'améliorer le taux de succès et la performance globale.

Champs d'intervention du stagiaire

- Analyse des pratiques existantes**
- Identification des points de friction**
- Proposition d'outils et d'indicateurs de performance**
- Formalisation du processus optimisé**

Environnement technique

- Outils CRM**
- Tableaux de bord de suivi**
- Outils bureautiques**

Compétences / qualifications du stagiaire

- Formation en management, commerce ou organisation**
- Capacité d'analyse des processus**
- aisance rédactionnelle**

Marketing digital et intelligence artificielle



Sujet 6: Inbound marketing

Description

Ce sujet porte sur la mise en place d'une stratégie d'inbound marketing visant à attirer, convertir et fidéliser les prospects d'un cabinet de conseil.

Champs d'intervention du stagiaire

- Analyse des cibles et des parcours clients
- Définition de la stratégie de contenu
- Mise en place d'outils de suivi et de conversion
- Analyse des performances

Environnement technique

- Outils marketing digital
- CRM
- Outils d'analyse web

Compétences / qualifications du stagiaire

- Formation en marketing ou communication digitale
- Créativité et sens de l'analyse
- Intérêt pour le digital

Sujet 7 : Développement d'agents d'intelligence artificielle (Agentic AI)

Description

Ce sujet vise à concevoir et développer des agents d'IA capables d'assister les équipes métiers.

Champs d'intervention du stagiaire

- Analyse des cas d'usage métiers
- Conception des agents IA
- Paramétrage et tests sur Copilot
- Documentation et recommandations

Environnement technique

- Microsoft Copilot
- Environnements IA
- Outils Microsoft 365

Compétences / qualifications du stagiaire

- Formation en informatique ou data
- Notions d'IA et d'automatisation
- Curiosité technologique

Sujet 8:Campagnes LinkedIn Ads et growth marketing

Description

Ce sujet consiste à concevoir, déployer et analyser des campagnes LinkedIn Ads dans une logique de growth marketing, afin d'accroître la visibilité du cabinet, générer des leads qualifiés et optimiser la performance commerciale. Le stagiaire interviendra sur l'ensemble du cycle de vie des campagnes, depuis la définition de la stratégie jusqu'à l'analyse des résultats.

Champs d'intervention du stagiaire

- Analyse des cibles (personas) et des objectifs marketing et commerciaux
- Définition de la stratégie de growth marketing (acquisition, conversion, nurturing)
- Paramétrage et lancement des campagnes LinkedIn Ads (formats, audiences, budgets)
- Suivi des KPI (CPC, CPA, taux de conversion, ROI)
- Optimisation continue des campagnes (A/B testing, ajustement des audiences et messages)
- Analyse des performances et formulation de recommandations stratégiques
- Production de reportings marketing structurés

Environnement technique

- LinkedIn Campaign Manager
- Outils d'analyse et de tracking (LinkedIn Analytics, Google Analytics)
- CRM (Odoo, HubSpot ou équivalent)
- Outils de création de contenus (Canva, outils bureautiques)

Compétences / qualifications du stagiaire

- Formation en marketing digital, communication ou commerce
- Connaissances de base en publicité en ligne et growth marketing
- Esprit analytique et orientation résultats
- Créativité et sens du message marketing

Comment Postuler

Afin de postuler, il suffit d'envoyer un email à l'adresse suivante:

contact@ficom-conseil.com

Avec:

- Sujet du mail:[Condidature Stage] Nom et Prénom
- Indiquer dans votre email les numéros des sujets qui vous intéressent(max4)
- Joindre votre CV au format PDF en pièce Jointe