



Formation & Accompagnements

Business Development & Go-To Market

Termes de références

Janvier 2023

par le Lab'ess - Laboratoire de l'économie sociale et solidaire – www.labess.tn
Membre du réseau international [PULSE](#)

Termes de référence

FORMATION & ACCOMPAGNEMENTS

BUSINESS DEVELOPMENT & GO-TO MARKET

I. CONTEXTE ET JUSTIFICATION

a. Le Lab'ess, le laboratoire de l'économie social et solidaire

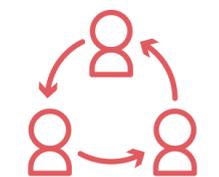
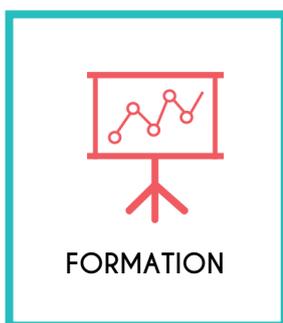
Le Laboratoire de l'Economie Sociale et Solidaire (Lab'ess) vise à contribuer activement au développement durable des acteur.rice.s de l'innovation sociale pour répondre efficacement aux besoins socio-économiques du pays. La mission du Lab'ess est double.

D'une part, il héberge, forme, accompagne, promeut les entrepreneur.es sociaux.ales et organisations de la société civile tunisiennes pour changer d'échelle à travers un programme d'incubation inclusif.

D'autre part, il a un rôle de facilitateur puisqu'il permet la connexion entre les différent.es acteurs.rices engagé.e.s [société civile, Etat et secteur privé] afin de créer des synergies favorables à l'accélération des projets à impact et à la reconnaissance de l'ESS en Tunisie.

b. Premier incubateur tunisien de projets à impact social et environnemental

Le Lab'ess propose un programme d'incubation complet pour accompagner les porteuses de projets d'innovation sociale sur une période de 4 mois, ainsi qu'une équipe dédiée et sensibilisée au service des entrepreneuses.





PARTENARIAT GAGNANT

FINANCEMENT

RÉSEAU INTERNATIONAL

II. OBJECTIFS DE L'ACTION

Parce que la stimulation des ventes à travers des outils de prospection online et offline, ainsi que le développement de partenariats commerciaux est une préoccupation majeure pour les entreprises/structures sociales, le Lab'ess souhaite appuyer ses bénéficiaires avec **2 journées de formation en présentiel** sur la thématique du business development et go to market.

Définir sa politique de distribution, bien choisir ses canaux de distribution pour acheminer ses produits chez ses clients au meilleur rapport qualité - coûts et en phase avec sa stratégie marketing.

A l'issue de cette formation, il convient de mettre en pratique les outils abordés pour chaque projet spécifique ; et ce, à travers une séance d'accompagnement individuel.

Le Lab'ess souhaite donc appuyer ces bénéficiaires avec **1 accompagnement individuel par projet sur 3 journées.**

Le niveau de connaissance au sein du groupe concernant les thématiques abordées est variable.

a. Principaux objectifs

Au cours de la formation, les participant.e.s pourront acquérir les bases théoriques ainsi que les outils qui lui permettront de :

Formation collective :

- ▶ Méthodes et concepts :
 - Explication du concept de go-to market (générer de la croissance via : lead generation, pull-push, sales partnerships, product-market fit, ...) ;
 - Introduction à l'importance de la mesure des métriques tout du long du canal d'acquisition (conversion rate, retention rate...) ;
 - Présentation du startup mindset et du growth hacking.
- ▶ Cases studies :
 - Présentation de stratégie de go-to market existantes ;
 - Faire travailler les entrepreneures sur leur compréhension de ces stratégies ;
 - Faire faire des parallèles aux entrepreneurs avec leur propre projet.

Accompagnements individuels :

- ▶ Challenger la stratégie de vente existante ;
- ▶ Définir des KPIs avec l'entrepreneure.
- ▶ Renforcer les compétences interpersonnelles des bénéficiaires, notamment en termes d'affirmation de soi, communication, et présentation.

Objectif : Construire une stratégie de pénétration du marché adaptée à chacun des projets.

b. Les bénéficiaires

10 entrepreneures bénéficiaires du 1^{er} programme d'incubation **100% féminin** du Lab'ess à Sfax. Ces entrepreneures couvrent plusieurs secteurs d'activité. Par ailleurs, le niveau de connaissance de la thématique du leadership et ses différentes composantes varie au sein du groupe cible.

III. ORGANISATION DU PROGRAMME DE L'ACTION

Le déroulé de l'action

Les sessions relatives à la formation et à l'accompagnement se dérouleront sur 2 temps :

1. **2 journées de formation collective** au mois d'Avril 2023.
A l'issue de ces 2 journées de formation collective, il faut prévoir un moment pour cerner et relever les besoins de chaque projet pour préparer en amont les séances d'accompagnement.
2. **3 journées consacrées aux accompagnements individuels (1 séance/projet)** des bénéficiaires au mois de **Mai 2023**.

L'atelier de formation se doit être dynamique et interactif, selon une méthodologie d'approche par la compétence, centrée sur l'apprenant. Des études de cas et des exercices de groupe sont réalisés pour appuyer le cours. Ces études de cas et exercices doivent impérativement être choisis dans le secteur de l'économie sociale et solidaire et/ou de l'impact social et/ou environnemental.

Langue de la formation

La formation devra se faire en français et/ou en arabe (dialecte tunisien). Le support de formation devra être décliné en français.

Livrables

- ▶ Canva : devra être partagé avec les bénéficiaires et renseigné par ces dernières en amont de la formation.
- ▶ Plan de formation : devra être partagé avec l'équipe d'incubation du Lab'ess ainsi qu'avec les bénéficiaires en amont de la formation.
- ▶ Supports de formation (Powerpoint, livret, etc.) :
 - Devront être partagés avec le Lab'ess dans leur intégralité en amont de l'atelier de formation.
 - Devront être partagés avec les bénéficiaires à l'issue de toute session de formation.
- ▶ Il sera également attendu un rapport de formation, incluant une enquête de satisfaction, ainsi qu'un rapport d'accompagnement.

- ▶ Un document de débrief/projet sur les points abordés lors des ateliers est également attendu.

IV. CALENDRIER ESTIMATIF, DUREE ET LIEU DE L'ACTION

a. Formation collective

- ▶ **Horaire** : Deux journées de formation débuteront à 9h00. L'agenda sera adapté par vos soins en comptant sur la base d'une durée de formation de 7 heures par journée.
- ▶ **Date** : **25 & 26 Avril 2023**
- ▶ **Lieu** : L'espace de coworking **8-18 Business Center** à **Sfax : Zone Industrielle Poudrière I, Rue Jamel Eddine El Afghani, Sfax**

b. Accompagnements individuels

- ▶ La durée d'une séance d'accompagnement est de **120 minutes**
- ▶ **Date** : les accompagnements auront lieu les **9, 10, 11 mai 2023**
- ▶ **Lieu** : L'espace de coworking **8-18 Business Center** à **Sfax : Zone Industrielle Poudrière I, Rue Jamel Eddine El Afghani, Sfax**

V. CONDITIONS MATÉRIELLES ET ENGAGEMENTS

- ▶ Le Lab'ess s'engage à mettre à la disposition du/de la consultant.e un local pour assurer la formation et toutes les données nécessaires à l'exécution de sa mission.
- ▶ Le/la consultant.e s'engage à informer l'équipe du Lab'ess des équipements nécessaires pour le déroulement de la formation, bien en amont de la formation.

VI. QUALIFICATIONS ET PROFIL DU/DE LA CONSULTANT.E

Le/la consultant.e devra répondre au profil suivant :

- ▶ Basé.e à Sfax ou ses alentours
- ▶ Une expérience dans les missions de formation
- ▶ Une expertise dans la conception et la mise en œuvre de stratégies de développement d'affaires en particulier Go To Market pour des startups et plus particulièrement les entreprises sociales
- ▶ Familiarité avec les problématiques de genre
- ▶ Capacité à faciliter une montée en compétences soft skills dans le cadre de la formation technique
- ▶ Une sensibilité aux problématiques sociales et environnementales

VII. SELECTION, ETAPES DE L'ACTION ET PAIEMENT

Etapes du processus de réalisation de l'étude

Calendrier initial

Lancement de l'appel à expert.e.s/formateur.e.s	06 Janvier 2023
Clôture de l'appel à consultation	27 Janvier 2023
Contractualisation	15 Février 2023

Etapes	Livrables	Délais estimés	Délais de validation par le Lab'ess	Paiement
Animation de l'atelier de formation – 2 journées	Rapport de formation, programme de formation, support de formation	3 jours après la fin des formations	3 jours après la remise des livrables	Après réalisation de la prestation, réception des livrables et réception de la facture
Assurer les séances d'accompagnement	Rapport de débrief sur les points abordés lors des séances d'accompagnement	3 jours après la fin des toutes les séances d'accompagnement		

VIII. CONDITIONS DE SOUMISSION

Les dossiers de candidature des consultant.e.s intéressé.e.s par la présente mission devront obligatoirement comporter les trois éléments suivants :

Les dossiers de candidature des consultant.e.s intéressé.e.s par la présente mission devront obligatoirement comporter les trois éléments suivants :

- ▶ Un résumé d'une page présentant la proposition de l'expert formateur exposant les objectifs précis.
- ▶ Détail de la proposition méthodologique avec :
 - Sommaire/plan de la formation proposée
 - Une description détaillée des modalités de réalisation de la proposition
- ▶ Le CV du/de la consultant.e qui devra mettre en évidence les qualifications et expériences pertinentes de l'expert.e dans les champs couverts par la mission, la biographie ainsi que les références professionnelles pour des missions similaires ;
- ▶ Un dossier administratif : Immatriculation fiscale, affiliation à la CNSS et registre de commerce ;
- ▶ Une offre financière détaillée intégrant tous les coûts de la prestation **de 5 homme jours**. La proposition financière doit indiquer le coût total (en HT et en TTC) de la réalisation de la mission : **deux journées de formation collectives et 3 journées d'accompagnement individuel**

Soumission des dossiers

Les dossiers de candidatures doivent être envoyés **avant le 27/01/2023** par e-mail aux adresses suivantes : marwa.affes@labess.tn ; sarra.benhamida@labess.tn

