



Formation & Accompagnements

Stratégie Marketing

Définir, adapter et structurer

Termes de références

Septembre 2024

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

Termes de référence

FORMATION ET ACCOMPAGNEMENTS

STRATEGIE MARKETING

I. CONTEXTE ET JUSTIFICATION

a. Le Lab'ess, au service des communautés et des villes plus durables

Fondé en 2012 dans le sillage de la révolution, le Laboratoire de l'Economie Sociale et Solidaire (Lab'ess) est une association tunisienne, acteur du secteur de l'ESS. Il s'est donné pour missions de **sensibiliser**, accompagner et financer celles et ceux qui entreprennent en faveur de l'intérêt général.

Pour cela, le Lab'ess met en œuvre des projets et programmes innovants d'accompagnement et de **sensibilisation** auprès de publics engagés en faveur d'un impact positif : associations, porteur.euses de projet, entrepreneur.e.s sociaux.ales, étudiant.e.s, structures d'accompagnement, et universités. A travers son soutien au mouvement associatif et à l'entrepreneuriat social, le Lab'ess appuie les acteurs.rices du changement afin de développer une économie plus solidaire, inclusive et durable.

Le Lab'ess est une structure de PULSE, l'une des associations du GROUPE SOS qui mène des actions à l'international.

b. Incubateur de projets à impact environnemental



Le programme d'incubation du Lab'ess de **5 mois** permettra de booster 15 projets à travers **l'accompagnement** et le **financement**. Ce cursus s'adresse aux entrepreneur.es qui proposent des solutions innovantes et viables face aux problèmes environnementaux.

Une équipe dédiée durant toute la période.

II. OBJECTIFS ET BENEFICIAIRES DE L'ACTION

Pour soutenir au mieux les entrepreneurs incubés à Lab'ess, **une formation en marketing d'1 journée** sera organisée afin de leur fournir les outils nécessaires pour comprendre leur marché et leurs cibles/clients, positionner efficacement leur offre face à la concurrence, et ainsi maximiser les chances de succès et de croissance de leur entreprise.

En complément de cette formation, **2 séances d'accompagnement individuel par projet**, permettant à chaque entrepreneur d'avancer sur sa stratégie Marketing de manière personnalisée en fonction des spécificités et des besoins de son entreprise.

a. Principaux objectifs

Un des objectifs du programme d'accompagnement du Lab'ess est d'aider les entrepreneur.e.s à développer les outils et méthodes nécessaires à la levée de fonds, notamment à travers la création d'un pitch deck.

Dans ce cadre, le consultant est chargé de fournir à l'équipe de l'incubateur des livrables spécifiques pour chaque entrepreneur à l'issue du cycle de formation et des séances d'accompagnement. Ces livrables devront répondre aux objectifs suivants, qui alimenteront le pitch deck de chaque incubé :

1. **Définir la cible** : En lien avec le modèle économique, déterminer le type de clientèle le plus adapté (B2B, B2C, B2B2C ou B2G) et comprendre les spécificités de chaque segment afin de mieux les connaître et les adresser.
2. **Analyse de la proposition de valeur** : Clarifier et articuler la proposition de valeur unique de l'entreprise, en mettant en avant ce qui la distingue de la concurrence et en soulignant ses avantages compétitifs.
3. **Identification des segments et taille du marché** : Identifier et définir les segments de marché cibles en précisant leurs caractéristiques, ainsi que la taille des marchés TAM, SAM et SOM.
4. **SWOT** : Effectuer une analyse SWOT (Forces, Faiblesses, Opportunités, Menaces) afin de mieux comprendre la position concurrentielle de l'entreprise et d'orienter sa stratégie marketing, en identifiant les atouts à exploiter et les risques à anticiper.
5. **Modèle économique** : Valider le modèle économique de l'entreprise en fonction de la cible identifiée.

b. Bénéficiaires

15 entrepreneur.e.s participent à la 12^e promotion du programme d'incubation du Lab'ess. Ces entrepreneur.e.s opèrent dans divers secteurs d'activité, en réponse à des problématiques environnementales du pays, et ont déjà testé la vente de leurs produits sur le marché.

III. ORGANISATION DU PROGRAMME DE L'ACTION

a. Déroulé de l'action

Les sessions relatives à la formation et à l'accompagnement se dérouleront durant les mois de décembre 2024 et janvier 2025 :

1 journée de formation collective : Lors de cette journée 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.

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.

- ▶ **La journée de formation est prévue le 4 décembre 2024.**

15 journées consacrées aux accompagnements individuels de 15 bénéficiaires : avec une moyenne de deux accompagnements par jour. Ces sessions permettront de traiter les objectifs définis dans les termes de référence et d'assurer le remplissage des livrables.

- ▶ **Première vague d'accompagnement individuel : du 9 au 19 décembre 2024**
- ▶ **Première vague d'accompagnement individuel : du 6 au 15 janvier 2025**

b. Langue

La formation et les accompagnements devront se faire en français et en arabe (dialecte tunisien). Les supports de formation devront être déclinés en français.

c. Livrables

A l'issue de toute session de formation, les participant.e.s auront accès au support de formation (powerpoint, livret, etc.) et au plan de formation.

Il sera également attendu un **rapport de formation**, incluant une enquête de satisfaction, ainsi qu'un **rapport d'accompagnement** qui comprendra un débrief par projet sur les points abordés lors des ateliers est également attendu.

Un livrable sous forme de présentation PowerPoint pour chaque projet, qui contribuera à la constitution du pitch deck, en incluant les éléments cités-ci dessus tels que la cible, l'identification du marché, le positionnement et l'analyse SWOT.

IV. CALENDRIER ESTIMATIF, DUREE ET LIEU DES MISSIONS

a. Formation collective

▶ **Horaire** : Une journée de formation débutera à 9h00. L'agenda sera adapté par les soins du consultant en comptant sur la base d'une durée de formation de 7 heures

▶ **Date** :

Session	Date
1	4 décembre 2024

▶ **Lieu** : la [salle de formation du Lab'ess](#)

b. Accompagnements individuels

▶ La durée d'une séance d'accompagnement est entre 90-120 minutes.

▶ **Date** :

Session	Nombre de bénéficiaires	Nombre de journées	Dates
1	15	7,5	9 au 19 décembre 2024
2	15	7,5	6 au 15 janvier 2025

▶ **Lieu** : la [salle de réunion du Lab'ess](#)

V. CONDITIONS ET MATÉRIELLES

Le Lab'ess met à disposition du/de la consultant.e un espace dédié pour la formation, ainsi que toutes les ressources nécessaires à l'exécution de sa mission (projection sur écran TV, télécommande et flipchart).

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

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

- ▶ Une expérience dans les missions de formation
- ▶ Une expertise dans le marketing et dans l'accompagnement des entreprises et plus particulièrement les entreprises à impact
- ▶ Une sensibilité aux problématiques 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	30 septembre 2024
Clôture de l'appel à consultation	14 octobre 2024
Contractualisation	Octobre 2024

Etapes	Livrables	Délais estimés	Délais de validation par le Lab'ess	Paiement
--------	-----------	----------------	-------------------------------------	----------

Animation de la prestation au Lab'ess	Rapport de formation, programme de formation, support de formation, rapport d'accompagnement et PPT/livrables	3 jours après la fin des accompagnements	3 jours après la remise des livrables	Après réalisation de la prestation, réception des livrables et réception de la facture
---------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------	---------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------

VIII. CONDITIONS DE SOUMISSION

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

- ▶ Détail de la proposition méthodologique avec :
 - Sommaire/plan de la formation demandée
 - Une description détaillée des modalités de réalisation de la proposition
- ▶ Une offre financière détaillée intégrant tous les coûts de la prestation.

La proposition financière doit indiquer le coût total (en HT et en TTC) de la réalisation de la mission : **1 journée de formation collective + 2 séances d'accompagnement individuel pour 15 bénéficiaires**

- ▶ Un dossier administratif : Immatricule fiscale (patente) et RNE.
- ▶ CV du formateur/expert.

Soumission des dossiers

Les dossiers de candidatures doivent être envoyés **avant le 14/10/2024** par e-mail aux adresses suivantes : Mohamed.bensaber@labess.tn, sonya.zaiem@labess.tn, balkis.bengaga@labess.tn