



Termes de référence pour le recrutement d'une association/ consortium des association pour la mise en œuvre du Market Fund

Octobre 2024

Contexte général

Les organisations de l'Économie Sociale et Solidaire en Tunisie sont dans la majorité des structures naissantes et n'ont pas encore atteint un stade de développement leur permettant de résister à des crises comme celle de la COVID-19. La pandémie a en effet accru leur vulnérabilité en raison notamment des mesures de confinement total qui les a contraintes à ralentir, voire arrêter leurs activités.

En l'absence d'un appui et d'un accompagnement spécifiques, ces organisations risquent la fermeture définitive avec des conséquences économiques, sociales et sanitaires graves sur des milliers de personnes qui courent le risque de se retrouver sans emploi ou d'être contraints de travailler dans l'informel. Ce constat explique à lui seul l'urgence de fournir un appui à ces organisations pour assurer dans un premier temps leur survie et leur permettre dans un deuxième temps de se développer et d'élargir leurs activités afin qu'elles continuent à jouer leur rôle en tant qu'acteur de développement local.

C'est dans ce cadre que le projet JEUN'ESS a mis en place trois fonds pour promouvoir l'économie sociale et solidaire dans 7 gouvernorats (Jendouba, Kef, Kairouan, Sidi Bouzid, Kasserine, Gabès et Kébili) :

1- Le « Re-Fund Challenge » pour appuyer les structures de l'ESS en difficulté en les aidant à élaborer et mettre en œuvre un plan de continuité efficace. Il s'adresse principalement aux jeunes tunisiennes et tunisiens en situation de vulnérabilité et se traduira sous forme de subventions octroyées aux structures de l'ESS bénéficiaires.

2- Le « Social Innovation Fund », , pour appuyer la création de nouvelles structures de l'ESS et/ou consolider des structures de l'ESS existantes.

3- Le « Community Fund », objet de la présente consultation, pour appuyer le rôle des collectivités locales dans la promotion de l'ESS.

4- Le « Market Fund » un appui particulier est apporté aux structures de l'Economie Sociale et Solidaire pour consolider leur accès au marché national et, éventuellement, international

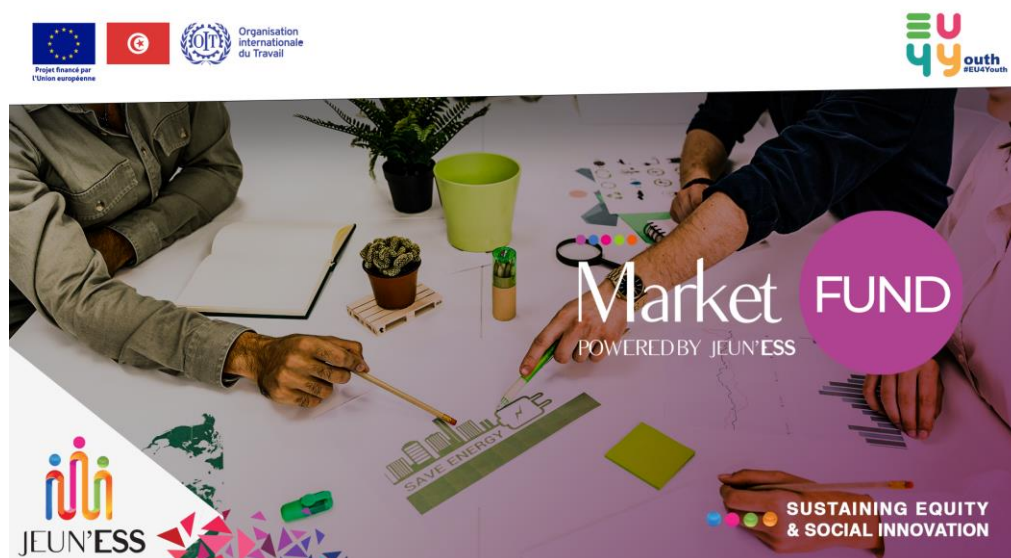
Le projet JEUN'ESS mis en œuvre par l'Organisation Internationale du Travail (OIT) en partenariat avec le Ministère de l'Economie et de la Planification s'inscrit dans le cadre du programme EU4YOUTH (Programme d'Appui à la Jeunesse Tunisienne) financé par l'Union Européenne (Convention de financement entre le gouvernement Tunisien représenté par le Ministère de l'Economie et de la Planification et l'Union Européenne ENI/2018/041-142).

Le programme EU4YOUTH a pour objectif la contribution à l'inclusion économique, sociale et politique des jeunes Tunisiens les plus défavorisés à travers une approche de développement local en particulier dans les zones préalablement identifiées sur des critères de développement.

L'Organisation Internationale du Travail (OIT) est une agence spécialisée des Nations Unies qui a pour mission de promouvoir les droits au travail, favoriser la création d'emplois décents, améliorer la protection sociale et renforcer le dialogue social pour résoudre les problèmes liés au monde du travail. Sa structure tripartite constitue une plateforme unique pour promouvoir le travail décent pour tous les hommes et les femmes.

1. Le Market Fund :

Le Market Fund accompagnera le développement de la performance commerciale des projets d'ESS portés par les jeunes au niveau des 7 gouvernorats ciblés : Jendouba, Kef, Kairouan, Sidi Bouzid, Kasserine, Gabès et Kébili. En collaboration avec des structures d'incubation, le projet mettra en place un programme d'incubation commercial, ce programme aura comme objectif de renforcer les compétences commerciales internes des Organisations de l'Economie Sociale et Solidaire(OESS) bénéficiaires du projet JEUN'ESS et les compétences des structures de commercialisation spécialisées intéressées par la commercialisations des produits des OESS bénéficiaires de l'appui du projet JEUN'ESS,



Pour mener à bien cette composante cruciale du projet JEUN'ESS, un diagnostic approfondi des compétences commerciales et une catégorisation des organisations de l'économie sociale et solidaire (OESS) bénéficiaires de l'appui JEUN'ESS et des structures de

commercialisation actives opérants dans la commercialisation des produits de l'économie sociale ont été effectués, ce travail a permis d'identifier les besoins réels des structures en matière de développement de leurs performances commerciales et de mieux orienter les composantes du Market Fund pour atteindre ses objectifs .

A- En ce qui concerne les OESS, 5 catégories suivant l'activité ont été identifiées comme suit :

- L'agroalimentaire (PAM, Confiture, dérivés de céréales, miel, ...)
- L'artisanat (articles à base de fibre végétale et bois, tissage.)
- L'écotourisme
- Les services agricoles
- La production agricole primaire

Toutes les catégories seront accompagnées pour renforcer leurs capacités commerciales Ces catégories ont été également subdivisé en groupes selon leurs capacités pour créer des sous-groupes homogènes et ce suivant les capacités de production, chiffre d'affaires et capacités actuelles de commercialisation

Les principaux besoins identifiés de ces structures en relation avec les capacités de commercialisation sont les suivants :

- Diversification des canaux de vente physiques et virtuelles et développement de nouveaux marchés
- Appui à l'accès aux marchés d'export (pour les plus performants)
- Amélioration de la participation aux foire
- Formation et appui transversale (techniques de négociations, techniques de vente, gestion relation client, ...)
- Renforcement des points de ventes existantes (pour quelques OESS)

B- En ce qui concerne les structures de commercialisation, le diagnostic des capacités a révélé les principaux besoins suivants :

1. La certification et labélisation : Les structures commerciales sont intéressées par la certification. Les principales certifications annoncées sont les suivantes : Fairtrade, ISO 22000, BIO, HACCP, Labélisation Startup Act
2. Soutien à l'approvisionnement et renforcement logistique : il s'agit d'appuyer les structures de commercialisation à développer leurs politiques d'approvisionnements et de logistique

3. Innovation et recherche de nouveaux produits : notamment l'analyse de Marché et Identification des Opportunités

La recommandation des travaux de diagnostic est de relier les deux états des lieux (OESS et Structures de commercialisation) et de mettre en œuvre les programmes d'incubation de manière complémentaires pour que à la fin la commercialisation des produits et services OESS soient améliorés à travers le renforcement des deux types de structures.

Ainsi l'incubateur devra considérer que les deux programmes d'incubation ont le même objectif avec la nécessité de prendre en compte les liens cruciaux entre les OESS bénéficiaires du projet et les structures commerciales accompagnées. Il ne faut donc en aucun cas les traiter comme deux programmes séparés.

2. Groupe cibles :

Il s'agit comme déjà décrit de deux types de structures :

- Les organisations productrices OESS et les structures de commercialisation des produits de l'OESS.

Le diagnostic a permis de répartir les bénéficiaires selon les types de produits et les capacités de commercialisation principalement. Au total les entreprises à accompagner selon le profil :

Type de structure	Type de produit	Groupe	Type de besoin (à titre indicatif) (formation/accompagnement et coaching)	Nombre de bénéficiaires
Structures de Commercialisation	Agroalimentaire	1 groupe	Appui à la certification Formation Accompagnement à élargir les canaux de commercialisation	8
	Artisanat	1 groupe	Export Accès au marché	3
OESS bénéficiaires de l'appui JEUN'ESS	Agroalimentaire	3 groupes	Groupe 1 : Accès à l'export, diversification des produits- Appui à la certification	20
			Groupe 2 : améliorer le packaging, renforcer la clientèle	20
			Groupe 3 : formation transversale et appui à la commercialisation	30
	Artisanat	2 Groupes	Groupe 1 : Accès à l'export, diversification des produits	5
			Groupe 2 : améliorer le packaging, renforcer la clientèle	10

	Randonnée	1 groupe	Diversification des services Renforcement des capacités de gestion des clients Formation transversale et appui à la commercialisation	10
	Service Agricole	1 groupe	Formation transversale et appui à la commercialisation	8
	Production Agricole	1 groupe	Formation transversale et appui à la commercialisation	15

3. Objectifs de la consultation :

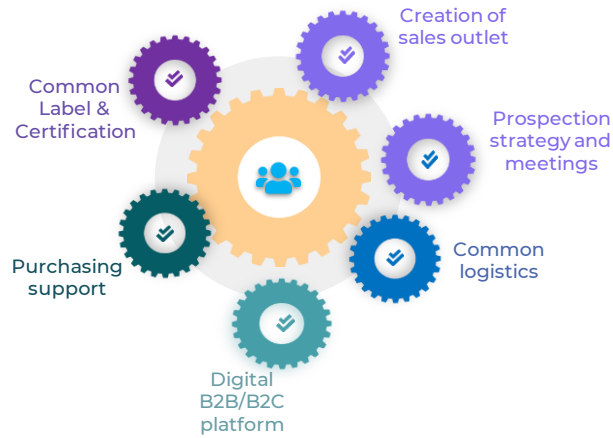
La présente consultation vise à sélectionner une structure ou un consortium d'incubation qui sera chargé de la mise en œuvre du Market Fund afin d'appuyer les OESS et les structures de commercialisation bénéficiaires du projet JEUN'ESS avec les objectifs suivants :

Pour les structures de commercialisation :

- Améliorer les capacités des structures commerciales à cibler de nouveaux marchés
- Renforcer les capacités de ces entreprises à placer les produits ESS et diversifier les canaux de distribution
- Promouvoir l'innovation dans les pratiques commerciales.
- Assurer le suivi et l'évaluation des performances commerciales des entreprises incubées
- Appuyer les entreprises à développer leurs réseau de fournisseur
- Appuyer les entreprises à se conformer aux exigences de marché
- Renforcer les positionnement des entreprises sur les marchés d'export

Pour les Organisations de l'économie sociale et solidaire (OESS) bénéficiaires de l'appui du projet JEUN'ESS :

- Améliorer l'offre de produit
- Développer les compétences commerciales des structures incubées.
- Favoriser la création de réseaux de partenaires commerciaux entre les structures incubées (OESS bénéficiaires de l'appui JEUN'ESS et structures de commercialisation spécialisées)
- Faciliter l'accès aux marchés locaux, nationaux et internationaux.

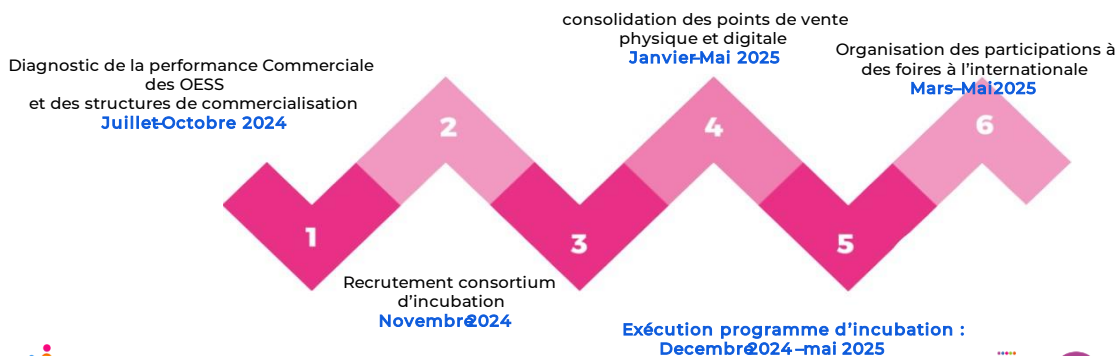


Démarche de la mise en œuvre

La mise en œuvre du Market Fund sera assurée par :

- Un partenaire (consortium) d'implémentation qui doit mobiliser l'expertise technique nécessaire pour le bon déroulement de toutes les composantes du Market Fund

Le plan d'action Market Fund



4. Responsabilités :

Le partenaire d'implémentation qui sera sélectionné pour la conduite de la mission aura sous la direction du Conseiller Technique Principal du projet JEUN'ESS et en étroite collaboration avec l'équipe JEUN'ESS pour missions de :

- **L'élaboration de la note méthodologique et du chronogramme de mise en œuvre de la prestation :** le prestataire adaptera sa note méthodologique à la suite de la réunion de cadrage et la revue de et l'analyse du diagnostic des capacités des OESS et des structures commerciales ainsi que l'entretien avec quelques bénéficiaires pour assurer la pertinence de l'intervention.
- **Composante 1 : Exécution du programme d'incubation commerciale pour les OESS bénéficiaires de l'appui du projet JEUN'ESS :**
 - WP1 : Renforcement des capacités de vente des OESS à travers les circuits physiques pour améliorer leur positionnement sur le marché et augmenter leurs chiffres d'affaires
 - WP 2 : Appui à l'accès aux marchés d'export
 - WP 3 : Diversification des Canaux de Vente digitale
 - WP 6 : Formation et appui transversal
 - WP 7 : Accompagnement à la Certifications et labélisation :
- **Composante 2 : Exécution du programme d'incubation commerciale pour les structures de commercialisation bénéficiaires de l'appui Market Fund :**
 - WP1 : Innovation et recherche de nouveaux produits
 - WP2 : Appui à l'amélioration du packaging
 - WP3 : Appui à l'accès aux marchés d'export
 - WP4 : Appui à la certification et labélisation
- **Composante 3 : Accès aux marchés nationaux et internationaux :**
 - Accès aux marchés nationaux : Organiser des événements de mise en réseau, des foires commerciales et des rencontres B2B pour connecter les incubés à des partenaires et clients potentiels, le prestataire sélectionné doit organiser la participation de 15 structures à 4 foires nationales pour la période allant du janvier 2025 au juin 2025
 - Accès aux marchés internationaux : organiser la participation des structures de commercialisation à deux (2) foires internationales pour 5 bénéficiaires chacun pour la période allant du février au juin 2025.

- Elaboration de la stratégie d'export au profit des structures commerciales

➤ **Consolidation des points des ventes physiques et digitales :**

- Elaboration des documents techniques (cahiers de charge et appels d'offres) pour la consolidation des points de vente digitales
- Elaboration des documents techniques (cahiers de charge et appels d'offres) pour la consolidation ou la création des points de vente physiques

➤ **Suivi des performances :**

Mettre en place des outils de suivi pour évaluer la croissance des entreprises incubées, y compris les ventes, l'expansion de marché, et la satisfaction client.

➤ **Communication**

Dans le respect de la charte graphique et éthique du projet de l'OIT et de l'UE en collaboration étroite avec l'unité de communication, assurer la visibilité du Market Fund ,

➤ **Logistique :**

Le consortium aura aussi la responsabilité de gérer toute la logistique nécessaire pour le bon déroulement de la prestation y compris l'hébergement et la restauration des participants aux sessions de formation prévus dans des hôtels, les frais de déplacement des participants, frais de communication et fournitures de bureau

5. Durée de la prestation

La période de mise en œuvre est fixée à 6 mois à compter de la date de signature de l'accord du contrat.

- Un volume de 150 jours d'expertise spécifique en matière de formation
- Un volume de 150 jours d'accompagnement
- Un volume de 60 jours d'accompagnement à la certification
- Un volume de 30 jours pour l'élaboration de la stratégie d'export
- Un volume de 20 jours d'expertise et d'élaboration des documents techniques (cahier de charge, appels d'offres, termes de références...)

6. Livrables

Livrable	Contenu	Date de dépôt
Livrable 1	Note méthodologique et chronogramme de la mise en œuvre de la prestation	Après la signature de la convention et à la suite de l'atelier d'optimisation du processus
Livrable 2	Rapport d'avancement technique Rapport d'avancement financier avec les justificatifs des dépenses Outil de suivi rempli	Tous les 2 mois
Livrable 3	Rapport d'avancement technique Rapport d'avancement financier avec les justificatifs des dépenses Outil de suivi rempli	Tous les 2 mois
Livrable 4	Rapport d'avancement technique Rapport d'avancement financier avec les justificatifs des dépenses Rapport global de la prestation Outil de suivi rempli	1 mois avant la fin de l'accord

7. Qualifications et expériences requises:

Le consortium devra posséder les compétences et expériences suivantes :

- Une solide expérience dans la gestion de programmes d'incubation, spécifiquement dans le secteur commercial.
- Expérience dans l'accompagnement à la certification (ISO ou autres certifications reconnues) pour des PME/OESS dans différents secteurs.
- Expertise en performance commerciale avec des références avérées en stratégie commerciale et développement de marché.

- Expérience dans l'organisation de la participation d'entreprises à des foires commerciales internationales.
- Équipe multidisciplinaire incluant des experts en certification, en gestion commerciale, en marketing digital, et en accompagnement des PME/OESS.

8. Dépôt des candidatures

Les Structures intéressés devront soumettre leurs dossiers de candidature, par email à l'adresse suivante : tunisiachat@ilo.org au plus tard le 05 Novembre à 23h59 2024 , heure de Tunis. L'objet du mail devra obligatoirement comporter la mention suivante : « Consortium de mis en œuvre Market Fund »

Le dossier de candidature doit comporter :

1. Un dossier technique comprenant :

- Une présentation détaillée du partenaire d'implémentation (ou du consortium) et de ses expériences et références similaires.
- Une lettre de motivation et d'engagement signée par le premier responsable du partenaire d'implémentation chef de file.
- Une offre technique présentant la démarche préconisée pour la mise en œuvre de la prestation. En cas de soumission en consortium, une répartition des tâches entre les membres du consortium est obligatoire.
- Une note méthodologique détaillant le processus de mise en œuvre.
- Un chronogramme détaillé de la mise en œuvre de la prestation
- Les CVs des consultants qui seront impliqués.
- Les pièces justificatives de toutes les informations présentées seront un atout considérable.
- Un plan de communication est un atout considérable.

2. Un dossier administratif comprenant :

- Documents juridiques de soumissionnaire :
 - Matricule fiscale
 - RNE
 - Affiliation CNSS
 - Publication au JORT

3. Un tableau précisant le nom, la raison sociale, la forme juridique, l'adresse du siège, le nom de la personne habilitée à agir au nom de la structure avec les coordonnées (mail, tel, site web, page facebook)

4. **Une offre financière :**

- Une offre globale en HT (Projet exonéré).
- Une offre détaillée précisant le budget nécessaire pour chaque activité. En cas de soumission en consortium une répartition budgétaire entre les membres des consortium est obligatoire.

9. Critères de l'évaluation de l'offre

Les dossiers de candidatures seront évalués selon les procédures de l'OIT.