

Par le Lab’ess- Laboratoire de l’économie sociale et solidaire - www.labess.tn

Membre du réseau international GROUPE SOS Pulse

Avril 2025

Termes de références

Accompagnement

**Marché & Go to market strategy**

Construire, positionner, conquérir

**Termes de références**

**ACCOMPAGNEMENT**

Marché & Go to market Strategy

# CONTEXTE ET JUSTIFICATION

### **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.

### **Accélérateur de projets à impact environnemental et social**

 Le programme d’accélération du Lab’ess de **4 mois** permettra de booster **15 projets** à travers **l’accompagnement** et le **financement.** Ce cursus s’adresse aux entreprene

ur.es qui proposent des solutions innovantes et viables face aux problèmes environnementaux et sociaux.

Une équipe dédiée durant toute la période.

# objectifs et BENEFICIAIRES DE l’action

# Pour accompagner efficacement les entrepreneurs accélérés au Lab'ess dans leur stratégie Go-To-Market, chaque entrepreneur bénéficiera d’une séance de suivi individuel. Cet accompagnement personnalisé lui permettra d’affiner sa stratégie marketing, de mieux comprendre son marché et ses clients, et de positionner efficacement son offre face à la concurrence afin d’accélérer son développement et maximiser son impact.

1. **Principaux objectifs**

L’objectif du programme d’accompagnement du Lab’ess est d’aider les entrepreneur.e.s accéléré.e.s à structurer et perfectionner leur stratégie Go-To-Market, afin de maximiser leur impact et leur croissance.

Dans ce cadre, le consultant devra fournir à l’équipe du programme d’accélérateur des livrables spécifiques à chaque entrepreneur à l'issue de la séance de suivi individuel. Ces livrables devront répondre aux objectifs suivants, qui nourriront la stratégie de commercialisation de chaque projet :

1. **Identification de la cible** : Déterminer le segment de clientèle le plus pertinent (B2B, B2C, B2B2C ou B2G) en fonction du modèle économique et analyser ses besoins et attentes pour mieux adapter l’offre.
2. **Clarification de la proposition de valeur** : Élaborer une proposition de valeur unique et différenciant, mettant en évidence les avantages compétitifs et les bénéfices spécifiques pour les clients.
3. **Analyse du marché et de la concurrence** : Identifier les segments de marché à cibler et analyser la concurrence pour mieux positionner l’entreprise, en exploitant les opportunités et en anticipant les menaces.
4. **Stratégie marketing**: Sélectionner les canaux de communication et de distribution les plus adaptés pour toucher les clients (digitaux, physiques, partenariats, etc.) et définir un plan d’action marketing.
5. **Priorisation des actions Go-To-Market :** Définir les étapes concrètes à mettre en œuvre pour accélérer la commercialisation, en tenant compte des ressources disponibles et des objectifs de croissance à court terme.

* L’objectif est que chaque entrepreneur.e reparte avec une stratégie claire et opérationnelle, prête à être mise en action pour booster son développement commercial.

1. **Bénéficiaires**

**15** entrepreneur.e.s participent à la première promotion du programme d’accélération du Lab’ess. Ces entrepreneur.e.s opèrent dans divers secteurs d’activité, en réponse à des problématiques environnementales et/ ou sociales en Tunisie. Présents sur le marché depuis plus d’un an et ayant enregistré un chiffre d’affaires minimum de 50 000 TND l’an dernier.

# oRGANISATION DU PROGRAMME DE L’ACTION

1. **Déroulé de l’action**

Les sessions relatives à l’accompagnement se dérouleront du 26 mai 2025 au 4 juin 2025.

45 heures consacrées aux accompagnements individuels de 15 bénéficiaires : avec une moyenne de deux accompagnements par jour.

* **Séances d’accompagnement individuel du 26 mai 2025 au 4 juin 2025.**

1. **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.

1. **Livrables**

Un livrable sous forme de présentation PowerPoint sera fourni pour chaque projet, afin de contribuer à la constitution du pitch deck de l’entrepreneur. Cette présentation inclura les éléments clés suivants :

* Définition de la cible : Identification du segment de clientèle pertinent (B2B, B2C, B2B2C ou B2G), avec une analyse des besoins, des attentes et des comportements spécifiques de chaque segment.
* Identification du marché : Présentation des segments de marché à cibler, accompagnée d’une analyse de la taille du marché (TAM, SAM, SOM), des tendances et des opportunités à exploiter.
* Positionnement et proposition de valeur : Définition claire du positionnement de l’entreprise par rapport à la concurrence, en mettant en avant les éléments différenciateurs et la proposition de valeur unique.
* Analyse SWOT : Présentation d’une analyse SWOT (Forces, Faiblesses, Opportunités, Menaces) pour mieux comprendre la position concurrentielle de l’entreprise et orienter sa stratégie Go-To-Market.
* Cette présentation servira de base pour structurer le pitch deck, en fournissant une vue d’ensemble cohérente et stratégique du projet, et facilitera ainsi la présentation du projet aux investisseurs, partenaires et autres parties prenantes

**Il sera également attendu un rapport d’accompagnement qui comprendra un débrief par projet sur les points abordés lors des ateliers.**

# Calendrier ESTIMATIF, DUREE ET LIEU DES MISSIONS

* La durée d’une séance d’accompagnement est entre 180 minutes
* **Date :**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Session** | **Nombre de bénéficiaires** | **Nombre d’heures** | **Dates** |
| **1** | 15 | 45 | **26 mai au 4 juin 2025** |

* **Lieu : la salle de réunion du Lab’ess**

# CONDITIONs et MATERIELles

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).

# 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 et sociales

# 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** | **04 avril 2025** |
| **Clôture de l’appel à consultation** | **14 avril 2025** |
| **Contractualisation** | **mai 2025** |

# 

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Etapes** | **Livrables** | **Délais estimés** | **Délais de validation par le Lab’ess** | **Paiement** |
| Animation de la prestation au Lab’ess | 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 |

# Condition 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 :
* 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 séance 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 le14 avril 2025 par e-mail aux adresses suivantes : [Sonya.zaiem@labess.tn](mailto:Sonya.zaiem@labess.tn), [yosra.moatemri@labess.tn](mailto:yosra.moatemri@labess.tn), [bastien.suteau@labess.tn](mailto:bastien.suteau@labess.tn)