

Formation & accompagnements

## Go-to-market strategy

---

### Termes de référence

Février 2026

par le Lab'ess - Laboratoire de l'économie sociale et solidaire – [www.labess.tn](http://www.labess.tn)

Membre de [PULSE](#)

FORMATION & ACCOMPAGNEMENTS

## GO-TO-MARKET STRATEGY

### I. CONTEXTE

#### 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'économie sociale et solidaire (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 innovants d'accompagnement et de sensibilisation auprès de publics engagés en faveur d'un impact positif : associations, entrepreneur.e.s sociaux, étudiant.e.s, 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. Le programme d'incubation

Soutenu par le projet Greenov'i, le programme d'incubation du Lab'ess permettra de booster des projets à travers **l'accompagnement** et le **financement solidaire**. Ce cursus est d'une durée de **5 mois** et s'adresse aux entrepreneur.es qui proposent des solutions viables face aux problèmes environnementaux. Un des objectifs du programme d'incubation du Lab'ess est d'outiller les entrepreneur.e.s par les éléments nécessaires à la levée de fonds, notamment à travers la préparation d'un pitch deck percutant et la création d'un plan financier.

### II. OBJECTIFS ET BENEFICIAIRES

#### a. Principaux objectifs de la mission

Dans le cadre de cette mission, le Lab'ess souhaite appuyer les bénéficiaires de la promotion 14 de son programme d'incubation dans **la stratégie Go-to market de leurs projet**, en fournissant aux entrepreneur.e.s les outils nécessaires pour valider 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.

#### b. Bénéficiaires

13 entrepreneur.e.s participent à la 14<sup>e</sup> 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/services sur le marché.**

**PS : Le nombre d'entrepreneur.e.s pourra être revu à la baisse en fonction des candidatures retenues à l'issue du processus de sélection faisant suite à l'appel à candidatures.**



### III. ORGANISATION DE LA MISSION

#### a. Pilotage, attentes et méthode de mise en œuvre

La mission sera pilotée en collaboration avec l'équipe du programme d'incubation, notamment la chargée d'accompagnement au sein du Lab'ess.

**La mission comprend :**

- ▶ **Une formation collective présentielle d'une journée pour maîtriser les notions de base du Go-To-Market**

A l'issue de cette formation, l'entrepreneur maîtrisera les notions de base essentielles pour comprendre l'environnement d'une entreprise. Il saura différencier les différents types de clients (BtoB, BtoC...), comprendre leurs besoins spécifiques et adapter sa communication en conséquence. Il comprendra comment évaluer la taille de son marché, identifier ses concurrents, profiler et confirmer sa clientèle cible, ainsi qu'ajuster sa proposition de valeur. Il saura définir sa stratégie de distribution et de prix, élaborer une stratégie de marketing et de communication cohérente, et mettre en place les principaux KPI nécessaires pour assurer le succès et le suivi de son projet.

**PS : La formation devrait être dynamique et interactive, selon une méthodologie de pédagogie active et centrée sur l'apprenant. Des études de cas de projet à impact environnemental et des exercices de groupe seront réalisés pour l'appuyer.**

- ▶ **2 séances d'accompagnement individuel en présentiel par entrepreneur.e**

En complément de la formation, chaque séance d'accompagnement permettra à chaque entrepreneur.e d'avancer sur sa stratégie Go-To-Market de manière personnalisée en fonction des spécificités et des besoins de son entreprise. A l'issue de ces séances d'accompagnement, le consultant devrait appuyer chaque entrepreneur.e à :

- ▶ **Confirmer sa 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.
- ▶ **Valider sa 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.
- ▶ **Identifier les segments et la 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.
- ▶ **Réaliser une analyse à 360° de la stratégie Go-to-Market** mise en œuvre, en identifiant les points forts et les axes d'amélioration du positionnement concurrentiel de l'entreprise ainsi que l'identification des atouts à valoriser et des risques à anticiper.
- ▶ **Définir un plan d'action de sa stratégie Go-to-Market** (feuille de route) qui est structuré et en intégrant le suivi, les indicateurs de performance (KPI) à mesurer,
- ▶ **Modèle économique** : Valider le modèle économique de l'entreprise en fonction de la cible identifiée.

#### b. Langue

La formation et les séances d'accompagnements devront se faire en français et en arabe (dialecte tunisien). Les livrables devront être déclinés en français.

#### c. Livrables

A l'issue de cette mission, il est demandé de fournir à l'équipe du programme d'incubation les livrables suivants :

- ▶ Le support de formation et un rapport de son déroulement incluant une enquête de satisfaction
- ▶ Un livrable par entrepreneur.e sous forme de présentation PowerPoint pour compléter le pitch deck de chaque entrepreneur.e (la cible, l'identification du segment de marché, les concurrents, le positionnement et la stratégie Go-To-Market)
- ▶ Un rapport d'accompagnement qui comprendra un débrief par projet des points abordés lors des accompagnements ainsi que des recommandations de l'expert



**NB** : Une fiche de suivi du temps (timesheet) sera demandée au consultant. Elle devra détailler les activités réalisées, le temps consacré à chaque tâche, ainsi que les livrables produits. Cette fiche sera signée par le consultant.

## IV. CALENDRIER ESTIMATIF, DUREE ET LIEU DE LA MISSION

### ► Calendrier :

Type d'appui	Nombre d'heures	Dates	Horaire
<b>Formation collective (Analyser son Marché &amp; Affiner sa Stratégie Go-to-Market)</b>	7h (une journée)	Le mardi 17 mars 2026	De 9h à 15h
<b>Une série de séances d'accompagnements individuels (2h chacune)</b>	26h (si 13 entrepreneur.e.s sont retenus)	Du 23 au 27 mars 2026	Défini selon la disponibilité de l'expert et l'entrepreneur
<b>Total</b>	<b>26 heures d'accompagnement et 7 heures de formation</b>		

- La durée d'une séance d'accompagnement est de **120 min**
- La mission aura lieu dans les locaux du Lab'ess au 5 rue Touraine, Belvédère, Tunis ([lien Google Maps](#))

## V. CONDITIONS ET MATÉRIEL

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. COMPETENCES RECHERCHEES CHEZ L'EXPERT.E

- Une expérience pertinente dans la formation et l'accompagnement d'entrepreneur.e.s
- Une expertise avérée dans la gestion des entreprises
- Une sensibilité aux problématiques environnementales

## I. SELECTION, ETAPES DE LA MISSION ET PAIEMENT

Etapes du processus de réalisation de l'étude	Calendrier initial
Lancement de l'appel à consultation	2 février 2026
Clôture de l'appel à consultation	11 février 2026
Procédure administrative & Contractualisation	Mars 2026

Etapes	Livrables	Délais estimés	Délais de validation par le Lab'ess	Paiement
Animation de la prestation au Lab'ess	Voir c. Livrables dans III. <b>ORGANISATION DE LA MISSION</b>	3 jours après la fin des accompagnements	3 jours après la remise des livrables	Après la réalisation de la prestation et la réception de tous les livrables et de la facture



## VII. CONDITIONS DE SOUMISSION

Les dossiers de candidature devront obligatoirement comporter les éléments suivants :

- ▶ Le CV de l'expert.e
- ▶ Un dossier administratif : Immatricule fiscale (patente) et RNE
- ▶ Une offre financière détaillée au nom du **Groupe SOS Pulse Tunisie** indiquant le coût total **(en TTC)** de la réalisation de la mission (formation, accompagnement, livrables et rapports). Elle devra également être **signée, datée et cachetée**
- ▶ Une offre méthodologique de la mission comprenant la définition du contenu détaillé et les différentes étapes
- ▶ RIB

### Soumission des dossiers

Les offres sont à envoyer par mail [incubation@labess.tn](mailto:incubation@labess.tn) avec en objet la référence : « Incubation – Mission Go-To-Market Strategy », impérativement avant le **11 février 2026**

Il est conseillé d'envoyer la candidature le plus tôt possible, cet appel d'offres sera clôturé dès la réception du bon candidat.

