

Formation

# Internationalisation & Export

---

## Termes de références

Mars 2026

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

### INTERNATIONALISATION & EXPORT

## 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. Programme d'entrepreneuriat

Les programmes d'accompagnement du Lab'ess permettront de booster des projets à travers **l'accompagnement** et le **financement solidaire**.

## II. OBJECTIFS ET BENEFICIAIRES

### a. Principaux objectifs de la mission

Dans le cadre de cette mission, le Lab'ess souhaite accompagner ses bénéficiaires dans la **compréhension des enjeux liés à l'internationalisation et au développement à l'export de leurs projets**. L'objectif est de fournir aux entrepreneur.e.s les premiers repères stratégiques pour structurer leur activité, analyser les opportunités et contraintes des marchés cibles, et identifier les premières actions à mettre en œuvre afin d'engager une démarche d'expansion pertinente, progressive et adaptée à leur modèle économique.

### b. Bénéficiaires

Des entrepreneur.e.s accompagnés par le Lab'ess. Ces entrepreneur.e.s opèrent dans divers secteurs d'activité, **en réponse à des problématiques environnementales et ou social du pays, et ont déjà testé la vente de leurs produits/services sur le marché.**



### III. ORGANISATION DE LA MISSION

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

L'objectif principal est donner un aperçu dans les premières étapes de structuration de leur projet en vue d'une internationalisation progressive et d'un développement à l'export. Dans ce cadre, le consultant devra :

- **Internationalisation** : Aider les entrepreneur-e-s à clarifier leur stratégie d'internationalisation et à identifier des marchés cibles pertinents (en se basant sur un aperçu de ses marchés et leurs spécificités)
- **Export** : Transmettre des méthodologies simples pour repérer les premières opportunités commerciales et initier des partenariats à l'international & structurer les démarches commerciales
- **Proposer des indicateurs et outils accessibles de pilotage afin de suivre et ajuster les performances de leur démarche à l'international (export et implémentation à l'international). Exemple trame de diagnostic export, grille de sélection de marché, plan d'actions priorisé et feuille de route à court terme pour enclencher concrètement leur première démarche d'ouverture à l'international.**

La session se déroulera en ligne sur une durée de 2 heures, et rassemblera les entrepreneur-e-s accompagnés par le Lab'ess dans le cadre d'une session collective. Elle sera interactive et comprendra des présentations, des échanges ainsi que des temps de questions/réponses, offrant ainsi un espace propice au partage d'expériences et à l'apprentissage collaboratif.

#### b. Langue

La formation devra se faire en français et en dialecte tunisien. Les supports de formation seront déclinés en français.

#### c. Livrables

À l'issue de la session :

- Un support de formation sera remis aux participants, synthétisant les informations, outils et recommandations présentées durant la session.
- Une timesheet dûment signée et cachetée sera également requise.

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

#### ► Calendrier :

| Type d'appui                               | Nombre d'heures            | Dates        | Horaire      |
|--------------------------------------------|----------------------------|--------------|--------------|
| Formation en Internationalisation & Export | 2h                         | 12 Juin 2026 | De 14h à 16h |
| Total                                      | Une session de 2h en ligne |              |              |

- La session sera **100% en ligne** via Teams.



## V. CONDITIONS ET MATÉRIEL

Le Lab'ess mettra à disposition :

- ▶ L'accès à la plateforme de visioconférence ;
- ▶ Les supports numériques nécessaires à la présentation (partage d'écran, documents PDF).

## VI. COMPETENCES RECHERCHEES CHEZ L'EXPERT.E

- ▶ Expérience confirmée dans l'accompagnement d'entrepreneurs à l'internationalisation et en stratégie d'export.
- ▶ Maîtrise des démarches de prospection de marchés étrangers, de l'étude de marché à la mise en relation avec des partenaires internationaux.
- ▶ Capacité à synthétiser et transmettre des concepts complexes de manière claire et pratique pour un groupe d'entrepreneurs.
- ▶ Bonne communication en français et capacité à animer une session interactive en ligne.,
- ▶ Sensibilité aux problématiques environnementales et sociales

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

| Etapes du processus de réalisation de l'étude | Calendrier initial |
|-----------------------------------------------|--------------------|
| Lancement de l'appel à consultation           | 13 mars 2026       |
| Clôture de l'appel à consultation             | 16 Avril 2026      |
| Procédure administrative & Contractualisation | Mai 2026           |

| Etapes               | Livrables                                               | Délais estimés           | Délais de validation par le Lab'ess | Paiement                                 |
|----------------------|---------------------------------------------------------|--------------------------|-------------------------------------|------------------------------------------|
| ▶ Formation en ligne | Support de formation<br>Timesheet signée et avec cachet | 3 jours après la session | 3 jours après remise                | Après réception des livrables et 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 HT et TTC)** de la réalisation de la session. 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 – Formation Internationalisation & Export », impérativement avant le **16 Avril 2026**

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

