**Termes de référence**

|  |  |
| --- | --- |
| **Intitulé de la mission** | Réussir sa participation à un salon international : formation dédiée aux entreprises et aux formateurs du CEPEX |
| **Composante** | Composante 2 : Visibilité et diplomatie économique |
| **Dates** | Mars – Juin 2025 |
| **Nombre de jours** | 16 |
| **Profil et nom de l’expert.e national.e** | Expert.e individuel – Internationalisation des entreprises sur les marchés africains, en particulier ceux du Sénégal et du Kenya |
| **Date limite de candidature** | Mardi 11 mars - 23h59 |

1. **Contexte du projet**

La Tunisie, consciente de la nécessité de diversifier son économie pour assurer une croissance économique durable, s’est fixé l’objectif de soutenir le développement du secteur privé et faire avancer son processus d’intégration économique au reste de l’Afrique. Les TPE/PME tunisiennes jouent un rôle clé dans le développement économique du pays et contribuent à la création d’emplois. Les TPE/PME ont besoin d’accompagnement pour développer une offre de biens et services plus compétitive sur les marchés africains. L’objectif du projet Qawafel est de soutenir l’internationalisation des entreprises tunisiennes souhaitant s’implanter et/ou développer leurs exportations en Afrique, dans quatre pays cibles notamment, le Kenya, la Mauritanie, le Sénégal et la République démocratique du Congo, en renforçant l’offre publique et privée des structures d’accompagnement aux entreprises. Le projet se concentre sur cinq secteurs d’activité à fort potentiel d’export pour les entreprises tunisiennes sur le continent africain : l’agroalimentaire, le BTP, la santé et le pharmaceutique, le numérique et l’enseignement supérieur et la formation professionnelle.

Qawafel est mis en œuvre par Expertise France, l’agence française de coopération technique internationale, en collaboration avec le Ministère tunisien de l’Economie et de la Planification (MEP) et le secteur privé. Il est financé par l’Agence française de développement (AFD) dans le cadre du Programme de renforcement des capacités commerciales (PRCC) sur une période de 36 mois (mai 2023 – avril 2026). Qawafel intervient dans trois composantes complémentaires :

* Composante 1 : « Accompagnement de l’internationalisation des entreprises tunisiennes vers le continent africain » pour renforcer les mécanismes d’accompagnement et les offres de services des structures intermédiaires privées qui ont vocation à soutenir les entreprises et start-ups tunisiennes dans leur projet d’expansion en Afrique.
* Composante 2 : « Visibilité et diplomatie économique de la Tunisie sur les marchés prioritaires » pour améliorer l’attractivité de la Tunisie en tant que destination d’investissement et déployer une stratégie de diplomatie économique active dans les pays africains cibles.
* Composante 3 : « Cadre réglementaire et institutionnel tunisien » pour créer un environnement plus propice à l’internationalisation des entreprises en Afrique par la révision de certaines réglementations et la mise en place de mécanismes de dialogue public-privé et de collaborations régionales entre pairs (Tunisie/pays cibles).

La présente mission s’inscrit dans le cadre de la mise en œuvre des activités de la composante 2, autour de la promotion du savoir-faire tunisien à l’international.

Afin de soutenir l'internationalisation de ses entreprises sur les marchés africains, la Tunisie doit déployer une stratégie de branding et de diplomatie économique spécifique/adaptée au continent. La participation à des salons et foires internationaux est ainsi essentielle pour accroître la visibilité et le positionnement de la Tunisie en tant qu'acteur économique majeur du continent. Et dans une optique d’internationalisation des entreprises, cette présence est un tremplin pour l’accès à de nouveaux marchés.

C’est pourquoi le projet Qawafel, projet d’appui à l’internationalisation des entreprises tunisiennes à l’échelle du continent africain, appuie et finance la participation d’entreprises à deux événements d’ampleur internationale, ayant lieu dans deux des quatre pays cibles, le Sénégal et le Kenya, dans les secteurs de l’agroalimentaire (SENEFOOD SENEPACK) et de la santé et l’industrie pharmaceutique (MEDEXPO).

Les objectifs de la participation des entreprises sont les suivants :

* Le renforcement de la visibilité des entreprises tunisiennes aux événements internationaux ;
* La promotion de l’offre tunisienne sur les marchés africains ;
* L’affirmation de la Tunisie en tant qu’acteur de l’internationalisation en Afrique ;
* La mise en réseau des entreprises et acteurs de l’écosystème entrepreneurial à l’international ;
* La signature de nouveaux partenariats et accords commerciaux entre les entreprises du continent africain.

1. **Sujet et objectifs de la mission**
   1. **Sujet de la mission**

Le sujet de la présente mission consiste à i) développer et mettre en œuvre un **programme de formation** au profit de startups et entreprises tunisiennes en vue de préparer leur participation à des foires et salons internationaux. Cette participation englobe la tenue du stand, la présence au salon, le suivi des prospects, mais également les rendez-vous B2B réalisés en marge des évènements avec des entreprises locales ; ii) fournir aux entreprises des **guides méthodologiques** pour les accompagner dans la préparation et la réussite de leur participation aux salons et rencontres B2B ; iii) **former les futurs formateurs** du CEPEX qui dispenseront la formation les années suivantes.

Le projet Qawafel lance ainsi une consultation pour réaliser ces trois volets.

La formation à destination des entreprises sera composée de deux modules : la préparation et le suivi des rendez-vous B2B, et la préparation aux salons internationaux. Les participants à cette formation seront les représentants d’entreprises sélectionnées pour participer aux salons. Il est prévu de former une cohorte de 15 à 30 entreprises, réparties en deux groupes : l’un composé d’entreprises participant au Sénéfood/Sénépack, et l’autre au MEDEXPO. La formation comprendra un tronc commun couvrant les fondamentaux, ainsi que des modules spécifiques adaptés aux particularités de chaque marché et évènement. Les participants à la formation de formateurs seront entre 10 et 15 cadres du CEPEX. La liste sera affinée ultérieurement.

* 1. **Modules de la formation à destination des entreprises**

Cette formation est conçue pour offrir une préparation complète et pratique aux participants, leur permettant de maximiser les opportunités issues des salons.

En amont de la formation, le prestataire réalisera une évaluation des besoins des entreprises participantes, via un questionnaire en ligne. Les réponses permettront d’adapter les contenus de la formation aux besoins et aux attentes des participants.

La formation s’appuiera sur des cas concrets d’application, de mise en situation, à travers une approche participative, ce qui permettra d’appliquer les enseignements théoriques reçus au cours de la formation.

* + 1. Module 1 : Préparation des entreprises aux salons internationaux

La formation devra aborder entre autres les points suivants. Le contenu spécifique sera affiné en fonction de la méthodologie du prestataire.

* Adapter son produit/service à l’international et savoir le présenter
* Connaître les techniques de prise de parole pour un pitch impactant
* Présenter des supports de communication (supports expositions, démonstrations)
* Optimiser sa présence pendant le salon (en tant qu’exposant et en tant que visiteur)
* Organiser l’après-salon
* Mesurer l’efficacité de la participation et préciser les objectifs
* Etc.

Le prestataire enrichira la formation par les témoignages d’entreprises ayant participé à des salons dans les pays/secteurs cibles, pour concrétiser les connaissances.

* + 1. Module 2 : Préparation des entreprises aux B2B dans les salons internationaux

La formation devra permettre de répondre aux questions suivantes (non exhaustives) :

* Comment se préparer à un B2B ? Quels sont les éléments à prospecter, les documents à anticiper ?
* Comment appréhender un B2B ? Comment se comporter, les écueils dans lesquels ne pas tomber et les éléments à considérer ?
* Comment se déroule un B2B ? Une mise en pratique est attendue à ce niveau
* Quels sont les résultats possibles d’un B2B ?

La formation comportera les éléments suivants (liste non exhaustive) :

* Prospection et préparation de rencontres B2B ;
* Préparation des supports de communication (pitchs, matériel marketing, etc.) ;
* Techniques de networking et de prise de contact ;
* Techniques de communication et négociation interculturelle ;
* Stratégies de négociation B2B ;
* Logistique et outils digitaux ;
* Suivi post-rencontre.
  1. **Guides méthodologiques**
     1. Guide méthodologique pour rechercher des entreprises locales pertinentes

Le prestataire élaborera une méthodologie pour que les entreprises puissent prospecter des entreprises locales pertinentes pour réaliser des B2Bs, qu’il retranscrira dans un guide pratique et opérationnel.

* + 1. Guide de suivi des prospects issus des rencontres salons et des B2B

Le prestataire fournira un guide de suivi des prospects et des opportunités créées lors des évènements (salons + B2B), à destination des entreprises formées. Ce guide permettra de répondre à des questions du type « comment contacter les entreprises après leur visite sur le salon », « quand relancer les entreprises après une première prise de contact/un rendez-vous B2B », etc.

Ce guide sera rédigé de manière pratique, opérationnelle et directement actionnable, pour faciliter sa prise en main et son application par les entreprises.

* 1. **Formation de formateurs**

Afin de garantir la pérennisation et l’institutionnalisation de cette formation au sein du CEPEX, le prestataire devra, en amont, développer un programme de formation destiné aux formateurs, en définissant les modules clés pour accompagner les entreprises dans leur participation à un salon international. Ce programme devra également intégrer les aspects pédagogiques nécessaires afin d’outiller les formateurs pour une mise en application concrète des compétences acquises auprès des entreprises. L’objectif est qu’ils puissent, à leur tour, former les entreprises participant aux événements internationaux.

En plus de cette formation, le prestataire développera un manuel, au profit des formateurs, qui servira à diffuser la formation au niveau des entreprises et startups, et ce, pour couvrir les besoins en formation dans ce domaine à moyen et long terme.

Le prestataire proposera également un système de suivi et d’évaluation de l’efficacité des formations dispensées, que les futurs formateurs pourront mettre en place dans le cadre de leurs formations.

1. **Méthodologie et déroulement de l’intervention**

Les formations conduites auront un caractère théorique – pratique, et suivront des approches interactives d’apprentissage actif des adultes (andragogie) pour générer une participation optimale de tous les participants, des échanges fructueux entre le formateur/la formatrice et les participants, et optimiser les résultats en termes de processus d’apprentissage. La méthodologie sera basée sur les principes et les pratiques de l’éducation des adultes, notamment :

* Présenter de nouvelles idées de manière respectueuse et en complémentarité avec l’expertise et les connaissances des participants ;
* Permettre à tous les participants de s’exprimer et de discuter les acquis de la formation ;
* Appuyer les participants dans l’identification des problématiques et des solutions pertinentes pour agir en conséquence.

Pour atteindre l’objectif et les résultats de la mission, le prestataire est appelé à mener les activités suivantes :

|  |  |
| --- | --- |
| **Activités** | **Nombre de jours par activité** |
| Elaboration du contenu des formations | 5 |
| Rédaction des guides méthodologiques | 4 |
| Animation de la formation à destination des entreprises | 4 |
| Animation de la formation à destination des cadres du CEPEX | 2 |
| Cadrage et Rédaction du rapport de fin de mission | 1 |
| **Total** | **16** |

1. **Livrables de la mission et modalités de validation**

Le prestataire est appelé à fournir les documents suivants au fur et à mesure de la conduite de la mission :

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **N°** | **Livrables** | **Nombre de pages** | **Echéance** |
| **1** | Note méthodologique et chronogramme de la mission | 4 | 7 jours après le début de la mission |
| **2** | Supports des formations | TBD | A discuter lors de la réunion de cadrage |
| **3** | Guides méthodologiques | 10 par guide |
| **4** | Rapport de fin de mission | 8 |

Les livrables de la mission seront à discuter et à valider en collaboration avec l’équipe du projet Qawafel. Chaque partie fera l’objet d’une validation par l’équipe du projet. La version finale sera validée par le chef de projet M. Mazen Al Kassem. Le prestataire reportera ses travaux à Mme Amel Benredjem et Mme Lisa Lainé, respectivement chargées de la Facilité d’assistance technique et de suivi-évaluation au sein du projet Qawafel.

1. **Calendrier prévisionnel**

La mission se déroulera du 24 mars au 11 mai 2025. La répartition détaillée des délais de réalisation des activités de la mission sera discutée avec lors des réunions de cadrage.

1. **Profils recherchés**

Le prestataire devra disposer des requis suivants :

* Avoir un niveau bac+3 ou supérieur en sciences économiques ou autres disciplines connexes ;
* Avoir une expérience professionnelle significative dans l’internationalisation des entreprises, la participation à des salons internationaux, l’organisation de B2B entre des entreprises étrangères ;
* Avoir une expérience professionnelle spécifique ; au moins 10 ans d’expérience dans les pays du continent africain dans le domaine de l’export ; au moins 5 ans d’expérience dans la formation dans le domaine de l’export ;
* Avoir, préférablement, une expérience sectorielle dans l’un ou plusieurs secteurs d’activité suivants : l’agroalimentaire, le BTP, la santé et le pharmaceutique, le numérique et l’enseignement supérieur ;
* Avoir, préférablement, une expérience régionale dans le domaine du commerce intra-africain dans les pays cibles du projet ;
* Avoir, préférablement, une expérience similaire d’assistance technique dans la coopération internationale au développement ;
* Avoir une bonne connaissance de l’environnement politique et économique tunisien, en particulier celui du développement des PME ;
* Avoir une parfaite maîtrise du français et de l’arabe. Maîtrise démontrée de l’anglais.

1. **Procédure de soumission**

Les candidat.e.s intéressé.e.s doivent présenter :

* Une offre technique, en incluant le nom et le CV de l’expert.e qui sera chargé.e de réaliser la mission ;
* Une offre financière, en euros ou en dinars tunisiens.

La date limite de candidature est le mardi 11 mars 2025 à 23h59.