**Termes de référence**

|  |  |
| --- | --- |
| **Intitulé du marché** | diagnostic export – Fourniture d’un outil d’aide à la décision complet pour appuyer l’internationalisation des entreprises |
| **Nom du projet** | Qawafel – Export Tunisia |
| **Composante** | Composante 3 « Cadre réglementaire et institutionnel tunisien » |
| **Bénéficiaire** | CEPEX, Centre de promotion des exportations |
| **Calendrier** | Avril à Decembre 2025 |
| **Lieu d’exécution de la mission** | Tunis, tunisie |

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).

Le présent marché s’inscrit dans le cadre de la mise en œuvre des activités de la Facilité d’assistance technique de la composante 3 du projet.

1. **Contexte de la mission** 
   1. **Objectif général**

L’objectif de cette mission est de renforcer les capacités du CEPEX, Centre tunisien de promotion des exportations, en matière d’accompagnement des entreprises à l’international, à travers la fourniture d’un outil d’aide à la décision, qui permettra à ses équipes de réaliser des diagnostics export complets pour les entreprises tunisiennes. Cet outil devra, entre autres, faciliter l'analyse des capacités internes de l’entreprise, l'identification de marchés à fort potentiel, la proposition de plans d'actions adaptés à aux objectifs et moyens de l’entreprise pour soutenir son internationalisation.

Le CEPEX, organisme public placé sous la tutelle du Ministère du Commerce et du Développement des Exportations (MCDE), joue un rôle clé dans le soutien aux entreprises tunisiennes souhaitant s’internationaliser. Ses missions incluent l’accompagnement, la formation et l’appui aux entreprises, ainsi que la promotion du savoir-faire tunisien à l’international.

Le projet Qawafel lance ainsi une consultation pour le recrutement d’un prestataire en charge de fournir un outil complet d’aide à la décision pour l’évaluation des capacités d’export des entreprises tunisiennes.

* 1. **Objectifs spécifiques**

La présente mission vise à doter le CEPEX d’un outil performant permettant de renforcer son accompagnement des entreprises dans leur démarche d’internationalisation. Plus précisément, l’outil devra permettre aux équipes/conseillers du CEPEX de :

* Appliquer une méthodologie claire et structurée pour la réalisation de diagnostics export, en guidant les conseillers à chaque étape du processus ;
* Disposer d’un référentiel d’évaluation qui facilite l’analyse des capacités internes des entreprises ;
* Proposer des recommandations adaptées et un plan d’action personnalisé pour chaque entreprise.
* Générer des livrables structurés et personnalisables, facilitant la restitution des résultats aux entreprises accompagnées.
* Assurer un suivi efficace des entreprises diagnostiquées, grâce à une cartographie des données et un suivi des indicateurs clés.

1. **Résultats attendus et méthodologie d’intervention**

**Fourniture d’un kit d’aide au diagnostic export**

Le prestataire devra fournir un kit d’aide permettant la réalisation d’un diagnostic export complet, adapté aux différentes typologies d’entreprises (fabricants, sous-traitants, prestataires de services, etc.). L’outil cible principalement les dirigeants et responsables commerciaux ou export des PME/PMI souhaitant développer leur activité à l’international. Il devra permettre un accompagnement personnalisé, structuré en plusieurs phases, pour chaque entreprise engagée dans une démarche d’exportation.

L’outil informatique devra intégrer les fonctionnalités suivantes :

* **Collecte et cartographie des données** pour dresser un état des lieux précis des capacités de l’entreprise.
* **Analyse comparative** basée sur un référentiel d’excellence : l’outil devra évaluer les performances de l’entreprise en les comparant à un modèle de référence correspondant à sa typologie et à sa clientèle cible. Cette comparaison s’appuiera sur des critères objectifs et prédéfinis, permettant une visualisation claire des forces et faiblesses.
* **Évaluation du potentiel export** de l’entreprise, incluant une analyse détaillée de ses points forts et de ses axes d’amélioration ainsi qu’une réflexion stratégique sur son positionnement à l’international.
* **Définition d’un plan d’action structuré**, détaillant le parcours de progression de l’entreprise avec un calendrier précis des actions à entreprendre.
* **Production automatique de livrables synthétiques et personnalisables**, comprenant :
  + Une présentation de la méthodologie du diagnostic.
  + Un état des lieux de l’entreprise, de son marché et de son projet export.
  + Une analyse détaillée des critères d’évaluation, avec mise en perspective par rapport au modèle de référence.
  + Une liste de recommandations précises et ciblées.
  + Un plan d’action détaillé avec un parcours de progression basé sur les faiblesses identifiées.
  + Un calendrier de mise en œuvre priorisé.

L’ensemble du diagnostic devra être réalisable en cinq jours maximum ouvrés, garantissant une analyse approfondie sans être trop chronophage pour les entreprises accompagnées.

Le kit devra inclure des guides pratiques et outils d’accompagnement, adaptables aux besoins du CEPEX, afin de faciliter l’appropriation de l’outil par ses équipes et d’assurer son utilisation à long terme.

**Formation et appropriation de l’outil par les équipes du CEPEX**

Le prestataire devra appuyer les équipes du CEPEX dans la prise en main et la maîtrise de l’outil. Les collaborateurs du CEPEX, en tant qu’utilisateurs principaux du diagnostic export, sont des conseillers généralistes/expérimentés dans l’accompagnement des entreprises à l’international. Afin d’assurer une utilisation efficace et pérenne de l’outil, le prestataire devra :

* Organiser une formation dédiée à l’utilisation de l’outil pour un groupe de 15 collaborateurs du CEPEX.
* Fournir un guide d’utilisation détaillé, garantissant l’appropriation et l’exploitation optimale de l’outil sur le moyen et long terme.

**Compatibilité technique**

L’outil devra être pleinement compatible avec les environnements Windows pour PC et Microsoft Office 365, afin d’assurer une intégration fluide au sein des outils de travail du CEPEX.

**Rapport final et recommandations**

À l’issue de la mission, le prestataire produira un rapport détaillé comprenant un récapitulatif des activités réalisées, des recommandations pour l’amélioration et l’optimisation de l’outil et de son utilisation future.

1. **Tâches à réaliser**

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

|  |  |
| --- | --- |
| **N°** | **Activité** |
| 1 | Présenter l’outil au CEPEX, ses fonctionnalités et ses usages |
| 2 | Fournir l’outil et intégrer celui-ci aux systèmes informatiques existants |
| 3 | Former les collaborateurs du CEPEX à l’utilisation de l’outil |
| 4 | Développer un guide d’utilisation détaillé pour assurer l’appropriation et la pérennité de l’outil |
| 5 | Rédiger un rapport de fin de mission incluant les activités réalisées, les résultats obtenus et les recommandations |

1. **Livrables de la mission**

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

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **N°** | **Livrables** | **Échéance** |
| 1 | Note méthodologique et chronogramme | 10 jours après le début |
| 2 | Outil d’aide à la décision (version opérationnelle) | À discuter lors des réunions |
| 3 | Supports de formation | 7 jours après la formation |
| 4 | Guide d’utilisation du diagnostic export |
| 5 | Rapport de fin de mission avec recommandations | 20 jours après la fin de la formation |

1. **Profil recherché du prestataire**

Le prestataire devra disposer des requis suivants :

* Avoir une expérience confirmée dans l’accompagnement des entreprises à l’international, une parfaite maitrise des techniques du commerce international ;
* Avoir une expérience avérée de transfert de « savoir-faire » vers des structures de développement économiques ;
* Avoir une bonne connaissance des dynamiques de l’internationalisation des entreprises tunisiennes ;
* Une expérience spécifique sur les marchés africains est un atout, notamment dans les pays cibles du projet (Tunisie, Kenya, Mauritanie, Sénégal et République Démocratique du Congo).
* Avoir, préférablement, une expérience similaire d’assistance technique dans la coopération internationale au développement ;
* Maîtrise du français. L’arabe constitue un atout.

1. **Procédures de sélection**

Le prestataire devra soumettre :

* Une présentation générale de son organisation et de ses services ;
* Une présentation détaillée des fonctions du kit de diagnostic export déjà référencé, utilisé sur le marché et qui a démontré des résultats convaincants dans l’accompagnement des entreprises à l’internationalisation.
* Un détail des références sur la conception de l’outil et sa mise en œuvre, les retours d’utilisateurs et de clients finaux.
* Une note méthodologique sur la mise en œuvre de la mission.
* Une offre financière en euros ou dinars tunisiens de la mission.