

CAHIER DES CHARGES **REFERENCEMENT DE PRESTATAIRES**

MISSIONS CONSULTANTS ACCOMPAGNEMENT DE PROJETS EN INCUBATION 2022 - 2023 ALTER'INCUB

Référence de la consultation : consult_22/23

Porté par l'Union Régionale des Scop Occitanie Pôle Méditerranée (association loi 1901), l'action Alter'Incub bénéficie du soutien de fonds européens (FEDER ou FSE) et de la Région Occitanie Pyrénées-Méditerranée. Dans le cadre de sa procédure d'achat interne, et pour être en conformité avec les exigences liées à ces financements publics,, l'Union Régionale des Scop Occitanie - Pôle Méditerranée réalise une mise en concurrence dès qu'elle doit choisir un nouveau prestataire.

LE CONTEXTE

1. L'accompagnement de porteurs de projets en incubation : Le dispositif ALTER'INCUB

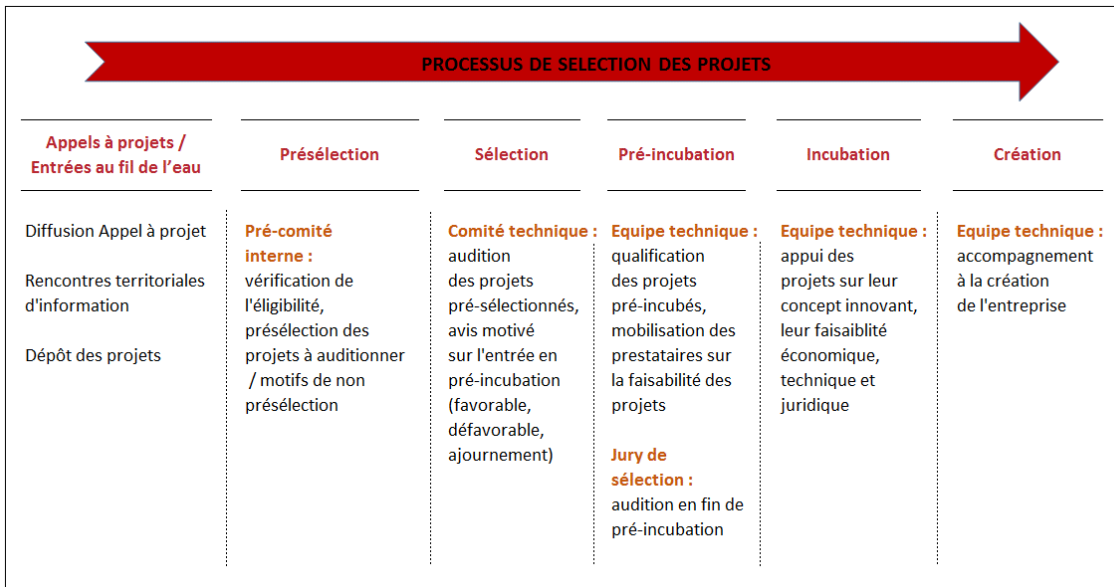
Alter'Incub est un incubateur régional d'innovation sociale de la Région Occitanie Pyrénées-Méditerranée (Aude, Gard, Hérault, Lozère, Pyrénées-Orientales). Porté par l'Union Régionale des Scop Occitanie Pôle Méditerranée, il accompagne la création d'entreprises socialement innovantes pleinement ancrées dans le champ économique, mais dédiées à l'intérêt collectif, au plus près des besoins liés à l'évolution de notre société (environnement, tourisme, santé, TIC, services à la personne, consommation, habitat ...). Par l'implication des territoires, des filières ou de la recherche en sciences humaines et sociales, Alter'Incub vise le développement de nouvelles filières d'activités, basé sur la coopération et la synergie de compétences multiples.

La démarche d'accompagnement des porteurs de projets

Alter'Incub est un révélateur, un facilitateur et un accélérateur de projets à partir d'un accompagnement mixant :

- Un volet pédagogique, fondé sur un accompagnement « sur-mesure », individuel ou collectif, en particulier sur les aspects économiques, financiers, organisationnels intégrant les composantes de l'innovation sociale.
- Un volet scientifique, grâce à un partenariat scientifique organisant l'appui au développement du projet d'entreprise sur ses dimensions d'innovation sociale en mobilisant les ressources de la Recherche.
- Un « moyen » d'accès aux ressources locales d'accompagnement.

Le processus de sélection des projets :



On distingue deux phases dans le processus d'accompagnement :

La pré-incubation

D'une durée maximale de 4 mois, l'objectif est d'évaluer les projets sélectionnés et d'analyser leurs conditions de faisabilité :

- Adéquation équipe / projet et capacité à mener le projet
- Existence ou non d'un marché porteur
- Modèle économique et rentabilité potentielle
- Capacité à lever les financements nécessaires au projet
- Absence de contraintes techniques, juridiques, réglementaires ou capacité à les lever

A l'issue de cette période, les projets sont auditionnés par le jury d'Alter'Incub qui statue sur l'opportunité de les faire rentrer en phase d'incubation.

L'incubation

D'une durée de 12 mois, l'objectif est de faire évoluer les projets jusqu'à la création de l'entreprise. A ce titre, les porteurs de projet bénéficient de :

- Un appui technique et méthodologique
- Un appui-conseil individualisé pour la mobilisation des moyens indispensables à la formalisation et la consolidation de leur projet
- Une mise en réseau de partenaires complémentaires : laboratoires, collectivités, financeurs...
- Des temps collectifs de formation et de mutualisation d'expériences
- Un accompagnement à la recherche de financements directs ou indirect
- La recherche de solutions d'hébergement du projet, ...

L'OBJET DE LA CONSULTATION

Cette consultation porte sur le référencement de prestataires dans l'objectif de réaliser des missions répondant aux besoins identifiés par l'équipe d'Alter'Incub auprès de projets en phase d'incubation. A ce titre, tout prestataire référencé dans le cadre du présent cahier des charges pourra être mobilisé pour le dispositif ALTER'INCUB afin d'intervenir sur les thématiques des lots figurant en ANNEXE 1 (bordereau des prix).

Les interventions des consultants viseront à développer à la fois des aptitudes (savoir et savoir-faire) et des attitudes (postures, savoir être) dans un mode participatif.

Les 4 lots présentés ci-dessous permettront aux prestataires de se positionner sur la base de leurs compétences et expertises.

Lot 1 - Accompagnement Stratégie et Marketing, étude de marché, commercialisation, financements

Il portera sur la construction globale de la stratégie de la future entreprise, au travers notamment :

- d'études de marché (documentaire, macro et/ou par un segment) et d'études d'opportunité, avec l'identification de barrières à l'entrée, la détermination des tickets d'entrée, etc. ;
- de la détermination du positionnement stratégique de la future entreprise (vis-à-vis de l'environnement concurrentiel, l'identification des partenariats stratégiques à mettre en œuvre,...);
- du marketing de l'offre au travers du design de service ;
- de la validation, consolidation et/ou construction du ou des modèles économiques les plus adaptés, ou de l'évolution nécessaire de ce modèle économique ;
- de la mise en place de la politique commerciale : discours commercial, plan de développement, mode de distribution, réseau de prescripteurs, validation des tarifs (par rapport à la concurrence), moyens de promotion, etc.
- De la construction d'un plan de financement et du compte d'exploitation prévisionnel .

Cet accompagnement pourra se réaliser selon plusieurs modes d'intervention :

- la réalisation d'études documentaires, d'interviews et d'analyses/préconisations par le consultant,
- l'accompagnement au travers d'études de marché coachées (coopération entre le consultant et les porteurs de projet),
- le coaching des porteurs de projet (travail principalement réalisé par les porteurs sous l'encadrement du consultant).

Le prestataire apportera une méthode et des outils de travail (documents-types, fiche-méthodes, questionnaires, études à sa disposition...). Dans le cas d'une approche participative, le plus souvent privilégiée, il aura un rôle d'animation et de capitalisation, garantissant avant tout la bonne avancée du processus. Il devra aider à l'analyse et à la prise de décision.

Critères techniques de sélection

- Qualité de la démarche d'intervention présentée,
- Compétences techniques, expérience et références dans les domaines mentionnés ci-dessous : enquêtes terrain, études de marché, études de marché coachées, positionnement stratégique, construction de modèles économiques, approche B to B, approche B to C, approche réseaux sociaux, mise en place équipe commerciale.

Lot 2 - Accompagnement juridique et fiscal

Les problématiques juridiques et fiscales auxquelles sont confrontés les projets que nous accompagnons sont multiples. Nous recherchons des prestataires susceptibles d'apporter leur expertise et leurs conseils sur la faisabilité juridique et fiscale de projets intervenant dans différents domaines d'activités (environnement, nouvelles technologies, culture, commerce, services...).

Les compétences recherchées relèvent :

- du **droit de la propriété intellectuelle** : les besoins peuvent aller de l'accompagnement pour le dépôt de noms, modèles ou brevets, à l'étude du transfert de droits, en passant par la sécurisation de la pratique d'agrégation de données.
- du **droit commercial**, avec le conseil et la rédaction des premiers contrats commerciaux (CGV, CGU, contrats de diffusion ou licences d'utilisations, convention de ventes avec collectivités...) mais également sur des problématiques de duplication/franchise d'activités
- du **droit fiscal**. Les problématiques les plus fréquemment rencontrées concernent l'étude de l'impact fiscal pour les parties prenantes du projet (partenaires associatifs, institutionnels, entreprises, et futurs associés), la détermination des conditions d'exonérations fiscales ou de défiscalisation pour les utilisateurs des offres proposées (notamment dans le cadre de dons aux associations, création de fonds de dotation...)

Critères techniques de sélection

- Qualité de la démarche d'intervention présentée,
- Compétences techniques, expérience et références dans les domaines mentionnés ci-dessous : droit de la propriété intellectuelle, droit du commerce, droit fiscal, ...

Lot 3 - Communication

Les besoins en communication des projets en incubation s'étendent de la nécessité de disposer d'outils simples permettant de tester un concept auprès des acteurs du terrain jusqu'à la mise en place d'un plan de communication pragmatique et accessible financièrement pour l'entreprise en création.

Nous recherchons donc différents prestataires susceptibles d'intervenir dans l'accompagnement des équipes projet à l'élaboration et la mise en place d'une stratégie de communication adaptée aux valeurs du projet et aux marchés adressés.

Les compétences recherchées relèvent :

- du conseil en communication : aide à la création des contenus, rédaction des textes, détermination des canaux et supports de communication pertinents ;
- de la conception de l'identité visuelle de la future entreprise : logos, charte graphique... ;
- de l'élaboration et de la réalisation technique de supports de communication : plaquettes, site internet, vidéos, etc. ;
- du conseil en webmarketing et community management pour optimiser le positionnement du site internet et son référencement, imaginer des stratégies de marketing viral et de fidélisation, mettre en place une communauté, mesurer l'efficacité des actions mises en place, etc. ; ces compétences peuvent être mises au service des projets et des entreprises.

Une attention particulière sera portée sur les conditions et délais de réalisation proposés (conditions d'hébergement, de propriété intellectuelle, nombre d'épreuves proposées, portabilité des solutions,...).

Critères techniques de sélection

- Qualité de la démarche d'intervention présentée,
- Compétences techniques, expérience et références dans les domaines mentionnés ci-dessous : conseil en communication, conception graphique, réalisation supports, stratégie web, ...

Lot 4 - Coaching individuel et collectif, RH et accompagnement au changement

Ce lot porte plus particulièrement sur les attitudes, les postures et comportements.

Les compétences recherchées relèvent :

- Du conseil sur la capacité à construire, fédérer et engager un collectif en optimisant le leadership individuel et le leadership collectif (prise de décision collective, co-construction, recherche de consensus ou de consentement, pilotage de l'engagement par les valeurs et par l'action, conciliation du bien-être et de la performance, ...)
- De l'accompagnement individuel sur la posture commerciale : établissement d'un diagnostic et plan de progrès individuel (capacité d'écoute, confiance en soi, motivation, gestion du stress commercial, communication non verbale, capacité d'endurance et pugnacité, traitement comportemental des objections, culture du positif et de l'optimisme, ...)
- De l'accompagnement individuel sur la posture entrepreneuriale : établissement d'un diagnostic et plan de progrès individuel (swot de personnalité entrepreneuriale, affirmation, légitimité, envie, ouverture, gestion des émotions, cadre des engagements, gestion des échecs, gestion du temps, organisation et suivi, capacité à faire adhérer, prendre ses responsabilités sur des risques calculés, optimiser l'efficacité et l'efficience, passer de technicien-product man à entrepreneur-market man, sortir de la zone de confort, ...)
- Du soutien en médiation et posture relationnelle (caractériser le rapport aux autres, assumer les désaccords, gestion des conflits internes, gestion des divergences de point de vue, capacité à proposer des consensus de sortie de crise, ...)
- Du conseil pour maîtriser les méthodes d'animation d'un réseau professionnel et extra-professionnel, pour le cultiver et le développer afin de se faire connaître dans le but de servir le projet entrepreneurial ; mais également de structurer un plan d'action partenarial fédérateur et efficace en tissant des alliances durables et stratégiques afin de développer l'activité de l'entreprise.

Critères techniques de sélection

- Qualité de la démarche d'intervention présentée,
- Compétences psycho-techniques, expérience et références dans les domaines du coaching individuel et/ou collectif, expériences dans les thématiques ci-dessus.

MODALITES PRATIQUES

Critères de choix

A l'issue de cette consultation, une commission composée de spécialistes de l'accompagnement en innovation sociale d'Alter'Incub étudiera les propositions reçues (voir canevas en annexe 1) dans les délais impartis et classera les prestataires selon les critères techniques mentionnés pour chacun des lots et les critères transversaux suivants Compétences techniques, expérience et références dans les domaines spécifiques du lot concerné ;

- Connaissance et expérience de l'entrepreneuriat et de l'innovation sociale : expérience dans l'accompagnement d'entreprises innovantes à potentiel, connaissance de l'innovation sociale, de l'ESS et du statut coopératif ;
- Savoir-être adapté au process d'incubation : capacité à adopter une posture de conseil, savoir accompagner et savoir accompagner à faire ;
- Prix des prestations proposées.

Notation

Une note sur 10 sera attribuée à chacun des 5 critères indiqués ci-dessous, puis pondérée respectivement par les coefficients correspondants, afin d'obtenir une note sur 10.

Pour les candidats ayant déjà été retenus lors des précédentes consultations, le critère « Références et savoir-être dans l'accompagnement » intègrera les évaluations faites par les participants.

	Compétences techniques	Méthodologie proposée	Connaissance entrepreneuriat & Innovation sociale	Références et savoir-être dans l'accompagnement	Prix
Note sur 10					
Pondération	20%	25%	15%	30%	10%
				Note totale sur 10	xx

Les offres seront ainsi classées de la meilleure (note la plus proche de 10) à la moins bonne (note la plus proche de 0). En cas d'égalité entre deux candidats, celui qui aura la meilleure note sur le critère des références et savoir-être qui sera classé en meilleure position.

Référencement

La commission référencera un maximum de :

- 2 à 5 prestataires pour le lot 1 – Accompagnement Stratégie et Marketing
- 2 à 5 prestataires pour le lot 2 – Accompagnement juridique et fiscal
- 2 à 5 prestataires pour le lot 3 – Communication
- 2 à 5 prestataires pour le lot 4 – Coaching individuel et collectif

Suite à cette commission, les prestataires seront informés par courrier ou par mail s'ils ont été retenus ou non et il leur sera demandé de compléter, de signer et de retourner à l'Union Régionale des Scop Occitanie - Pôle Méditerranée un **acte d'engagement**. Une fois ce documents signé par l'Union Régionale des Scop Occitanie - Pôle Méditerranée, les prestataires sélectionnés seront alors qualifiés pour une **durée de 2 ans** *. Ils seront sollicités par mail sans mise en concurrence supplémentaire.

**En cas de défaillance du prestataire retenu pour les 2 ans une nouvelle consultation ou mise en concurrence pourra être relancée.*

Validité du référencement : **effective à compter du 01/01/2022 jusqu'au 31/12/2023.**

Prix, modalités de paiement et livrables

L'enveloppe pour la mission concernant **les projets en incubation (ALTER'INCUB)** est comprise habituellement entre **1 800 et 3 000 € TTC. Le plafond indicatif de 3 000 € TTC pourra être dépassé en cas de mission plus longue mais dans ce cas la prestation devra faire l'objet d'une demande par mail complémentaire et d'un devis supplémentaire** (par exemple mission 1 phase 1 ; mission 2 phase 2)

Le prix de journée devra être compris entre 800 et 1 000 € TTC, tous frais inclus (déplacement, débours, frais de gestion...). Le taux de TVA actuellement applicable est de 20,00 %, en cas de modification de ce taux, le prix TTC sera ajusté en conséquence. Les frais de déplacement sont donc inclus dans le prix de la prestation.

La prestation sera payée à la remise des livrables, selon les modalités suivantes : sur présentation d'une facture, par virement bancaire.

Avant chaque prestation (pour les prestataires retenus et ayant été sollicités par mail), un **devis** conforme à la demande devra être adressé à l'Urscoop Occitanie Pôle Méditerranée. Le devis devra intégrer les mentions « bon pour accord + signature ». Le montant du devis devra être inférieur ou égal au bordereau de prix fourni par le prestataire. La mission ne pourra être engagée qu'après acceptation du devis. **Le devis et la facture** établie suite à la réalisation de la prestation devront **obligatoirement** mentionner les éléments suivants :

- Nom et prénom du prestataire ou raison sociale
- N° SIRET
- Coordonnées (adresse postale, numéro de téléphone, adresse email)
- Rappel du cadre de l'intervention (appel à référencement + N° du lot et du sous-lot)
- Intitulé/Description de la prestation effectuée
- Nom du porteur de projet ou nom du projet accompagné
- Référence du devis validé
- Dates prévisionnelles de réalisation de la prestation (pour le devis)
- Date à laquelle la prestation a été effectuée (pour la facture)

Dans tous les cas, le travail réalisé donnera lieu à la remise d'un livrable synthétisant les résultats de l'intervention et détaillant les préconisations à suivre. Celui-ci devra comporter les logos de l'Union européenne, de la Région Occitanie Pyrénées-Méditerranée et d'Alter'Incub.

Calendrier

Publication et envoi de la consultation : **16/11/2021**

Date limite de réponse à la présente consultation : **07/12/2021 à 21 h 59**

Date prévisionnelle de la Commission de sélection des prestataires : **13/12/2021**

Envoi des réponses aux prestataires (sélectionnés ou non) : **17/12/2021**

Démarrage de la mission : à partir du **01/01/2022**

Envoi des offres

Les réponses, **le bordereau de prix** complété (cf Annexe) ainsi que **le présent cahier des charges paraphé à chaque page et signé en dernière page** sont à envoyer par mail, à l'attention de :

Philippe RAJOSEFA – Responsable du Département Incubation et Accélération

Email : oc.mediterranee@alterincub.coop

Merci de rappeler dans le titre du mail la référence de la consultation : **consult_22/23**

Date :

Signature précédée de la mention « Lu et approuvé »

Nom de l'entreprise ou cachet
+ Nom et prénom du signataire

ANNEXE : Canevas de réponse obligatoire

Afin de faciliter notre choix, nous vous demandons de suivre ce canevas de réponse et de compléter le bordereau de prix ci-dessous, en fonction des lots auxquels vous souhaitez répondre.

Lots concernés par la proposition de prestation

1. Lot 1 – Accompagnement Stratégie et Marketing, étude de marché, commercialisation, financements

- 1.1. Etude de marché (qualitative flash, approfondie, coachée, ...)
- 1.2. Accompagnement au positionnement stratégique
- 1.3. Construction/Evolution du modèle économique et plan de financement
- 1.4. Accompagnement commercial (Elaboration d'argumentaire commercial, construction du plan d'action commercial, stratégie commerciale, ...)
- 1.5. Design de service

2. Lot 2 – Accompagnement juridique et fiscal

- 2.1. Recherche d'antériorité et liberté d'exploitation
- 2.2. Construction de la propriété intellectuelle et marques
- 2.3. Conseil et rédaction de contrats
- 2.4. Etude juridique et fiscale

3. Lot 3 – Communication

- 3.1. Accompagnement à la stratégie de communication d'une TPE/PME
- 3.2. Conception de l'identité visuelle et accompagnement à l'élaboration et réalisation des supports des supports « print et/ou web »
- 3.3. Accompagnement à la stratégie digitale et déclinaison opérationnelle
- 3.4. Accompagnement pour une campagne de crowdfunding
- 3.5. Réalisation d'outils vidéos dans la phase d'étude de la faisabilité commerciale (MVP)

4. Lot 4 – Coaching individuel et collectif

- 4.1. Accompagnement à la construction et au développement d'un collectif, mobilisation des parties prenantes, construction d'un réseau professionnel et structuration de la stratégie partenariale
- 4.2. Conseil en médiation et posture relationnelle (attitude, comportement, équipe, collectif, partenaires, posture commerciale et entrepreneuriale ...)

Proposition d'intervention

- Méthodologie employée, thématiques traitées, travail réalisé,...
- Etapes clefs de l'intervention
- Modalités d'intervention (conditions d'intervention, confidentialité, propriété intellectuelle...)

Présentation du prestataire

- Compétences et expérience relatives au domaine d'intervention (indiquez les secteurs d'activités et thématiques d'intervention dans lequel vous présentez une expertise)
- Références et savoir-être dans l'accompagnement de porteurs de projet
- Connaissance de l'entrepreneuriat et de l'innovation sociale
- Présentation de l'équipe

Bordereau de prix A remplir obligatoirement

A noter : Les prix indiqués sur ce bordereau sont les prix qui seront appliqués tout au long du marché.

Nom de l'entreprise :				
Prix par missions	Nombre de jour	Prix journée HT	Prix total HT	Prix total TTC
LOT 1 – STRATEGIE, ETUDE DE MARCHE, COMMERCIALISATION				
1.1 Etude de marché (qualitative flash, approfondie, coachée, ...)				
1.2 Accompagnement au positionnement stratégique				
1.3 Construction / Evolution du modèle économique et plan de financement				
1.4 Accompagnement commercial (Elaboration d'argumentaire commercial, construction du plan d'action commercial, stratégie commerciale, ...)				
1.5 Design de service				
LOT 2 – ACCOMPAGNEMENT JURIDIQUE ET FISCAL				
2.1 Recherche d'antériorité et liberté d'exploitation				
2.2 Construction de la propriété intellectuelle et marques				
2.3 Conseil et rédaction de contrats				
2.4 Etude juridique et fiscale				
LOT 3 – COMMUNICATION				
3.1 Accompagnement à la stratégie de communication d'une TPE/PME				
3.2 Conception de l'identité visuelle et accompagnement à l'élaboration et réalisation des supports des supports « print et/ou web »				
3.3 Accompagnement à la stratégie digitale et déclinaison opérationnelle				
3.4 Accompagnement pour une campagne de crowdfunding				

3.5	Réalisation d'outils vidéos dans la phase d'étude de la faisabilité commerciale (MVP)				
LOT 4 – COACHING INDIVIDUEL ET COLLECTIF, RH ET ACCOMPAGNEMENT AU CHANGEMENT					
4.1	Accompagnement à la construction et au développement d'un collectif, mobilisation des parties prenantes, construction d'un réseau professionnel et structuration de la stratégie partenariale				
4.2	Conseil en médiation et posture relationnelle (attitude, comportement, équipe, collectif, partenaires, posture commerciale et entrepreneuriale ...)				

Date :

Signature

Nom de l'entreprise ou cachet
+ Nom et prénom du signataire