

Alter'Incub

Incubateur d'innovation sociale

OCCITANIE

CAHIER DES CHARGES APPEL A REFERENCEMENT 2024 Accompagnements collectifs

Référencement de la consultation : Accompagnement_coll_2024

Contact :

Union Régionale des Scop Occitanie
Pôle Méditerranée
Hôtel de la Coopération
55, rue Saint-Cléophas- 34070 Montpellier
Philippe Rajosefa : oc.mediterranee@alterincub.coop
[Tél : 04 67 06 01 20](tel:0467060120)

Porté par l'Union Régionale des Scop Occitanie Pôle Méditerranée (association loi 1901), l'action Alter'Incub Occitanie Méditerranée 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 pour choisir ses prestataires.

Notre démarche est de référencer, pour l'année 2024, un vivier de prestataires pour l'accompagnement collectif des projets de la région Occitanie Pôle Méditerranée en pré-incubation et en incubation chez Alter'Incub Occitanie Méditerranée.

L'objet de ce cahier des charges est le référencement de prestataires au regard de leurs compétences et de leur expérience. Ceux-ci pourront être ensuite mobilisés en fonction des besoins et des caractéristiques des projets, sans mise en concurrence supplémentaire, et selon les modalités pratiques décrites dans ce document.

Alter'Incub Occitanie Méditerranée se réserve le droit de ne pas faire appel à un prestataire référencé.



Cofinancé par
l'Union européenne



LE CONTEXTE

Le dispositif Alter'Incub Occitanie Méditerranée

Alter'Incub Occitanie Méditerranée, 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 Occitanie Méditerranée vise le développement de nouvelles filières d'activités, basé sur la coopération et la synergie de compétences multiples.

La démarche d'accompagnement

Alter'Incub Occitanie Méditerranée 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 « moyen » d'accès aux ressources locales et/ou expertes de l'accompagnement entrepreneurial.

Les phases 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 devant réaliser des missions qui répondent aux besoins identifiés par l'équipe d'Alter'Incub Occitanie Méditerranée pour la mise en œuvre du **programme des journées collectives 2024** auprès de projets en phase de pré-incubation et d'incubation.

Ce programme comprend des temps collectifs distincts :

- ❖ **Le socle de journée collective**, qui constitue le cœur de l'accompagnement et aborde les thématiques incontournables de la création d'une entreprise innovante socialement.

L'incubateur recherche des intervenants-experts qui soient en mesure d'apporter un regard critique sur les projets, de les challenger et de formuler des préconisations sur leur domaine d'expertise. L'intervenant-expert doit avoir la capacité d'animer des journées collectives.

La journée collective est un **processus itératif** qui permet d'optimiser l'acquisition des compétences et savoir-faire des porteurs de projet. Elle vise non seulement à transmettre des savoirs et des connaissances mais aussi à rendre les porteurs de projet opérationnels et autonomes sur la construction de leur projet. Dans l'incubateur, les journées collectives prennent appui sur les problématiques concrètes liées à l'émergence et à la concrétisation des projets entrepreneuriaux. Cette pédagogie suppose l'alternance de temps d'apport théoriques ou réflexifs et de temps de pratique et de mise en situation réelle sur le projet, dans un processus d'apprentissage par essai-erreur. En s'appuyant sur l'échange de pratiques et la dynamique du groupe, l'articulation de ces différents temps permet la résolution des problématiques spécifiques des porteurs de projet et l'enrichissement des projets. **La participation des porteurs de projet aux journées collectives est obligatoire.** Elles sont proposées de préférence en présentiel, dans les locaux de l'incubateur. Les journées collectives concernent les lots 1 à 11

- ❖ **Des ateliers**, qui visent à approfondir certaines thématiques abordées en formation-action sous un angle nouveau, à apporter une expertise technique spécifique ou à appréhender des sujets émergents dans l'entrepreneuriat social et l'innovation. La participation des porteurs de projet aux ateliers est facultative. *Les ateliers concernent le lot 11*

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

| | | | | | |
|---|--|---|--|----------------------------|-------------------|
| Lot 1 | Lot 2 | Lot 3 | Lot 4 | Lot 5 | Lot 6 |
| <i>Stratégie et marketing</i> | <i>Modèle économique</i> | <i>Pilotage économique et financier</i> | <i>Présenter son prévisionnel à ses financeurs</i> | <i>Crowdfunding</i> | <i>Commercial</i> |
| Lot 7 | Lot 8 | Lot 9 | Lot 10 | Lot 11 | |
| <i>Trouver et signer ses premiers clients</i> | <i>Construction et animation de projet collectif</i> | <i>Communication digitale</i> | <i>Statuts juridiques</i> | <i>Propositions libres</i> | |

PROCESSUS DE REFERENCEMENT

Calendrier

Date limite de réponse à la présente consultation : **14 décembre 2023 – 23h59**

Date prévisionnelle de la commission de sélection des prestataires : **21 décembre 2023**

Démarrage des missions : à partir du **1^{er} janvier 2024**

Formalisation de l'offre

La réponse à la présente consultation devra respecter les modalités suivantes :

- La réponse n'excédera pas **06** pages par lot (ou par sous-lot le cas échéant) ; les pages références et présentation du prestataire **ne sont pas** comptabilisées dans les 06 pages de réponse par lot/sous-lot.
- **La page 1 (hors page de garde, le cas échéant) de la réponse mentionnera les éléments suivants :**
 - Nom ou raison sociale du prestataire
 - Adresse postale
 - Nom et coordonnées (téléphone et email) de la personne référente
 - Lots et sous-lots concernés par l'offre
 - Prix journée TTC (le prix de la journée doit comprendre les frais annexes dont déplacements le cas échéant, nous attendons un prix unique) => vous pouvez vous référer au bordereau de prix en annexe.
- **La réponse comprendra impérativement :**
 - Les coordonnées bancaires (code IBAN)
 - Le nom de la personne ayant le pouvoir d'engager le prestataire

Envoi des offres

Les réponses sont à envoyer par mail, à l'attention de Philippe RAJOSEFA – Alter'Incub Occitanie à oc.mediterranee@alterincub.coop

Merci de rappeler dans le titre du mail la référence de la consultation : **Accompagnement_JC_24**

Critères de choix techniques et transversaux

A l'issue de cette consultation, une commission interne étudiera les propositions reçues (pour exemple : voir canevas en annexe 1) dans les délais impartis et classera les prestataires selon les critères techniques et les critères transversaux suivants :



Cofinancé par
l'Union européenne



1. Compétences techniques / Méthodologie proposée & pédagogie /compétences dans l'animation

- **Compréhension de la demande** exprimée dans le cahier des charges
 - **Compétences techniques**, expérience et références dans les domaines spécifiques du lot concerné ;
 - Qualité de la **démarche d'intervention** présentée et de la méthodologie (exemple : supports, outils d'animation, regards croisés, feedback au groupe, ...) ;
 - Déroulé type de la journée collective ;
 - Capacités à animer de manière mixte (présentiel + distanciel)
 - **Posture d'animateur et formateur** : références et savoir-être **adaptés au processus d'incubation**, capacité à adopter une posture d'écoute du groupe, à solliciter de la participation active, échanges de pratiques, cas pratiques et mises en situation sur les projets, ... ;
- Transfert de méthodes et d'outils** pratiques à disposition des porteurs de projet ;

2. Références et Connaissances entrepreneuriat, ESS, Innovation sociale

- 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, des collectivités locales, de l'ESS et du statut coopératif ;
- **Expérience d'animations ou de formations collectives pour des projets d'innovation sociale** ou tout autre projet entrepreneurial (citer les incubateurs concernés ou les structures d'accompagnement)
- Connaissance des statuts d'entreprise possibles, notamment ceux de l'ESS et des sociétés coopératives

3. Prix

- **Prix** des journées pour les prestations proposées

Notation

Une note sur 10 sera attribuée à chacun des 3 critères indiqués ci-dessous, puis pondérée respectivement par les coefficients correspondants, afin d'obtenir une note sur 10.

| | 1. Compétences techniques / Méthodologie proposée & pédagogie / compétences dans l'animation | 2. Références et Connaissances entrepreneuriat, ESS, Innovation sociale | 3. Prix |
|-------------|--|--|---------------------------|
| Note sur 10 | | | |
| Pondération | 50% | 30% | 20% |
| | | | Note totale sur 10 |

Notation

Une note sur 10 sera attribuée à chacun des 3 critères indiqués ci-dessous, puis pondérée respectivement par les coefficients correspondants, afin d'obtenir une note sur 10.

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 compétences techniques sera classé en meilleure position.

Référencement

Les prestataires seront informés par email du résultat de la commission de référencement. Ceux sélectionnés devront retourner **un acte d'engagement signé** à l'Union Régionale des Scop Occitanie – Pole Méditerranée.

Les prestataires sélectionnés sont qualifiés pour une **durée de 1 an**. Ils seront sollicités par email, accompagné de la demande d'intervention sans mise en concurrence supplémentaire.

Alter'Incub vous informe que l'évaluation collective sur la base de la notation fait foi et qu'il ne sera pas donné d'informations supplémentaires pour les prestataires candidats non retenus.

Alter'Incub se réserve le droit de ne pas mobiliser les prestataires référencés si le nombre de projets présents n'était pas suffisant pour justifier une journée collective.

Condition du référencement : Alter'Incub Occitanie Méditerranée se réserve le droit de ne pas conserver dans son programme une journée collective, et cela bien que la Commission ait pu retenir un prestataire.

Validité du référencement : effective à compter de la décision de la commission jusqu'au **31 décembre 2024**

LES MODALITES D'INTERVENTION

Format

Les journées collectives ont lieu en présentiel et/ou à distance.

Une journée de formation comprend 7h d'intervention et se déroule généralement de 9h30 à 17h30. Le prestataire est libre d'organiser l'intervention comme il le souhaite sur cette plage horaire.

Dans le cas de formations mixtes ou à distance, un outil de visioconférence est mis à disposition du prestataire.

Le prestataire s'oblige à faire émarger les porteurs de projet sur une feuille de présence et à faire compléter les fiches d'évaluation de la journée collective.

Confidentialité

Les projets incubés sont des projets innovants. A la différence de l'innovation classique, les projets d'innovation sociale n'ont pas la capacité de protéger leur concept. Ainsi, les prestataires s'engagent à ne pas divulguer ou utiliser les informations recueillies.



Cofinancé par
l'Union européenne



Livrables

Le travail réalisé donnera lieu à la remise de livrables :

- Des supports pédagogiques ou compte-rendu de la journée
- Des feuilles d'émargement (détaillant les présents durant la journée)
- Des feuilles d'évaluation par chaque participant
- Pour la pré-incubation (uniquement) : une brève évaluation écrite - adressée par mail dans un délai maximal d'une semaine après la tenue de la journée - qui permette de recueillir votre avis sur le projet et l'équipe

Les livrables devront être libres d'usages de la part d'Alter'Incub et des participants.

Les livrables devront comporter le logo d'Alter'Incub Occitanie Méditerranée mais également de nos financeurs (l'Union européenne, la Région Occitanie Pyrénées Méditerranée, l'URSCOP)

Prix et modalités de paiement

Alter'Incub Occitanie Méditerranée achète les prestations sur la base d'un prix journée ou demi-journée. Le prix de la journée devra être compris entre 600€ et 1 200€ TTC, tous frais inclus (déplacement, débours, frais de gestion ...). Le taux de TVA actuellement applicable est de 20%, en cas de modification de ce taux, le prix TTC sera ajusté en conséquence.

Avant chaque prestation (pour les prestataires retenus et ayant été sollicités par mail), un devis conforme à la demande devra être adressé à l'Urscop 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 établies 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
- Référence du devis validé
- Nom du projet accompagné le cas échéant
- Dates prévisionnelles de réalisation de la prestation (pour le devis)
- Date à laquelle la prestation a été effectuée (pour la facture)

La prestation sera payée, selon les modalités suivantes : sur présentation d'une facture, par virement bancaire, 100% après la remise des livrables.



Cofinancé par
l'Union européenne



LE DETAIL DES LOTS SOUMIS A LA PRESENTE CONSULTATION :

| Lot 1 | | | |
|--|--|--|--|
| Journée collective : Stratégie – Marketing | | | |
| | Objectifs | Contenu | Attendus |
| Jour 1 | <p>S'approprier les enjeux de la stratégie d'entreprise</p> <p>Construire la stratégie de l'entreprise à partir d'une ambition claire et cohérente</p> | <p>Sensibiliser aux enjeux de la démarche stratégique</p> <p>Définition des notions-clés de la stratégie (domaine d'activité stratégique, positionnement stratégique ...)</p> <p>Elaboration du cadre de référence du projet</p> <p>Outils de diagnostic interne et externe</p> <p>Construction de scénarios de développement stratégique</p> | <p>A l'issue de la journée, les porteurs de projet auront la capacité de :</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Expliciter leur cadre de référence ✓ Définir leur domaine d'activité stratégiques ✓ Repérer les forces et faiblesses de leur projet ✓ Identifier les opportunités et menaces dans leur environnement ✓ Modéliser un ou plusieurs scénarios de développement stratégique |
| Jour 2 | <p>Appréhender les enjeux de la démarche marketing</p> <p>Apprendre à mener une étude de marché</p> <p>Construire une offre pertinente au regard du marché</p> <p>Décider et planifier le déploiement des produits et services</p> | <p>Définition des principales notions liées au marketing (offre, produits et services, positionnement, mix marketing, plan d'actions commerciales ...)</p> <p>Méthodologie d'une étude de marché (documentaire, qualitative, quantitative)</p> <p>Outils de la démarche marketing (segmentation clientèle, cartographie du marché, mix marketing, plan d'actions commerciale...)</p> | <ul style="list-style-type: none"> ✓ Présenter le(s) marché(s) sur le(s)quel(s) ils souhaitent s'implanter ✓ Comprendre leur environnement concurrentiel et positionner leur offre sur le marché ✓ Déterminer leur segment de clientèle et leur mix marketing ✓ Déterminer leurs besoins complémentaires en documentation. Etudes de marché/ expertises |
| Modalités d'intervention | | | |
| 2 journées collectives. | | | |

Lot 2

Journée collective : Modèles économiques innovants

| | Objectifs | Contenu | Attendus |
|--------------------------|---|---|--|
| Jour 1 | Aborder les notions-clé de la gestion économique et financière | <p>Définition des notions liées à la gestion économique et financière</p> <p>Présentation de différents documents d'un dossier financier</p> | <p><i>A l'issue de la journée, les porteurs de projet auront la capacité de :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Différencier les différents documents comptables ✓ Connaitre les clés de lecture de base du bilan et du compte de résultat ✓ Utiliser un outil de construction de prévisionnels financiers |
| Jour 2 | Présenter et défendre son projet d'un point de vue économique et financier. | <p>A partir du modèle économique envisagé, mise en pratique sur les projets des participants</p> <p>Outils d'aide à la construction des prévisionnels (compte de résultat, plan de financement, plan de trésorerie)</p> | <ul style="list-style-type: none"> ✓ Utiliser un outil de construction de prévisionnels financiers ✓ Etablir une première version de leur prévisionnel et de leur plan de financement |
| Modalités d'intervention | | | |
| 2 journées collectives. | | | |

Lot 3

Journée collective : fondamentaux du pilotage économique

| Objectifs | Contenu | Attendus |
|---|---|---|
| <p>Présenter et défendre son projet d'un point de vue économique et financier.</p> <p>Etablir son dossier financier et évaluer ses besoins en financement</p> | <p>Solutions de financement adaptées aux besoins en investissement et en trésorerie</p> <p>Mise en pratique</p> | <p><i>A l'issue de la journée, les porteurs de projet auront la capacité de :</i></p> <ul style="list-style-type: none">✓ Argumenter ses choix économiques et financiers devant des financeurs✓ Evaluer ses besoins en investissement et en trésorerie |
| Modalités d'intervention | | |
| 1 journée collective. | | |

Lot 4

Journée collective : Présenter son prévisionnel à ses financeurs

| Objectifs | Contenu | Attendus |
|---|---|---|
| <p>Présenter et défendre son projet d'un point de vue économique et financier.</p> <p>Etablir son dossier financier et évaluer ses besoins en financement</p> | <p>Solutions de financement adaptées aux besoins en investissement et en trésorerie</p> <p>Identification des interlocuteurs et des attentes à avoir vis-à-vis de chacun d'entre eux</p> <p>Mise en situation</p> | <p><i>A l'issue de la journée, les porteurs de projet auront la capacité de :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Construire ses prévisionnels : compte de résultat, plan de financement et plan de trésorerie ✓ Argumenter ses choix économiques et financiers ✓ Evaluer ses besoins en investissement et en trésorerie ✓ Calculer sa capacité d'auto-financement et sa capacité d'endettement ✓ |
| Modalités d'intervention | | |
| 1 journée collective. | | |

Lot 5

Journée collective : Crowdfunding

| Objectifs | Contenu | Attendus |
|---|---|--|
| Connaitre les grands principes du financement participatif Comprendre les règles de fonctionnement associées | Evaluer si son projet est adapté à ce mode de financement Découvrir les plateformes qui correspondraient à son projet Mise en situation | <i>A l'issue de la journée, les porteurs de projet auront la capacité de :</i> ✓ Construire et gérer sa campagne de crowdfunding (page projet, calendrier de communication, suivi, pivot en cas d'enlèvement, communication post-campagne). |
| Modalités d'intervention | | |
| 1 journée collective. | | |

Lot 6
Journée collective : Commercial

| Objectifs | Contenu | Attendus |
|--|--|--|
| <p>Appréhender les enjeux d'une démarche commerciale cohérente et structurée</p> <p>Appréhender les techniques de vente commerciale</p> <p>Déverrouiller les points de blocage (dimension anxiogène des pratiques commerciales perçue par les incubés)</p> | <p>Travailler sa promesse de valeur commerciale</p> <p>Imaginer/ Construire l'expérience client</p> <p>Appréhender les entretiens prospects/ clients</p> <p>Connaitre et définir ses principaux indicateurs de pilotage commercial</p> | <p><i>A l'issue de la journée, les porteurs de projet seront en capacité de :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Présenter un plan d'action commercial organisé et réfléchi stratégiquement ✓ Permettre l'accélération de la commercialisation des offres de nos incubés ✓ Développer une posture commerciale |
| Modalités d'intervention | | |
| 2 journées collectives. | | |

Lot 7

Journée collective : Trouver et signer ses premiers clients

| Objectifs | Contenu | Attendus |
|---|---|--|
| Préparer sa prospection commerciale Adapter sa posture commerciale | Outils d'aide à la construction de prospection commerciale Bonnes pratiques pour réaliser les premières ventes Freins et leviers de la posture commerciale Mise en situation | <i>A l'issue de la journée, les porteurs de projet seront en capacité de :</i> <ul style="list-style-type: none">✓ Etablir une feuille de route de prospection et de suivi commercial✓ Adapter sa posture commerciale en fonction des situations (traiter les objections, limiter les concessions, conclure une vente etc...) |
| Modalités d'intervention | | |
| 2 journées collectives. | | |

Lot 8

Journée collective : Construction et animation de projet collectif

| Objectifs | Contenu | Attendus |
|--|--|--|
| <p>Mobiliser et étoffer l'équipe-projet</p> <p>Favoriser et légitimer l'engagement des parties prenantes dans le projet</p> <p>Outiller la co-construction du projet</p> | <p>Outils d'animation participative et d'intelligence collective (inclusion/déclusion, présentation, expression, débat, réflexion...)</p> <p>Freins et leviers de la participation individuelle et collective</p> <p>Posture de facilitateur</p> <p>Bonnes pratiques pour l'animation de réunions participatives</p> <p>A partir d'une problématique rencontrée par le projet, mise en pratique d'un outil pertinent</p> | <p><i>A l'issue de la journée, les porteurs de projet seront en capacité de :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Définir les actions à mettre en œuvre pour mobiliser les membres de l'équipe-projet et inclure de nouveaux membres ✓ Utiliser des outils d'animation participative adaptés aux besoins ✓ Mobiliser l'intelligence collective pour résoudre une problématique ✓ Conduire et animer une réunion participative |
| Modalités d'intervention | | |
| 2 journées collectives. | | |

Lot 9

Journée collective : Communication digitale

| Objectifs | Contenu | Attendus |
|---|--|--|
| <p>Comprendre la dimension stratégique de la communication (digitale) dans un projet socialement innovant</p> <p>Mettre en place une stratégie de communication (digitale) pertinente dès l'émergence du projet</p> | <p>Notions-clés de la communication (digitale) : message, cible, valeurs, identifié, marque, positionnement, média, support...</p> <p>Fondamentaux du droit des marques et du droit à l'image</p> <p>Présentation succincte des principaux outils de communication (digitale)</p> <p>Préconisations sur la stratégie, les outils et les moyens (humains et financiers) adaptés à chaque projet</p> <p>Conseils pour augmenter la visibilité sur les réseaux sociaux</p> <p>Outils pour mesurer l'impact des actions digitales</p> <p>Mise en pratique sur les projets des participants</p> | <p><i>A l'issue de la journée, les porteurs de projet auront la capacité de :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Construire leur message principal et identifier leurs cibles ✓ Déterminer les outils et supports de communication adaptés à leur projet ✓ Construire un plan de communication digitale cohérent avec leur activité et appréhender les moyens nécessaires à son déploiement |

Modalités d'intervention

3 journées collectives.

Lot 10 Statuts juridiques

| Objectifs | Contenu | Attendus |
|--|--|--|
| <p>Comprendre la place du statut juridique dans le cheminement vers la création d'entreprise</p> <p>Outiller et éclairer le choix du statut juridique</p> <p>Comprendre le cadre juridique, social et fiscal des entreprises de l'ESS</p> <p>Appréhender le cadre réglementaire dans lequel s'inscrit son activité</p> | <p>Présentation des statuts juridiques des entreprises engagées et de l'Economie Sociale et Solidaire en particulier, adaptés à des projets collectifs et/ ou multi-parties prenantes</p> <p>Conséquences juridiques, sociales et fiscales de chaque statut juridique</p> <p>A partir du modèle de gouvernance souhaitée par les projets, formulation de préconisations en matière de forme juridique</p> <p>Identification de points de vigilance d'un point de vue réglementaire et/ou juridique</p> <p>Témoignages ou présentation d'entreprises ayant choisi les statuts ESS</p> | <p><i>A l'issue de la journée, les porteurs de projet auront la capacité de :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Distinguer les différents statuts juridiques, leurs avantages et leurs inconvénients ✓ Pré-identifier un ou deux statuts juridiques adaptés à leur activité et leurs options de gouvernance ✓ Comprendre les implications juridiques, fiscales et sociales du statut juridique ✓ Pointer des besoins en accompagnement et identifier les bons interlocuteurs sur le volet réglementaire, juridique, fiscal et/ou social |
| Modalités d'intervention | | |
| 1 journée collective. | | |

Lot 11

Propositions libres

Ce lot permet d'identifier et de recueillir des thématiques et approches nouvelles ou émergentes dans le domaine de l'entrepreneuriat, de l'Economie Sociale et Solidaire et de l'innovation. Les prestataires peuvent ici proposer librement leurs domaines d'expertise et leurs compétences en précisant le déroulé de l'intervention, les outils proposés, leur démarche pédagogique, la spécificité de leur approche et des références

Exemples de thématiques (liste non exhaustive)

Levée de fonds et recherche de financements
Posture entrepreneuriale
Partenariats ESS & entreprises
Coopération ESS & collectivités
Technique de vente
Travailler avec les collectivités locales
Place du leader dans un projet collectif
Gestion de projet en méthodes agiles
(...)

Modalités d'intervention

Format libre : ½ ou 1 journée collective ou format hybride (individuel et collectif)

En présentiel ou à distance

Certaines journées pourront être proposées de manière facultative aux porteurs de projet accompagnés

ANNEXE 1 : CANEVAS DE REPONSE

Afin de faciliter notre choix, nous vous proposons de suivre ce canevas de réponse et de compléter le bordereau de prix ci-dessous, en fonction des lots auxquels vous souhaitez répondre. Il est demandé une présentation synthétique centrée sur la mise en avant d'accompagnement concret. Vous êtes donc invité, si vous le souhaitez, à présenter un exemple de prestations sur une page maximum

Prévoir de compléter un canevas de réponse **par lot de 6 pages maximum** par lot/ sous lot

Lots concernés par la proposition de prestation

Proposition d'intervention

Contenu pédagogique,
Méthodologie employée, échanges et regards croisés, thématiques traitées, travail réalisé...
Etapes clefs de l'intervention, méthodes d'animation collective

Présentation du prestataire

Compétences et expérience relatives au domaine d'intervention
Références et savoir-être dans l'animation de journées collectives
Connaissance de l'entrepreneuriat, de l'entrepreneuriat social, de l'ESS et de l'innovation sociale
Présentation de l'équipe

Modalités d'intervention (conditions d'intervention, confidentialité, propriété intellectuelle, etc)

Nous supposons que tous les prestataires peuvent assumer d'intervenir en distanciel.

BORDEREAU DE PRIX (à compléter obligatoirement)

A noter : Merci de remplir la totalité des colonnes pour les lots auxquels vous souhaitez candidater. Les prix indiqués sur ce bordereau sont les prix qui seront appliqués tout au long du marché pour une journée. Les prix demi-journée seront équivalents à 50% du prix journée.

| Nom de l'entreprise prestataire et de l'intervenant.e : | | | | |
|---|-----------------|-------------------------------------|--------------------------------------|---------------------------------------|
| Prix par missions de journées collectives | Nombre de jours | Prix journée HT (tous frais inclus) | Prix journée TTC (tous frais inclus) | Total mission TTC (tous frais inclus) |
| 1. Stratégie et marketing | | | | |
| 2. Modèle économique | | | | |
| 3. Pilotage économique et financier | | | | |
| 4. Présenter son prévisionnel à ses financeurs | | | | |
| 5. Crowdfunding | | | | |
| 6. Commercial | | | | |
| 7. Trouver et signer ses premiers clients | | | | |
| 8. Construction et animation de projets collectifs | | | | |
| 9. Communication | | | | |
| 10. Statuts juridiques | | | | |
| 11. Propositions libres | | | | |