

## Programme Starter Class® 2018 !

### CAHIER DES CHARGES INTERVENANT FORMATION

Juin 2018

#### CONTEXTE ET ENJEUX

Semia est une association de droit local loi 1901, unique incubateur d'entreprises innovantes en Alsace, créée en 2000. Ses membres fondateurs sont l'Université de Strasbourg, l'Université de Haute Alsace, la Région Alsace, le CNRS, l'INSERM et l'INSA.

Depuis sa création, Semia a incubé 215 projets, permettant de créer 184 entreprises (dont 134 encore en activité), et 670 emplois.

Semia accompagne les porteurs de projets innovants en création d'entreprise en apportant expertise, moyens et expériences gagnantes.

Parmi les multiples prestations proposées par l'incubateur figure le programme de formation Starter Class®.

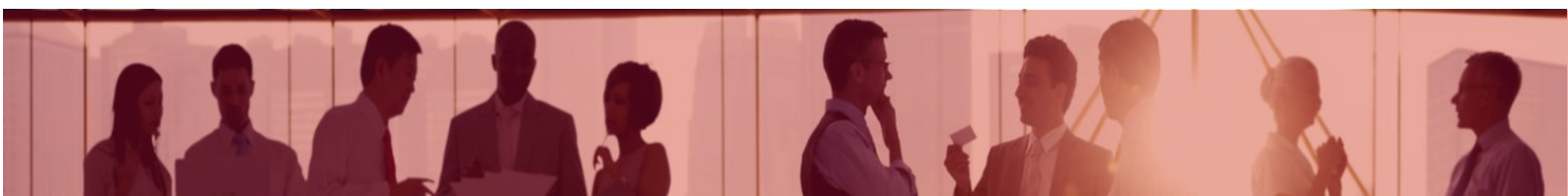
La Starter Class® Semia a été lancée en 2015 et compte 8 promotions à ce jour. Il s'agissait jusqu'alors d'un programme d'une durée de 5 mois destiné à faire murir des projets en pré-incubation, et de mieux aborder la phase d'incubation.

2018 marque un tournant dans la vie du programme de formation avec un positionnement nouveau :

- 3 promotions de 10 participants par an à Strasbourg, 2 promotions de 10 participants par an à Mulhouse, ainsi que le déploiement du programme Starter Class® auprès des incubateurs Grand Est de Metz et Reims.
- Un programme plus intense, resserré sur 3 mois pour chaque promotion.
- Des participants sous convention d'incubation dès le démarrage de la formation, mais en période probatoire dans l'attente de leur validation par le Comité d'Engagement Semia, à l'issue du programme Starter Class®.

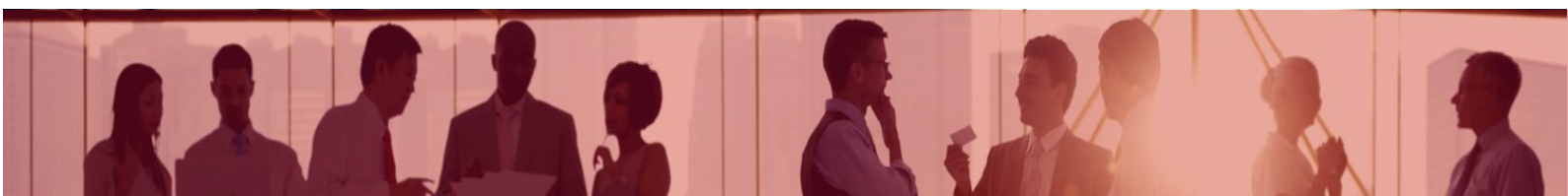
Les objectifs poursuivis par le programme Starter Class® sont :

- D'acquérir une posture entrepreneuriale.
- D'apporter une base de connaissances communes à tous les incubés.
- De valider le projet et d'aboutir à la formalisation d'un premier plan d'affaire cohérent.
- De préparer au mieux l'évaluation du projet en Comité d'Engagement Semia.



## AVIS D'APPEL A LA CONCURRENCE

1. **Acheteur public** : SEMIA Association, 11, rue de l'Académie, 67000 Strasbourg
2. **Objet du marché** : Animation de journée de formation selon le paragraphe suivant : « Contenu détaillé de la mission – nature de la prestation. »
3. **Mode de passation** : Marché de service passé selon une procédure adaptée (article 27 du décret n° 2016-360 du 25 mars 2016)
4. **Lieu d'exécution** : Mulhouse
5. **Date limite de réception d'offres** : 22 juin 2018 à 18h
6. **Adresse où elles doivent être transmises** : La réponse est à renvoyer par e-mail à : [m.greder@startup-semia.com](mailto:m.greder@startup-semia.com)
7. **La langue dans laquelle elles doivent être rédigées** : Français
8. **Pièces à fournir par le candidat** :
  - a. Attestation de régularité fiscale et sociale
  - b. DC1 : <https://www.service-public.fr/professionnels-entreprises/vosdroits/R38271>
  - c. DC2 : <https://www.service-public.fr/professionnels-entreprises/vosdroits/R16682>
  - d. La présentation de l'offre du prestataire tel qu'indiqué ci-dessous.
  - e. Le présent cahier de charges signée et datée, valant règlement de consultation.
  - f. RIB
  - g. KBis
9. **Délai pendant lequel la soumission doit maintenir son offre** : 30 jours
10. **SEMIA se réserve le droit de négocier les offres reçues**
11. **Modalités essentielles de financement ou de paiement** : les paiements auront lieu dans un délai maximum de 30 jours fin de mois à réception de la facture par le prestataire de la demande de règlement émise par le ou les titulaires du marché. Aucun acompte ne pourra être versé.
12. **Date de publication des avis sur [www.startup-semia.com](http://www.startup-semia.com)**: 07/06/2018



## CONTENU DETAILLE DE LA MISSION – NATURE DE LA PRESTATION

Programme annuel général de la formation Starter Class®

MODULE	JOUR	THEMATIQUES	PROMOTION SC MULHOUSE 1
0	PREPA	Immersion SEMIA	02-oct
	PREPA	Immersion SEMIA	03-oct
1	1	Valeurs, vision, mission	09-oct
	2	Proposition de valeur - Lean Startup	10-oct
	3	Proposition de valeur - Lean Startup	16-oct
	4	Comprendre et valider son marché	17-oct
	5	Business Model / Business Plan	23-oct
	6	Construire un prix, estimer un CA	24-oct
	7	Stratégie marketing et plan d'actions commerciales	30-oct
	8	Stratégie de communication et de mise en marché	31-oct
	9	Bonnes pratiques des réseaux sociaux / Communication web et mise en œuvre digitale	06-nov
	10	ATELIER: finalisation du Business Model	07-nov
	11	Découverte d'un incubateur frontalier (Allemagne, Suisse)	04-déc
	12	Restitution des retours des confrontations terrain	05-déc
2	13	Découverte de la comptabilité	13-nov
	14	Prévisionnel financier	14-nov
	15	SAS et pacte d'associés Stratégie protection PI et marques	20-nov
	16	Panorama régional des outils de financement des startups innovantes Panorama des Business Angels et Fonds d'Investissements	21-nov
	17	Le financement par le crowdfunding	27-nov
	18	ATELIER : outils financiers du Business Plan	28-nov
3	19	Le Story Telling et les bonnes pratiques du pitch	11-déc
	20	Le pitch	12-déc
	21	ATELIER : présentation CE Semia / dossier type BPI Region	18-déc
JURY		PITCH CRASH TEST	19-déc
CE		COMITE D'ENGAGEMENT SEMIA	A définir - janvier 2019

Le présent cahier des charges s'attache à sélectionner un prestataire unique pour l'animation des thématiques suivantes :

- Module 1, jours 1 ;2 ;3 ;4 ;5 ;6 ;7 ;10,12 (9 jours)
- Confrontation terrain (10h d'entretiens téléphoniques)

Dates :

Voir tableau ci-dessus (surlignées en jaune).

### Objectifs pédagogiques et contenu pressenti/attentes :

#### **Jour 1 : Valeurs, missions, vision**

Objectifs :

- Maîtriser la notion de valeurs/ visions /missions.
- Savoir formaliser ses propres valeurs, visions et missions

Contenu :

- Plate-forme de marque : valeurs, vision, mission. Formalisation individuelle des 3 étapes-clés de la plate-forme de marque.



## **Jour 2 + Jour 3: Proposition de valeur – Lean Startup**

### Objectifs :

- Définir le problème adressé
- Formuler sa proposition de valeur
- Découvrir son environnement marché
- Construire son offre à travers des outils matriciels

### Contenu :

- Découverte de la démarche Lean Startup, de l'outil Lean Canvas, de la matrice stratégique et du design thinking. Ateliers utilisation de ces outils.
- Construction de la proposition de valeur et de l'offre.

## **Jour 4 : Comprendre et valider son marché**

### Objectifs :

- Valider la réalité des problématiques adressées.
- Mesurer les adéquations produit/marché et valeur/client.
- Rédaction d'une fiche MVP finale et de test cards.

### Contenu :

- Présentation de la méthode Running Lean.
- Présentation de techniques d'interview et réalisation d'interview fictives en atelier.
- Benchmark concurrentiel
- Définition et usage du MVP
- Usage et construction de test cards

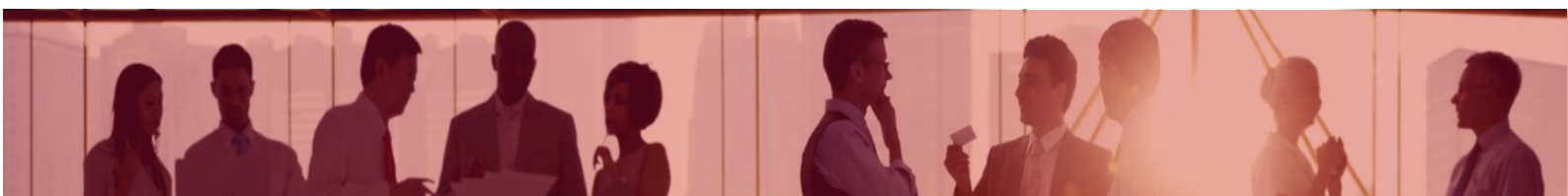
## **Jour 5 : Business Model, Business Plan**

### Objectifs :

- Savoir différencier ces 2 outils.
- Savoir utiliser un Business Model Canvas, présentation simplifiée du Business Model, centrée sur la proposition de valeur, permettant de tester la viabilité du modèle économique global.
- Alimenter le Business Plan à travers le Business Model Canvas.

### Contenu :

- Apports théoriques pour présenter les outils.
- Déclinaison d'outils permettant de nourrir le quali.
- Outils de dynamisation du Business Model : technique des persona, process de génération d'idées : rédaction de persona pour chacun des projets.
- Jeu de rôle entrepreneur/investisseur/partenaire.



## **Jour 6 : Construire un prix, estimer un chiffre d'affaire**

### Objectifs :

- Savoir déterminer une offre tarifaire cohérente acceptée par le marché.
- Pouvoir estimer un niveau de chiffre d'affaire prévisionnel sur la base d'éléments objectifs et mesurables.

### Contenu :

- A déterminer avec l'intervenant retenu

## **Jour 7 : Stratégie marketing et plan d'actions commerciales**

### Objectifs :

- Construire une stratégie commerciale
- En déduire un plan d'actions commerciales

### Contenu :

- A déterminer avec l'intervenant retenu

## **Jour 10 : ATELIER : finalisation du Business Model**

### Objectifs :

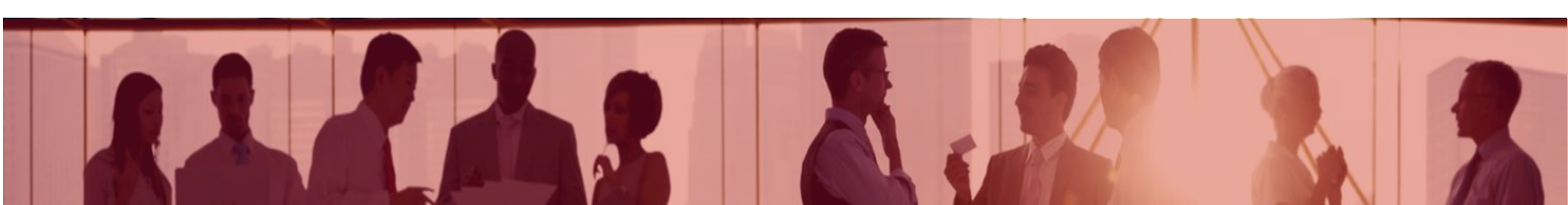
- Finaliser le Business Model Canvas
- Commencer à rédiger le ppt de présentation du projet pour le Comité d'Engagement
- Ebaucher un plan de mise en marché réaliste à tester par la confrontation terrain

### Contenu :

- Pitch des projets.
- Atelier de finalisation du Business Model pour chaque projet (avec participation des chargés d'affaires SEMIA) : finaliser la proposition de valeur prioritaire, la valider par un Lean Canvas complet, la décliner en Business Model Canvas.
- Travail sur les adéquations problème/solution et produit/marché.

## ***Confrontation terrain***

- ⇒ Confrontation terrain : avant le jour 14 de formation, les participants vont à la rencontre de leurs clients potentiels pour tester leur offre. Durant cette période, ils bénéficient de 2 entretiens individuels de 30 minutes par téléphone pour échanger sur la manière choisie pour aborder le marché (et valider cette démarche), puis pour faire part des difficultés et/ou succès rencontrés lors des premières rencontres.
- ⇒ Objectif pour le porteur de projet : 10 entretiens qualitatifs avec l'écosystème de chaque projet au minimum.
- ⇒ Suite à cette confrontation terrain et avant Jour 12, le porteur de projet adapte son Business Model suite aux retours terrains.



**Jour 12 : Restitutions des retours de la confrontation terrain (viendra plus tard dans le programme, journée insérée entre J14 et J15)**

Objectifs :

- Analyser la valeur perçue
- Valider son Business Model ou pivoter
- Finaliser la validation de son Business Model

Contenu :

- Présentation orale des démarches réalisées et de retours terrain
- Partage des difficultés/succès rencontrés lors des entrevues avec les clients
- Présentation du Business Model revu suite à confrontation terrain
- Validation du pivot Business Model

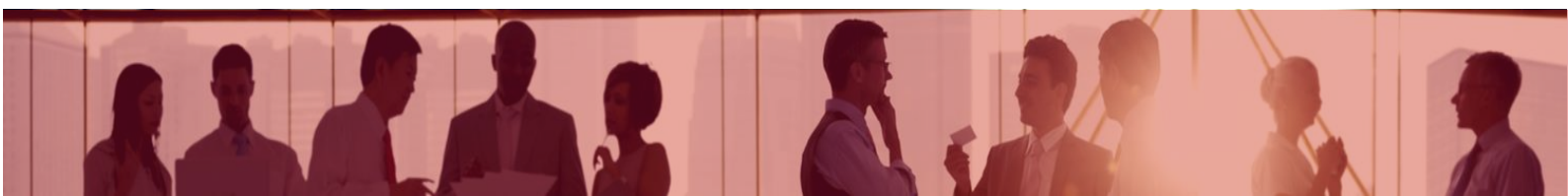
**CONTRAINTES IMPERATIVES**

- Engagement du prestataire à animer l'ensemble des journées pour lesquelles il a été retenu sur toute l'année 2018.
- En cas de force majeure rendant l'intervenant indisponible à une des dates de formation, le prestataire s'attachera à se faire remplacer afin de maintenir la date de la session de formation concernée.
- Respect de la confidentialité des projets rencontrés (un engagement de confidentialité sera signé).
- Un livrable de ressources pédagogiques sera remis à Semia au plus tard une semaine avant le démarrage de l'intervention, et aux participants (sous format papier ou électronique) à l'issue de chaque journée de formation.
- Pour chaque journée de formation, l'intervenant s'assurera de faire signer la liste d'émargement aux participants (fournie par Semia) et remettra ce document en fin de journée à l'assistante de gestion de Semia.

**PRESENTATION DES OFFRES ET REALISATION**

Les cabinets candidats à la présente consultation devront présenter une proposition détaillée qui précisera à minima :

- La méthode pédagogique proposée pour la réalisation de la mission.
- Un budget détaillé qui indiquera le coût total de la mission et un coût homme/jour.  
A noter : inclure les frais déplacements sur Mulhouse (lieu de la formation : Maison du Technopole, 34 rue Marc Seguin, F- 68100 Mulhouse) ; repas du midi offerts aux intervenants
- Une présentation du cabinet et de ses références.



# SEMIA

GÉNÉRATEUR DE STARTUPS

**Critères de choix :** L'expérience et les références dans le domaine, le prix et la qualité, ainsi que l'engagement du prestataire dans le programme.

Tous renseignements complémentaires jugés nécessaires pour la bonne préparation des propositions peuvent être obtenues auprès de M. Martin GREDER par mail à [m.greder@startup-semia.com](mailto:m.greder@startup-semia.com).

SEMIA

11 rue de l'Académie

67000 STRASBOURG

<http://www.startup-semia.com>

