

## **CAHIER DES CHARGES INTERVENANT FORMATION**

Août 2018

### **CONTEXTE ET ENJEUX**

Semia est une association de droit local loi 1901, unique incubateur d'entreprises innovantes en Alsace, créée en 2001. 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 192 projets, permettant de créer 162 entreprises (dont 117 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.

L'année 2019 sera marquée par la croissance de ce programme. Outre le site de Strasbourg, d'autres promotions auront lieu sur les sites de Mulhouse et - en coopération avec les incubateurs - Metz et Reims : trois promotions par an ont lieu à Strasbourg ; deux promotions par an à Mulhouse et deux promotions pour le compte de Bliiida à Metz ainsi que deux promotions pour le compte de InnovAct à Reims.

**Le présent cahier de charges s'attache à trouver l'ensemble des intervenants du module 1 du programme Starter Class déployé au sein de neuf promotions sur quatre sites (Strasbourg, Mulhouse, Metz et Reims).**

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 Startup Service, 11, rue de l'Académie, 67000 Strasbourg
2. **Objet du marché** : Animation de journée de formation, détaillées dans le paragraphe « 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** : Strasbourg, Mulhouse, Reims et/ou Metz
5. **Date limite de réception d'offres** : 8 septembre 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
  - 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)**: 08/08/2018

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

Programme annuel général de la formation Starter Class®

MODULE	1								2
JOUR	1	2	3	4	5	6	7	8	17
THEMATIQUES	Valeurs, vision, mission	Proposition de valeur - Lean Startup	Proposition de valeur - Lean Startup	Comprendre et valider son marché	Business Model / Business Plan	Construire un prix, estimer un CA	Stratégie marketing et plan d'actions commerciales	ATELIER: finalisation du Business Model	Restitution des retours des confrontations terrain
PROMOTION SC Strasbourg 10 HIVER	17-janv	18-janv	24-janv	25-janv	31-janv	01-févr	07-févr	08-févr	14-mars
PROMOTION SC Strasbourg 11 ÉTÉ	09-mai	10-mai	16-mai	17-mai	23-mai	24-mai	06-juin	07-juin	11-juil
PROMOTION SC Strasbourg 12 AUTOMNE	19-sept	20-sept	26-sept	27-sept	03-oct	04-oct	10-oct	11-oct	21-nov
PROMOTION SC MULHOUSE 2 PRINTEMPS	11-mars	12-mars	18-mars	19-mars	25-mars	26-mars	01-avr	02-avr	13-mai
PROMOTION SC MULHOUSE 3 AUTOMNE	16-sept	17-sept	23-sept	24-sept	30-sept	01-oct	07-oct	08-oct	18-nov
PROMOTION SC BLIDA 2 HIVER	14-janv	15-janv	21-janv	22-janv	28-janv	29-janv	04-févr	05-févr	11-mars
PROMOTION SC BLIDA 3 AUTOMNE	16-sept	17-sept	23-sept	24-sept	30-sept	01-oct	07-oct	08-oct	18-nov
PROMOTION SC Reims 1 ÉTÉ	09-mai	10-mai	16-mai	17-mai	23-mai	24-mai	06-juin	07-juin	11-juil
PROMOTION SC Reims 2 AUTOMNE	19-sept	20-sept	26-sept	27-sept	03-oct	04-oct	10-oct	11-oct	21-nov

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

- Module 1, jours 1 à 8
- Confrontation terrain (10h d'entretiens téléphoniques)
- Module 2, jour 17

### Dates :

Voir tableau ci-dessus (ainsi que dans une présentation plus large en annexe)

Ce présent cahier de charges s'attache à trouver des intervenants pour les différentes promotions sur tous les quatre sites.

Chaque intervenant potentiel adressera à Semia Startup Services un devis par promotion qu'il souhaite animer, quel que soit le site concerné.

## 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 8 : ATELIER : finalisation du Business Model***

#### Objectifs :

- Finaliser le Business Model Canvas
- Ebaucher un plan de mise en marché réaliste à tester par la confrontation terrain
- Ebaucher un premier plan financier à moyen terme

#### Contenu :

- Pitch des projets.

- Atelier de finalisation du Business Model pour chaque projet (avec participation des chargés d'affaires) : 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 17 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 17, le porteur de projet adapte son Business Model suite aux retours terrains.

## ***Jour 17 : Restitutions des retours de la confrontation terrain***

### 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 2019.
- 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 (le présent cahier des charges signé vaudra pour validation de l'engagement de confidentialité).
- Un livrable de ressources pédagogiques sera remis à Semia 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.

- Il est attendu que l'intervenant se positionne sur une ou plusieurs promotions qui sont organisées sur les différents sites.

## **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 le lieu où la formation se déroulera ; repas du midi offerts aux intervenants
- Une présentation du cabinet et de ses références.

**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>

Annexe :

MODULE	1							2				
	1	2	3	4	5	6	7		8			
JOUR												
THEMATIQUES	Valeurs, vision, mission	Proposition de valeur - Lean Startup	Proposition de valeur - Lean Startup	Comprendre et valider son marché	Business Model / Business Plan	Construire un prix, estimer un CA	Stratégie marketing et plan d'actions commerciales	ATELIER: finalisation du Business Model	Restitution des retours des confrontations terrain			
PROMOTION SC Strasbourg 10 HIVER	17-janv	18-janv	24-janv	25-janv	31-janv	01-févr	07-févr	08-févr	14-mars			
PROMOTION SC Strasbourg 11 ETÉ	09-mai	10-mai	16-mai	17-mai	23-mai	24-mai	06-juin	07-juin	11-juil			
PROMOTION SC Strasbourg 12 AUTOMNE	19-sept	20-sept	26-sept	27-sept	03-oct	04-oct	10-oct	11-oct	21-nov			
PROMOTION SC MULHOUSE 2 PRINTEMPS	11-mars	12-mars	18-mars	19-mars	25-mars	26-mars	01-avr	02-avr	13-mai			
PROMOTION SC MULHOUSE 3 AUTOMNE	16-sept	17-sept	23-sept	24-sept	30-sept	01-oct	07-oct	08-oct	18-nov			
PROMOTION SC BLIDA 2 HIVER	14-janv	15-janv	21-janv	22-janv	28-janv	29-janv	04-févr	05-févr	11-mars			
PROMOTION SC BLIDA 3 AUTOMNE	16-sept	17-sept	23-sept	24-sept	30-sept	01-oct	07-oct	08-oct	18-nov			
PROMOTION SC Reims 1 ETÉ	09-mai	10-mai	16-mai	17-mai	23-mai	24-mai	06-juin	07-juin	11-juil			
PROMOTION SC Reims 2 AUTOMNE	19-sept	20-sept	26-sept	27-sept	03-oct	04-oct	10-oct	11-oct	21-nov			