

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 3 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
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**: 08/08/2018

CONTENU DETAILLE DE LA MISSION – NATURE DE LA PRESTATION

Programme annuel général de la formation Starter Class®

MODULE	3	
JOUR	19	20
THEMATIQUES	Le Story Telling et les bonnes pratiques du pitch	Le pitch
PROMOTION SC Strasbourg 10 HIVER	21-mars	22-mars
PROMOTION SC Strasbourg 11 ÉTÉ	18-juil	19-juil
PROMOTION SC Strasbourg 12 AUTOMNE	28-nov	29-nov
PROMOTION SC MULHOUSE 2 PRINTEMPS	20-mai	21-mai
PROMOTION SC MULHOUSE 3 AUTOMNE	25-nov	26-nov
PROMOTION SC BLIDA 2 HIVER	18-mars	19-mars
PROMOTION SC BLIDA 3 AUTOMNE	25-nov	26-nov
PROMOTION SC Reims 1 ÉTÉ	18-juil	19-juil
PROMOTION SC Reims 2 AUTOMNE	28-nov	29-nov

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

- Module 3, jours 19 et 20

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 19 : Le Story Telling et les bonnes pratiques du pitch

Objectifs :

- Affiner le story telling de chaque projet.
- Comprendre les règles et attentes lors de la pratique du pitch.
- Maîtriser son langage corporel et gérer le stress de la prise de parole en public.

Contenu :

- Le matin sous forme collective durant 2h, travail sur le contenu d'un pitch, les attentes des auditeurs, la maîtrise du langage corporel et la maîtrise du stress.
- Le reste de la journée, sous forme de rdv individuels d'une demi-heure par projet, validation du story telling de chaque projet.

Jour 20 : Le pitch

Objectif :

- Savoir pitcher son projet en format 5 minutes et 7 minutes

Contenu :

- Pitch de chaque projet devant le groupe, 2 fois dans la journée, avec un temps de retours individuels entre les 2 pitches.

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 :

SEMIA

GÉNÉRATEUR DE STARTUPS

- 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.

SEMIA

11 rue de l'Académie

67000 STRASBOURG

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

Annexe :

MODULE	3	
JOUR	19	20
THEMATIQUES	Le Story Telling et les bonnes pratiques du pitch	Le pitch
PROMOTION SC Strasbourg 10 HIVER	21-mars	22-mars
PROMOTION SC Strasbourg 11 ÉTÉ	18-juil	19-juil
PROMOTION SC Strasbourg 12 AUTOMNE	28-nov	29-nov
PROMOTION SC MULHOUSE 2 PRINTEMPS	20-mai	21-mai
PROMOTION SC MULHOUSE 3 AUTOMNE	25-nov	26-nov
PROMOTION SC BLIDA 2 HIVER	18-mars	19-mars
PROMOTION SC BLIDA 3 AUTOMNE	25-nov	26-nov
PROMOTION SC Reims 1 ÉTÉ	18-juil	19-juil
PROMOTION SC Reims 2 AUTOMNE	28-nov	29-nov