

Cahier des charges

REFERENCEMENT DE PRESTATAIRES

ANIMATION DES JOURNEES COLLECTIVES 2021-2022 Pré-incubation et incubation

REFERENCE DE LA CONSULTATION : **Catalis/animationformation/2021-2022**

CONTACT :

Catalis – 05.61.00.15.50 – catalis@scop.coop

ocpy.alterincub.coop

Dispositif porté par



Soutenu financièrement par



Porté par l'Union Régionale des Scop Occitanie-Pyrénées, Catalis (Alter'Incub Occitanie-Pyrénées) bénéficie du soutien de financements publics (Région Occitanie). Afin de respecter les exigences liées au financement de l'action par des fonds publics, l'Union Régionale des Scop Occitanie-Pyrénées réalise une mise en concurrence dès qu'elle doit choisir un nouveau prestataire.

*Notre démarche est de référencer, **pour une période de 24 mois**, un vivier de prestataires pour l'accompagnement collectif des projets en pré-incubation et en incubation au sein de Catalis (Alter'Incub Occitanie-Pyrénées).*

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, sur émission de bons de commande, sans mise en concurrence supplémentaire, et selon les modalités pratiques décrites dans ce document.

TABLE DES MATIERES

Contexte.....	4
Fonctionnement du dispositif Catalis (Alter'Incub Occitanie-Pyrénées).....	5
Objet de la consultation	6
Lot 1. INNOVATION SOCIALE/ UTILITE SOCIALE / IMPACT	7
Lot 2. POSTURE ENTREPRENEURIALE	8
Lot 3. ÉTUDE DE MARCHÉ / DIAGNOSTIC TERRITORIAL / PARTENARIATS.....	9
Lot 4. COMMUNICATION ORALE	10
Lot 5. STRATÉGIE MARKETING ET COMMERCIALE	11
Lot 6. PLAN D' ACTIONS COMMERCIALES ET TECHNIQUES DE VENTE	12
Lot 7. STRATÉGIE DE COMMUNICATION	13
Lot 8. JEU D'ENTREPRISE	13
Lot 9. LES FONDAMENTAUX DU DROIT POUR LA CREATION D'ENTREPRISE	14
Modalités pratiques.....	15
Critères de choix et notation	15
Modalités de réponses.....	15
Référencement.....	16
Prix et modalités de paiement.....	16
Calendrier	17
Annexe – Programme complet des journées collectives	18
Pré-incubation.....	18
Incubation.....	18

CONTEXTE

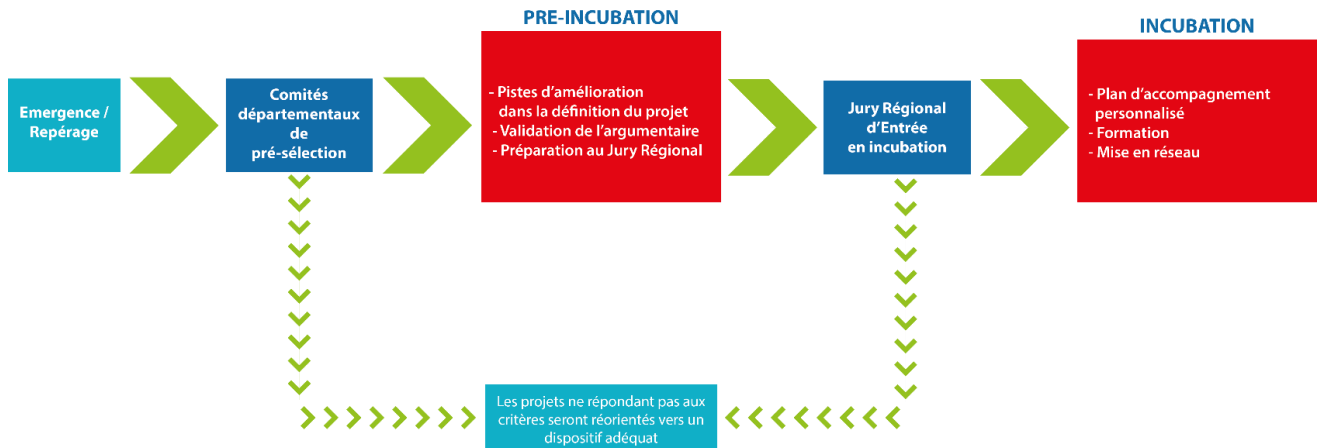
Replacer l'humain au cœur de l'innovation, proposer des solutions qui conjuguent efficacité économique et utilité sociale, créer de véritables projets de territoire, c'est le pari que fait Catalis (Alter'Incub Occitanie Pyrénées) en accompagnant les projets d'entreprises qui apportent des réponses simples et innovantes aux besoins des populations.

Incubateur d'innovation sociale, membre du réseau Alter'Incub, Catalis est un dispositif porté par l'Union Régionale des Scop Occitanie-Pyrénées, en partenariat avec de nombreuses structures intervenant tant dans l'économie sociale que dans l'économie conventionnelle et l'accompagnement à la création d'entreprises. Il a pour objectif de **favoriser l'émergence de projets d'innovation sociale et de leur faciliter l'accès aux dispositifs d'accompagnement et de financement** disponibles au niveau régional, national et européen. Le dispositif accompagne les porteurs de projets d'innovation sociale sur le territoire d'Occitanie-Pyrénées (Ariège, Aveyron, Gers, Haute-Garonne, Hautes-Pyrénées, Lot, Tarn, Tarn-et-Garonne) dans la structuration, la mise en œuvre et la promotion de leurs projets.

Reposant sur des **modèles économiques marchands** mais à lucrativité limitée ou encadrée, l'innovation sociale se caractérise par sa **finalité de valeur ajoutée sociale et/ou environnementale**, par les coopérations qu'elle implique, mobilisant un **large tissu de partenaires et parties prenantes** au sein de son territoire d'implantation (collectivités, entreprises, associations, acteurs académiques, usagers...) et par son mode de **fonctionnement juste et démocratique**.

FONCTIONNEMENT DU DISPOSITIF CATALIS (ALTER'INCUB OCCITANIE-PYRENEES)

Catalis soutient les porteurs de projet dans le développement et la mise en œuvre de leur projet d'innovation sociale, en leur apportant un **accompagnement personnalisé**, en lien avec les principaux acteurs régionaux de l'innovation, de la création d'activités et de l'économie sociale.



1. Les porteurs de projets candidatent pour rejoindre l'incubateur via un **appel à projets** lancé deux fois par an. Les porteurs de projets sont invités à prendre contact avec l'équipe de Catalis avant de compléter leur dossier de candidature pour mettre toutes les chances de leur côté.
2. Un **comité technique interne présélectionne** les projets sur dossier de candidature
3. Les projets présélectionnés sont auditionnés par des **jurys départementaux** qui ont pour objectif de vérifier l'éligibilité du projet vis-à-vis du dispositif.
4. Les projets présélectionnés par les jurys départementaux entrent alors en **phase de pré-incubation**, qui dure 3 à 4 mois, et qui a pour objectif de réaliser un **diagnostic du projet**, d'identifier les **besoins d'accompagnement** du projet et de construire le plan d'accompagnement sur mesure. Cette première période permet également de **travailler sur le caractère socialement innovant** du projet et de proposer des pistes de définition et d'amélioration au projet.
5. A l'issue de la phase de pré-incubation, les porteurs de projet seront invités à présenter leur projet devant un **jury régional de sélection** composé de représentants des principaux partenaires régionaux

de l'incubateur. L'enjeu sera de valider ou non le plan d'accompagnement proposé et la poursuite en incubation.

6. Les projets retenus par le jury régional entreront en **phase d'incubation** pour 6 mois renouvelables. L'objectif de l'incubation est de **favoriser la concrétisation et la mise en œuvre opérationnelle du projet.**

L'accompagnement en pré-incubation et incubation s'organise autour de 3 grands axes :

- **Rencontres individuelles** mensuelles pour suivre l'état d'avancement, conseiller et orienter le projet
- **Journées collectives de formation** sur la structuration et le développement du projet (viabilité économique, structuration juridique, pilotage financier, partenariats, ressources humaines...).
- **Accompagnements spécifiques** : études techniques réalisées en fonction des besoins de chaque projet (étude d'opportunité, outils de communication, étude architecturale...).

OBJET DE LA CONSULTATION

Cette consultation porte sur le référencement de prestataires devant réaliser des missions qui répondent aux besoins identifiés par l'équipe de Catalis pour la mise en œuvre du **programme des journées collectives 2021-2022** auprès des porteurs de projets en phase de pré-incubation et d'incubation.

Les journées collectives sont des temps collectifs de formation, d'échanges de pratiques, de mutualisation d'expériences. L'accompagnement collectif permet de faire travailler les projets pré-incubés et incubés sur plusieurs thèmes incontournables dans la création d'entreprises socialement innovantes. Ce travail collectif s'appuie sur les regards croisés des porteurs de projet, celui de Catalis et celui des intervenants externes.

Nous accordons une importance particulière à la **dynamique collective** créée entre les porteurs de projets d'une même promotion et l'équipe Catalis. Les journées collectives sont donc essentielles pour la **cohésion du groupe d'incubés, l'enrichissement mutuel entre porteurs de projets et la constitution d'un premier réseau de partage d'expérience**. Nous serons donc vigilants à ce que les méthodologies d'animation proposées par les prestataires favorisent cette dynamique.

Pour chacune des journées collectives, le prestataire recevra en amont les informations sur les projets qui participeront à la formation. Il 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 généraux de sélection

- Qualité de la démarche d'intervention proposée (innovante, participative...)
- Compétences techniques, expériences et références dans la thématique concernée
- Connaissance de l'entrepreneuriat dans le champ de l'innovation sociale et de l'économie sociale et solidaire

Les **9 lots** présentés ci-dessous permettront aux prestataires de se positionner sur la base de leurs compétences et expertises.

LOT 1. INNOVATION SOCIALE/ UTILITE SOCIALE / IMPACT

Pour les projets d'innovation sociale, la performance ne se mesure pas uniquement sur les résultats financiers mais également sur la plus-value sociétale du projet. Il est donc important de prendre en compte, dans la construction des projets, l'impact social, sociétal et/ou environnemental que pourra avoir la future activité, tant en interne qu'auprès des différentes parties prenantes.

Cette prise en compte des impacts pourra notamment permettre de construire des relations privilégiées avec les partenaires sur la durée.

La formation devra donc proposer

- Une définition de l'innovation sociale
- Une méthode pour définir l'utilité sociale du projet
- Une sensibilisation à la responsabilité sociétale de l'entreprise (RSE)
- Une méthode pour identifier et mesurer l'impact d'utilité sociale de son activité afin de,
 - en interne : prendre du recul sur les activités, mieux s'approprier le projet, clarifier les objectifs, améliorer son efficacité et ses pratiques...
 - en externe : rendre compte et valoriser l'impact social, mieux communiquer et se faire connaître, développer des partenariats...

Les approches participatives et ludiques seront privilégiées.

Durée : 1 jour

1 à 2 sessions dans l'année 2021 / 1 à 2 sessions dans l'année 2022

Public : porteurs de projets pré-incubés

Nombre de participants : entre 10 et 20



LOT 2. POSTURE ENTREPRENEURIALE

Les porteurs de projets d'innovation sociale ont la particularité d'être dans une démarche militante et engagée. Un des objectifs de l'incubateur et de les amener à une mise en œuvre opérationnelle en vue de créer de l'activité économique et de l'emploi sur leur territoire d'implantation. Ainsi, il est nécessaire pour les porteurs de projets d'acquérir des compétences, des aptitudes et une posture d'entrepreneur. Le lot 2 est une formation d'une journée qui doit permettre aux participants en pré-incubation d'acquérir les bases sur la posture d'entrepreneur :

C'est quoi être un entrepreneur ? Comment mobiliser ? Comment mettre en œuvre un leadership dans une démarche participative ? Réussir le projet entrepreneurial avec mon collectif ? Quel degré d'investissement personnel et collectif ?

- apporter des éléments de base sur la posture du dirigeant, et les décliner ensuite par des moments d'interactions (cas pratiques) avec les projets, pour évaluer à la suite de cette journée les aptitudes de manager des porteurs de projet
- la construction identitaire et la posture d'entrepreneur collectif d'un projet innovant
- l'acquisition de techniques de cohésion et de mécanismes de la collaboration efficace au sein d'une équipe projet
- l'acquisition de méthode pour structurer une politique partenariale fédératrice, animer un réseau
- l'acquisition d'outils de gestion du temps et des priorités, d'analyse de risques
- travailler sur la responsabilité et l'autonomie dans la démarche entrepreneuriale

Pour ce lot, nous apprécierons particulièrement les compétences techniques, expérience et références en : management et coach de dirigeant de l'ESS, management participatif, cohésion d'équipe, leadership, coopération entre les personnes et les équipes.

Les approches participatives et ludiques seront privilégiées.

Durée : 1 jour

1 à 2 sessions dans l'année 2021 / 1 à 2 sessions dans l'année 2022

Public : porteurs de projets pré-incubés

Nombre de participants : entre 10 et 20



LOT 3. ÉTUDE DE MARCHÉ / DIAGNOSTIC TERRITORIAL / PARTENARIATS

Les projets d'innovation sociale ont deux particularités : ils sont profondément ancrés sur leur territoire d'implantation et tiennent compte des caractéristiques et enjeux propres à ce territoire ; de plus, ils répondent au principe d'implication des parties prenantes, que ce soit lors de l'identification du besoin social, de la construction de la réponse, ou encore lors de sa mise en œuvre opérationnelle. Les acteurs concernés, qui seront parfois pleinement associés à la gouvernance, sont les usagers, les acteurs du territoire, de la filière, qu'ils soient publics (collectivités locales, financeurs, prescripteurs..) ou privés (associations, entreprises, citoyens, partenaires techniques, financiers, etc.).

Il est donc nécessaire d'outiller les porteurs de projets afin qu'ils puissent identifier, comprendre et mobiliser leur écosystème. La formation devra donc porter sur :

- identifier le périmètre de son intervention et les enjeux propres au territoire
- valider l'utilité sociale (le besoin social insatisfait)
- identifier et cartographier son écosystème (partenaires, concurrents, etc.)
- identifier les éléments clés de l'étude d'opportunité
- mener une étude de marché : outils et méthodologie

Durée : 1 jour

1 à 2 sessions dans l'année 2021 / 1 à 2 sessions dans l'année 2022

Public : porteurs de projets pré-incubés

Nombre de participants : entre 10 et 20

LOT 4. COMMUNICATION ORALE

Tout porteur de projet doit savoir convaincre et transmettre sa motivation en peu de temps. Cette formation aura donc pour objectif de transmettre les outils de base et techniques clés afin de présenter efficacement son projet à l'oral, en adaptant son discours aux divers interlocuteurs (élus, partenaires, presse...) et aux différentes formes de communication (téléphone, discours, réunion...). La formation devra sensibiliser aux principaux mécanismes de communication orale et aider les porteurs de projets à améliorer leur aisance orale en appuyant notamment sur les éléments suivants :

- prise de parole en public
- savoir mener un entretien
- les clés pour convaincre
- adopter une posture entrepreneuriale

Des exercices pratiques, de type « pitch » seront privilégiés.

Durée : 1 jour

1 à 2 sessions dans l'année 2021 / 1 à 2 sessions dans l'année 2022

Public : porteurs de projets pré-incubés

Nombre de participants : entre 10 et 20

LOT 5. STRATÉGIE MARKETING ET COMMERCIALE

Après plusieurs mois de maturation, les projets entrent dans une phase opérationnelle de lancement de l'activité ou d'expérimentation. Pour les porteurs de projets, les premières questions liées à la stratégie de marketing opérationnel sur leur offre de produits et services deviennent essentielles. Les porteurs de projet doivent envisager leur projet sous un angle marketing et commercial afin d'assurer leur différenciation et leur place sur le marché. La formation devra proposer des outils pour aider les porteurs à comprendre leur marché, analyser la concurrence, définir leur offre, mettre en avant leurs avantages concurrentiels autour des points suivants :

Segmentation de marché, positionnement et mix-marketing :

- gamme de produits/services : largeur, longueur, profondeur, produits d'appel etc...
- politique tarifaire : positionnement concurrentiel, prix psychologique, remises quantités, abonnements, etc....
- canaux de distribution/prescription : champ des possibles et sélection en fonction du positionnement
- axe de communication : idée force permettant de construire le message de communication
- diagnostic de l'existant, mise en cohérence des variables du mix-marketing et recherche d'éléments d'innovation

L'objectif de cette séquence est de préparer les porteurs de projet à VENDRE leurs solutions en utilisant les meilleurs mix pour conquérir des clients (construire son territoire de notoriété et préparer le terrain de l'action commerciale) ! avec des budgets restreints !

Cet accompagnement pourra se réaliser selon plusieurs modes d'intervention, si possible combinés pour rendre la formation concrète et interactive :

- des apports méthodologiques et techniques (premiers outils de communication, bonnes pratiques, etc.) ;
- des illustrations concrètes avec des mises en pratique (formation/action) ;
- des échanges avec les participants sur les conditions de mise en œuvre sur leur propre projet.

Durée : 1 jour

1 à 2 sessions dans l'année 2021 / 1 à 2 sessions dans l'année 2022

Public : porteurs de projets incubés

Nombre de participants : entre 10 et 20



LOT 6. PLAN D' ACTIONS COMMERCIALES ET TECHNIQUES DE VENTE

S'il est nécessaire d'élaborer une stratégie marketing, il est ensuite indispensable de la traduire en termes opérationnels avec un plan d'actions commerciales structuré et connaître des techniques de vente afin de valoriser son offre pour mieux la vendre. La formation devra répondre aux objectifs suivants :

- améliorer le savoir-faire des porteurs de projet en matière d'action commerciale (prospection et communication)
- sensibiliser sur la nécessité de la vision prospective, de l'allocation de ressources et de la programmation
- relier l'action commerciale à la compréhension et la segmentation du marché
- savoir valoriser son offre et mener des entretiens de vente

En s'appuyant sur des savoir-faire :

- définir le bassin économique de la structure et ses cibles prioritaires (consommateurs, prescripteurs, conseillers,...)
- mettre en place une veille de l'environnement et construire un fichier de prospection
- définir des objectifs de prospection et de communication à court terme (1 an) ainsi que des indicateurs de suivi
- élaborer le message et promouvoir l'offre
- choisir les actions pertinentes – salons, colloques, relations presse, web, ...et les supports adaptés aux cibles : plaquette, mailing, catalogue, supports en ligne,...
- élaborer un calendrier annuel, ainsi qu'un budget prévisionnel
- évaluer et affecter le temps nécessaire
- savoir mener un entretien de vente : trame et déroulement (analyse des besoins, argumentaire, traitement des objections, négociation, techniques relationnelles...)

Cet accompagnement pourra se réaliser selon plusieurs modes d'intervention, si possible combinés pour rendre la formation concrète et interactive :

- des apports méthodologiques et techniques (premiers outils de communication, bonnes pratiques, etc.) ;
- des illustrations concrètes avec des mises en pratique (formation/action) ;
- des échanges avec les participants sur les conditions de mise en œuvre sur leur propre projet.

Durée : 1 jour

1 à 2 sessions dans l'année 2021 / 1 à 2 sessions dans l'année 2022

Public : porteurs de projets incubés

Nombre de participants : entre 10 et 20

LOT 7. STRATÉGIE DE COMMUNICATION

Ce lot concerne la mise en place d'une formation visant à appréhender les enjeux de la communication dans la mise en œuvre d'un projet d'innovation sociale. Une stratégie de communication adaptée permet à la fois d'accroître l'impact social du projet et de faciliter la mobilisation des différentes parties prenantes.

La formation abordera les éléments suivants : construction d'une image de marque, gestion du message et support adapté à chaque cible, charte graphique, valorisation de l'utilité sociale

L'objectif de la formation est de fournir aux porteurs de projet les outils et méthodologies leur permettant de construire un plan de communication adapté à leurs enjeux.

Cet accompagnement pourra se réaliser selon plusieurs modes d'intervention, si possible combinés pour rendre la formation concrète et interactive :

- des apports méthodologiques et techniques (premiers outils de communication, bonnes pratiques, etc.) ;
- des illustrations concrètes avec des mises en pratique (formation/action) ;
- des échanges avec les participants sur les conditions de mise en œuvre sur leur propre projet.

Durée : 1 jour

1 à 2 sessions dans l'année 2021 / 1 à 2 sessions dans l'année 2022

Public : porteurs de projets incubés

Nombre de participants : entre 10 et 20

LOT 8. JEU D'ENTREPRISE

Ce lot concerne la mise en situation des porteurs de projets, en gestion d'entreprise basée sur un jeu de stratégie qui doit permettre aux participants de :

- comprendre les conséquences des décisions financières, commerciales ou stratégiques sur la gestion quotidienne d'une entreprise
- en tirer les enseignements pour optimiser le pilotage et la pérennité de leurs propres ou futures entreprises
- analyser les performances d'une entreprise

L'objectif visé est l'apprentissage par l'action. Cet accompagnement devra être réalisé dans une démarche ludique, active et réflexive, et devra permettre la compréhension, l'assimilation et une prise de recul des participants.

Durée : 1 jour

1 à 2 sessions dans l'année 2021 / 1 à 2 sessions dans l'année 2022

Public : porteurs de projets incubés

Nombre de participants : entre 10 et 20

LOT 9. LES FONDAMENTAUX DU DROIT POUR LA CREATION D'ENTREPRISE

Les problématiques juridiques et fiscales auxquelles sont confrontés les projets que nous accompagnons sont multiples. Nous recherchons des prestataires susceptibles d'apporter leur expertise synthétique et leurs conseils sur la faisabilité juridique et fiscale de projets intervenant dans différents domaines d'activités (environnement, nouvelles technologies, culture, commerce, services...). Une vigilance particulière est attendue sur l'aspect de la création et du démarrage d'une entreprise (premier contrat, première embauche, etc.).

Les compétences recherchées relèvent :

- du droit commercial et de la marque : conseil et points de vigilance sur la rédaction des premiers contrats commerciaux (CGV, CGU, contrats de diffusion ou licences d'utilisations, convention de ventes avec collectivités...).
- du droit social, droit du travail : la première embauche, les règles de bases du droit du travail.

La prestation consiste donc en l'animation d'une journée collective sur le thème des fondamentaux du droit.

Une vigilance particulière est attendue sur l'aspect de la création et du démarrage d'une entreprise (premier contrat, première embauche, etc.).

Pour ce lot, nous apprécierons particulièrement : les compétences techniques, expérience et références dans les domaines mentionnés ci-dessus : le droit spécifique au statut Scop et Scic, connaissance des règles qui régissent le logiciel libre, les bases du droit du commerce, du droit fiscal, les droit social, droit du travail, accompagnement d'entreprises en création.

Durée : 1 jour

1 à 2 sessions dans l'année 2021 / 1 à 2 sessions dans l'année 2022

Public : porteurs de projets incubés

Nombre de participants : entre 10 et 20

MODALITES PRATIQUES

CRITERES DE CHOIX ET NOTATION

A l'issue de cette consultation, l'équipe Catalis étudiera les propositions reçues dans les délais impartis et classera les prestataires selon les critères suivants :

- Compétences techniques, expériences et références dans la thématique concernée
- Qualité de la démarche d'intervention proposée (innovante, participative...)
- Connaissance de l'entrepreneuriat dans le champ de l'innovation sociale et de l'économie sociale et solidaire
- Prix des prestations proposées

Une note sur 10 sera attribuée à chacun des 4 critères indiqués ci-dessus, puis pondérée respectivement par les coefficients correspondants, afin d'obtenir une note finale sur 10.

	Compétences techniques	Méthodologie proposée	Connaissance de l'ESS, expérience	Prix
Note sur 10				
Pondération	40%	30%	10%	20%
			Note finale	XX

MODALITES DE REPONSES

Le format de réponse au présent cahier des charges est laissé au libre choix des prestataires. Toutefois, la réponse par lot ne doit pas dépasser un **maximum de 6 pages**.

Elle présentera les éléments suivants :

- Rappel de la **référence de la consultation** : Catalis/animationformation/2021-2022
- **Titre du lot concerné** par la proposition de prestation
- **Proposition d'intervention** : contenu pédagogique, méthodologie employée, thématiques traitées, programme prévisionnel de l'intervention, livrables
- **Présentation du prestataire** : parcours, compétences et expériences relatives au domaine d'intervention, références dans l'accompagnement de porteurs de projets, connaissance de l'économie sociale et solidaire, de l'innovation sociale et de l'entrepreneuriat
- **Modalités financières** : budget d'intervention comprenant la préparation et l'animation de la formation, la remise des livrables et les éventuels frais annexes

Les dossiers de réponse doivent être envoyés par voie électronique **AVANT LE 1^{er} FEVRIER 2021** à l'adresse suivante :

catalis@scop.coop

Merci de rappeler dans l'objet du mail la référence de la consultation: **Catalis/animationformation/2021-2022**

Les prestataires peuvent répondre à un ou plusieurs lots.

REFERENCEMENT

L'EQUIPE CATALIS SELECTIONNERA UN PRESTATAIRE PAR LOT.

Les prestataires seront informés par courrier ou mail de leur sélection ou non, du ou des lots pour le(s)quel(s) ils ont été retenus.

Ceux qui seront retenus seront sollicités sur émission de bons de commande, sans mise en concurrence supplémentaire.

Catalis se réserve le droit de ne pas conserver dans son programme une journée collective tant que le bon de commande n'a pas été signé par Catalis et le prestataire, et cela bien que Catalis ait pu retenir un prestataire. Ceci peut s'expliquer par la non-obtention des financements attendus, ou parce que la typologie des projets ne nécessiterait pas l'organisation de la journée collective.

Validité du référencement : effective à compter de la décision de Catalis jusqu'au **31/12/2022**

PRIX ET MODALITES DE PAIEMENT

Le prestataire sera payé après la réalisation complète de l'action selon les modalités suivantes : sur présentation d'une facture, par chèque ou virement bancaire, 100% à la remise des livrables.

La facture devra être adressée à l'adresse suivante :

URSCOP Midi-Pyrénées / CATALIS

Parc Technologique du Canal

3 Rue Ariane

31520 Ramonville St Agne

Ou par mail à : catalis@scop.coop

Les livrables seront constitués des :

- Supports pédagogiques
- Feuilles d'émargement détaillant les présents le matin et l'après-midi
- Résultats de l'intervention et recommandations éventuelles

CALENDRIER

Date limite de réponse à la présente consultation : **01/02/2021**

Communication des résultats de sélection des prestataires : au plus tard le **05/02/2021**

Démarrage de la mission : **08/02/2021**

Rencontre entre les différents formateurs pour articuler le programme de formation : **09/02/2021**

Les prestataires s'engagent à être disponibles sur la période indiquée de réalisation de la formation concernée.

ANNEXE – PROGRAMME COMPLET DES JOURNEES COLLECTIVES

Lors d'une session d'accompagnement, nous proposons aux porteurs de projets un programme de 14 journées de formation collectives, présenté ci-après.

Certaines formations sont organisées en interne et ne sont donc pas concernées par la présente consultation.

PRE-INCUBATION

- Séminaire de démarrage : interconnaissance, dynamique collective et vision partagée (*réalisé en interne*)
- Méthodologie : les grandes étapes de la création d'entreprises socialement innovantes (*réalisé en interne*)
- **Innovation sociale / utilité sociale / impact (LOT 1)**
- Animation d'un projet collectif / intelligence collective / gouvernance (*réalisé en interne*)
- **Posture entrepreneuriale (LOT 2)**
- **Etude de marché / diagnostic territorial / développer ses partenariats (LOT 3)**
- Construction d'un modèle économique innovant en ESS (*réalisé en interne*)
- **Communication orale (LOT 4)**

INCUBATION

- **Stratégie marketing et commerciale (LOT 5)**
- **Plan d'actions commerciales, techniques de vente (LOT 6)**
- **Stratégie de communication (LOT 7)**
- **Jeu d'entreprise (LOT 8)**
- Structuration du plan d'affaires : évaluer la viabilité financière du projet, identifier les sources de financement mobilisables (*réalisé en interne*)
- Structuration juridique : présentation des différents statuts juridiques, enjeux et caractéristiques (*réalisé en interne*)
- **Les fondamentaux du droit en création d'entreprise (LOT 9)**