

# Alter'Incub

Incubateur d'innovation sociale

OCCITANIE Pyrénées

## Cahier des charges

RÉFÉRENCIEMENT DE PRESTATAIRES

### ANIMATION DES JOURNÉES COLLECTIVES 2023-2024 Pré-incubation et incubation

REFERENCE DE LA CONSULTATION : **Alter'Incub OcPy/animationformation/2023-2024**

CONTACT :

Alter'Incub – 05.61.00.15.50

[oc.pyrenees@alterincub.coop](mailto:oc.pyrenees@alterincub.coop)

[ocpy.alterincub.coop](http://ocpy.alterincub.coop)



Porté par l'Union Régionale des Scop Occitanie Pyrénées, Alter'Incub Occitanie Pyrénées bénéficie du soutien de financements publics (Région Occitanie, Conseil départemental Haute-Garonne, Europe).

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 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

---

<b>Contexte</b> .....	<b>4</b>
<b>Fonctionnement du dispositif Alter'Incub Occitanie Pyrénées</b> .....	<b>5</b>
<b>Objet de la consultation</b> .....	<b>7</b>
<b>Lot 1. EVALUER SON BESOIN SOCIAL ET MESURER SON IMPACT</b> .....	<b>8</b>
<b>Lot 2. ANCRAGE TERRITORIAL, PARTIES PRENANTES ET STRATEGIE DE PARTENARIATS</b> .....	<b>9</b>
<b>Lot 3. ETUDE DE MARCHÉ</b> .....	<b>10</b>
<b>Lot 4. POSTURE ENTREPRENEURIALE</b> .....	<b>11</b>
<b>Lot 5. CONSTRUCTION D'UN MODELE ECONOMIQUE INNOVANT EN ESS</b> .....	<b>12</b>
<b>Lot 6. COMMUNICATION ORALE</b> .....	<b>13</b>
<b>Lot 7. STRATÉGIE</b> .....	<b>14</b>
<b>Lot 8. STRATÉGIE MARKETING ET MIX-MARKETING</b> .....	<b>15</b>
<b>Lot 9. PROSPECTION COMMERCIALE</b> .....	<b>16</b>
<b>Lot 10. STRATÉGIE DE COMMUNICATION ET COMMUNICATION OPERATIONNELLE</b> .....	<b>17</b>
<b>Lot 11. JEU D'ENTREPRISE</b> .....	<b>19</b>
<b>Lot 12. ÉLABORER SA STRATÉGIE DE FINANCEMENT</b> .....	<b>18</b>
<b>Lot 13. LES FONDAMENTAUX DU DROIT POUR LA CREATION D'ENTREPRISE</b> .....	<b>20</b>
<b>Modalités pratiques</b> .....	<b>21</b>
Critères de choix et notation .....	21
Modalités de réponses .....	21
Référencement .....	22
Prix et modalités de paiement.....	23
Calendrier.....	17
Pré-incubation .....	17
Incubation .....	17
<b>Annexe 1 – Programme complet des journées collectives</b> .....	<b>18</b>
Pré-incubation .....	18
Incubation .....	18
<b>Annexe 2 – CANEVAS DE REPONSE</b> .....	<b>19</b>
LOTS CONCERNÉS PAR LA PROPOSITION DE PRESTATION .....	19
PROPOSITION D'INTERVENTION .....	19
BORDEREAU DE PRIX .....	20

## CONTEXTE

---

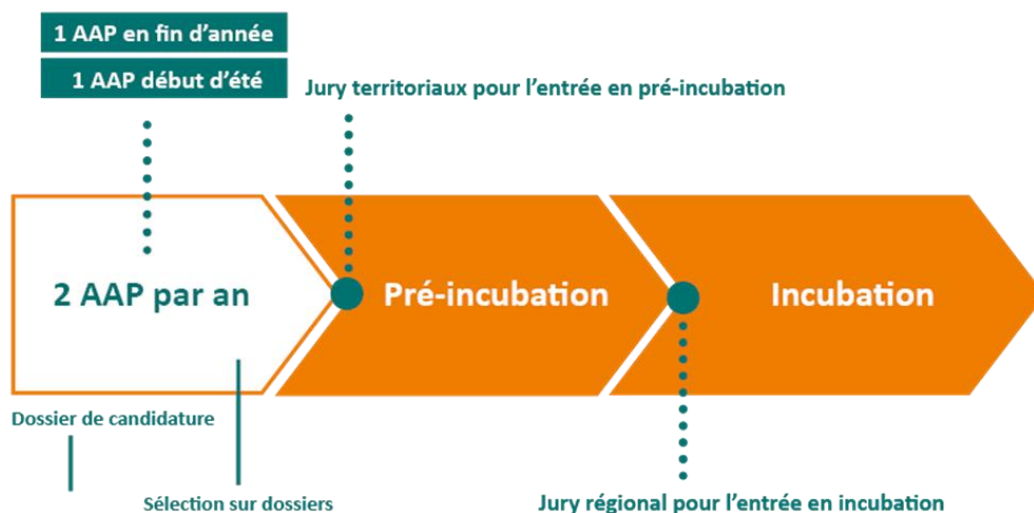
Replacer l'humain au cœur de l'innovation, proposer des solutions qui conjuguent efficacité économique et utilité sociale, créer de véritables projets de territoire, c'est le pari que fait Alter'Incub Occitanie Pyrénées en accompagnant les projets d'entreprises qui apportent des réponses simples et innovantes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

Incubateur d'innovation sociale, Alter'Incub Occitanie Pyrénées 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 de 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 ALTER'INCUB OCCITANIE PYRENEES

Alter'Incub Occitanie Pyrénées 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 d'Alter'Incub Occitanie Pyrénées 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 :

- **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...).
- **Evènements réseau, ateliers de travail entre pairs et connexion privilégiée avec l'écosystème local et régional de l'ESS**

## Territoire d'intervention

Alter'Incub Occitanie Pyrénées déploie son activité sur la partie Ouest de la région Occitanie (Ariège, Aveyron, Gers, Haute-Garonne, Hautes-Pyrénées, Lot, Tarn, Tarn-et-Garonne). Les locaux de l'incubateur se trouvent à Ramonville-Saint-Agne, au sein de l'Union régionale des Scop et Scic Occitanie.

## Les phases d'accompagnement

On distingue deux phases dans le processus d'accompagnement :

### La pré-incubation

D'une durée 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
- Besoin social et impacts potentiels
- Modèle économique et rentabilité potentielle
- Capacité à lever les financements nécessaires au projet
- Absence de contraintes techniques, juridiques, réglementaires ou capacité à les lever.

### L'incubation

A l'issue de cette période, les projets sont auditionnés par le jury d'Alter'Incub Occitanie Pyrénées qui statue sur l'opportunité de les faire rentrer en phase d'incubation.

D'une durée de 6 mois (renouvelable une fois), 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-conseil individualisé pour la mobilisation des moyens indispensables à la formalisation et la consolidation de leur projet
- Un appui technique et méthodologique
- 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

## 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 Pyrénées pour la mise en œuvre du **programme des journées collectives 2023-2024** 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 d'Alter'Incub Occitanie Pyrénées 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 Alter'Incub Occitanie Pyrénées.

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...).

Les livrables devront être libres d'usages de la part d'Alter'Incub et des participants et devront comporter le logo d'Alter'Incub Occitanie ainsi que ceux nos financeurs (Europe, Région Occitanie, Conseil départemental de la Haute-Garonne).

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

## LOT 1. EVALUER SON BESOIN SOCIAL ET MESURER SON 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 sensibilisation à la question de l'utilité 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'appropriier 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 2023 / 1 à 2 sessions dans l'année 2024*

*Public : porteurs de projets pré-incubés*

*Nombre de participants : entre 10 et 20*



## LOT 2. ANCRAGE TERRITORIAL, PARTIES PRENANTES ET STRATEGIE DE 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.)
- Construire une stratégie d'animation de son écosystème

Les approches participatives et ludiques seront privilégiées.

*Durée : 1 jour*

*1 à 2 sessions dans l'année 2023 / 1 à 2 sessions dans l'année 2024*

*Public : porteurs de projets pré-incubés*

*Nombre de participants : entre 10 et 20*

## LOT 3. ETUDE DE MARCHÉ

L'étude de marché est une étape clé de la mise en place des projets de création d'entreprises. Rien ne peut être décidé sans l'analyse du besoin et du marché visé.

La formation devra donc porter sur :

- Identifier et comprendre les éléments clés de l'étude d'opportunité ;
- Mener une étude de marché : outils et méthodologie.

La réalisation des premiers éléments pour le lancement ou la validation de l'étude de marché des porteurs de projets serait appréciée lors de cette journée.

Les approches participatives et ludiques seront privilégiées.

*Durée : 1 jour*

*1 à 2 sessions dans l'année 2023 / 1 à 2 sessions dans l'année 2024*

*Public : porteurs de projets pré-incubés*

*Nombre de participants : entre 10 et 20*

## LOT 4. 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 est 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 4 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 ?

Cette formation devra porter sur :

- Apporter des éléments de base sur la posture du dirigeant, et les décliner ensuite par des moments d'interactions (cas pratiques) avec les porteurs de 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, sa légitimité ;
- 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 2023 / 1 à 2 sessions dans l'année 2024*

*Public : porteurs de projets pré-incubés*

*Nombre de participants : entre 10 et 20*

## LOT 5. CONSTRUCTION D'UN MODELE ECONOMIQUE INNOVANT EN ESS

Cette formation a pour objectif d'apporter aux porteurs de projets un premier niveau de compréhension et d'outillage sur la question du modèle économique, adapté aux particularités des projets d'innovation sociale (hybridation des ressources, finalité d'utilité sociale, solvabilité souvent limitée de la clientèle...).

Cette formation devra porter sur :

- Apports techniques et méthodologiques sur les grands équilibres économiques et financiers (proposition de valeur, structure des coûts, ressources...);
- Mise en évidence des éléments clés relatifs à un projet d'entrepreneuriat en innovation sociale et ses incidences sur le modèle économique par rapport à celui d'une entreprise « classique »;
- Mise en application de méthodes et outils favorisant la créativité autour de modèles économiques innovants (exemple du Business Model Canvas ou Modèle d'affaires responsable);
- Apports concrets du prestataire afin de challenger, analyser et valider ou améliorer les modèles économiques imaginés par les participants.

Les approches participatives et ludiques seront privilégiées.

*Durée : 1 jour*

*1 à 2 sessions dans l'année 2023 / 1 à 2 sessions dans l'année 2024*

*Public : porteurs de projets pré-incubés*

*Nombre de participants : entre 10 et 20*

## LOT 6. 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 2023 / 1 à 2 sessions dans l'année 2024*

*Public : porteurs de projets pré-incubés*

*Nombre de participants : entre 10 et 20*

## LOT 7. STRATÉGIE

Après plusieurs mois de maturation, les projets entrent dans une phase opérationnelle de lancement de l'activité ou d'expérimentation. Il leur faut donc comprendre leur entreprise et son environnement et répondre à certaines questions. Comment établir de manière détaillée sa proposition de valeur ? En quoi est-elle distinctive ? Comment ajuster sa proposition de valeur pour aboutir à un projet commun ? Comment s'assurer de la bonne appropriation du projet par l'ensemble des parties prenantes ? Comment co-construire le projet ? Tout en conservant l'âme du projet sur son impact social et/ou environnemental.

Cette formation portera donc sur un accompagnement à la construction globale de la stratégie du projet d'entreprise, au travers de :

- Diagnostics interne et externe ;
- La détermination du positionnement stratégique de la future entreprise (vis-à-vis de l'environnement concurrentiel, l'identification des partenariats stratégiques à mettre en œuvre...);
- La détermination des Domaines d'Activités Stratégiques (DAS) ;
- La validation, consolidation du ou des modèles économiques les plus adaptés ;
- La mise en place d'un plan de développement stratégique concret.

Les approches participatives et ludiques seront privilégiées.

*Durée : 1 jour*

*1 à 2 sessions dans l'année 2023 / 1 à 2 sessions dans l'année 2024*

*Public : porteurs de projets incubés*

*Nombre de participants : entre 10 et 20*

## LOT 8. STRATÉGIE MARKETING

A ce stade de l'accompagnement, les premières questions liées à la stratégie de marketing opérationnel sur l'offre de produits et services deviennent essentielles pour les porteurs de projets. Ils doivent envisager leur projet sous un angle marketing afin d'assurer leur différenciation et leur place sur le marché.

La formation devra proposer des outils pour aider les porteurs à 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 forte 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
- Elaboration d'une offre pertinente et performante, lien entre l'entreprise et son marché (du marketing à l'action opérationnelle).

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 !).

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 incubés

Nombre de participants : entre 10 et 20

## LOT 9. PROSPECTION COMMERCIALE

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 :

- Sensibiliser sur l'intérêt de la démarche commerciale dans un environnement ESS ;
- 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 à court terme (1 an) ainsi que des indicateurs de suivi ;
- Elaborer un calendrier annuel, ainsi qu'un budget prévisionnel ;
- Evaluer et affecter le temps nécessaire ;
- Savoir mener un entretien de vente : trame et déroulement (analyse des besoins, argumentaire, traitement des objections, négociation, techniques relationnelles...)

Des exercices pratiques tels que des entretiens de vente et les approches participatives et ludiques seront privilégiés.

Durée : 2 jours

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 10. STRATÉGIE DE COMMUNICATION ET COMMUNICATION OPERATIONNELLE

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,
- Mise en place d'un plan de communication pour l'entreprise en création,
- Mise à disposition d'une palette d'outils de communication pour les porteurs de projets.

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 et besoins.

Les exercices pratiques, les approches participatives et ludiques seront privilégiés.

*Durée : 2 jours*

*1 à 2 sessions dans l'année 2023 / 1 à 2 sessions dans l'année 2024*

*Public : porteurs de projets incubés*

*Nombre de participants : entre 10 et 20*

## LOT 11. ÉLABORER SA STRATÉGIE DE FINANCEMENT

Ce lot concerne la mise en place d'une formation visant à appréhender une stratégie de financement en abordant les différents besoins et types de financement en prenant en compte l'analyse de la rentabilité, de la structure financière mais aussi l'impact social du projet.

La formation abordera :

- Les différents types de besoins de financement (CT, MT, LT),
- Les différents types de financements,
- Les garanties financières,
- La cartographie des financeurs de l'ESS,
- Typologies de financements dédiés à l'innovation,
- Les outils financiers dédiés à projet d'innovation sociale.
- Les critères analysés par les partenaires financiers dans le cadre d'une levée de fonds,
- La cohérence de la stratégie de financement en fonction du prévisionnel mais aussi de l'impact social du projet,
- L'implication financière et relationnelle des parties prenantes du projet dans la levée de fonds,
- L'optimisation de sa levée de fonds grâce à une présentation attractive en utilisant le langage approprié,
- La mise en œuvre opérationnelle (organisation et timing) de la levée de fonds.

Les exercices de mise en pratique sur cas réels, les approches participatives et ludiques seront privilégiés.

*Durée : 1 jour*

*1 à 2 sessions dans l'année 2023 / 1 à 2 sessions dans l'année 2024*

*Public : porteurs de projets incubés*

*Nombre de participants : entre 10 et 20*

## LOT 12. JEU D'ENTREPRISE

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

- Comprendre les conséquences des décisions financières, commerciales ou stratégiques sur la gestion quotidienne d'une entreprise ;
- S'adapter aux aléas qu'ils rencontreront ;
- 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 2023 / 1 à 2 sessions dans l'année 2024*

*Public : porteurs de projets incubés*

*Nombre de participants : entre 10 et 20*

## LOT 13. LES FONDAMENTAUX DU DROIT POUR LA CREATION D'ENTREPRISE, ORGANISATION ET RESSOURCES HUMAINES

Les problématiques juridiques, fiscales et ressources humaines, auxquelles sont confrontés les projets que nous accompagnons sont multiples. Et toutes ces questions doivent s'assimiler avant la création de l'entreprise, pour à la fois sécuriser son activité, professionnaliser ses pratiques et anticiper l'organisation du travail au quotidien.

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...).

Mais aussi d'apporter des outils pratiques afin de structurer la gestion des ressources humaines lors de la création de l'entreprise.

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 de deux journées collectives sur le thème des fondamentaux du droit, organisation et RH.

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 2023 / 1 à 2 sessions dans l'année 2024*

*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 Alter'Incub Occitanie Pyrénées 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 ;
- Références et savoir-être adapté au process d'incubation : capacité à adopter une posture de conseil avec bienveillance, d'évaluation, savoir accompagner et savoir accompagner à faire.

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	Références et savoir-être dans l'accompagnement, posture
Note sur 10				
Pondération	40%	30%	10%	20%
			<b>Note finale</b>	<b>XX</b>

### MODALITES DE REPONSES

Afin de faciliter notre choix et de donner une grille de lecture commune pour cette réponse au présent cahier des charges, nous vous proposons un canevas de réponse (**cf. Annexe 2**), la réponse par lot ne devant pas dépasser un **maximum de 6 pages**.

Elle présentera les éléments suivants :

- Rappel de la **référence de la consultation** : **Alter'Incub OcPy/animationformation/2023-2024**
- **Lot(s) concerné(s)** 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 : **bordereau de prix à remplir**.

Les dossiers de réponse doivent être envoyés par voie électronique **AU PLUS TARD LE 6 FEVRIER 2023** à l'adresse suivante : [oc.pyrenees@alterincub.coop](mailto:oc.pyrenees@alterincub.coop)

Merci de rappeler dans l'objet du mail la référence de la consultation:

**Alter'Incub OcPy/animationformation/2023-2024**

**Les prestataires peuvent répondre à un ou plusieurs lots.**

Des réponses conjointes, articulées entre prestataires pourront aussi être étudiées, par exemple pour les formations suivantes :

- Evaluer son besoin social et mesure son impact (LOT 1)
- Ancrage territorial, parties prenantes et stratégie de partenariat (LOT 2)
- Stratégie (LOT 7)
- Stratégie marketing et mix-marketing (LOT 8)
- Prospection commerciale (LOT 9)

## REFERENCEMENT

**L'ÉQUIPE ALTER'INCUB OCCITANIE PYRÉNÉES SÉLECTIONNERA UN PRESTATAIRE PAR LOT.**

Les prestataires seront informés par 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.

Alter'Incub Occitanie Pyrénées 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 Alter'Incub Occitanie Pyrénées et le prestataire, et cela bien que Alter'Incub Occitanie Pyrénées 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 Alter'Incub Occitanie Pyrénées jusqu'au **31/12/2024**.

## PRIX ET MODALITES DE PAIEMENT

**Le prix de la journée sera plafonné à 1 000 € TTC, tous frais inclus** (déplacements, débours, frais de gestion...).

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

La facture devra obligatoirement être datée du mois au cours duquel la formation a été réalisée. Elle devra comporter la date de l'intervention, le libellé de la formation et le numéro de la promotion concernée.

Elle devra être libellée au nom de :

URSCOP Occitanie Pôle Pyrénées  
Parc Technologique du Canal  
3 Rue Ariane, bât A  
31520 RAMONVILLE SAINT AGNE

Et être envoyée à l'équipe Alter'Incub par mail à : [oc.pyrenees@alterincub.coop](mailto:oc.pyrenees@alterincub.coop)

Les livrables seront constitués des :

- Supports pédagogiques (comportant les logos d'Alter'Incub Occitanie Pyrénées et de ses financeurs) ;
- Feuilles d'émargement détaillant les présents le matin et l'après-midi ;
- Evaluations à chaud remplies par les stagiaires ;
- Résultats de l'intervention et recommandations éventuelles.

## CALENDRIER

**Date limite de réponse** à la présente consultation : **06/02/2023 minuit**

**Communication des résultats** de sélection des prestataires : au plus tard le **06/03/2023**

**Rencontre entre les différents formateurs** pour articuler le programme de formation : **14/03/2023**

**Démarrage** de la mission : **20/03/2023**

**Les prestataires s'engagent à être disponibles sur la date de réalisation de la formation indiquée.**

Il s'agit des dates des premières formations à réaliser pour les promotions 16 et 17.

Les dates des sessions ultérieures seront validées dès le commencement de la mission avec les prestataires sélectionnés.

### PRÉ-INCUBATION (PROMO 17)

**LOT 1** : Evaluer son besoin social et mesure son impact – **27 avril 2023**

**LOT 2** : Ancrage territorial, parties prenantes et stratégie de partenariat – **9 mai 2023**

**LOT 3** : Etude de marché – **22 mai 2023**

**LOT 4** : Posture entrepreneuriale – **8 juin 2023**

**LOT 5** : Construction d'un modèle économique innovant en ESS – **13 juin 2023**

**LOT 6** : Communication orale – **26 juin 2023**

### INCUBATION (PROMO 16)

**LOT 7** : Stratégie – **28 mars 2023**

**LOT 8** : Stratégie marketing et mix-marketing – **11 avril 2023**

**LOT 9** : Prospection commerciale (2 jours) – **21 et 24 avril 2023**

**LOT 10** : Stratégie de communication et communication opérationnelle (2 jours) – **4 et 5 mai 2023**

**LOT 11** : Elaborer sa stratégie de financement – **1er juin 2023**

**LOT 12** : Jeu d'entreprise – **27 juin 2023**

**LOT 13** : Les fondamentaux du droit en création d'entreprise, organisation et RH (2 jours) – **4 juillet 2023**



## ANNEXE 1 – PROGRAMME COMPLET DES JOURNEES COLLECTIVES

---

Lors d'une session d'accompagnement, nous proposons aux porteurs de projets un programme de 17 journées de formation collectives, présenté ci-après.

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

### PRÉ-INCUBATION

- Séminaire d'intégration : interconnaissance, dynamique collective et vision partagée (*réalisé en interne*)
- Ecosystème de l'ESS (*animé par la CRESS*)
- Intelligence collective et gouvernance (*réalisé en interne*)
- **Evaluer son besoin social et mesurer son impact (LOT 1)**
- **Ancrage territorial, parties prenantes et stratégie de partenariat (LOT 2)**
- **Etude de marché (LOT 3)**
- **Posture entrepreneuriale (LOT 4)**
- **Construction d'un modèle économique innovant en ESS (LOT 5)**
- **Communication orale (LOT 6)**

### INCUBATION

- **Stratégie (LOT 7)**
- **Stratégie marketing et mix-marketing (LOT 8)**
- **Prospection commerciale (LOT 9)**
- **Stratégie de communication et communication opérationnelle (LOT 10)**
- Gestion et tableaux de bord (*réalisé en interne*)
- **Elaborer sa stratégie de financement (LOT 11)**
- Structuration juridique : présentation des différents statuts juridiques, enjeux et caractéristiques (*réalisé en interne*)
- **Jeu d'entreprise (LOT 12)**
- **Les fondamentaux du droit en création d'entreprise, organisation et RH (LOT 13)**

## ANNEXE 2 – 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.

Les pages références et présentation du prestataire/équipe ne sont pas comptabilisées dans les 6 pages de réponse par lot.

\*\*\*

**REFERENCE DE LA CONSULTATION : ALTER'INCUB OCPY/ANIMATIONFORMATION/2023-2024**

### LOTS CONCERNÉS PAR LA PROPOSITION DE PRESTATION

#### ▪ 6 lots pour la période de pré-incubation

- Lot 1 – Evaluer son besoin social et mesurer son impact
- Lot 2 – Ancrage territorial, parties prenantes et stratégie de partenariat
- Lot 3 – Étude de marché
- Lot 4 – Posture entrepreneuriale
- Lot 5 – Construction d'un modèle économique innovant en ESS
- Lot 6 – Communication orale

#### ▪ 7 lots pour la période d'incubation

- Lot 7 – Stratégie
- Lot 8 – Stratégie marketing et mix-marketing
- Lot 9 – Prospection commerciale
- Lot 10 – Stratégie de communication et communication opérationnelle
- Lot 11 – Elaborer sa stratégie du financement
- Lot 12 – Jeu d'entreprise
- Lot 13 – Les fondamentaux du droit en création d'entreprise, organisation et RH

### PROPOSITION D'INTERVENTION

- Contenu pédagogique, modalités d'évaluation
- Méthodologie employée, échanges et regards croisés, thématiques traitées, travail réalisé,...
- Etapes clefs de l'intervention

## PRESENTATION DU PRESTATAIRE

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

## MODALITES D'INTERVENTION

Conditions d'intervention, confidentialité, propriété intellectuelle, etc.

## BORDEREAU DE PRIX (à compléter obligatoirement)

DÉNOMINATION DES LOTS		NOMBRE DE JOUR	PRIX TTC
<b>6 LOTS EN PRÉ – INCUBATION</b>			
LOT 1	Evaluer son besoin social et mesurer son impact	1	
LOT 2	Ancrage territorial, parties prenantes et stratégie de partenariat	1	
LOT 3	Etude de marché	1	
LOT 4	Posture entrepreneuriale	1	
LOT 5	Construction d'un modèle économique innovant en ESS	1	
LOT 6	Communication orale	1	
<b>7 LOTS EN INCUBATION</b>			
LOT 7	Stratégie	1	
LOT 8	Stratégie marketing et mix-marketing	1	
LOT 9	Prospection commerciale	2	
LOT 10	Stratégie de communication et communication opérationnelle	2	
LOT 11	Elaborer sa stratégie de financement	1	
LOT 12	Jeu d'entreprise	1	
LOT 13	Les fondamentaux du droit en création d'entreprise, organisation et RH	1	