



## PROGRAMME STARTER CLASS 2020

### CAHIER DES CHARGES INTERVENANT FORMATION

#### CONTEXTE ET ENJEUX

BLIIDA (Association TCRM-BLIDA) est le tiers-lieu d'inspiration, d'innovation et d'intelligence collective de Metz. Labellisé lieu totem French Tech, il accueille à ce jour une centaine de structures (entreprises, startups et associations) issues des industries créatives, du numérique, de la transition écologique, de l'innovation sociale, et des médias.

Celles-ci y trouvent un accompagnement personnalisé, des espaces, de la mise en réseau avec l'écosystème LORNTECH (métropole FRENCHTECH), un relais de communication via la marque Made in BLIIDA, et des services adaptés pour accélérer la croissance de leur activité...

Bliida complète son offre d'accompagnement aux jeunes entreprises avec la mise en place de son incubateur The Pool, destiné aux porteurs de projets de startups innovantes.

The Pool 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®.

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 de l'incubateur.



## **AVIS D'APPEL A LA CONCURRENCE**

- 1. Acheteur public :** Association TCRM-BLIDA, 7 avenue de Blida, 57000 Metz.
- 2. Objet du marché :** Animation de journées 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 :** Metz
- 5. Date limite de réception d'offres :** 17 novembre 2019 à 18h
- 6. Adresse où elles doivent être transmises :** La réponse est à renvoyer par e-mail à : [thepool@tcrm-blida.com](mailto:thepool@tcrm-blida.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. BLIIDA 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** <https://www.bliida.fr/actualites/>: 17/10/2019



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

### Programme général des formations Starter Class 2020®

JOUR	THEMATIQUES	Dates SC4	Dates SC5
1	Immersion	3-mars	08-sept
2	Immersion	4-mars	09-sept
3	Valeurs, vision, mission	10-mars	15-sept
4	Le Mindset Startup	11-mars	16-sept
5	<b>Lean startup: tester mon problème et aller sur le terrain</b>	17-mars	22-sept
6	Lean Startup: comprendre et valider mon marché	18-mars	23-sept
7	Business Model / MVP	24-mars	29-sept
8	Construire un prix, estimer un CA	25-mars	30-sept
9	<b>ATELIER: point étape restitution travail terrain</b>	31-mars	06-oct
10	Atelier Business Model	1-avr.	07-oct
11	Performance et indicateurs	7-avr.	13-oct
12	Découverte de la comptabilité	8-avr.	14-oct
13	<b>ATELIER: point étape restitution travail terrain</b>	14-avr.	20-oct
14	Valider ma proposition de valeur et aller sur le terrain	15-avr.	21-oct
15	Prévisionnel financier plan BP	21-avr.	27-oct
16	Prévisionnel financier	22-avr.	28-oct
17	<b>ATELIER: point étape restitution travail terrain</b>	28-avr.	03-nov
18	Quand et comment communiquer ? Personal Branding	29-avr.	04-nov
19	Le Story Telling	12-mai	17-nov
20	Journée entretiens indiv à la demande: INPI + Région + BPI	13-mai	18-nov
21	<b>ATELIER: point final restitution travail terrain</b>	19-mai	24-nov
22	<b>ATELIER: point d'étape final</b>	20-mai	25-nov
23	Le Pitch	26-mai	01-déc
24	<b>PITCH CRASH TEST</b>	27-mai	02-déc
25	<b>COMITE D'ENGAGEMENT THE POOL</b>	11-juin	10-déc



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

- Jours 3 – 4 – 5 – 6 – 7 – 8 – 9 – 10 – 13 – 14 – 17 – 18 – 21
- 10h de coaching téléphonique.

Dates :

Voir tableau ci-dessus (surlignées en jaune).

## **Objectifs pédagogiques, contenus et livrables :**

### ***Jour 3 : Valeurs, missions, vision***

Objectifs :

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

Contenu :

- Plate-forme de marque : valeurs, vision, mission. Formalisation individuelle des 3 étapes-clés de la plate-forme de marque.
- Softskills de l'entrepreneur : attrait pour l'incertitude, remise en cause, capacité à trouver des solutions, s'entourer.

Livrables :

Une fiche de synthèse à remplir par porteur de projet sur la triptyque valeurs/vision/missions.

### ***Jour 4: Le Mindset Startup***

Objectifs :

- Définir le problème adressé
- Définir une cible précise
- Comprendre la méthodologie LEAN
- Prendre du recul sur son projet actuel via le Design Thinking

Contenu :

- Qu'est-ce qu'une startup ?
- Définition d'une innovation
- Découverte de la démarche Lean Startup, de l'outil Lean Canvas, du design thinking.
- Ateliers utilisation de ces outils.



### ***Jour 5 : Lean startup : tester mon problème et aller sur le terrain***

#### Objectifs :

- Découverte du Value Proposition Canvas
- Comprendre pourquoi certaines startups échouent et d'autres réussissent

#### Contenu :

- Appliquer le Value Proposition Canvas sur son projet : Définir le Rond
- Formuler une hypothèse de test sur la partie ronde
- Mettre en place sa stratégie d'enquête terrain pour valider ses hypothèses

#### Livrables :

- VPC : Rond rempli
- Liste par projet d'hypothèses à tester
- Plan d'action d'enquête terrain
- Démarrage du travail terrain

### ***Jour 6 : Lean Startup : Comprendre et valider son marché***

#### Objectifs :

- Continuer à découvrir la Value Proposition Canvas
- Construire les 3 parties du carré du Value Proposition Canvas en adéquation avec les hypothèses clients
- Mettre en place une méthodologie d'enquêtes pour le test avec la cible
- Appréhender la notion d'espace concurrentiel (Océan Bleu)

#### Contenu :

- Présentation du carré du Value Proposition Canvas.
- Présentation de techniques d'interview et réalisation d'interview fictives en atelier.
- Benchmark concurrentiel grâce aux CANVAS stratégiques

#### Livrables :

- Guide d'entretien
- Grille de récolte des données terrain
- Kick-off Terrain



## ***Jour 7 : Business Model/MVP***

### Objectifs :

- Introduction à l'outil Business Model Canvas
- 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.
- Qu'est-ce qu'un MVP ? Comment le construire ? Comment le tester ?
- Acquérir une vision 360° de son projet

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

### Objectifs :

- Savoir déterminer une offre tarifaire cohérente acceptée par le marché.
- Faire la différence entre la valeur perçue par le consommateur et le prix.
- La notion d'élasticité du prix.
- Pouvoir estimer un niveau de chiffre d'affaire prévisionnel sur la base d'éléments objectifs et mesurables (=> Approche Bottom-Up).
- L'innovation au service du prix et du BM (Try and buy, freemium, low cost, etc...)

### Contenu :

- Présentation des méthodes de fixation d'un prix.
- Moulinette Excel

## ***Jour 9 : ATELIER : Point étape restitution travail terrain***

### Objectifs :

- Vérifier la cohérence dans la construction du rond
- Valider les hypothèses clients et en fonction en définir de nouvelles

### Contenu :

- Entretiens individuels avec l'intervenant



Livrables :

- Grille de récolte des données remplie
- Ajustement des guides d'entretiens si besoin
- Compléter le segment client (rond)

***Jour 10 : ATELIER : Business Model***

Objectif :

- Finaliser son Business Model

Contenu :

- Atelier de travail individuel
- Atelier de travail collectif

Livrables :

- Ebauche de Business Model Canvas

***Jour 13 : ATELIER : Point étape restitution travail terrain***

Objectif :

- Finaliser la démarche exploration rond
- Point sur le Business Model

Contenu :

- Avoir le rond complet
- BMC finalisé

***Jour 14 : Valider ma proposition de valeur et aller sur le terrain***

Objectifs :

- Préparer mon travail terrain permettant de tester ma solution
- Construire un discours commercial cohérent

Contenu :

- Remise à jour des outils avec intégration de la proposition de valeur et du Business Model



Livrables :

- Première accroche commerciale
- Un questionnaire

***Jour 17 : ATELIER : Point étape restitution travail terrain***

Objectifs :

- Vérifier la cohérence dans la construction du carré

Contenu :

- Entretiens individuels

Livrables :

- Grille de récolte des données remplie
- Ajustement des guides d'entretiens si besoin
- Compléter la proposition de valeur (carré)

***Jour 18 : Quand et comment communiquer ? Personal Branding***

Objectifs :

- Etablir une stratégie de communication pour le lancement de mon projet

Contenu :

- Identifier les moments clés de communication de la vie d'une start-up
- Découverte des différents outils de communication à ma disposition
- Gestion des réseaux sociaux pour mon entreprise et pour moi

Livrables :

- Identification des particularités de mon projet impactant ma communication
- Savoir quand et comment communiquer sur projet





## ***Jour 21 : ATELIER : Restitution finale confrontations Proposition Value Canvas***

### Objectif :

- Analyser la valeur perçue
- Valider son BM

### Contenu :

- Restituer les retours de confrontation terrain.
- Faire un bilan de l'ensemble du travail terrain
- Mise à jour BP – BM et Deck

### Livrables :

- PVC et BMC construit et présenté.

## **CONTRAINTES IMPERATIVES**

- Engagement du prestataire à animer l'ensemble des journées pour lesquelles il a été retenu.
- 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 l'incubateur The Pool 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 The Pool) et remettra ce document en fin de journée à l'assistante de gestion de The Pool.

## **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 Metz (lieu de la formation : 7 Avenue de Blida, 57000 Metz, France).

- 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 [martin.greder@tcrm-blida.com](mailto:martin.greder@tcrm-blida.com).

Association TCRM BLIDA

Incubateur The Pool

7 avenue de Blida 57000 Metz

<https://www.bliiida.fr/>