



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
- 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	Lean startup: tester mon problème et aller sur le terrain	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	ATELIER: point étape restitution travail terrain	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	ATELIER: point étape restitution travail terrain	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	ATELIER: point étape restitution travail terrain	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	ATELIER: point final restitution travail terrain	19-mai	24-nov
22	ATELIER: point d'étape final	20-mai	25-nov
23	Le Pitch	26-mai	01-déc
24	PITCH CRASH TEST	27-mai	02-déc
25	COMITE D'ENGAGEMENT THE POOL	11-juin	10-déc



Le présent cahier des charges s'attache à sélectionner un prestataire unique pour l'animation de la journée 12, « Découverte de la comptabilité ».

Dates :

Voir tableau ci-dessus (surlignées en jaune).

Objectifs pédagogiques, contenus et livrables :

Jour 12 : Découverte de la comptabilité

Objectif :

- Acquérir des notions de base en comptabilité
- Comprendre sa terminologie

Contenu :

- Lecture d'un bilan et d'un compte de résultat
- Apprentissage par le jeu

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).
- 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.

Association TCRM BLIDA

Incubateur The Pool

7 avenue de Blida 57000 Metz

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