

INVITATION A SOUMETTRE UNE OFFRE

Le présent cahier des charges concerne une consultation pour la prestation « **Accompagnement commercial à destination de startups** ». Cela consiste en l'accompagnement commercial de dirigeants d'entreprises innovantes, en cours de création ou récemment créées, au sein d'Angers Technopole.

- Référence : 2024-AO Incubateur Business
- Lancement de la consultation : 9 septembre 2024
- Date limite de soumission des réponses : 27 septembre 2024
- Annonce de la ou des candidatures retenues : 4 octobre 2024
- Allotissement : Oui
- Adresse de soumission des réponses : anais.leray@angerstechnopole.com

Cette action est financée par :



CONTEXTE

Présentation d'Angers Technopole

Créée en 1986, Angers Technopole a pour mission essentielle de promouvoir et d'accompagner l'innovation sur le territoire.

Nous sommes un outil de développement économique, à l'échelle départementale. Nous contribuons à ce que de nouvelles entreprises se créent, et que des entreprises existantes évoluent en innovant régulièrement.

Les PME du territoire bénéficient de nos programmes, dispositifs, méthodologies, de notre réseau, et nous facilitons l'accès à certains financements publics.

Les « porteurs de projets », chercheurs, startupers font appel à nous en intégrant l'Incubateur Angers Technopole. Du défrichage du concept jusqu'à la deuxième levée de fonds, notre objectif est de les guider sur le chemin de l'entrepreneuriat innovant, en leur proposant des accompagnements individuels et collectifs.

L'Incubateur Angers Technopole

L'Incubateur Angers Technopole offre un accompagnement sur mesure pour faire décoller les projets de création d'entreprise innovante. Après une phase de maturation réussie, les porteurs de projets bénéficient d'un accompagnement personnalisé pour lancer leur produit/service innovant sur le marché et trouver leurs premiers clients.

En phase de développement, l'Incubateur Angers Technopole pourra par exemple faciliter l'accès aux réseaux d'investisseurs locaux et régionaux ou encore mettre en relation les porteurs de projet avec les experts techniques, juridiques, etc, pour répondre à leurs besoins.

NATURE DE LA MISSION

La mission est divisée en 2 lots. Toutes ces actions seront menées avec l'équipe de l'Incubateur Angers Technopole.

Lot 1 : Journées de formation « lancement commercial d'une offre innovante » - en collectif

Description : il s'agit d'animer une journée de formation « lancement commercial d'une offre innovante » à destination de dirigeants de startups. Cette journée sera dispensée à une reprise en 2024, et à deux reprises en 2025.

Dans le cas où Angers Technopole ne parviendrait pas à réunir un nombre suffisant de participants, le nombre de ces ateliers pourrait être revu à la baisse, mais ne pourra pas être inférieur à un. Le nombre de participants pourra varier entre 4 et 10 pour chaque session selon le nombre d'inscrits.

En amont de la formation, les entrepreneurs auront exploré des segments de marché potentiels par des interviews / recherches, et formalisé un premier niveau de stratégie marketing.

Objectifs : Ces ateliers sont idéalement des « formations-actions » ayant pour but d'apporter du contenu, des connaissances aux entrepreneurs, et surtout de les aider à mettre en place une démarche commerciale structurée, efficace et personnalisée. Il faut partir du principe que l'entrepreneur n'a pas d'expérience commerciale.

Les contenus et objectifs des sessions seront définis avec l'équipe d'Angers Technopole, notamment (liste non exhaustive) :

- Appréhender les différents modes de prospection commerciale, et découvrir les outils de prospection
- Mettre au point ses argumentaires commerciaux (maîtriser les Caractéristiques, Avantages, Bénéfices...)
- Définir son plan d'actions commercial en lien avec sa stratégie Marketing, son plan de prospection, ses outils commerciaux...
- Développer son efficacité commerciale
- Piloter son business : tableau de bord, forecast, CRM...

Volume global de la mission : 3 journées de formation sur la période indiquée.

Livrables attendus : Une synthèse devra être remise à la fin de chaque journée. Elle devra comporter un avis global sur le déroulé de la journée, et sur les situations individuelles. Le prestataire devra fournir aux entrepreneurs les supports pédagogiques et tous les outils qui leur permettront de mettre en place les éléments vus lors des formations.



Tarif : Angers Technopole a défini le tarif de cette prestation, au regard d'un benchmark auprès des autres Technopoles du Grand Ouest. Chaque journée de formation sera facturée 850 € HT, pour 7,5h de formation (9h00-12h30 + 13h30-17h30).

Prestataire sélectionné : Angers Technopole sélectionnera 1 prestataire pour ce lot 1 parmi toutes les offres reçues.

Lot 2 : Accompagnement commercial individuel

Description : Il s'agit d'accompagner des entrepreneurs, c'est-à-dire les conseiller individuellement dans le but de les aider à acquérir une vraie démarche commerciale et à vendre leurs produits/services innovants afin d'assurer la pérennité de leurs startups.

Notre conviction est que nous devons proposer un accompagnement « sur le terrain » à nos entrepreneurs, par des experts du commerce. Pour ce lot, nous proposons donc pour chaque entrepreneur concerné :

- « Le regard de l'expert » : un forfait d'1h par an, en visio-conférence, ou en RV individuel (sans frais de déplacement à la charge d'Angers Technopole), après la formation collective, afin de travailler avec le prestataire retenu sur un sujet particulier, défini par l'entrepreneur.
- « L'expérience commerciale partagée » : deux « rendez-vous client » par an, menés ensemble avec le prestataire retenu, sur la base d'un forfait de 3h par RV (1h30 de brief/débrief + 1h30 de RV). Les frais de déplacement du prestataire seront à la charge de l'entrepreneur. Cette démarche sera déclenchée par Angers Technopole, en fonction de l'avancement du projet de l'entrepreneur.

Objectif : L'objectif est de faire en sorte que les dirigeants en charge de la partie commerciale sachent transformer un prospect en client. Bien souvent, il est difficile pour le dirigeant d'avoir suffisamment de recul pour analyser son approche. La mission du prestataire devra être, en premier lieu, de le faire monter en compétences et de lui apporter de la confiance, en étant dans un conseil sincère, bienveillant, mais sans complaisance.

Volume global de la mission :

- « Le regard de l'expert » : 1h d'accompagnement individuel par an (2024, puis 2025), déclenchée par l'entrepreneur, après la formation collective (entre 10 et 20 sollicitations par an).
- « L'expérience commerciale partagée » : 6h d'accompagnement individuel maximum, par an, pour quelques entrepreneurs (base de 3 en 2024, 5 en 2025), déclenchées par l'Incubateur Angers Technopole.

Ces volumes envisagés sont destinés à amorcer ce type d'accompagnement pour les entrepreneurs de l'incubateur Angers Technopole. Ils seront libres de poursuivre l'accompagnement individuel en dehors de cet appel d'offre à la fin des séances prises en charge par Angers Technopole.

Livrables attendus :

- Une feuille de suivi du temps effectivement passé, date par date, entreprise par entreprise, avec un court descriptif de ce qui a été réalisé sur ces plages de temps sera à transmettre pour chaque accompagnement individuel.
- Un rapport d'intervention devra être remis à la fin de l'accompagnement commercial. Ce rapport d'intervention devra comporter un avis global sur le déroulé de ces accompagnements et sur les participants individuellement, les avancées de leurs entreprises, les objectifs définis en début d'accompagnement et la situation en fin d'accompagnement. Des points d'étapes entre le prestataire et



l'équipe de l'Incubateur Angers Technopole pourront être demandés dans un souci de cohésion d'accompagnement.

Tarif : Angers Technopole a défini le tarif de cette prestation, au regard d'un benchmark auprès des autres Technopoles du Grand Ouest. Chaque heure d'accompagnement sera facturée 120 € HT.

Prestataire sélectionné : Angers Technopole se réserve le droit de sélectionner plusieurs prestataires (idéalement 3) pour ce lot 2, en fonction de leur domaine de compétence. Dans la mesure du possible, chaque prestataire retenu se verra attribuer au minimum une entreprise à accompagner au cours de la période.

CALENDRIER DE LA MISSION

La mission sera réalisée entre le 7 octobre 2024 et le 31 décembre 2025. Elle sera réalisée à la fois dans les locaux d'Angers Technopole (49), chez les clients des entrepreneurs accompagnés, et en visioconférence.

CRITERES D'EVALUATION DES REPONSES

Les répondants devront faire la preuve d'expériences commerciales impactantes, de connaissances de la création d'entreprises innovantes et de l'univers des startups.

Critères de sélection des prestataires :

- | | |
|--|-----|
| ➤ Expérience commerciale, références de l'intervenant | /30 |
| ➤ Méthodologie proposée | /20 |
| ➤ Expertise métier et connaissance des startups | /30 |
| ➤ Proximité géographique de l'intervenant (impact carbone) | /20 |

Total /100

ELEMENTS DE BUDGET & FACTURATION

Si des frais de déplacement sont à prévoir pour le répondant, ils seront à préciser dans l'offre, avec un mode de calcul forfaitaire, qui devra apparaître clairement. La facturation interviendra au réel du temps effectivement passé, et sera faite au fur et à mesure de l'avancement. Angers Technopole recommande aux répondants de faire une offre de tarif à la séance pour la réalisation de cette mission, comprenant potentiellement une décote en fonction du nombre de séances attribuées.

Le règlement s'effectuera par virement, mensuellement ou trimestriellement à réception de la facture (30 jours fin de mois) et des feuilles de temps du suivi.



PIECES A PRODUIRE

Il est demandé aux soumissionnaires de fournir un document électronique (type doc ou .pdf) apportant des éléments pertinents au regard des sujets présentés ci-dessus. En particulier, le soumissionnaire devra fournir le CV de la/les personne(s) qui interviendra/ont, ses références et une présentation de ses expériences et ses domaines d'intervention : B2B, B2C, secteurs d'expertise : industrie, numérique, collectivités, e-commerce, logiciel, etc.

L'attribution se fera intuiti personae et une fois le marché attribué, il ne sera pas possible d'assurer la prestation avec une autre personne (sauf cas de force majeure (maladie, accident)). Un autre engagement ne pourra être considéré comme un cas de force majeure. Si le prestataire doit malgré tout changer d'intervenant, il sera soumis à une pénalité égale à 50% du montant de la prestation concernée.

En cas de force majeure et de changement d'intervenant, le nouvel intervenant devra être validé au préalable par Angers Technopole. Si le nouvel intervenant n'est pas validé par Angers Technopole, l'appel d'offres deviendra caduc.

MODE DE REPONSE

Les réponses devront être adressées par email en version électronique à : anais.leray@angerstechnopole.com, avant le 27 septembre 2024.

Ni format, ni taille de document imposés.

CONTRACTUALISATION

Le répondant sélectionné devra fournir une proposition de contrat reprenant les conditions de son offre, et un descriptif d'une page présentant ses services (types prospectus ou paquette) qui sera transmis aux entrepreneurs de l'Incubateur Angers Technopole. Un contrat de confidentialité, proposée par Angers Technopole, devra être signée par l'intervenant retenu pour la prestation, afin de protéger les entrepreneurs accompagnés.

