

## INVITATION A SOUMETTRE UNE OFFRE Accompagnement commercial

Le présent cahier des charges concerne une consultation pour la prestation **«Accompagnement commercial à destination de startups» pour les années 2026 et 2027**. Cela consiste en l'accompagnement commercial de dirigeants et dirigeantes d'entreprises innovantes, en cours de création ou récemment créées, au sein d'Angers Technopole.

- 🕒 Référence : 2026-AO Incubateur Accompagnement commercial
- 🕒 Lancement de la consultation : 13 octobre 2025
- 🕒 Date limite de soumission des réponses : 16 novembre 2025
- 🕒 Annonce de la ou des candidatures retenues : 08 décembre 2025
- 🕒 Allotissement : oui
- 🕒 Demande d'informations complémentaires et soumission des réponses à l'adresse : [anais.leray@angerstechnopole.com](mailto:anais.leray@angerstechnopole.com)

Cette action est financée par :



Cofinancé par  
l'Union européenne

## 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 en lien très étroit avec l'équipe de l'Incubateur Angers Technopole. La mission sera réalisée sur une période de 2 ans, soit entre le **01/01/2026 et le 31/12/2027**.

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

Description : il s'agit d'animer une ou plusieurs journées de formation « lancement commercial d'une offre innovante » à destination de dirigeants de startups. Ces temps pourront être dispensés entre le **01/01/2026 et le 31/12/2027**, selon les sollicitations de l'équipe Incubateur. La date et la durée de la (des) formation(s) sera communiquée dans l'idéal au moins 2 mois en amont

Les contenus et objectifs des sessions seront définis en amont 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...

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 commerciale.

Le nombre de participants pourra varier entre 4 et 12 pour chaque session selon le nombre d'inscrits. Dans le cas où Angers Technopole ne parviendrait pas à réunir un nombre suffisant de participants, au moins une semaine avant la date de la formation, Angers Technopole se réserve la possibilité de reporter la formation à une date ultérieure.

Objectifs : Il est attendu que ces ateliers soient 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**. Les formations devront tenir compte du niveau de connaissance des porteurs de projet en termes d'expérience commerciale, parfois nulle.

Volume global de la mission : entre 1 et 4 ateliers-formations (d'une durée d'une journée) 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 formation, 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 : Chaque journée de formation sera facturée **850 € HT, pour 7,5h de formation** (9h00-12h30 + 13h30-17h30). Ce tarif comprend la préparation en amont.

Prestataire sélectionné : Angers Technopole sélectionnera entre 1 et 3 prestataires 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 mettre en place un process efficace de vente de 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.

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 et améliorer 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.

Pour ce lot, nous proposons pour chaque projet innovant concerné (**6 projets innovants maximum** par année), la mise à disposition de « packages » d'accompagnement commercial :

- Un volume de 3 heures (découpables) **d'accompagnement à la préparation d'un rdv commercial** (1h30 de brief/débrief + 1h30 de rdv en présentiel face à un client).
- Un volume de 3 heures (découpables, ET renouvelable une fois au besoin) de **coaching commercial** d'un porteur ou d'une porteuse de projet.

Les rendez-vous pourront prendre la forme de visio-conférence, ou RV individuel.

L'équipe de l'incubateur Angers Technopole se chargera de mettre en relation le prestataire avec l'entrepreneur de chaque projet en fonction de l'avancement de son projet. **L'équipe de l'incubateur devra être tenue informée en amont de chaque rdv programmé, et recevra de la part du prestataire un compte-rendu à l'issue de chaque rdv effectué.**

### Volume global de la mission :

- **Accompagnement à la préparation d'un rdv commercial** : 3h d'accompagnement maximum, par projet innovant, par an (maximum 6 en 2026 et 6 en 2027), déclenchées par l'Incubateur Angers Technopole.
- **Coaching commercial** : 3 h d'accompagnement, par projet innovant, découpables en plusieurs séances, renouvelables 1 fois maximum (soit 6 heures maximum au total par projet innovant). Maximum 6 en 2026 et 6 en 2027.

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 à candidature à la fin des séances prises en charge par Angers Technopole.

### Livrables attendus :

- Un **compte rendu de rdv** sera à produire et à adresser à l'équipe de l'Incubateur, dans les meilleurs délais à l'issue du rdv, mentionnant pour chaque rdv : le contact et l'entreprise concernée, la date et la durée du rdv, avec un court descriptif de ce qui a été réalisé sur ces plages de temps
- 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 : Chaque heure d'accompagnement sera facturée **120 € HT**.

Prestataire sélectionné : Angers Technopole se réserve le droit de sélectionner plusieurs prestataires pour ce lot 2, en fonction de leur domaine de compétence et de leurs caractéristiques. 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

Les missions du Lot 1 et du Lot 2 seront réalisées entre le 01/01/2026 et le 31/12/2027. Elles seront réalisées 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
<b>Total</b>	<b>/100</b>

### ELEMENTS DE BUDGET & FACTURATION

Angers Technopole recommande aux répondants de faire une offre de tarif horaire pour la réalisation de cette mission, comprenant potentiellement une décote en fonction du nombre de séances attribuées. La facturation interviendra au réel du temps effectivement passé, et sera faite au fur et à mesure de l'avancement. Il sera demandé aux prestataires retenus de transmettre à Angers Technopole une facture mensuelle.

Des frais de déplacement pourront être appliqués, uniquement dans le cas de déplacement dans les locaux des entrepreneurs accompagnés, ou chez le client des entrepreneurs

accompagnés, aux frais de l'entrepreneur, et selon un calcul forfaitaire clairement explicité. Les déplacements dans les locaux d'Angers Technopole (49) ne seront pas l'objet de frais de déplacement.

Le règlement s'effectuera par virement, mensuellement ou trimestriellement selon fonctionnement du prestataire et selon date d'échéance indiquée sur la facture, et à condition d'avoir adressé chaque compte-rendu de rdv au préalable.

## PIECES A PRODUIRE

Il est demandé aux candidats d'adresser leur candidature avant le 16 novembre 2025 à 23h59, par mail à l'adresse [anais.leray@angerstechnopole.com](mailto:anais.leray@angerstechnopole.com), en format .pdf , en un seul mail. Pas de taille de document imposée.

L'objet de votre mail devra impérativement se composer comme suit : 2026-AO Incubateur Business-*nom/prénom et société*.

Il sera demandé d'apporter 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 de 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 à candidature deviendra caduc.

## CONTRACTUALISATION

Le répondant sélectionné devra fournir un devis reprenant les conditions de son offre, indiquant les taux horaires, et un descriptif d'une page présentant ses services (type palette de présentation commerciale) qui sera transmis aux entrepreneurs de l'Incubateur Angers Technopole. Il sera également demandé aux répondants sélectionnés de fournir une courte vidéo de présentation de son parcours, de sa personnalité, de sa sensibilité commerciale, de sa méthodologie.

Un contrat de confidentialité, proposée par Angers Technopole, devra être signé par le ou les intervenant(s) retenu pour la prestation, afin de protéger les entrepreneurs accompagnés.