



TAg<sup>29</sup>

Marquons le **Finistère**  
par l'innovation sociale

APPEL A COMPETENCES

CYCLE DE FORMATION-ACTION  
INCUBATEUR TAg29

CAHIER DES CHARGES

Février 2018

UNION EUROPÉENNE  
UNANIEZH EUROPA



L'Europe s'engage  
en Bretagne / Avec les Fonds européens  
structuraux et d'investissement



Liberté • Égalité • Fraternité  
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE



Région  
BRETAGNE



Finistère  
Penn-ar-Bed  
LE DÉPARTEMENT



## 1. Cadre général de l'action

---

### Présentation du TAg29

Trajectoires Agiles 29, le Propulseur d'entrepreneuriat collectif du Finistère, est une offre globale d'accompagnement renforcée des créatrices et créateurs d'entreprises mettant leur projet au service de leur territoire et de ses habitants. Il est porté par les ADESS du Finistère, pôles territoriaux de l'économie sociale et solidaire.

Il est co-financé par l'Union européenne (FEDER), l'Etat, la Région Bretagne et le Conseil Départemental du Finistère.

TAg29 développe ainsi 3 fonctions :

- **UN REVELATEUR** qui invente des solutions entrepreneuriales solidaires et durables à partir des besoins sociétaux identifiés sur le territoire
- **UN IDEATEUR** qui accompagne les porteurs de projets à transformer leurs idées innovantes en un projet d'entreprise solidaire
- **UN INCUBATEUR** qui propulse des projets d'entreprises d'utilité sociale jusqu'à ce qu'elles fonctionnent de manière autonome et soient créatrices d'emplois durables

TAg29 accompagne le développement de l'entrepreneuriat collectif finistérien. Un mode d'entrepreneuriat qui parie sur l'intelligence collective et implique les acteurs locaux pour se lancer, se développer, assurer l'ancrage territorial de l'entreprise créée et garantir sa pérennité.

TAg29 est l'un des quatre propulseurs d'entrepreneuriat collectif de Bretagne. Il est déployé à Morlaix et à Brest.

Cet appel à candidature concerne les formations-action que propose TAg29 dans le processus d'accompagnement de son incubateur.

### Présentation de l'incubateur

L'offre d'incubation repose sur un accompagnement collectif et sur-mesure pour chaque projet. D'une durée de 9 à 18 mois découpée en 2 grandes phases (le prototypage sur 6 mois puis le lancement sur 3 à 12 mois), la période d'incubation vise à faire évoluer le projet jusqu'à sa maturité et le démarrage de l'activité.

**Le détail de l'ensemble du parcours d'accompagnement est précisé dans les documents annexes à la présente consultation.**

La capacité d'accueil de l'incubateur, pour la promotion 2018, est de 5 projets collectifs par site (soit un total de 10 projets collectifs accompagnés et environ 10 personnes par site).

## 2. Commande

---

### Le cycle de formation-action

Dans le cadre du processus d'accompagnement, TAg 29 propose un cycle de « formation-action » reposant sur un principe d'apport théorique suivi de la mise en pratique en collectif sur chacun des projets.

Ce cycle, planifié sur 6 mois, est composé de 12 modules de formation-action. Certains modules seront réalisés par les équipes du TAg 29. D'autres, et c'est l'objet de la présente consultation, seront réalisés par des personnes ressources externes.

Ces prestations sont découpées en 11 lots de contenus différents. Comme le parcours d'accompagnement est réalisé sur 2 sites (Morlaix et Brest), les journées de formation-action **sont dédoublées** (contenu identique à réaliser à Morlaix et à Brest selon les dates indiquées).

Il est possible de se positionner sur un ou plusieurs lots. La rémunération proposée par lot de journée dédoublée est de 1200€ soit 600€/journée d'intervention. Elle est nette de taxe (L'Adess n'est pas fiscalisée). Les frais de déplacements, de conception et d'édition des supports pédagogiques ainsi que les repas de l'intervenant **sont à la charge du prestataire**.

Le détail des lots est présenté ci-dessous :

**PROTOTYPAGE TAG29**  
**LOTS SOUMIS A LA PRESENTE CONSULTATION**

N° et NOM du LOT	Apport théorique	Mise en pratique sur les projets	Date
<p>1  <b>Posture, compétences, méthodologie</b>  Durée : 7h</p>	<p><b>SAVOIRS ETRE D'UN ENTREPRENEUR DE L'ESS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Définition du leadership</li> <li>- Posture de l'entrepreneur ESS</li> <li>- Compétences métier et compétences relationnelles (savoir être)</li> <li>- Comment entreprendre en collectif ? Comment impliquer ses partenaires ?</li> <li>- Les principes de l'effectuation</li> <li>- Témoignage d'un entrepreneur : les difficultés auxquels l'entrepreneur ESS va devoir faire face</li> </ul>	<p><b>SE DOTER D'OUTILS ET ORGANISER SON PROTOTYPAGE</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Comment mobiliser l'intelligence collective du groupe d'incubés tout au long de la démarche de création : construction d'une communauté d'intérêt et d'une boîte à outils collaboratifs</li> <li>- Adopter une méthodologie de projet et des outils agiles (Ex : Mind Mapping, pratiques et outils collaboratifs, outils de gestion de projet (Gantt-Trello ; agenda partagé), etc.</li> </ul>	<p>EXTERNALISÉ  2 mai : Brest  3 mai : Morlaix</p>
<p><b>Livrable attendu des porteurs de projet :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Écrit : Mise en place d'une méthodologie de projet et d'outils de gestion de projet adaptés à son propre projet</li> <li>- Outils partagés : co-construire et s'approprier une palette d'outils collaboratifs favorisant le travail coopératif de l'ensemble de la promotion</li> </ul>			
<p>2  <b>Révolution numérique</b>  Durée : 7h</p>	<p><b>COMPRENDRE LA REVOLUTION NUMERIQUE</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Définition: Transition ou révolution numérique ?</li> <li>- Contexte : Digitalisation, robotisation, intelligence artificielle, importance de la data : leurs impacts sur la société et l'économie</li> <li>- Les Fab Cities et Fab-Lab 2.0</li> <li>- La transformation des modèles d'affaires dans les entreprises</li> </ul>	<p><b>POSITIONNER SON PROJET DANS LA TRANSITION NUMERIQUE</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Visite d'un Fab-lab</li> <li>- Ateliers d'intelligence collective : comment vous positionnez-vous par rapport aux outils numériques ? Que pourraient apporter les outils numériques dans votre projet ?</li> <li>- Restitution : Pitch de 3min par projet</li> </ul>	<p>EXTERNALISÉ  22mai : Brest  24mai : Morlaix</p>
<p><b>Livrable attendu des porteurs de projet : à définir en lien avec l'intervenant choisi.</b></p> <p><b>L'objectif opérationnel de la journée est de permettre aux créateurs de comprendre l'impact de la révolution numérique sur leur projet (opportunités-menaces) et d'identifier les outils numériques pouvant potentiellement améliorer l'efficacité de leur projet</b></p>			
<p>3  <b>Offre innovante socialement</b>  Durée : 7h</p>	<p><b>FORMALISER UNE OFFRE COMMERCIALE SOCIALEMENT INNOVANTE</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Qu'est-ce qu'une offre socialement innovante ? Présentation de cas concrets</li> <li>- Les valeurs ajoutées de son offre</li> <li>- Facteurs économiques, sociaux, environnementaux, techniques, juridiques à prendre en compte</li> <li>- Tester/expérimenter son offre</li> <li>- Qu'est-ce que le marketing ?</li> <li>- Savoir marketer une offre</li> </ul>	<p><b>METTRE EN PLACE SON OFFRE</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Formaliser une hypothèse d'offre en tenant compte de son environnement sociétal</li> <li>- Formuler ses valeurs ajoutées économiques et sociales et justifier du caractère innovant de mon offre</li> <li>- Formuler ses arguments commerciaux</li> <li>- Restitution en collectif</li> <li>- Jeu de rôle : tester son offre commerciale</li> </ul>	<p>EXTERNALISÉ  5 juin : Brest  7 juin : Morlaix</p>
<p><b>Livrable attendu des porteurs de projet : à définir en lien avec l'intervenant choisi</b></p>			
<p>4  <b>Stratégie</b></p>	<p><b>METTRE EN PLACE UNE STRATEGIE COMMERCIALE</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Définition</li> </ul>	<p><b>DEFINIR SA STRATEGIE DE COMMERCIALISATION</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Positionnement de marché</li> </ul>	<p>EXTERNALISÉ  12 juin : Brest</p>

<b>commerciale et de communication</b> Durée : 7h	- Méthodologie et outils - Exemples : cas concrets en lien avec les projets incubés	- Politique de prix - Politique produit - Politique de communication - Argumentaire et outils de vente	14 juin : Morlaix
<b>Livrable attendu des porteurs de projet : à définir en lien avec l'intervenant choisi</b>			
<b>5</b> <b>Étude de marché</b> Durée : 7h	<b>COMPRENDRE SON TERRITOIRE ET SON MARCHÉ</b> - Qu'est-ce qu'une étude de marché ? Un diagnostic territorial ? A quoi ça sert ? - Méthodologie de réalisation d'une étude de marché - Comprendre son environnement et les interactions entreprise-territoire - Obtenir des données qualitatives et quantitatives et savoir les traiter	<b>REALISER SON ETUDE DE MARCHÉ</b> - Démarrer l'étude de marché en collectif (chaque groupe travaille sur son projet) - Confronter ses hypothèses à la réalité du terrain - Réajuster son offre en fonction des besoins et de son environnement	EXTERNALISÉ 19 juin : Brest 21 juin : Morlaix
<b>Livrable attendu des porteurs de projet :</b> - Réalisation de son étude de marché (à finir pour début septembre)			
<b>6</b> <b>Identité du projet, outils de communication</b> Durée : 7h	<b>STORY TELLING</b> - Définition - Conseils pour un bon storytelling - Écrire sa petite histoire (les origines) - L'identité de la future entreprise : un projet, une culture, une image	<b>PREMIERS OUTILS DE COMMUNICATION</b> - Nom de l'entreprise, logo, marque - Charte graphique et champ lexical - Quelques outils pour commencer à communiquer sur le projet : réseaux sociaux, flyers, carte de visite, boîte mail	EXTERNALISÉ 26 juin : Brest 28 juin : Morlaix
<b>Livrable attendu des porteurs de projet : à définir en lien avec l'intervenant choisi</b>			
<b>7</b> <b>Fonctionnement de l'entreprise</b> Durée : 7h	<b>ORGANISER ET OUTILLER L'ENTREPRISE</b> - Organiser et répartir le travail : définition et exemples concrets - Compétences générales nécessaires en gestion administrative et financière - Process de production et de distribution - Être une structure employeuse : Droits et devoirs de l'employeur. Quelques notions de bases en RH : gestion des plannings et congés, des recrutements, des conditions de travail et de la sécurité, conventions collectives, formation, représentation du personnel... - Les outils de comptabilité et de gestion - Quand et pourquoi faire appel à un expert-comptable ? À un CAC ? - Les outils informatiques : logiciels, matériel nécessaires - Autres outils et matériels - Bien choisir son local	<b>METTRE EN PLACE UNE ORGANISATION INTERNE VIABLE</b> - Construire son process de production - Schématiser l'organisation de ses locaux - Estimer les besoins humains (nombre d'ETP, compétences requises) - Identifier les besoins en formation complémentaires des porteurs de projet - Organiser le travail de l'équipe salarié en lien avec les prestataires/partenaires - Estimer les besoins en matériel et leur durée d'amortissement	EXTERNALISÉ 10 juillet : Brest 12 juillet : Morlaix
<b>Livrable attendu des porteurs de projet :</b> - Schéma organisationnel synthétisant le fonctionnement de l'entreprise (process de production et de distribution) - Estimation des besoins en locaux (typologie, volumes, etc.) - Tableau listant le nombre d'ETP requis et les compétences associées - Première idée de planning de l'ensemble des salariés - Tableau listant le matériel nécessaire avec durée d'amortissement			
<b>8</b>	<b>CHIFFRAGE ET BUDGET</b> - Qu'est-ce qu'un budget prévisionnel ?	<b>REALISER SON BUDGET PREVISIONNEL</b> - Déterminer le seuil de rentabilité (point	EXTERNALISÉ 4 septembre :

<p>Budget prévisionnel</p> <p>Durée : 7h</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Comment calculer son chiffre d'affaire ?</li> <li>- Calculer ses coûts fixes et coûts variables</li> <li>- Calculer la masse salariale</li> <li>- Calculer la dotation aux amortissements</li> </ul>	<p>mort) du projet</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Construire un budget prévisionnel sur les 3 premières années</li> <li>- Expliquer les étapes de la mise à l'échelle « de croisière » du projet</li> </ul>	<p>Brest</p> <p>6 septembre : Morlaix</p>
<p><b>Livrable attendu des porteurs de projet : Tableau excel réajustable exposant le budget prévisionnel du projet</b></p>			
<p>9</p> <p>Plan de financement</p> <p>Durée : 7h</p>	<p><b>FINANCER SON PROJET</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Qu'est-ce qu'un plan de financement ?</li> <li>- Lexique : immobilisations, BFR, apports, CCA, etc.</li> <li>- Établir une stratégie de financement</li> <li>- Les acteurs et aides au financement de la création d'entreprise : fonds propres, aides publiques classiques et spécifiques à l'ESS (subventions, AAP, garanties à l'emprunt...), finance-ment participatif et autres financements privés (emprunt, mécénat, prises de participation, AAP de fondations...)</li> </ul>	<p><b>REALISER SON PLAN DE FINANCEMENT</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Chiffrer précisément les besoins de financement de son projet</li> <li>- Identification des sources potentielles de financement</li> <li>- Sur cette base, élaborer un plan de financement sur 3ans</li> <li>- Élaborer un plan de trésorerie sur les 12 premiers mois d'activité</li> </ul>	<p>EXTERNALISÉ</p> <p>11 septembre : Brest</p> <p>13 septembre : Morlaix</p>
<p><b>Livrable attendu des porteurs de projet : Tableau excel adaptable exposant le plan de financement du projet</b></p>			
<p>10</p> <p>Cadre juridique, social et fiscal</p> <p>Durée : 7h</p>	<p><b>COMPRENDRE LE CADRE JURIDIQUE, SOCIAL ET FISCAL DES ENTREPRISES DE L'ESS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Cadre réglementaire général : sécurité, hygiène, professions réglementées, normes européennes d'application obligatoires ; et les spécificités par secteurs d'activité</li> <li>- Statuts juridiques de l'ESS (au sens de la loi du 31 juillet 2014)</li> <li>- Fiscalité des entreprises (dont fiscalité particulière des entreprises de l'ESS : association, SCOP-SCIC, fondations...)</li> </ul>	<p><b>INSERER SON PROJET DANS UN CADRE JURIDIQUE ET STATUTAIRE</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Choisir une forme juridique adaptée à son projet</li> <li>- Rédiger ses statuts : comment, avec qui se faire accompagner ?</li> <li>- Conformer son projet au cadre réglementaire</li> <li>- Évaluer la fiscalité de sa future entreprise</li> <li>- Connaître son processus d'immatriculation et son coût</li> </ul>	<p>EXTERNALISÉ</p> <p>18 septembre : Brest</p> <p>20 septembre : Morlaix</p>
<p><b>Livrable attendu des porteurs de projet :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Listing de l'ensemble de la réglementation à laquelle sera soumis le projet. Identifier les points de vigilance.</li> <li>- Choix argumenté d'une ou deux formes juridiques adaptées au projet</li> <li>- Réajuster le plan de financement en fonction du coût de création</li> </ul>			
<p>11</p> <p>Présentation orale</p> <p>Durée : 7h</p>	<p><b>TECHNIQUES D'EXPRESSION ORALE</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Définition et enjeux</li> <li>- Méthodes</li> <li>- Exemples et exercices en collectif</li> </ul>	<p><b>SAVOIR CONVAINCRE A L'ORAL</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Pitcher son projet en 1-3-10 min</li> <li>- Préparer un entretien</li> <li>- Défendre son business plan devant de potentiels partenaires</li> </ul>	<p>EXTERNALISÉ</p> <p>25 septembre : Brest</p> <p>27 septembre : Morlaix</p>
<p><b>Livrable attendu des porteurs de projet : être en capacité de présenter son projet à l'oral dans différentes situations</b></p>			

Objectifs des formations-actions : TAg29 attend que les créatrices et créateurs puissent transférer sur leur projet les savoirs délivrés. L'objectif est de les rendre opérationnels et autonomes dans le cadre de la construction du projet entrepreneurial. Le prestataire retenu devra **fournir un cadre méthodologique de travail pour que chaque porteur puisse continuer à travailler chaque thématique abordée en autonomie à l'issue de la séquence en fonction des livrables que devront produire les porteurs de projet.**

L'accent sera porté sur les échanges entre les formateurs et les porteurs de

projet, sur les études de cas, **notamment d'exemples tirés de structures de l'ESS existantes**, sur les outils fournis et sur la méthodologie mise en œuvre.

### Modalités de rendu de la mission

- Participer à la réunion de coordination pédagogique fixée au lundi 16 avril de 14h à 16h (merci de vous rendre disponible).
- Faire signer les feuilles d'émargement fournies par demi-journée
- Remettre au responsable de l'incubateur les supports pédagogiques sous format numérique au moins une semaine avant le déroulement des journées de formation-action
- Remettre à l'issue des interventions réalisées un document écrit (sous format papier ou numérique) détaillant le cadre méthodologique de travail proposé aux porteurs de projet pour qu'ils puissent réaliser en autonomie les livrables qui sont attendus d'eux
- Faire remplir aux porteurs de projet la fiche d'évaluation de l'intervention
- Participer à une réunion téléphonique de débriefing avec le responsable de l'incubateur

Des salariés/stagiaires des Adess Finistère pourront être présents lors des sessions de formation-action.

### Typologie des créatrices et créateurs d'entreprises

Les personnes qui suivront ce cycle de formation-action sont des créateurs d'entreprise de l'ESS qui se situent en phase de démarrage de construction du projet (après la phase d'émergence qui se situe de la naissance de l'idée à la formalisation d'un projet de création d'activité économique).

Les entrées dans l'incubateur sont possible soit par réponse à l'appel à candidature annuel (entrée par promotion aux dates convenues), soit « au fil de l'eau » au cours de l'année si une place se libérait et en fonction de l'avancée du projet.

Les profils de créatrices et créateurs ont été validé par un comité multipartenarial de sélection : ils sont en mesure de suivre et de transférer sur leur projet un niveau élevé de contenu tant qu'il reste pratique et opérationnel.

Les secteurs d'activité des futures entreprises ESS sont variés : agriculture, alimentation, logistique, santé, éco-mobilités, transition énergétique, services à la personne, artisanat, numérique...

### Lieu et conditions matérielles d'organisation

Les formations-action auront lieu au sein des locaux du TAg29 à Morlaix et à Brest dans une salle équipée d'un système de vidéo-projection, de tableau véléda et/ou de paperboard.

Le nombre maximum de participants qui suivront chacune des séquences de formation-action sera au maximum de 15 personnes par site, afin de favoriser les échanges entre participants.

Dans le cas où le nombre d'inscrits serait inférieur à 5 personnes, TAg29 se réserve le droit de reprogrammer la session à une date ultérieure, en lien avec le prestataire pour s'assurer de sa disponibilité.

Le format horaire doit s'inscrire dans les limites suivantes : démarrage à 9h00 au plus tôt, fin à 17h30 au plus tard ; Temps de repas d'au minimum 1h.

Pour chacun des lots proposés, un support synthétisant le contenu théorique de chaque module de formation sera remis à chacun des participants (format papier ou numérique) Nous rappelons qu'il **reviendra aux prestataires retenus d'éditer à leurs frais les supports qui seront distribués aux participants.**

Il convient à chaque formateur de s'assurer que le matériel nécessaire à la délivrance de sa prestation soit disponible, compatible avec son propre matériel et ses supports/logiciels, et en état de fonctionnement (il pourra joindre par téléphone le responsable de l'incubateur pour le vérifier).

### Modalités de paiement

Le versement de la somme due pour chaque lot est effectué à l'issue de la livraison de la prestation. Une fois la prestation réalisée, le prestataire émettra une facture accompagnée de son relevé d'identité bancaire. Il recevra sa rémunération par virement bancaire ou chèque bancaire dans un délai de 30 jours suivant la date de réception de la facture émise par le prestataire.

Il devra impérativement mentionner les informations suivantes dans sa facturation :

Destinataire de la Facture :

**ADESS du Pays de Morlaix, 52 route de Garlan, 29600 Morlaix**

Objet de l'intervention à faire figurer sur la facture :

**Incubateur du TAg29**

### 3. Modalités de réponse à la présente consultation

---

#### Pièces à fournir et modalités de forme

A partir des informations de ce cahier des charges, le prestataire soumettra une proposition d'intervention comportant les pièces suivantes :

- Le ou les lots sur lequel/lesquels il souhaite intervenir
- Un devis chiffré pour chaque lot sur lequel/lesquels il souhaite intervenir
- Un **déroulé pédagogique** pour chacun des lots sur lequel il souhaite intervenir exposant les objectifs, le séquençage et les outils et supports envisagés
- Le CV de l'intervenant-e précisant compétences, expériences et références
- Le nom et les coordonnées de la personne référente et du ou des intervenants

#### Date de remise des offres

Les offres devront parvenir à l'Adess du Pays de Morlaix **sous format numérique par mail avant le dimanche 25 mars 2018 à 23h59** à l'adresse suivante :

[incubateur@tag29.bzh](mailto:incubateur@tag29.bzh)

### 4. Modalités et critères d'appréciation des offres

---

#### Critères de sélection des offres

La sélection des offres se fera sur la base des pièces fournies par les candidats.

Les critères de sélection et leur pondération sont les suivants :

- Compréhension des enjeux et attendus de la mission : 20%
- Qualité de la proposition pédagogique : 40%
- Compétences et références : 20%
- Acceptation du prix proposé (une proposition de prix supérieure est recevable mais sera soumise à un malus dans la notation de l'offre) : 20%

#### Procédure et modalités de sélection

Une commission composée de l'équipe salariée du TAg29 et de l'administrateur référent de la structure porteuse procédera à l'examen et à la notation des candidatures sur la base des critères de sélection et de pondération définie ci-dessus. Celle-ci se réunira entre le 26 et 30 mars 2018 et procédera à l'examen et la notation des offres.

Les candidats retenus et non retenus seront prévenus par mail à partir du 2 avril 2018. Les candidats non retenus pourront contacter le responsable de l'incubateur pour obtenir plus d'information à partir du 3 avril.



Nom et coordonnées de la personne référente de la consultation :  
DE NIL Guillaume  
Responsable de l'incubateur du TAg29  
09.87.33.85.50  
[incubateur@tag29.bzh](mailto:incubateur@tag29.bzh)