



LaMiel

APPELS D'OFFRES  
Formations

2<sup>ème</sup> semestre 2022

## TABLE DES MATIERES

Prototype et test .....	3
Structuration de l'offre .....	10
Modèle économique .....	14
Trouver des financements .....	19
La Boite à Outils de l'Entrepreneur .....	24
Prospecter efficacement .....	29
Répondre à un appel à projet/concours.....	34
Profil de l'entrepreneur.e .....	39

## Cahier des charges atelier de formation

### PROTOTYPE ET TEST

2<sup>eme</sup> semestre 2022

## 1-Présentation de La Miel

Dans le cadre de l'accompagnement des créateurs et dirigeants d'entreprises implantés sur le territoire de Plaine Commune, la Maison de L'Initiative Economique Locale souhaite apporter un soutien technique additionnel à ses bénéficiaires en leur proposant des formations pragmatiques. L'objectif est de leur permettre de réaliser des outils opérationnels pour le montage et le développement de leur entreprise.

## 2-Objectifs :

Les participants doivent être en mesure de connaître leur marché en réunissant un certains nombres d'éléments fondamentaux :

- un besoin clairement défini
- une demande solvable liée à une satisfaction de ce besoin
- une offre répondant à ce besoin
- un prix correspondant à la valeur d'échange observée du produit ou service.
- Obtenir rapidement un retour de ses utilisateurs pour confirmer/infirmes ses hypothèses de solution

- L'étude de marché

- Identifier les sources d'information
- définir son offre et les caractéristiques des produits et services proposés
- connaître, comprendre et quantifier sa ou ses cible(s)
- définir son environnement économique, technologique, légal, politique
- définir sa zone d'intervention
- définir l'évolution de son marché
- identifier la concurrence directe et indirecte ainsi que son positionnement par rapport à l'offre existante
- définir son prix de vente et son prix de revient
- Construire un plan de test réalisable à court terme

### 3-Résultats attendus

- Valider l'opportunité et le modèle économique de son projet
- Confirmer l'existence d'une demande clients, définir les solutions adaptées
- Valider leurs choix en termes de segments clients et de positionnement en vue de pénétrer durablement le marché
- Définir ses hypothèses de chiffre d'affaires
- Utiliser les outils d'internet et autres sources d'information
- Elaborer un business plan

**A l'issue de la formation, les participants auront les outils et la méthodologie pour valider la faisabilité de leur idée sur leur marché.**

### 4-Contenu pédagogique

Le prestataire présentera les méthodes pédagogiques utilisées pendant la formation: études de cas, mises en situation formations action, jeux pédagogiques etc.

Il proposera aussi une boîte à outils et des modèles de documents pour une mise en application directe pendant et après la formation.  
Il est libre dans le contenu et la méthodologie qu'il proposera dans la mesure où ceux-ci contribuent à atteindre les objectifs fixés.

**Doivent néanmoins figurer dans sa réponse, de manière claire : le contenu de la proposition, le déroulé de la formation ainsi qu'un devis.**

Il pourra notamment s'associer avec un autre formateur pour réaliser la mission.

### 5-Critères de sélection

L'évaluation des candidatures se fera selon une notation allant de 1 à 10.

Chaque critère sera pondéré par un coefficient figurant dans le tableau ci-dessous.

La Miel se réserve le droit d'attribuer une ou plusieurs formations aux formateurs sélectionnés en fonction du nombre de points obtenus.

**Exclusion totale des membres du Conseil d'Administration de la Miel et ses salariés.**

	<b>COEFFICIENT</b>	<b>CRITERES</b>
<b>NOTATION SUR 10</b>	<b>7</b>	Proposition financière du consultant
	<b>7</b>	Expertise sur le thème de la formation
	<b>5</b>	Expérience dans l'animation de formations
	<b>5</b>	Contenu de l'offre : qualité de la proposition
	<b>7</b>	Méthode pédagogique employée: description des scénarios pédagogiques (détail de l'organisation, objectifs, progression pédagogique, horaires, matériel, idées-clés à retenir, supports pédagogiques)
	<b>6</b>	Connaissance des TPE et créateurs d'entreprises
	<b>2</b>	Connaissance du territoire
	<b>3</b>	Saisie des enjeux : adéquation de l'offre aux attentes de La Miel et de ses bénéficiaires
	<b>2</b>	Appartenance à des réseaux d'entreprises : capacité à être des relais permettant de valoriser les actions de la Miel

**Chaque candidature devra être accompagnée :**

- **d'un curriculum vitae précisant les affiliations des candidats à des associations et groupements professionnels ;**
- **d'un extrait de Kbis**
- **des Chiffres d'affaires réalisés au cours des trois dernières années**
- **d'une assurance Responsabilité Civile et Professionnelle (RCP)**

- d'une attestation sur l'honneur de non soumissionnement (il s'agit d'une attestation sur papier libre de non sous-traitance du prestataire)

## 6 - Conditions de réalisation de la formation

8 à 12 porteurs de projets/dirigeants tous secteurs confondus

1 atelier comprend 1.5 jours de formation en présentiel.

Fréquence : 2 ateliers.

### Planning 2<sup>eme</sup> semestre 2022:

#### Atelier 1

- 9h-17h30 16 septembre
- 9h-13h 19 septembre

#### Atelier 2

- 9h-17h30 21 novembre
- 9h-13h 22 novembre

En cas de force majeure (telle que les impératifs de la crise sanitaire), l'atelier pourra être animé à distance (en visioconférence) et ces dates sont susceptibles d'être modifiées, reportées ou d'être annulées si un minimum de 5 participants n'est pas atteint.

## 7 – Règlement de consultation

Les candidats devront répondre par voie numérique et disposeront d'un mois à compter de la date de publication de l'appel d'offre pour y répondre.

La Miel se réserve le droit de négocier avec les candidats ayant présenté une offre et cette négociation peut porter sur tous les éléments de l'offre et notamment sur le prix. Après la remise des offres et en fonction du contenu de celles-ci, la Miel pourra ainsi définitivement décider si négociation doit avoir lieu ou non et avec quels candidats.

Le classement des candidatures admises s'opère uniquement au vu de critères s'appuyant sur les garanties et capacités techniques et financières ainsi que les références professionnelles des candidats.

## 8 - Date limite de réception des candidatures

Proposition pédagogique et financière à remettre au plus tard le 18 juin 2022 avant minuit.

**Tout retard ou tout dossier incomplet ne sera pas étudié.**

Un courrier de notification électronique sur le statut de votre candidature vous sera envoyé dans un délai de 20 jours ouvrés maximum suivant la date de clôture.

Pour les candidats non retenus, les motifs du rejet ne seront communiqués qu'à ceux qui auront fait la demande par écrit. La Miel s'engage à leur répondre dans un délai de 15 jours à compter de la réception de cette demande.

## 9 - Coordonnées des responsables de l'opération

Les candidatures sont à transmettre **en version numérique** à :  
(Envoyer aux 2 contacts)

<p>Finoana NOMENJANAHARY</p> <p>Conseillère création développement</p> <p>Référente ESS et Formations</p> <p><a href="mailto:fnomenjanahary@lamiel.org">fnomenjanahary@lamiel.org</a></p>	<p>Malika AHANSAL</p> <p>Responsable du Service Administratif et financier</p> <p><a href="mailto:contact@lamiel.org">contact@lamiel.org</a></p>
---	--



## Cahier des charges atelier de formation

### STRUCTURATION DE L'OFFRE

2<sup>ème</sup> semestre 2022

#### 1-Présentation de La Miel

Dans le cadre de l'accompagnement des créateurs et dirigeants d'entreprises implantés sur le territoire de Plaine Commune, la Maison de L'Initiative Economique Locale souhaite apporter un soutien technique additionnel à ses bénéficiaires en leur proposant des formations pragmatiques. L'objectif est de leur permettre de réaliser des outils opérationnels pour le montage et le développement de leur entreprise.

#### 2-Objectifs :

Les participants doivent être en mesure de connaître leur marché en réunissant un certains nombres d'éléments fondamentaux :

- définir son environnement économique, technologique, légal, politique
- identifier les différents acteurs du marché (fournisseurs, acheteurs, prescripteurs...)
- définir sa zone d'intervention
- définir l'évolution de son marché
- identifier la concurrence directe et indirecte ainsi que son positionnement par rapport à l'offre existante
- définir son prix de vente et son prix de revient

#### 3-Résultats attendus

- Valider l'opportunité et le modèle économique de son projet
- Confirmer l'existence d'une demande clients, définir les solutions adaptées
- Définir une stratégie commerciale en phase avec son marché
- Valider leurs choix en termes de segments clients et de positionnement en vue de pénétrer durablement le marché
- Les participants ont déterminé leurs outils adéquats pour un plan d'actions commerciales
- Les participants ont défini des outils de contrôle (mise en place des tableaux de bord)

- Définir ses hypothèses de chiffre d'affaires
- Utiliser les outils d'internet et autres sources d'information
- Elaborer un business plan

**A l'issue de la formation, les participants auront acquis la connaissance de leur marché et la méthodologie pour définir leur stratégie commerciale.**

#### 4-Contenu pédagogique

Le prestataire présentera les méthodes pédagogiques utilisées pendant la formation: études de cas, mises en situation formations action, jeux pédagogiques etc.

Il proposera aussi une boîte à outils et des modèles de documents pour une mise en application directe pendant et après la formation.

Il est libre dans le contenu et la méthodologie qu'il proposera dans la mesure où ceux-ci contribuent à atteindre les objectifs fixés.

**Doivent néanmoins figurer dans sa réponse, de manière claire : le contenu de la proposition, le déroulé de la formation ainsi qu'un devis.**

Il pourra notamment s'associer avec un autre formateur pour réaliser la mission.

#### 5-Critères de sélection

L'évaluation des candidatures se fera selon une notation allant de 1 à 10.

Chaque critère sera pondéré par un coefficient figurant dans le tableau ci-dessous.

La Miel se réserve le droit d'attribuer une ou plusieurs formations aux formateurs sélectionnés en fonction du nombre de points obtenus.

**Exclusion totale des membres du Conseil d'Administration de la Miel et ses salariés.**

	COEFFICIENT	CRITERES
NOTATION	7	Proposition financière du consultant

<b>SUR</b>  <b>10</b>	<b>7</b>	Expertise sur le thème de la formation
	<b>5</b>	Expérience dans l'animation de formations
	<b>5</b>	Contenu de l'offre : qualité de la proposition
	<b>7</b>	Méthode pédagogique employée: description des scénarios pédagogiques (détail de l'organisation, objectifs, progression pédagogique, horaires, matériel, idées-clés à retenir, supports pédagogiques)
	<b>6</b>	Connaissance des TPE et créateurs d'entreprises
	<b>2</b>	Connaissance du territoire
	<b>3</b>	Saisie des enjeux : adéquation de l'offre aux attentes de La Miel et de ses bénéficiaires
	<b>2</b>	Appartenance à des réseaux d'entreprises : capacité à être des relais permettant de valoriser les actions de la Miel

**Chaque candidature devra être accompagnée :**

- **d'un curriculum vitae précisant les affiliations des candidats à des associations et groupements professionnels ;**
- **d'un extrait de Kbis**
- **des Chiffres d'affaires réalisés au cours des trois dernières années**
- **d'une assurance Responsabilité Civile et Professionnelle (RCP)**
- **d'une attestation sur l'honneur de non soumissionnement (il s'agit d'une attestation sur papier libre de non sous-traitance du prestataire)**

## 6 - Conditions de réalisation de la formation

8 à 12 porteurs de projets/dirigeants tous secteurs confondus

1 atelier comprend 1 jour de formation en présentiel.

Fréquence : 2 ateliers.

## Planning 2<sup>ème</sup> semestre 2022:

### Atelier 1

- 9h-17h30 26 septembre
- 

### Atelier 2

- 9h-17h30 29 novembre

En cas de force majeure (telle que les impératifs de la crise sanitaire), l'atelier pourra être animé à distance (en visioconférence) et ces dates sont susceptibles d'être modifiées, reportées ou d'être annulées si un minimum de 5 participants n'est pas atteint.

## 7 – Règlement de consultation

Les candidats devront répondre par voie numérique et disposeront d'un mois à compter de la date de publication de l'appel d'offre pour y répondre.

La Miel se réserve le droit de négocier avec les candidats ayant présenté une offre et cette négociation peut porter sur tous les éléments de l'offre et notamment sur le prix. Après la remise des offres et en fonction du contenu de celles-ci, la Miel pourra ainsi définitivement décider si négociation doit avoir lieu ou non et avec quels candidats.

Le classement des candidatures admises s'opère uniquement au vu de critères s'appuyant sur les garanties et capacités techniques et financières ainsi que les références professionnelles des candidats.

## 8 - Date limite de réception des candidatures

Proposition pédagogique et financière à remettre au plus tard le 18 juin 2022 avant minuit.

**Tout retard ou tout dossier incomplet ne sera pas étudié.**

Un courrier de notification électronique sur le statut de votre candidature vous sera envoyé dans un délai de 20 jours ouvrés maximum suivant la date de clôture.

Pour les candidats non retenus, les motifs du rejet ne seront communiqués qu'à ceux qui auront fait la demande par écrit. La Miel s'engage à leur répondre dans un délai de 15 jours à compter de la réception de cette demande.

### 9 - Coordonnées des responsables de l'opération

Les candidatures sont à transmettre **en version numérique** à :  
(Envoyer aux 2 contacts)

Finoana NOMENJANAHARY Conseillère création développement Référente ESS et Formations <a href="mailto:fnomenjanahary@lamiel.org">fnomenjanahary@lamiel.org</a>	Malika AHANSAL Responsable du Service Administratif et financier <a href="mailto:contact@lamiel.org">contact@lamiel.org</a>
---	--

## Cahier des charges atelier de formation

### MODELE ECONOMIQUE

2<sup>ème</sup> semestre 2022

#### 1-Présentation de La Miel

Dans le cadre de l'accompagnement des créateurs et dirigeants d'entreprises implantés sur le territoire de Plaine Commune, la Maison de L'Initiative Economique Locale souhaite apporter un soutien technique additionnel à ses bénéficiaires en leur proposant des formations pragmatiques. L'objectif est de leur permettre de réaliser des outils opérationnels pour le montage et le développement de leur entreprise.

#### 2-Objectifs :

Cette formation "Le modèle économique: un outil stratégique" permettra aux participants :

- D'appréhender les principes de modélisation
- De découvrir les différents types de Business model
- De mettre en place un Business model
- De réfléchir aux stratégies à mettre en œuvre
- De réaliser des simulations

#### 3-Résultats attendus

- Valider l'opportunité et le modèle économique de son projet
- Définir une stratégie commerciale en phase avec son marché
- Valider leurs choix en termes de segments clients et de positionnement en vue de pénétrer durablement le marché
- Les participants ont déterminé leurs outils adéquats pour un plan d'actions commerciales
- Définir ses hypothèses de chiffre d'affaires

#### 4-Contenu pédagogique

Le prestataire présentera les méthodes pédagogiques utilisées pendant la formation: études de cas, mises en situation formations action, jeux pédagogiques etc.

Il proposera aussi une boîte à outils et des modèles de documents pour une mise en application directe pendant et après la formation.  
Il est libre dans le contenu et la méthodologie qu'il proposera dans la mesure où ceux-ci contribuent à atteindre les objectifs fixés.

**Doivent néanmoins figurer dans sa réponse, de manière claire : le contenu de la proposition, le déroulé de la formation ainsi qu'un devis.**

Il pourra notamment s'associer avec un autre formateur pour réaliser la mission.

### 5-Critères de sélection

L'évaluation des candidatures se fera selon une notation allant de 1 à 10.

Chaque critère sera pondéré par un coefficient figurant dans le tableau ci-dessous.

La Miel se réserve le droit d'attribuer une ou plusieurs formations aux formateurs sélectionnés en fonction du nombre de points obtenus.

**Exclusion totale des membres du Conseil d'Administration de la Miel et ses salariés.**

	COEFFICIENT	CRITERES
<b>NOTATION SUR 10</b>	7	Proposition financière du consultant
	7	Expertise sur le thème de la formation
	5	Expérience dans l'animation de formations
	5	Contenu de l'offre : qualité de la proposition
	7	Méthode pédagogique employée: description des scénarios pédagogiques (détail de l'organisation, objectifs, progression pédagogique, horaires, matériel, idées-clés à retenir, supports pédagogiques)
	6	Connaissance des TPE et créateurs d'entreprises
	2	Connaissance du territoire
	3	Saisie des enjeux : adéquation de l'offre aux attentes de La Miel et de ses bénéficiaires
	2	Appartenance à des réseaux d'entreprises : capacité à être des relais permettant de

		valoriser les actions de la Miel
--	--	----------------------------------

Chaque candidature devra être accompagnée :

- d'un curriculum vitae précisant les affiliations des candidats à des associations et groupements professionnels ;
- d'un extrait de Kbis
- des Chiffres d'affaires réalisés au cours des trois dernières années
- d'une assurance Responsabilité Civile et Professionnelle (RCP)
- d'une attestation sur l'honneur de non soumissionnement (*il s'agit d'une attestation sur papier libre de non sous-traitance du prestataire*)

## 6 - Conditions de réalisation de la formation

8 à 12 porteurs de projets/dirigeants tous secteurs confondus

1 atelier comprend 1 jour de formation en présentiel.

Fréquence : 2 ateliers.

### Planning 2<sup>ème</sup> semestre 2022:

#### Atelier 1

- 9h-17h30 29 septembre

#### Atelier 2

- 9h-13h 1<sup>er</sup> décembre



En cas de force majeure (telle que les impératifs de la crise sanitaire), l'atelier pourra être animé à distance (en visioconférence) et ces dates sont susceptibles d'être modifiées, reportées ou d'être annulées si un minimum de 5 participants n'est pas atteint.

## 7 – Règlement de consultation

Les candidats devront répondre par voie numérique et disposeront d'un mois à compter de la date de publication de l'appel d'offre pour y répondre.

La Miel se réserve le droit de négocier avec les candidats ayant présenté une offre et cette négociation peut porter sur tous les éléments de l'offre et notamment sur le prix. Après la remise des offres et en fonction du contenu de celles-ci, la Miel pourra ainsi définitivement décider si négociation doit avoir lieu ou non et avec quels candidats.

Le classement des candidatures admises s'opère uniquement au vu de critères s'appuyant sur les garanties et capacités techniques et financières ainsi que les références professionnelles des candidats.

## 8 - Date limite de réception des candidatures

Proposition pédagogique et financière à remettre au plus tard le 18 juin 2022 avant minuit.

**Tout retard ou tout dossier incomplet ne sera pas étudié.**

Un courrier de notification électronique sur le statut de votre candidature vous sera envoyé dans un délai de 20 jours ouvrés maximum suivant la date de clôture.

Pour les candidats non retenus, les motifs du rejet ne seront communiqués qu'à ceux qui auront fait la demande par écrit. La Miel s'engage à leur répondre dans un délai de 15 jours à compter de la réception de cette demande.

## 9 - Coordonnées des responsables de l'opération

Les candidatures sont à transmettre **en version numérique** à :  
(Envoyer aux 2 contacts)

<p>Finoana NOMENJANAHARY</p> <p>Conseillère création développement</p> <p>Référente ESS et Formations</p> <p><a href="mailto:fnomenjanahary@lamiel.org">fnomenjanahary@lamiel.org</a></p>	<p>Malika AHANSAL</p> <p>Responsable du Service Administratif et financier</p> <p><a href="mailto:contact@lamiel.org">contact@lamiel.org</a></p>
---	--

**Cahier des charges de l'atelier de formation**  
**TROUVER DES FINANCEMENTS, FAIRE SON PREVISIONNEL**  
**FINANCIER**

2<sup>ème</sup> semestre 2022

---

## 1-Présentation de La Miel

Dans le cadre de l'accompagnement des créateurs et dirigeants d'entreprises implantés sur le territoire de Plaine Commune, la Maison de L'Initiative Economique Locale souhaite apporter un soutien technique additionnel à ses bénéficiaires en leur proposant des formations pragmatiques. L'objectif est de leur permettre de réaliser des outils opérationnels pour le montage et le développement de leur entreprise.

## 2-Objectifs :

- Connaître les clefs d'un business plan réussi ;
- Comprendre les outils de pilotage indispensables en phase de création d'entreprise (Plan de financement initial, compte de résultat, plan de trésorerie, plan de financement à 3 ans, BFR, seuil de rentabilité les ratios à surveiller) ;
- Connaître et rechercher les sources de financements possibles ;
- Acquérir les compétences, tant linguistiques que techniques, nécessaires au suivi de la comptabilité de leur entreprise ;
- Maîtriser les outils nécessaires pour développer une relation de partenariat efficace avec son expert-comptable ;
- Savoir présenter les outils financiers à un investisseur.

## 3-Résultats attendus

- Maîtriser les notions linguistiques de gestion ;
- Connaître les conditions d'obtention d'un prêt bancaire ;
- Comprendre les objectifs du business plan ;
- Définir les prévisions financières ;
- Connaître les coûts fiscaux ;
- Mettre en place ses tableaux de bord (plan de financement, compte de résultat et plan de trésorerie) ;
- Dialoguer avec ses partenaires financiers (banque, expert-comptable).

## 4-Contenu pédagogique

Le prestataire présentera les méthodes pédagogiques utilisées pendant la formation: études de cas, mises en situation formations action, jeux pédagogiques etc.

Selon la démarche pédagogique choisie, le formateur proposera aussi une boîte à outils et des modèles de documents pour une mise en application directe pendant et après la formation.

Il est libre dans le contenu et la méthodologie qu'il proposera dans la mesure où ceux-ci contribuent à atteindre les objectifs fixés. Toutefois, le contenu et la méthodologie est la même pour les différentes sessions.

**Doivent néanmoins figurer dans sa réponse, de manière claire : le contenu de la proposition, le déroulé de la formation ainsi qu'un devis.**

Il pourra notamment s'associer avec un autre formateur pour réaliser la mission.

## 5-Critères de sélection

L'évaluation des candidatures se fera selon une notation allant de 1 à 10.

Chaque critère sera pondéré par un coefficient figurant dans le tableau ci-dessous.

La Miel se réserve le droit d'attribuer une ou plusieurs formations aux formateurs sélectionnés en fonction du nombre de points obtenus.

**Exclusion totale des membres du Conseil d'Administration de la Miel et ses salariés.**

	COEFFICIENT	CRITERES
NOTATION	7	Proposition financière du consultant
	7	Expertise sur le thème de la formation
	5	Expérience dans l'animation de formations
	5	Contenu de l'offre : qualité de la proposition
	7	Méthode pédagogique employée: description des scénarios pédagogiques (détail de l'organisation, objectifs, progression

<b>SUR</b>  <b>10</b>		pédagogique, horaires, matériel, idées-clés à retenir, supports pédagogiques)
	<b>6</b>	Connaissance des TPE et créateurs d'entreprises
	<b>2</b>	Connaissance du territoire
	<b>3</b>	Saisie des enjeux : adéquation de l'offre aux attentes de La Miel et de ses bénéficiaires
	<b>2</b>	Appartenance à des réseaux d'entreprises : capacité à être des relais permettant de valoriser les actions de la Miel

Chaque candidature devra être accompagnée :

- d'un curriculum vitae précisant les affiliations des candidats à des associations et groupements professionnels ;
- d'un extrait de Kbis
- des Chiffres d'affaires réalisés au cours des trois dernières années
- d'une assurance Responsabilité Civile et Professionnelle (RCP)
- d'une attestation sur l'honneur de non soumissionnement (*il s'agit d'une attestation sur papier libre de non sous-traitance du prestataire*)

## 6 - Conditions de réalisation de la formation

Capacité maximum 8 à 12 porteurs de projets tous secteurs confondus

1 atelier comprend 1.5 jours de formation en présentiel

Fréquence : 2 ateliers

### Planning :

#### Atelier 1

- 17 octobre de 9h à 17h30
- 18 octobre de 9h à 13h

#### Atelier 2

- 15 décembre de 9h à 17h30
- 16 décembre de 9h à 13h

En cas de force majeure (telle que les impératifs de la crise sanitaire), l'atelier pourra être animé à distance (en visioconférence) et ces dates sont susceptibles d'être modifiées, reportées ou d'être annulées si un minimum de 5 participants n'est pas atteint.

## 7 – Règlement de consultation

Les candidats devront répondre par voie numérique et disposeront d'un mois à compter de la date de publication de l'appel d'offre pour y répondre.

La Miel se réserve le droit de négocier avec les candidats ayant présenté une offre et cette négociation peut porter sur tous les éléments de l'offre et notamment sur le prix. Après la remise des offres et en fonction du contenu de celles-ci, la Miel pourra ainsi définitivement décider si négociation doit avoir lieu ou non et avec quels candidats.

Le classement des candidatures admises s'opère uniquement au vu de critères s'appuyant sur les garanties et capacités techniques et financières ainsi que les références professionnelles des candidats.

## 8 - Date limite de réception des candidatures

Proposition pédagogique et financière à remettre au plus tard le 18 juin 2022 avant minuit.

**Tout retard ou tout dossier incomplet ne sera pas étudié.**

Un courrier de notification électronique sur le statut de votre candidature vous sera envoyé dans un délai de 20 jours ouvrés suivant la date de clôture.

Pour les candidats non retenus, les motifs du rejet ne seront communiqués qu'à ceux qui auront fait la demande par écrit. La Miel s'engage à leur répondre dans un délai de 15 jours à compter de la réception de cette demande.

## 9 - Coordonnées des responsables de l'opération

Les candidatures sont à transmettre **en version numérique** à :  
(Envoyer aux 2 contacts)

Finoana NOMENJANAHARY Conseillère création développement Référente ESS et Formations <a href="mailto:fnomenjanahary@lamiel.org">fnomenjanahary@lamiel.org</a>	Malika AHANSAL Responsable du Service Administratif et financier  <a href="mailto:contact@lamiel.org">contact@lamiel.org</a>
---	--

## Cahier des charges de l'atelier de formation

LA BOÎTE A OUTILS DE L'ENTREPRENEUR.E

### Les obligations sociales fiscales et comptables

2<sup>ème</sup> semestre 2022

#### 1-Présentation de La Miel

Dans le cadre de l'accompagnement des créateurs et dirigeants d'entreprises implantés sur le territoire de Plaine Commune, la Maison de L'Initiative Economique Locale souhaite apporter un soutien technique additionnel à ses bénéficiaires en leur proposant des formations pragmatiques. L'objectif est de leur permettre de réaliser des outils opérationnels pour le montage et le développement de leur entreprise.

#### 2-Objectifs

- Apporter un soutien technique **à toute entreprise nouvellement créée** sur le thème des obligations fiscales, sociales et comptables, de l'organisation comptable et administrative à adopter pour une entreprise en création ;
- Connaître le rôle de l'expert-comptable.

#### 3-Résultats attendus

- Analyser la situation personnelle des participants et les conseiller sur une organisation adaptée à leur entreprise ;
- Définir conjointement avec l'intervenant, l'**organisation comptable et administrative de leur entreprise** ;
- Informer le dirigeant sur l'ensemble de leurs obligations fiscales, sociales et comptables.

#### 4-Contenu pédagogique

Le prestataire est libre dans le contenu et la méthodologie qu'il proposera dans la mesure où ceux-ci contribuent à atteindre les objectifs fixés.

**Doivent néanmoins figurer dans sa réponse, de manière claire : le contenu de la proposition, le déroulé de la formation ainsi qu'un devis.**



Il pourra notamment s'associer avec un autre formateur pour réaliser la mission.

### 5-Critères de sélection

L'évaluation des candidatures se fera selon une notation allant de 1 à 10.

Chaque critère sera pondéré par un coefficient figurant dans le tableau ci-dessous.

La Miel se réserve le droit d'attribuer une ou plusieurs formations aux formateurs sélectionnés en fonction du nombre de points obtenus.

**Exclusion totale des membres du Conseil d'Administration de la Miel et ses salariés.**

	COEFFICIENT	CRITERES
<b>NOTATION SUR 10</b>	7	Proposition financière du consultant
	7	Expertise sur le thème de la formation
	5	Expérience dans l'animation de formations
	5	Contenu de l'offre : qualité de la proposition
	7	Méthode pédagogique employée: description des scénarios pédagogiques (détail de l'organisation, objectifs, progression pédagogique, horaires, matériel, idées-clés à retenir, supports pédagogiques)
	6	Connaissance des TPE et créateurs d'entreprises
	2	Connaissance du territoire
	3	Saisie des enjeux : adéquation de l'offre aux attentes de La Miel et de ses bénéficiaires
	2	Appartenance à des réseaux d'entreprises : capacité à être des relais permettant de valoriser les actions de la Miel

Chaque candidature devra être accompagnée :

- d'un curriculum vitae précisant les affiliations des candidats à des associations et groupements professionnels ;
- d'un extrait de Kbis
- des Chiffres d'affaires réalisés au cours des trois dernières années
- d'une assurance Responsabilité Civile et Professionnelle (RCP)
- d'une attestation sur l'honneur de non soumissionnement (*il s'agit d'une attestation sur papier libre de non sous-traitance du prestataire*)

## 6 - Conditions de réalisation de la formation

8 à 12 porteurs de projets/dirigeants tous secteurs confondus

1 atelier comprend 1 jour de formation en présentiel.

Fréquence : 1 atelier.

## Planning du 2<sup>ème</sup> semestre 2022

- 27 octobre de 9h à 17h30

En cas de force majeure (telle que les impératifs de la crise sanitaire), l'atelier pourra être animé à distance (en visioconférence) et ces dates sont susceptibles d'être modifiées, reportées ou d'être annulées si un minimum de 5 participants n'est pas atteint.

## 7 – Règlement de consultation

Les candidats devront répondre par voie numérique et disposeront d'un mois à compter de la date de publication de l'appel d'offre pour y répondre.

La Miel se réserve le droit de négocier avec les candidats ayant présenté une offre et cette négociation peut porter sur tous les éléments de l'offre et notamment sur le prix. Après la remise des offres et en fonction du contenu de celles-ci, la Miel pourra ainsi définitivement décider si négociation doit avoir lieu ou non et avec quels candidats.

Le classement des candidatures admises s'opère uniquement au vu de critères s'appuyant sur les garanties et capacités techniques et financières ainsi que les références professionnelles des candidats.

## 8 - Date limite de réception des candidatures

Proposition pédagogique et financière à remettre au plus tard le 18 juin 2022 avant minuit.

**Tout retard ou tout dossier incomplet ne sera pas étudié.**

Un courrier de notification électronique sur le statut de votre candidature vous sera envoyé dans un délai de 20 jours ouvrés maximum suivant la date de clôture.

Pour les candidats non retenus, les motifs du rejet ne seront communiqués qu'à ceux qui auront fait la demande par écrit. La Miel s'engage à leur répondre dans un délai de 15 jours à compter de la réception de cette demande.

## 9 - Coordonnées des responsables de l'opération

Les candidatures sont à transmettre **en version numérique** à :  
(Envoyer aux 2 contacts)

<p>Finoana NOMENJANAHARY</p> <p>Conseillère création développement</p> <p>Référente ESS et Formations</p> <p><a href="mailto:fnomenjanahary@lamiel.org">fnomenjanahary@lamiel.org</a></p>	<p>Malika AHANSAL</p> <p>Responsable du Service Administratif et financier</p> <p><a href="mailto:contact@lamiel.org">contact@lamiel.org</a></p>
---	--

## Cahier des charges atelier de formation

### PROSPECTER EFFICACEMENT

2<sup>ème</sup> semestre 2022

#### 1-Présentation de La Miel

Dans le cadre de l'accompagnement des créateurs et dirigeants d'entreprises implantés sur le territoire de Plaine Commune, la Maison de L'Initiative Economique Locale souhaite apporter un soutien technique additionnel à ses bénéficiaires en leur proposant des formations pragmatiques. L'objectif est de leur permettre de réaliser des outils opérationnels pour le montage et le développement de leur entreprise.

#### Pré-requis des participants :

Cet atelier s'inscrit à la suite des ateliers Stratégie commerciale et Stratégie de communication.

Tous les participants auront ciblé leur clientèle et planifié leurs stratégies commerciales et de communication.

#### 2-Objectifs

Accompagner et former les participants aux différentes méthodes de prospection et de ventes appliquées à la spécificité de leurs projets :

##### Préparer l'action commerciale

- concevoir sa stratégie de prospection commerciale,
- mettre au point le plan optimal de prospection
- Connaître les réseaux sociaux professionnels

##### Etre à l'aise dans l'argumentaire de prospection et de vente

- Développer sa résistance à l'échec.
- Questionner pour comprendre les besoins explicites et implicites.
- Développer le portefeuille d'opportunités
- Développer la relation de fidélité

#### 3-Résultats attendus

A l'issu de la formation, les participants doivent être capables de :

- Préparer et organiser leur plan de prospection
- Construire leur argumentaire commercial
- Obtenir des RDV et réussir leurs entretiens
- Savoir répondre aux objections, savoir négocier une vente et conclure
- Mettre en place un tableau de bord de suivi, d'analyse et de relance de sa prospection

#### 4-Contenu pédagogique

Le prestataire présentera les méthodes pédagogiques utilisées pendant la formation: études de cas, mises en situation formations action, jeux pédagogiques etc.

Selon la démarche pédagogique choisie, le formateur proposera aussi une boîte à outils et des modèles de documents pour une mise en application directe pendant et après la formation.

Il est libre dans le contenu et la méthodologie qu'il proposera dans la mesure où ceux-ci contribuent à atteindre les objectifs fixés. Toutefois, le contenu et la méthodologie est la même pour les différentes sessions.

**Doivent néanmoins figurer dans sa réponse, de manière claire : le contenu de la proposition, le déroulé de la formation ainsi qu'un devis.**

Il pourra notamment s'associer avec un autre formateur pour réaliser la mission.

#### 5-Critères de sélection

L'évaluation des candidatures se fera selon une notation allant de 1 à 10.

Chaque critère sera pondéré par un coefficient figurant dans le tableau ci-dessous.

La Miel se réserve le droit d'attribuer une ou plusieurs formations aux formateurs sélectionnés en fonction du nombre de points obtenus.

**Exclusion totale des membres du Conseil d'Administration de la Miel et ses salariés.**

	COEFFICIENT	CRITERES
<b>NOTATION SUR 10</b>	<b>7</b>	Proposition financière du consultant
	<b>7</b>	Expertise sur le thème de la formation
	<b>5</b>	Expérience dans l'animation de formations
	<b>5</b>	Contenu de l'offre : qualité de la proposition
	<b>7</b>	Méthode pédagogique employée: description des scénarios pédagogiques (détail de l'organisation, objectifs, progression pédagogique, horaires, matériel, idées-clés à

		retenir, supports pédagogiques)
	<b>6</b>	Connaissance des TPE et créateurs d'entreprises
	<b>2</b>	Connaissance du territoire
	<b>3</b>	Saisie des enjeux : adéquation de l'offre aux attentes de La Miel et de ses bénéficiaires
	<b>2</b>	Appartenance à des réseaux d'entreprises : capacité à être des relais permettant de valoriser les actions de la Miel

Chaque candidature devra être accompagnée :

- d'un curriculum vitae précisant les affiliations des candidats à des associations et groupements professionnels ;
- d'un extrait de Kbis
- des Chiffres d'affaires réalisés au cours des trois dernières années
- d'une assurance Responsabilité Civile et Professionnelle (RCP)
- d'une attestation sur l'honneur de non soumissionnement (*il s'agit d'une attestation sur papier libre de non sous-traitance du prestataire*)

## 6 - Conditions de réalisation de la formation

8 à 12 porteurs de projets/dirigeants tous secteurs confondus

1 atelier comprend 1.5 jour de formation en présentiel.

Fréquence : 1 atelier

### Planning

-16 novembre de 9h à 17h30

-17 novembre de 9h à 13h

En cas de force majeure (telle que les impératifs de la crise sanitaire), l'atelier pourra être animé à distance (en visioconférence) et ces dates sont susceptibles d'être modifiées, reportées ou d'être annulées si un minimum de 5 participants n'est pas atteint.

## 7 – Règlement de consultation

Les candidats devront répondre par voie numérique et disposeront d'un mois à compter de la date de publication de l'appel d'offre pour y répondre.

La Miel se réserve le droit de négocier avec les candidats ayant présenté une offre et cette négociation peut porter sur tous les éléments de l'offre et notamment sur le prix. Après la remise des offres et en fonction du contenu de celles-ci, la Miel pourra ainsi définitivement décider si négociation doit avoir lieu ou non et avec quels candidats.

Le classement des candidatures admises s'opère uniquement au vu de critères s'appuyant sur les garanties et capacités techniques et financières ainsi que les références professionnelles des candidats.

## 8 - Date limite de réception des candidatures

Proposition pédagogique et financière à remettre au plus tard le 18 juin 2022 avant minuit.

**Tout retard ou tout dossier incomplet ne sera pas étudié.**

Un courrier de notification électronique sur le statut de votre candidature vous sera envoyé dans un délai de 20 jours ouvrés maximum suivant la date de clôture.

Pour les candidats non retenus, les motifs du rejet ne seront communiqués qu'à ceux qui auront fait la demande par écrit. La Miel s'engage à leur répondre dans un délai de 15 jours à compter de la réception de cette demande.



## 9 - Coordonnées des responsables de l'opération

Les candidatures sont à transmettre **en version numérique** à :  
(Envoyer aux 2 contacts)

Finoana NOMENJANAHARY Conseillère création développement Référente ESS et Formations <a href="mailto:fnomenjanahary@lamiel.org">fnomenjanahary@lamiel.org</a>	Malika AHANSAL Responsable du Service Administratif et financier  <a href="mailto:contact@lamiel.org">contact@lamiel.org</a>
---	--

## Cahier des charges atelier de formation

### COMMENT REpondre A UN APPEL A PROJET/CONCOURS

2<sup>ème</sup> semestre 2022

#### 1-Présentation de La Miel

Dans le cadre de l'accompagnement des créateurs et dirigeants d'entreprises implantés sur le territoire de Plaine Commune, la Maison de L'Initiative Economique Locale souhaite apporter un soutien technique additionnel à ses bénéficiaires en leur proposant des formations pragmatiques. L'objectif est de leur permettre de réaliser des outils opérationnels pour le montage et le développement de leur entreprise.

#### 2-Objectifs :

- Distinguer appel d'offres et appel à projet ;
- Maîtriser la méthodologie de réponse à un appel à projet ;
- Acquérir et partager des méthodes et outils pour répondre aux appels à projets ;
- Pratiquer l'analyse systémique des projets en fixant les objectifs, les étapes, les ressources et les délais ;
- Pratiquer ces outils sur des cas concrets.

#### 3-Résultats attendus

- Maîtriser les normes réglementaires et le processus de réponse à un appel à projet.
- Savoir décrypter, analyser un cahier des charges d'appel à projet.
- Maîtriser la rédaction de la réponse dans le respect de la procédure et des normes.
- Etre capable de valoriser la présentation d'un projet à l'oral comme à l'écrit.

La mission sera évaluée sur les résultats attendus.

#### 4-Contenu pédagogique

Le prestataire présentera les méthodes pédagogiques utilisées pendant la formation: études de cas, mises en situation formations action, jeux pédagogiques etc.

Il proposera aussi une boîte à outils et des modèles de documents pour une mise en application directe pendant et après la formation.

Il est libre dans le contenu et la méthodologie qu'il proposera dans la mesure où ceux-ci contribuent à atteindre les objectifs fixés.

**Doivent néanmoins figurer dans sa réponse, de manière claire : le contenu de la proposition, le déroulé de la formation ainsi qu'un devis.**

Il pourra notamment s'associer avec un autre formateur pour réaliser la mission.

### 5-Critères de sélection

L'évaluation des candidatures se fera selon une notation allant de 1 à 10.

Chaque critère sera pondéré par un coefficient figurant dans le tableau ci-dessous.

La Miel se réserve le droit d'attribuer une ou plusieurs formations aux formateurs sélectionnés en fonction du nombre de points obtenus.

**Exclusion totale des membres du Conseil d'Administration de la Miel et ses salariés.**

	COEFFICIENT	CRITERES
<b>NOTATION SUR 10</b>	<b>7</b>	Proposition financière du consultant
	<b>7</b>	Expertise sur le thème de la formation
	<b>5</b>	Expérience dans l'animation de formations
	<b>5</b>	Contenu de l'offre : qualité de la proposition
	<b>7</b>	Méthode pédagogique employée: description des scénarios pédagogiques (détail de l'organisation, objectifs, progression pédagogique, horaires, matériel, idées-clés à retenir, supports pédagogiques)
	<b>6</b>	Connaissance des TPE et créateurs d'entreprises
	<b>2</b>	Connaissance du territoire
	<b>3</b>	Saisie des enjeux : adéquation de l'offre aux attentes de La Miel et de ses bénéficiaires
	<b>2</b>	Appartenance à des réseaux d'entreprises : capacité à être des relais permettant de valoriser les actions de la Miel

**Chaque candidature devra être accompagnée :**

- d'un curriculum vitae précisant les affiliations des candidats à des associations et groupements professionnels ;
- d'un extrait de Kbis
- des Chiffres d'affaires réalisés au cours des trois dernières années
- d'une assurance Responsabilité Civile et Professionnelle (RCP)
- d'une attestation sur l'honneur de non soumissionnement (*il s'agit d'une attestation sur papier libre de non sous-traitance du prestataire*)

## 6 - Conditions de réalisation de la formation

8 à 12 porteurs de projets/dirigeants tous secteurs confondus

1 atelier comprend 1 jour de formation

Fréquence : 1 atelier

### Planning du 2<sup>ème</sup> semestre:

- 8 novembre de 9h à 17h30

En cas de force majeure (telle que les impératifs de la crise sanitaire), l'atelier pourra être animé à distance (en visioconférence) et ces dates sont susceptibles d'être modifiées, reportées ou d'être annulées si un minimum de 5 participants n'est pas atteint.

## 7 – Règlement de consultation

Les candidats devront répondre par voie numérique et disposeront d'un mois à compter de la date de publication de l'appel d'offre pour y répondre.

La Miel se réserve le droit de négocier avec les candidats ayant présenté une offre et cette négociation peut porter sur tous les éléments de l'offre et notamment sur le prix. Après la remise des offres et en fonction du contenu de celles-ci, la Miel pourra ainsi définitivement décider si négociation doit avoir lieu ou non et avec quels candidats.

Le classement des candidatures admises s'opère uniquement au vu de critères s'appuyant sur les garanties et capacités techniques et financières ainsi que les références professionnelles des candidats.

## 8 - Date limite de réception des candidatures

Proposition pédagogique et financière à remettre le 18 juin 2022 avant minuit.

**Tout retard ou tout dossier incomplet ne sera pas étudié.**

Un courrier de notification électronique sur le statut de votre candidature vous sera envoyé dans un délai de 20 jours ouvrés maximum suivant la date de clôture.

Pour les candidats non retenus, les motifs du rejet ne seront communiqués qu'à ceux qui auront fait la demande par écrit. La Miel s'engage à leur répondre dans un délai de 15 jours à compter de la réception de cette demande.

## 9 - Coordonnées des responsables de l'opération

Les candidatures sont à transmettre à :

(Envoyer aux 2 contacts)

Finoana NOMENJANAHARY Conseillère création développement Référente ESS <a href="mailto:fnomenjanahary@lamiel.org">fnomenjanahary@lamiel.org</a>	Malika AHANSAL Responsable du Service Administratif et financier <a href="mailto:contact@lamiel.org">contact@lamiel.org</a>
---	--

## Cahier des charges de l'atelier de formation

### PROFIL DE L'ENTREPRENEUR.E

2<sup>ème</sup> Semestre 2022

## 1-Présentation de La Miel

Dans le cadre de l'accompagnement des créateurs et dirigeants d'entreprises implantés sur le territoire de Plaine Commune, la Maison de L'Initiative Economique Locale souhaite apporter un soutien technique additionnel à ses bénéficiaires en leur proposant des formations pragmatiques. L'objectif est de leur permettre de réaliser des outils opérationnels pour le montage et le développement de leur entreprise.

## 2-Objectifs

- Avoir une meilleure connaissance de soi et des autres
- Avoir une plus grande confiance en soi
- Adapter sa communication selon le profil de ses interlocuteurs (clients, partenaires, salariés etc)
- Acquérir une plus grande efficacité et flexibilité dans les situations professionnelles de la vie du chef d'entreprise
- Améliorer son management au quotidien

## 3-Résultats attendus

A l'issu de la formation, les participants doivent être capables :

- d'identifier leur profil comportemental naturel et adapté
- d'utiliser des techniques d'observation pour identifier les comportements efficaces avec les autres
- de s'adapter aux différentes personnes avec lesquelles ils sont amenés à traiter : prospects, clients, fournisseurs, partenaires,
- de s'adapter aux différentes situations que peut rencontrer un chef d'entreprise

#### 4-Contenu pédagogique

Le prestataire est libre dans le contenu et la méthodologie qu'il proposera dans la mesure où ceux-ci contribuent à atteindre les objectifs fixés : études de cas, mises en situation formations action, jeux pédagogiques, etc..

**Doivent néanmoins figurer dans sa réponse, de manière claire : le contenu de la proposition, le déroulé de la formation ainsi qu'un devis.**

Il pourra notamment s'associer avec un autre formateur pour réaliser la mission.

#### 5-Critères de sélection

L'évaluation des candidatures se fera selon une notation allant de 1 à 10.

Chaque critère sera pondéré par un coefficient figurant dans le tableau ci-dessous.

La Miel se réserve le droit d'attribuer une ou plusieurs formations aux formateurs sélectionnés en fonction du nombre de points obtenus.

**Exclusion totale des membres du Conseil d'Administration de la Miel et ses salariés.**

	COEFFICIENT	CRITERES
<b>NOTATION SUR 10</b>	<b>7</b>	Proposition financière du consultant
	<b>7</b>	Expertise sur le thème de la formation
	<b>5</b>	Expérience dans l'animation de formations
	<b>5</b>	Contenu de l'offre : qualité de la proposition
	<b>7</b>	Méthode pédagogique employée: description des scénarios pédagogiques (détail de l'organisation, objectifs, progression pédagogique, horaires, matériel, idées-clés à retenir, supports pédagogiques)
	<b>6</b>	Connaissance des TPE et créateurs d'entreprises
	<b>2</b>	Connaissance du territoire

	<b>3</b>	Saisie des enjeux : adéquation de l'offre aux attentes de La Miel et de ses bénéficiaires
	<b>2</b>	Appartenance à des réseaux d'entreprises : capacité à être des relais permettant de valoriser les actions de la Miel

**Chaque candidature devra être accompagnée :**

- **d'un curriculum vitae précisant les affiliations des candidats à des associations et groupements professionnels ;**
- **d'un extrait de Kbis**
- **des Chiffres d'affaires réalisés au cours des trois dernières années**
- **d'une assurance Responsabilité Civile et Professionnelle (RCP)**
- **d'une attestation sur l'honneur de non soumissionnement (*il s'agit d'une attestation sur papier libre de non sous-traitance du prestataire*)**

## **6 - Conditions de réalisation de la formation**

8 à 12 porteurs de projets tous secteurs confondus

1 atelier comprend 2 jours de formations en présentiel.

Fréquence : 1 atelier

### **Planning 2<sup>eme</sup> semestre 2022:**

**-07 décembre de 9h à 17h30**

**-08 décembre de 9h à 17h30**



En cas de force majeure (telle que les impératifs de la crise sanitaire), l'atelier pourra être animé à distance (en visioconférence) et ces dates sont susceptibles d'être modifiées, reportées ou d'être annulées si un minimum de 5 participants n'est pas atteint.

## 7 – Règlement de consultation

Les candidats devront répondre par voie numérique et disposeront d'un mois à compter de la date de publication de l'appel d'offre pour y répondre.

La Miel se réserve le droit de négocier avec les candidats ayant présenté une offre et cette négociation peut porter sur tous les éléments de l'offre et notamment sur le prix. Après la remise des offres et en fonction du contenu de celles-ci, la Miel pourra ainsi définitivement décider si négociation doit avoir lieu ou non et avec quels candidats.

Le classement des candidatures admises s'opère uniquement au vu de critères s'appuyant sur les garanties et capacités techniques et financières ainsi que les références professionnelles des candidats.

## 8 - Date limite de réception des candidatures

Proposition pédagogique et financière à remettre au plus tard le 18 juin 2022 avant minuit.

**Tout retard ou tout dossier incomplet ne sera pas étudié.**

Un courrier de notification électronique sur le statut de votre candidature vous sera envoyé dans un délai de 20 jours ouvrés maximum suivant la date de clôture.

Pour les candidats non retenus, les motifs du rejet ne seront communiqués qu'à ceux qui auront fait la demande par écrit. La Miel s'engage à leur répondre dans un délai de 15 jours à compter de la réception de cette demande.

## 9 - Coordonnées des responsables de l'opération

Les candidatures sont à transmettre **en version numérique** à :  
(Envoyer aux 2 contacts)

Finoana NOMENJANAHARY Conseillère création développement Référente ESS et Formations <a href="mailto:fnomenjanahary@lamiel.org">fnomenjanahary@lamiel.org</a>	Malika AHANSAL Responsable du Service Administratif et financier  <a href="mailto:contact@lamiel.org">contact@lamiel.org</a>
---	--