



Appel d'Offres **Ateliers Flash**

Cahier des charges

1 er semestre 2026

MODALITES DE CANDIDATURE

1- Modalités de réalisation

Dans le cadre de l'accompagnement des créateurs et dirigeants d'entreprises, la Maison de L'Initiative Economique Locale souhaite apporter un soutien technique additionnel à ses bénéficiaires en leur proposant sur le premier semestre 2026, des ateliers thématiques « les ateliers flash ».

L'objectif est de permettre la montée en compétences de nos bénéficiaires via une approche pragmatique.

Fréquence

7 ateliers flash sur le premier semestre de l'année 2026

Chaque atelier est d'une durée de 3h30 - de 9h30 à 13h

Thématiques proposées

- Impact de la micro entreprise pour bien démarrer son activité et éviter les mauvaises surprises
- Trouver le juste prix : valorises ton offre sans te brader
- Visuels qui vendent : maîtrises Canva pour booster ta visibilité
- Crée des vidéos qui cartonnent avec CapCut !

Contenu pédagogique attendu

Doivent figurer dans la réponse, de manière claire : le contenu de la proposition, le déroulé de l'atelier, les outils et approches pédagogiques.

Le candidat présentera les méthodes pédagogiques utilisées.

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

Cohorte/formation

8 à 12 porteurs de projets et dirigeants de TPE, tous secteurs d'activités confondus.

La Miel se réserve le droit de reporter ou annuler en dernier ressort, un atelier si un minimum de 5 participants inscrits n'est pas atteint.

Intervention

Les ateliers seront organisés en présentiel.

En cas de force majeure, ils pourront être animés à distance (en visioconférence).

2- Critères de sélection des candidatures et règlement de consultation

Grille de notation

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

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

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

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

	COEFFICIENT	CRITERES
NOTATION SUR 10	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	Méthodes et outils pédagogiques employés
	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

Pièces de candidature attendues

Chaque candidature devra **OBLIGATOIREMENT** contenir les éléments suivants :

- Proposition pédagogique
Doivent figurer dans la réponse, de manière claire : le contenu de la proposition, le déroulé de l'atelier, les outils et approches pédagogiques
Attendu : 1 document par thématique, si le candidat souhaite se positionner sur plusieurs thématiques
- Proposition financière (avec mention du prix TTC lorsque le candidat est soumis à TVA)
Attendu : 1 devis par thématique, si le candidat souhaite se positionner sur plusieurs thématiques
- Curriculum Vitae pour chaque intervenant animateur, précisant les affiliations des candidats à des associations et groupements professionnels
- Extrait de KBIS du candidat
- Chiffres d'affaires réalisés au cours des trois dernières années (attestation sur l'honneur déclarative)
- Attestation sur l'honneur de non soumissionnement (attestation sur papier libre de non sous-traitance des formations qui seront attribuées)

Modalités de réponse

Le candidat dispose d'un délai de 1 mois à compter de la date de publication de l'appel d'offre pour y répondre soit au plus tard **mercredi 17 décembre 2025 avant minuit.**

Il devra répondre par voie numérique. Les candidatures sont à transmettre aux 2 contacts suivants :

Lydia TAZAMOUCHT
Directrice La Miel
ltazamoucht@lamiel.org

Malika AHANSAL
Responsable Admin et Finances
mahansal@lamiel.org

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. La Miel se réserve le droit de ne pas sélectionner d'offre sur une thématique si aucune ne satisfait aux critères de qualité requis.

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.

Toute candidature reçue après la date limite ou toute candidature incomplète ne sera pas étudiée.

Un courrier électronique accusant la bonne réception de la candidature pourra être envoyé sur demande. Ce courriel, n'est en aucun cas un retour de complétude de la candidature.

Un courrier de notification électronique sur le statut de votre candidature et le ou les motif.s de non sélection le cas échéant vous sera envoyé dans un délai de 20 jours ouvrés maximum suivant la date de clôture.

Impact de la micro entreprise pour bien démarrer son activité et éviter les mauvaises surprises

Accompagner les porteurs de projet et les nouveaux entrepreneurs à comprendre le fonctionnement réel du régime de la micro-entreprise, afin de faire des choix éclairés, et sécuriser le lancement de leur activité. Cet atelier vise à lever les zones d'ombre du statut et de donner des outils concrets pour démarrer dans les meilleures conditions.

Objectifs pédagogiques

- Comprendre les fondements du régime de la micro-entreprise (avantages, limites, différence entre chiffre d'affaires et revenu réel, seuils, taux et conséquences d'un dépassement)
- Anticiper les obligations administratives, fiscales et sociales (factures, livre de recettes, calendrier fiscale, déclarations et régularisations...)
- Bonnes pratiques de gestion : suivi de trésorerie, outils et indicateurs de pilotage, anticiper les échéances)
- Identifier les conséquences d'une évolution du chiffre d'affaires (changement de statut ?)

Résultats attendus

A l'issue de la formation, les participants auront :

- Une compréhension complète et concrète du régime de la micro-entreprise
- Une méthode de gestion simple pour anticiper leurs charges, impôts et cotisations
- Une vision claire de leur revenu réel, et des outils pour piloter leur trésorerie
- Les clés pour éviter les erreurs fréquentes qui entraînent des régularisations.
- Une meilleure capacité de décision pour faire évoluer leur structure au bon moment.

Approche pédagogique attendue

Combiner apports théoriques et illustrés pour clarifier le fonctionnement de la micro-entreprise : études de cas, exercices pratiques pour appliquer les notions...

Calendrier

Atelier 1 : Mardi 10 février 2026 de 9h30 à 13h

Atelier 2 : Mardi 2 juin 2026 de 9h30 à 13h

Trouver le juste prix : valorises ton offre sans te brader

L'atelier doit permettre aux entrepreneurs de fixer des tarifs cohérents et assumés, en valorisant pleinement leur travail et leur expertise.

Objectifs pédagogiques

- Identifier ce qui compose un prix (coûts, valeur perçue, positionnement, concurrence)
- Distinguer tarif "psychologique", prix marché et prix rentable
- Calculer sa marge et le tarif minimum viable (rentabilité + charges + temps)
- Intégrer la notion de valeur ajoutée pour éviter la sous-tarification
- Ajuster son prix selon les segments de clients et le marché
- Savoir assumer et défendre son prix : posture discours clair, gagner en confiance, gérer les objections

Résultats attendus

A l'issue de la formation, les participants auront :

- Une meilleure compréhension de la valeur de leur offre, pour éviter de se brader
- La méthodologie pour fixer un prix juste fondé sur leurs coûts réels et leur valeur
- Les astuces pour un discours clair de présentation de leurs tarifs avec confiance
- Des outils pratiques (fiches, calculs, exemples) qu'ils pourront réutiliser

Approche pédagogique attendue

L'atelier doit s'appuyer sur une démarche pédagogique combinant apports théoriques et mises en pratique (études de cas et retours individualisés). Un temps doit être consacré à la lever des points de blocages et à l'argumentaire tarifaire.

Calendrier

Atelier 1 : Mardi 6 janvier 2026 de 9h30 à 13h

Atelier 2 : Mardi 14 avril 2026 de 9h30 à 13h

Visuels qui vendent : maîtrises Canva pour booster ta visibilité

Un atelier pratique pour créer des visuels professionnels sur Canva.

Objectifs pédagogiques

- Découvrir les fonctionnalités clés de Canva : prise en main de l'interface, exploration des modèles, utilisation des éléments graphiques, couleurs et typographies
- Développer une identité visuelle simple et utilisable
- Créer des supports essentiels pour son activité : posts réseaux sociaux, flyers, bannières, présentations
- Savoir adapter ses créations aux différents formats de communication : réseaux sociaux, site web, impression, newsletter...

Résultats attendus

À la fin de l'atelier, chaque entrepreneur sera capable de :

- Manipuler Canva en autonomie
- Réaliser au moins 2 supports personnalisés durant l'atelier (ex. : post, logo, flyer, bannière...)
- Reproduire par la suite des templates pour gagner du temps dans sa communication quotidienne
- Exporter et utiliser correctement ses créations selon les formats adaptés

Approche pédagogique attendue

- Atelier 100 % pratique : le but est de faire, pas seulement d'écouter
- Explications + exercices guidés en direct
- Prévoir temps individuel : pour adapter les visuels au secteur de chaque entrepreneur
- Partage de ressources, modèles et astuces pour continuer à créer facilement après l'atelier

Calendrier

Atelier 1 : Mardi 5 mai 2026 de 9h30 à 13h

Crée des vidéos qui cartonnent avec CapCut !

L'atelier vise à donner aux participants les compétences pratiques pour produire facilement des vidéos engageantes pour les réseaux sociaux, même sans expérience en montage.

Objectifs pédagogiques

- Comprendre les codes de la vidéo social media (tendances, formats et bonnes pratiques, optimiser la vidéo selon le réseau social ciblé)
- Analyser ce qui rend une vidéo accrocheuse et performante
- Adapter le format, la miniature, le texte et le rythme pour chaque plateforme RS
- Maîtriser les bases de CapCut (Importer et organiser leurs fichiers médias, Réaliser un montage fluide et dynamique, sous-titres, voix off et effets visuels, Exporter la vidéo)
- Exploiter les fonctionnalités IA intégrées à CapCut (Génération automatique de sous-titres, Nettoyage du son et suppression de fond, effets automatiques...)
- Diffuser efficacement la vidéo et mettre en place une routine de publication efficace pour maintenir la visibilité.

Résultats attendus

A l'issue de l'atelier, les participants auront :

- Une méthode simple et efficace pour créer des vidéos percutantes, adaptées à chaque réseau social et à leurs objectifs de communication.
- Une boîte à outils IA personnalisée pour gagner du temps, stimuler la créativité et produire du contenu en toute autonomie.
- Une vision claire du storytelling visuel : comment capter l'attention, faire passer un message fort et susciter l'engagement.

Approche pédagogique attendue

L'atelier devra combiner théorie, démonstrations et exercices pratiques sur CapCut.

Calendrier

Atelier 1 : Mardi 17 mars 2026 de 9h30 à 13h

Atelier 2 : Mardi 30 juin 2026 de 9h30 à 13h