



Consultation Convention Unique

Séminaires Bpifrance Université Promotions Accélérateurs Croissance Région Hauts-de-France

Cahier des charges

1. PREAMBULE

Bpifrance, banque publique d'investissement, est le partenaire de confiance des entrepreneurs.

Bpifrance finance les entreprises de l'amorçage jusqu'à la cotation en bourse en passant par la transmission, en crédit, en garantie et en fonds propres. Bpifrance les accompagne aussi à l'export, en partenariat avec Business France, et dans leurs projets d'innovation.

Avec **Bpifrance**, les entreprises bénéficient d'un interlocuteur puissant, proche et efficace pour répondre à leurs besoins de financement, à chaque étape de leur vie.

Bpifrance, dont les deux actionnaires à parts égales sont l'État et la Caisse des dépôts, agit en appui des politiques publiques conduites par l'État et par les Régions.

Bpifrance fait de l'accompagnement des entreprises un axe fort de ses missions d'intérêt général et de ses orientations stratégiques, convaincu qu'au-delà des financements, les entreprises ont besoin d'être soutenues dans la réalisation de leurs projets.

Bpifrance apporte ainsi un service de proximité et d'accompagnement des entreprises, tout au long de leur cycle de vie. C'est pourquoi, elle a déployé, avec l'appui de la Région Hauts-de-France, un programme d'accélération des entreprises, un Accélérateur, pendant 12 mois, pour réaliser les objectifs de croissance ou de transformation de promotions de 20 entreprises du territoire.

Les entreprises sélectionnées sont des PE de petite taille, rentables, indépendantes, aux enjeux hétérogènes et dont la croissance passe par la structuration de leur organisation et la revue de leur stratégie. Elles répondent de préférence aux critères suivants :

- Des entreprises de 10 à 49 salariés,
- Un chiffre d'affaires de 2 à 8 M€,
- De plus de 3 ans d'existence.

Chaque promotion du Programme Accélérateur Croissance Région Hauts-de-France s'appuie sur trois volets essentiels :

- Le parcours conseil adapté un diagnostic 360° de l'entreprise et des missions de conseil complémentaires,
- La parcours de formation en présentiel avec Bpifrance Université,
- L'animation de la communauté des entreprises membres et leur mise en réseau.

2. OBJET DU MARCHÉ

Champ de l'étude

La présente consultation a pour objet de sélectionner une école afin de former les entreprises disposant d'un potentiel de croissance et prêts à s'investir pleinement dans le programme (volet formation collective) dans le cadre du Programme Accélérateur Croissance Région Hauts-de-France sur 3 (trois) promotions consécutives.



Lieu de la prestation	Le lieu d'exécution sera dans les locaux mis à disposition par l'école et/ou la Région, soit hors-sol en région dans des tiers-lieux ou les locaux d'entreprises accélérées. Les séminaires de formation devront se tenir dans différentes villes de la Région, par exemple Lille, Arras ou Amiens.
Conditions générales d'achats	La présente consultation est passée dans le respect des règles internes applicables aux achats du groupe Bpifrance. La convention qui en découlera sera soumise aux dispositions des conditions générales d'achat de prestations intellectuelles du groupe Bpifrance.

3. DUREE ET MODALITES D'EXECUTION DE LA CONVENTION

Durée d'exécution	La convention est conclue pour une durée d'exécution calendaire, à compter de sa date de notification, de 5 (cinq) ans pour la réalisation de 3 (trois) promotions.
Modalités d'exécution	<p>Bpifrance, <i>via</i> son site internet, publie un appel à projet destiné aux écoles de commerce et d'ingénieurs et organismes de formation induisant donc une mise en concurrence de ces dernières.</p> <p>Dans ce cadre, chaque école intéressée transmettra et déposera son offre dans les délais indiqués à la Direction Programmes et Cursus – Université des dirigeants de Bpifrance (« Bpifrance Université ») via la plateforme <i>Inwink</i> à l'adresse suivante : https://evenements.bpifrance.fr/consultation-ecole-promotions-accelerateurs-pe-hau</p> <p>En cas de financement par l'Union Européenne, l'école se conformera aux obligations liées à ce financement, en particulier en matière de publicité européenne et de conservation des pièces liées à l'exécution de la convention. Elle se soumettra le cas échéant aux contrôles menés par les instances régionales, nationales ou européennes. Ces obligations seront précisées dans le contrat d'application.</p>

4. DESCRIPTION DES PRESTATIONS

Public cible	Ces séminaires s'adressent aux chefs d'entreprise membres du Programme Accélérateur Croissance Région Hauts-de-France. Les entreprises sélectionnées sont des PME de petite taille (10 à 49 salariés, de 2 à 8M€ CA, de plus de 3 ans d'existence), rentables, indépendantes, aux enjeux hétérogènes et dont la croissance passe par la structuration de leur organisation et la revue de leur stratégie.
Nature des prestations envisagées	<p>Pour chaque promotion du Programme Accélérateur Croissance Région Hauts-de-France, les prestations consistent à former de façon collective, des promotions de 20 entreprises, soit un groupe composé d'au maximum 30 participants.</p> <p>En ce qui concerne les prestations attendues, une promotion bénéficie de cinq (5) séminaires de formation d'un jour, soit 35 heures d'enseignement sur 5 jours au total, avec une durée d'exécution calendaire de 12 mois.</p> <p>Le format de chaque séminaire est basé à la fois sur des séances plénières et des ateliers en sous-groupes. Le déroulé de la journée peut être organisé comme suit :</p>



- Matin : Plénière « pro-business », composée d'apports théoriques, en privilégiant l'apport d'outils pratiques et d'exemples/cas concrets adaptés aux modèles économiques des PE/PME (BtoB, BtoC, BtoBtoC), animé par un expert ou plusieurs experts reconnus.
- Après-midi : ateliers en sous-groupes (nous fournir une proposition de trame d'atelier et de livrable par atelier), permettant de travailler/coconstruire sur des études de cas tirées des entreprises du Programme ou d'exemple de cas de PE/PME adaptés à leur taille/secteur de *best practice*, etc.,

Le format ci-dessus est proposé à titre indicatif, vous pouvez nous proposer un autre déroulé.

À noter qu'il est nécessaire d'avoir, pour chaque séminaire, des conseils concrets et pragmatiques. Les dirigeants de Petites Entreprises (PE) sont seuls à développer leurs business/stratégie, ils ont besoin d'outils très opérationnels.

Les séminaires devront être dynamiques pour maintenir un bon niveau d'attention des dirigeants au cours des séminaires, et ce dans le but de contribuer à la construction de leur plan d'action. Une attention particulière sera portée à la fertilisation croisée entre dirigeants dont le niveau de maturité varie selon les thématiques des séminaires.

L'école devra préparer la formation (ingénierie pédagogique et la préparation des contenus et des supports de formation), animer la formation et coordonner l'équipe d'experts impliqués dans cette formation.

L'école se chargera également des aspects logistiques (mise à disposition de salles, petits-déjeuners, pause-café et déjeuners des participants et des intervenants) pour les séminaires ayant lieu dans les locaux mis à disposition par l'école et/ou la Région, soit hors-sol en région dans des tiers-lieux ou les locaux d'entreprises accélérées.

Thématiques de formation et
planning prévisionnel

Chaque séminaire de formation permettra de créer une culture commune sur les sujets clés de compétitivité et de croissance, et de créer un réseau d'entreprises rencontrant des enjeux comparables.

L'objectif est de donner les éléments permettant d'optimiser la conception et la mise en œuvre de démarches de croissance, dans leurs dimensions organisationnelle, logistique, marketing, d'innovation et d'excellence opérationnelle.

Le planning prévisionnel de la première promotion, prévue à l'issue de cette consultation, se déroulera comme suit :

Mercredi 31 janvier 2024 : Séminaire 1 / Stratégie & Business Models

- Construction de ses choix stratégiques : focus marché et offre, notion de chaîne de valeur
- Axes d'orientation stratégique et plans d'action correspondants
- Travailler sur une stratégie long terme afin de faire face aux crises



- Traiter tous les aspects de la direction d'une entreprise dans sa stratégie

Jeudi 1^{er} février 2024 : Séminaire 2 / Marketing et Développement commercial

- Les fondamentaux du marketing : prix, cible/segmentation
- Marketing digital : site internet, réseaux sociaux
- Les marchés publics & relations avec les grands comptes
- Indicateurs de performance commerciale et plan d'action commercial

Mercredi 15 mai 2024 : Séminaire 3 / Finance et sécuriser son développement

- Identifier et gérer les grands indicateurs financiers (CAF, trésorerie, investissements, haut et bas de bilan...)
- Définir ses besoins de financement

Mercredi 18 septembre 2024 : Séminaire 4 / Leadership et Management

- Connaître les notions clés et les différents styles de leadership
- Se connaître soi pour mieux leader/accompagner son équipe
- Structuration d'un comité de direction formel ou informel
- Leviers de l'intelligence collective et du co-développement – notions clés/boîte à outils culture d'entreprise

Mercredi 11 décembre 2024 : Séminaire 5 / Attirer, recruter et fidéliser

- Structuration d'une politique de recrutement
- Repenser sa marque employeur
- Fidélisation des talents : *onboarding*, gestion des carrières

Chaque sous-point est proposé à titre indicatif, libre à vous de nous proposer d'autres points à aborder au cours de ces séminaires.

Il s'agira également d'intégrer un **fil rouge** et/ou un **fil vert** à chaque séminaire (ou en sus du parcours) de chaque promotion, en présentiel ou en digital :

- Fil rouge : **digitalisation, IA et cybersécurité**
- Fil vert : **changement climatique**

Pour les promotions suivantes, les dates seront définies ultérieurement et devront être fixées au moins 6 (six) mois avant le lancement de la formation relative à cette promotion. Il est commun d'effectuer le lancement d'une promotion par an.

Profil des intervenants souhaités

L'école devra disposer d'une équipe d'intervenants ayant une expérience avérée en entreprise et en formation de dirigeants d'entreprises dans la thématique sur laquelle ils interviendront.

Les formateurs intervenants devront également présenter les compétences suivantes :

- Ingénierie pédagogique (analyse approfondie des besoins des publics concernés élaboration des contenus en fonction du profil de la promotion, du déroulement et des supports pédagogiques pour les sessions),



- Techniques pédagogiques et d'animation de groupes à destination de dirigeants d'entreprises.

A noter que les personnes effectivement mobilisées seront ensuite précisées dans chaque contrat d'application. En cas de remplacement d'un ou plusieurs intervenant(s), l'école s'engage à proposer un ou plusieurs intervenant(s) de compétences au moins équivalentes.

Cette consultation vise également à favoriser la diversification des intervenant(es) sur les séminaires dans l'objectif de réduire les inégalités entre les femmes et les hommes. Notre souhait est d'obtenir la parité parmi les intervenants (50% d'hommes et 50% de femmes) sur chaque accélérateur lorsque cela est possible.

Pilotage de la formation pour chaque accélérateur territorial

Pour chaque programme d'accélérateur territorial, l'école désignera un directeur pédagogique qui aura un rôle de référent pendant l'intégralité du programme (animation, briefing des intervenants, interactions avec les dirigeants de la promotion). Il/elle participera à tous les séminaires.

L'école désignera également un référent « administratif » / chargé de programme pour assurer la gestion administrative et financière des prestations, ainsi que l'organisation matérielle et logistique des séminaires.

Ces deux interlocuteurs seront les garants de la bonne organisation et de la bonne exécution de la mission.

Supports et livrables attendus

Supports de formation :

Pour chaque séminaire, l'école élabore et communique à l'équipe Bpifrance Université pour validation au plus tard 1 mois avant sa tenue :

- le programme pédagogique de formation détaillé,
- le support d'animation de formation,
- un exemplaire des supports de formations remis aux participants durant la formation,
- le profil des intervenants pressentis.

Séminaire de formation en présentiel :

Cinq séminaires collectifs d'une journée qui permettra à chaque dirigeant de créer une culture commune sur les sujets clés de compétitivité et de croissance, et de créer un réseau d'entreprises rencontrant des enjeux comparables. Les séminaires devront être dynamiques pour maintenir un bon niveau d'attention des dirigeants au cours de la journée, et ce dans le but de contribuer à la construction de leur plan d'action. Une attention particulière sera portée à la fertilisation croisée entre dirigeants dont le niveau de maturité varie selon les thématiques des séminaires.

Un/une directeur/trice pédagogique devra avoir un rôle de référent pendant l'intégralité du programme de formation. Il devra s'assurer du respect des objectifs pédagogiques et du public cible par les intervenants et devra interagir avec les dirigeants de la promotion afin de connaître leurs attentes. Il/elle aura si possible une connaissance du secteur de l'entreprise, de la région et devra être présent.e sur tous les séminaires.

Questionnaire d'évaluation de la formation :

A la fin de chaque séminaire, un questionnaire individuel d'évaluation est envoyé par les équipes de Bpifrance Université à chaque participant. Il permet un retour des perceptions à chaud à l'issue de la formation et tire



des enseignements profitables à la suite du parcours. Il faudra prévoir 15 minutes en fin de journée afin que les dirigeants remplissent le questionnaire d'évaluation.

Pour les séminaires ayant recueilli une note inférieure ou égale à 7/10, il sera demandé à l'école de prévoir une modalité de rattrapage (format à nous proposer).

Après chaque séminaire, un dossier de fin de session :

Il est constitué par l'école et transmis à Bpifrance Université dans les 2 jours calendaires. Afin de permettre aux dirigeants de poursuivre leur réflexion au-delà de la journée de séminaire, il doit comporter :

- la liste d'émargement originale signée par journée pour l'ensemble de la session,
- les supports de présentation du séminaire, ainsi qu'une synthèse des points clés qui auront été abordés pendant la journée,
- un mémo « Pour aller plus loin » contenant une bibliographie et des pistes de réflexion si nécessaire.

Tous les livrables seront fournis sous format numérique standard exploitable.

5. DEROULEMENT DE LA CONSULTATION

Contenu du dossier de consultation

- Le présent cahier des charges
- Une annexe financière
- Un modèle de déclaration d'absence de conflit d'intérêt (DACI)
- La convention unique

Organisation de la consultation

Procédure de passation

La présente consultation est passée dans le respect des règles internes applicables aux achats du groupe Bpifrance. La convention sera soumise aux conditions générales d'achat de prestations intellectuelles du groupe Bpifrance.

Bpifrance s'autorise des négociations éventuelles avec l'ensemble des candidats après avoir écarté les offres inappropriées pour cette convention.

Toutefois, Bpifrance se réserve le droit d'attribuer le contrat sur la base des offres initiales sans négociation.

Dispositions relatives aux sous-traitances

La sous-traitance de la totalité d'une convention est interdite.

Des sous-traitances ponctuelles peuvent être acceptées par Bpifrance au cas par cas, dans le cadre de chacun des contrats d'application.

Modifications de détail au dossier de consultation

Bpifrance se réserve le droit d'apporter au plus tard 6 jours avant la date limite fixée pour la réception des offres, des modifications de détail au dossier de consultation. Les candidats devront alors répondre sur la base du dossier modifié sans pouvoir élever aucune réclamation à ce sujet. Si pendant l'étude du dossier par les candidats la date limite ci-dessus est



reportée, la disposition précédente est applicable en fonction de cette nouvelle date.

Délai de validité des offres

Les candidats restent engagés par leur offre pendant une durée de 90 jours à compter de la date limite de remise des offres.

Publicité et retrait du dossier de consultation

Bpifrance, conformément aux obligations de publicité européenne, diffuse, via son site internet, un appel à candidatures.

Le dossier de consultation est dématérialisé. Il peut être consulté et téléchargé gratuitement via la plateforme *Inwink* à l'adresse suivante : <https://evenements.bpifrance.fr/consultation-ecole-promotions-accelerateurs-pe-hau>

Confidentialité

Les candidats sont informés qu'ils sont tenus à une stricte confidentialité quant aux objectifs et modalités de la prestation attendue. Pour participer à la consultation, ils devront s'engager au respect de cette clause.

Propriété intellectuelle

Les dispositions suivantes relevant de la propriété intellectuelle sont prévues :

Programme pédagogique

Le programme pédagogique de chaque accélérateur territorial, compris comme l'architecture et le dispositif de formation, sera la copropriété de l'école sélectionnée pour l'accélérateur concerné et de Bpifrance.

Toutefois, l'école et Bpifrance demeureront propriétaires de leurs apports respectifs à l'élaboration du programme, et en particulier, de tout concept, savoir-faire, outil ou support dont la titularité serait antérieure à la date d'entrée en vigueur du contrat d'application de l'accélérateur territorial concerné.

La communication du programme et des supports pédagogiques à un tiers, par l'école, en dehors des participants aux séminaires de formation, ne pourra se faire qu'avec l'autorisation expresse de Bpifrance.

Support et contenu de la Formation

Les travaux pédagogiques mis en œuvre et en pratique par l'école sélectionnée dans le cadre d'un contrat d'application d'accélérateur territorial, restent la propriété intellectuelle de l'école. Cela inclut les supports, l'élaboration des cas, les outils documentaires, le contenu pédagogique, et le savoir-faire afférents à l'expression pédagogique,

Bpifrance s'interdit de reproduire, directement ou indirectement, en totalité ou en partie, d'adapter, de modifier, de traduire, de représenter, de commercialiser ou de diffuser à des tiers, lesdits travaux pédagogiques sans l'autorisation expresse, préalable et écrite de l'école ayant réalisé ces travaux dans le cadre de ce contrat d'application, à l'exception exclusive des travaux pédagogiques réalisés pour les besoins strictement internes de Bpifrance.

Par ailleurs, l'école retenue pour la formation d'un accélérateur territorial fera son affaire personnelle de toute relation de quelque nature que ce soit, contractuelle ou non, avec les enseignants et les intervenants au sein du processus pédagogique.



Utilisation des noms et logos

Bpifrance et l'école de chaque accélérateur territorial s'autorisent à reproduire leurs noms et logos aux seules et uniques fins de communiquer sur la Formation dudit accélérateur territorial. Pour tout autre usage, l'utilisation du nom et/ou logo de Bpifrance ou de l'école devra préalablement faire l'objet d'une validation écrite entre eux.

Bpifrance s'engage à respecter la charte graphique de l'école lors de toute utilisation du logo de celle-ci.

Le droit d'utiliser le nom et le logo de Bpifrance ou de l'école est accordé uniquement pour la durée du contrat d'application lié à un accélérateur territorial et prendra automatiquement fin, sans qu'aucune formalité ne soit nécessaire, à son terme, qu'elle qu'en soit la raison.

Ces dispositions sur la propriété intellectuelle s'appliquent pendant toute la durée légale de protection des droits de propriété intellectuelle concernés, y compris une fois la convention-cadre et ses contrats d'application échus pour quelle que cause que ce soit.

Demande de renseignements et documents complémentaires

Votre interlocuteur pour toute demande de renseignements et documents complémentaires est Romain Cocquebert / Bpifrance Université romain.cocquebert@bpifrance.fr

Contenu des réponses

Les réponses à la présente consultation seront rédigées en français et sont attendues pour le **16/10/2023 à 12h** sur la plateforme *Inwink* à l'adresse suivante : <https://evenements.bpifrance.fr/consultation-ecole-promotions-accelerateurs-pe-hau>

Le candidat fournira à l'appui de son offre :

- un dossier de présentation complet de sa candidature, mettant en avant son expertise et les expériences de parcours *Executive Education* à destination de dirigeants d'entreprises,
- l'approche pédagogique retenue,
- le détail de chaque séminaire, comprenant l'agenda détaillé de chaque journée, le rappel des objectifs de formation et pédagogiques, le déroulé précis de chaque séquence, de la déclinaison du fil vert et du fil rouge, ainsi que les outils utilisables au quotidien,
- pour les 5 (cinq) journées de séminaires les noms et CV des intervenants potentiels et du directeur pédagogique,
- l'Annexe financière jointe au dossier de consultation, dûment complétée,
- la déclaration d'absence de conflit d'intérêt (DACI).

Les dossiers qui seraient reçus sur la plateforme après la date et l'heure limites fixées ci-dessus ne seront pas retenus.



6. CRITERES D'ATTRIBUTION

Les candidats seront classés à l'issue d'une étude approfondie de leur offre technique et financière en réponse au cahier des charges.

Les critères intervenant pour le jugement des offres sont pondérés de la manière suivante :

VALEUR TECHNIQUE		Poids total : 80 points	
C1	Bonne compréhension des objectifs pédagogiques du programme accélérateur, des enjeux des PE/PME de la Région Hauts-de-France, de la formation de dirigeants, capacité à prendre du recul stratégique. Aptitudes à traiter des thématiques spécifiques comme la digitalisation, le changement climatique, etc...	Note sur 20 points	
C2	Qualité de la méthodologie – Propositions pédagogiques pour les séminaires : formats interactifs et variés permettant les échanges entre les participants, le respect de leur rythme circadien (concepts-clés plutôt le matin, atelier dynamique après le repas, respect des temps de pause, etc.) et l'apport d'outils et méthodes utilisables au quotidien dans leur entreprise – Modes de pédagogie vivante, participative et pragmatique prenant compte des différents niveaux de maturité des entreprises – Méthodologie d'animation des ateliers et livrables associés et les objectifs pédagogiques – Le choix d'exemples d'entreprises visant à illustrer le propos des intervenants qui devront être des PE/PME et en lien avec les enjeux de la région. Ces exemples devront être concrets et permettront d'illustrer les concepts-clés - La manière dont sera abordé le fil rouge à chaque parcours de formation de chaque promotion.	Note sur 20 points	
C3	Qualité et pertinence de l'équipe – CV des intervenants disposant nécessairement d'un parcours significatif en entreprise, préalablement à leurs cursus académiques – Variété des intervenants (professeurs académiques, professionnels, consultants, témoignages de dirigeants d'entreprise...) - Profil du directeur pédagogique et présentation de son rôle dans le programme.	Note sur 20 points	
C4	Gouvernance et management de programme – Programmation des ateliers – Modes de cadrage et d'itérations avec Bpifrance : prise en compte et organisation d'un temps de réunions de préparation/conception/cadrage en amont de chaque séminaire avec l'équipe projet Ecole et Bpifrance Université, ainsi qu'une réunion de debrief du séminaire si besoin – Tenue des délais – Livrables et supports adaptés – Suivi administratif – Capacité à assurer un certain volume de séminaires chaque année - Mise en place d'une démarche bas carbone en tendant vers la neutralité carbone et en compensant le reste des émissions. Toute autre action s'inscrivant dans une démarche de transition énergétique opérée par l'école pourra être ajoutée au dossier de candidature.	Note sur 20 points	



VALEUR ECONOMIQUE		Poids total : 20 points	
C5	<p>Sur la base de l'Annexe financière complétée par les candidats Pour ce critère, une note de 0 à 20 sera calculée comme suit : l'offre régulière (étant exclues les offres anormalement basses, pour lesquelles le candidat n'aura pu apporter une explication satisfaisante du bas niveau du prix ou des coûts) la moins-distante se verra attribuer le maximum de points.</p> <p>Pour les autres offres, les notes Np seront déterminées en application de la formule suivante :</p> $Np = 20 \times (\text{prix de l'offre régulière la moins chère}) / (\text{prix de l'offre notée})$ <p>Les éventuelles notes inférieures à 0 n'auront pas d'incidence sur les notes relatives aux autres critères (pas de retrait de points).</p>	Note sur 20 points	

Les écoles présélectionnées, soit celles ayant obtenu les meilleures notes sur la base des critères mentionnés ci-dessus, pourraient être invitées à venir présenter leur proposition lors d'une soutenance orale (date à déterminer conjointement). Les soutenances seront organisées à distance via Teams.

L'école sélectionnée pour un lot devra être en mesure de justifier de la régularité de sa situation fiscale et sociale.

7. BUDGET

Le budget, pour 3 (trois) promotions du Programme Accélérateur Croissance Région Hauts-de-France, est de 214 500€ HT, soit 76 500€ HT pour la 1^{ère} promotion, puis 69 000€ HT par promotion suivante. Pour chaque promotion, le budget détaillé devra comprendre l'organisation de 5 (cinq) séminaires d'un jour pour une promotion de 20 entreprises (soit 30 participants au maximum). Le budget alloué est décroissant avec le nombre de promotions, notamment induit par la phase d'ingénierie. Pour la première promotion, il correspond à la conception initiale du dispositif et des contenus du programme. Pour les suivantes, il s'agit seulement d'un réajustement de la formation.

Le budget détaillé dans cette consultation devra comprendre pour l'organisation de 5 séminaires d'une journée :

- La préparation, l'ingénierie pédagogique du programme ;
- La réunion de kick-off en amont du programme pour valider le programme et les enjeux et sujets à aborder lors des séminaires ;
- La réunion de cadrage avec l'ensemble des parties prenantes par séminaire : chef de projets, experts identifiés et interlocuteurs internes à Bpifrance et partenaires région, ainsi que le temps de débriefing du séminaire si nécessaire ;
- La coordination des équipes pédagogiques ;
- La présence du/de la directeur/trice pédagogique à tous les séminaires ;
- Le passage en format 100% distanciel si le présentiel n'est pas possible, avec réadaptation du programme si nécessaire ;
- La conception détaillée de chacun des séminaires, des fils rouges, des études de cas, exercices et questionnaire de positionnement, notamment les kits ateliers ;
- L'animation du séminaire par une équipe d'experts : des plénières, des tables-rondes d'experts et témoignages d'entreprises, ainsi que des ateliers (en petit groupe de 5 personnes maximum) cadrés et animés par au moins deux intervenants ;
- Les frais de restauration des intervenants et des participants le midi, l'accueil le matin et les pauses ;
- Les frais de location de salles si les séminaires ont lieu en dehors de l'école ;
- Les frais de déplacement et d'hébergement des intervenants (si nécessaire) ;
- La conception et l'animation du/des rattrapages si besoin ;
- Les frais de reprographie des supports pédagogiques.



8. CONFORMITE AVEC LA LOI SAPIN 2

Afin de se conformer aux dispositions de l'alinéa II.-4° de l'article 17 de la loi Sapin 2, Bpifrance a mis en place un dispositif de connaissance et d'évaluation de la situation de ses Fournisseurs. L'ensemble des candidats pressentis recevront une invitation à s'enregistrer sur notre plateforme s'ils ne sont pas encore enregistrés. Pour recevoir l'invitation, il est impératif d'indiquer dans le mémoire technique le nom, prénom et l'adresse email du contact qui aura la charge du référencement.

Les candidats s'engagent à remettre des informations sincères tout au long du processus. Le retour d'information via la plateforme de référencement devra se faire au plus tard 72 heures après l'envoi de l'invitation.

Afin de faciliter le référencement, les soumissionnaires devront réunir les documents ou les données suivants avant de se connecter à la plateforme :

- La notation RSE et le document justificatif ;
- Le nom du dirigeant ;
- Le RIB (émanant de la banque) et/ou IBAN et joindre le justificatif ;
- Documents légaux à déposer sur la plateforme E-Attestation :
 - Justificatif d'immatriculation ;
 - Liste nominative des salariés étrangers soumis à autorisation de travail, information obligatoire que vous ayez ou pas de salariés étrangers soumis à autorisation ;
 - Attestation de vigilance ;
 - Attestation d'assurance RC Pro ou RC Civile si vous ne disposez pas de RC Pro.