

Pôle de Compétitivité Aerospace Valley

Cahier des charges

Formation « Développement
Commercial et présentation d'une offre
ou d'un service à fort contenu
technique »

SOE3/P2/F0970



Cahier des Charges ref : 22-ADMIN-CS-178

Objet : Recherche de prestataire pour une formation de plusieurs modules « Développement Commercial et présentation d'une offre ou d'un service à fort contenu technique » à destination des entreprises innovantes (type TPE PME) dans le cadre du projet NOVExport (réf. SOE3/P2/F0970), financé par le programme Interreg SUDOE

1. Contexte général

1.1. Présentation du pôle Aerospace Valley

Le pôle de compétitivité Aerospace Valley a été labellisé, à l'issue d'une procédure de mise en concurrence, « pôle de compétitivité mondial » avec la mission de favoriser l'innovation et de renforcer la position d'excellence des régions Nouvelle-Aquitaine et Occitanie dans les domaines Aéronautique, Espace et Drones.

Le pôle, guidé par cette mission, a conçu une organisation centrée sur l'élaboration et le développement de projets structurants, associant des partenaires issus des mondes de l'Industrie, de la Formation et de la Recherche.

Le pôle Aerospace Valley intervient donc en faveur d'un groupe d'entreprises inscrites dans la même logique de développement par des mesures collectives (actions collaboratives, partage d'expérience, etc.).

1.2. Le projet NOVExport

Dans le cadre de sa mission d'animation des filières aéronautique, espace et systèmes embarqués, le Pôle Aerospace Valley participe à de nombreux projets européens dans le but notamment de développer son réseau international de partenaires et de lancer plusieurs initiatives à l'échelle internationale.

Dans ce contexte, concernant la filière spatiale, le pôle a remporté récemment un projet européen dans le cadre du troisième appel à projets INTERREG SUDOE : le projet NOVExport vise à accompagner à l'export les entreprises en les aidant à développer des solutions/produits répondant aux besoins des marchés d'Amérique Latine. Les partenaires du projet, au nombre de 7, sont français, espagnols et portugais. NOVExport a débuté le 01/10/19 et s'achèvera le 30/09/22, à l'issue d'une durée de 36 mois.

Dans le projet NOVExport, Aerospace Valley occupe la position de chef de file et coordonne un consortium composé des entités suivantes : le cluster GAIA,

l'Institut Pedro Nunez (IPN), l'Université de Bordeaux, l'agence Ad'Occ, Fundecyt et l'Université Carlos III de Madrid (UC3M)

Le projet NOVExport a pour ambition d'accélérer l'internationalisation des entreprises du territoire Sudoe par une double approche innovante. 1- un accélérateur d'innovation autour des données numériques (spatiales notamment) pour répondre aux besoins de marchés de l'environnement, l'agriculture ou encore le maritime des pays d'Amérique Latine. 2- un accompagnement à l'export au travers d'une action collective menée dans chacun des hubs créés pour le projet NOVExport. Ces hubs seront des lieux d'animation, de formations et de networking entre les acteurs du numérique et les acteurs positionnés sur les filières d'intérêt pour l'export.

Au titre du volet formation et compte tenu de l'objectif d'accès marché visé, un cycle de formation préparant les entreprises à mettre en place une stratégie client, un argumentaire et à présenter leur offre ou service à contenu technique est organisé pour accompagner les entreprises dans leur développement commercial. Le présent appel d'offre est rédigé dans cet objectif.

2. Mise en œuvre de la Formation

2.1 Besoin exprimé

Dans le cadre de projets Européens coordonnés par Aerospace Valley, le pôle de compétitivité accompagne des entreprises innovantes à partir à l'export. Dans ce contexte les entreprises ont besoin d'être claires sur leur positionnement et stratégie client. A cette occasion elles peuvent avoir l'opportunité de présenter leur entreprise lors de salons, conférences internationales, ou très souvent des B2B.

Dans ce contexte il est important qu'elles sachent positionner et présenter leur projet/offre de façon claire, dynamique et percutante pour retenir l'attention de leur auditoire, quel que soit le niveau de connaissance technique de leur auditoire. Le développement d'un argumentaire percutant aligné avec leur positionnement sont des prérequis indispensables à leur réussite commerciale.

Cependant, nous constatons que beaucoup de représentants des entreprises, rencontrent des difficultés à clarifier leur positionnement et argumentaire, à présenter de manière claire et percutante leur offre de service ou produit.

2.2. Objectifs

Objectifs stratégiques:

La formation doit contribuer à ce que les dirigeants d'entreprises, responsables commerciaux des entreprises de Nouvelle Aquitaine et Occitanie soient plus attractives, sachent mieux positionner leur offre et se démarquent, et soient plus visibles lors de salons ou rendez-vous d'affaires nationaux ou

internationaux, plus percutantes lors de leurs négociations avec leurs clients cibles, développent des partenariats et signent des contrats.

Objectifs de formation :

A l'issue de la formation, les participants seront capables de

- Définir leur stratégie client
- Construire un argumentaire adapté à la clientèle cible
- Pitcher leur produit ou service en français et/ ou anglais devant un public, de façon claire, détendue, dynamique et percutante.

2.3 Contenu de la formation

Thématiques à aborder :

Module 1 « Définir son positionnement stratégique et relation client »

Module 2 « Construire un argumentaire adapté à la clientèle cible »

Module 3 « Pitcher une offre ou un service à fort contenu technique »

1 cycle de 4 jours maximum de formation à Toulouse à mettre en œuvre avant le 30/09/2022, date de la fin du projet.

Une capacité à s'adapter aux profils et niveau de maturité commerciale des entreprises qui viendront à la formation sera un plus dans la valorisation de l'offre.

Maximum de 10 personnes/entreprises par groupe de niveau.

Formation en français et en présentiel sur site Aerospace Valley à Toulouse dans les locaux du B612

Autorisation à signer pour la mise en ligne sur le site NOVExport des supports de présentation de la formation réalisée.

2.4 Proposition attendue

Le prestataire doit décrire clairement :

- Le détail des moyens humains, techniques, qui seront mis en œuvre et, plus généralement tout élément permettant de juger de la qualité et de la cohérence de l'offre.
- Il précisera la méthodologique et pédagogie utilisée (moyens pédagogiques, outils...)
- Il proposera un déroulé pour un total de 4 jours de formation en détaillant les grands items et thématiques qui seront couvertes

Toute information concernant ses capacités à réaliser les prestations, en particulier, en indiquant des missions de même type réalisées au cours des 3 dernières années et la/les personne(s) qu'il envisage d'affecter sur la mission.

2.5 Lieu de réalisation

Les prestations devront être **réalisées en présentiel** sur le site du pôle Aerospace Valley à Toulouse au B612, 3 RUE TARFAYA, 31000 TOULOUSE.

○

3. Exigences générales

Exigence E1 : Le prestataire démontrera qu'il dispose d'une expérience probante en matière de formation sur le développement commercial international, la préparation à la communication orale devant un public

Exigence E2 : Le prestataire démontrera qu'il dispose, par le biais de l'expérience de ses formateurs, d'une expérience commerciale opérationnelle de terrain. Il démontrera sa capacité à fournir un service de conseil sur mesure pour les entreprises ayant suivi la formation et qui souhaiteraient poursuivre par un suivi personnalisé la mise en application de la formation.

Exigence E3 : Il fournira dans l'offre, les références dans le domaine concerné. Il précisera également le nom, le CV et les compétences de la personne pressentie pour être affectée sur la prestation, étant entendu que cette même et seule personne assurera la durée totale de la prestation.

Exigence E4 : le prestataire devra prouver l'existence légale de sa société en délivrant son numéro d'inscription RCS. Il devra également prouver sa capacité financière en fournissant dans son offre les attestations de régularité fiscale et sociale ainsi que ses trois derniers bilans comptables.

4. Profil recherché pour le formateur

- Compétences et expériences en formation auprès d'un public de startups, TPE/PME, d'un secteur industriel de haute technologie comme aérospatial/numérique
- Compétence et expérience commerciale opérationnelle de terrain
- Très bonne maîtrise du Français et de l'Anglais.

5. Délais de réalisation et prix

Le début de la prestation est fixé à partir du **1^{er} septembre 2022**. à Toulouse

La prestation ne devra pas être réalisée plus tard que **30/09/2022**

Le budget tiendra compte des frais de déplacements à Toulouse.

6. Critères de choix

- Expérience probante dans la formation d'un public d'entreprises jeunes et innovantes du secteur aérospatial ou d'un secteur industriel de haute technologie
- Capacités professionnelles et techniques à l'international.
- Capacité à mobiliser des techniques théâtrales dans sa pédagogie
- Qualité de l'offre
- Prix des prestations
- Liste des références de moins de 3 ans

7. Remise et contenu des offres

La date limite de remise des propositions est fixée **au 03/08/22 à 23h**.

Un comité de sélection, présidé et animé par l'Association Aerospace Valley, se réunira entre le 04 et 08 août 2022 pour l'analyse des propositions présélectionnées, afin d'arrêter le choix du prestataire.

Les réponses devront être envoyées par courrier électronique aux adresses suivantes : verdier@aerospace-valley.com et seveno@aerospace-valley.com

L'Association Aerospace Valley se réserve le droit de mettre un terme à la poursuite de la mission si le déroulement des travaux ou les éléments des points de restitution intermédiaires ne répondent pas aux objectifs préalablement fixés et rappelés dans les documents contractuels.

Toulouse, le 11/07/2022

Eric GIRAUD, Directeur général, Aerospace Valley


