

PROGRAMME INNOVATION PME

APPEL à candidature « Consultant » / « Consultant et formateur »

22 novembre 2010

Sommaire

0.	Préambule.....	3
1.	Objet.....	3
2.	Présentation du Programme « Innovation PME »	3
2.1.	Dispositif opérationnel.....	3
2.2.	Cibles d'entreprises « Innovation PME »	3
2.3.	Positionnement du programme « Innovation PME » dans le panorama des actions collectives de la Région Rhône-Alpes en gestion de l'innovation.....	4
2.4.	Phase commerciale et d'orientation des entreprises	5
2.5.	Modalités d'interventions auprès des entreprises.....	5
A.	<i>Etape 1 : Analyse</i>	5
B.	<i>Etape 2 : Plan d'Actions, action-formation intra</i>	8
C.	<i>Possibilités d'enchaînements successifs d'étapes</i>	8
3.	Positionnement des consultants	9
4.	Déroulement opérationnel du programme « Innovation PME »	9
5.	Conditions d'exécution de la prestation de conseil.....	9
6.	Mission et tâches du consultant.....	10
7.	Formations interentreprises du Programme « Innovation PME »	11
7.1.	Etape 1 : Analyse	11
7.2.	Etape 2 : plan d'action.....	11
8.	Cahier des charges, critères consultants « Innovation PME »	11
9.	Cahier des charges complémentaire : critères formateurs « Innovation PME »	12
10.	Sélection, formation, validation-agrément des consultants et formateurs « Innovation PME »	12
10.1.	Processus d'agrément des consultants et des formateurs « Innovation PME »	12
10.2.	Publicité.....	13
10.3.	Remise des dossiers de candidature.....	13
10.4.	Comité de sélection.....	13
10.5.	Formation des consultants « Innovation PME »	13
10.6.	Agrément et labellisation consultant « innovation PME »	13
10.7.	Contacts techniques.....	14
10.8.	Contractualisation	14

0. Préambule

THESAME, centre européen d'entreprise et d'innovation de la Région Rhône-Alpes, acteur dans le déploiement de programmes collectifs pour la compétitivité des PME en Rhône-Alpes, est en charge de la conception et de la mise en place du prochain programme « Innovation PME » qui prendra la forme d'une action collective.

Cette mission confiée à Thésame par la Région Rhône-Alpes et la Direccte, les financeurs, se déroule entre juin 2010 et mai 2011. Elle comprend l'ensemble des tâches de définition du dispositif (organisation, conception de l'accompagnement) et le pilotage du début du déploiement.

A l'issue de cette phase de conception et de mise en place, un déploiement opérationnel sera conduit en Rhône-Alpes pour accompagner 150 PME en 2 ans (2011-2012).

Dans le cadre de sa mission d'Assistant à Maîtrise d'Ouvrage (AMO) du programme « Innovation PME », Thésame a pour tâche de sélectionner les consultants et les formateurs qui seront amenés à conduire les interventions auprès des entreprises participantes au programme « Innovation PME ».

1. Objet

Ce document délivre les informations nécessaires aux consultants qui souhaitent faire acte de candidature afin d'être identifiés, puis agréés, pour être ensuite en mesure d'intervenir en conseil et/ou en formation dans le programme « Innovation PME ».

2. Présentation du Programme « Innovation PME »

2.1. Dispositif opérationnel

A partir d'une gouvernance dont Thésame assure l'AMO, ce programme s'appuie opérationnellement sur un certain nombre d'organismes « Relais opérationnels » qui couvrent, par secteurs géographiques ou d'activités, la région Rhône-Alpes.

L'organisme « Relais opérationnel » (CCI, CTI, organismes divers, structures professionnelles...) recrute des entreprises participantes, puis organise et pilote le déroulement auprès de ces entreprises, suivant les modalités prévues.

Les consultants qui interviendront dans ce programme sont des experts seniors sélectionnés pour leur compétence et leur expérience dans l'accompagnement en innovation des PME industrielles concernant les 3 domaines de l'innovation traités par le programme « Innovation PME ».

Les consultants sélectionnés seront agréés pour intervenir dans ce programme après avoir suivi une formation leur permettant de connaître les modalités du programme « Innovation PME » et les outils d'analyse spécifiquement développés qu'ils auront à utiliser avec les entreprises.

2.2. Cibles d'entreprises « Innovation PME »

Le dispositif « Innovation PME » cible les PME industrielles, voir de services industriels, de taille « petite à moyenne », c'est-à-dire des entreprises dont l'effectif est supérieur à celui des TPE et peut représenter plusieurs dizaines de personnes. Cette catégorie d'entreprise est caractéristique du tissu industriel de Rhône-Alpes fortement marqué par des activités de sous-traitance et de fournitures industrielles (B to B ; en particulier « à l'affaire » sur cahier des charges client).

Quelques typologies et caractéristiques significatives (non exclusives et non limitatives) d'entreprises qui peuvent être relevées dans le tissu industriel Rhône-Alpes et permettre d'éclairer sur les **cibles principales du programme** :

- Entreprises de sous-traitance

- de composants, de sous-ensemble, de fonctions, de services étendus. Disposant de forte expertise métier. elles sont susceptibles d'apport d'expertise technique à leurs clients, pour certaines d'être des fournisseurs intégrés pour co-développer avec leurs clients. Certaines cherchent à élargissent leur offre globale par développement interne ou par croissance externe, ou à travers des partenariats avec d'autres PME.
Nb : Les entreprises de sous-traitance de spécialité, de process (sous-traitance de capacité), qui maintiennent cette position, ne sont pas dans la cible naturelle du programme « Innovation PME ». Elles se focalisent sur leur maîtrise industrielle et technique et son optimisation.
- possédant de façon complémentaire une activité de produit propre (ou ont cette idée...).
- Fournisseurs d'équipements industriels, de solutions, concevant sur cahier des charges client (machines spéciales, équipements, outillages, solutions logiciel...). Ces entreprises sont très souvent dans une position d'intégrateurs. Certaines peuvent avoir une activité complémentaire de produits propres.
- Minoritairement, des entreprises d'activités de produits propres « catalogue » (en particulier les produits propres B-to-C souvent issus de grosses PME ou de groupes).
- Des entreprises patrimoniales. La transmission à une nouvelle génération peut s'accompagner d'une nouvelle dynamique, en particulier en direction de l'innovation.
- Des entreprises ayant fait l'objet d'une reprise récente. Cette reprise peut s'accompagner d'une nouvelle dynamique, en particulier en direction de l'innovation.
- Des start-up ayant quelques années d'existence et ayant déjà franchi une certaine phase de stabilisation de leur stratégie, de leur business model, de leur organisation.
- Les branches d'activités industrielles fortement représentées en Rhône-Alpes : mécanique, électromécanique, électronique, informatique, plasturgie...

Les natures de problématiques correspondant à ces cibles d'entreprises sont les suivantes :

Un grand nombre de ces PME ont conscience de la nécessité d'innover, mais face à la difficulté, sans trop avoir d'idée et sans pouvoir enclencher la dynamique nécessaire, elles demeurent attentistes et s'attachent à améliorer leur offre habituelle, espérant un jour une « bonne » opportunité. D'autres ont un projet innovant en cours ou ont déjà conduit un projet, avec plus ou moins de réussite, sans être véritablement en mesure de générer de façon récurrente et avec succès de nouvelles offres, de nouveaux produits, services.

Certaines maîtrisent plus ou moins bien et plutôt intuitivement une stratégie d'innovation et un processus opérationnel de conduite de projets d'innovations ; ont besoin d'améliorer leurs capacités à anticiper-capter auprès des clients les nouveaux besoins de ceux-ci et à valoriser auprès de ces clients de nouvelles possibilités.

Les ressources limitées des PME, leur culture réactive plutôt que proactive, leur créativité souvent limitée à leur expérience et expertise technique, les conduits plus à améliorer qu'à innover.

Ce programme doit permettre de franchir une étape de maturité pour mieux appréhender le management de l'innovation (aspects stratégiques, opérationnels, organisationnels, humains, ...), certains fondamentaux et processus nécessaires pour générer et conduire des projets de façon récurrente.

Certaines PME ont un niveau de maturité et des capacités en conception qui leur permettent de développer des nouveaux produits, voir des offres innovantes et pour un certain nombre, d'être parmi les leaders dans leur domaine. **Ces entreprises ne sont pas la cible du programme « Innovation PME ».**

2.3. Positionnement du programme « Innovation PME » dans le panorama des actions collectives de la Région Rhône-Alpes en gestion de l'innovation.

Le programme « Innovation PME » cible des PME d'un niveau de maturité jugé intermédiaire en Management de l'Innovation. Il s'inscrit de façon cohérente et complémentaire entre deux autres dispositifs préexistants sur Rhône-Alpes pour accompagner des PME dans leur gestion de l'Innovation :

- **Le programme « APPIC Innovation PME »** porté par Thésame, ciblant des PME d'un bon niveau de maturité

Ce dispositif concerne des entreprises industrielles de toutes tailles, qui souhaitent élever leur niveau de performance, se perfectionner en conception innovante et en développement de produits nouveaux. Pour cela elles consentent à un effort d'une durée continue de 14 mois, en analyse-réflexion, formation et conduite d'actions.

Ce programme dispose d'une ingénierie et d'outils d'accompagnement qui lui sont spécifiques.

Dans le futur, le programme APPIC doit être agrégé à un dispositif chapeau couvrant tous les programmes innovation soutenus par la Région Rhône-Alpes, afin d'adresser plus largement, de façon différenciée et cohérente, les différentes cibles d'entreprises qui représentent un bras de levier économique important en Rhône-Alpes.

- **Le dispositif « Séminaires Innovation »** porté par l'ARDI performance et des CCI de Rhône-Alpes, ciblant des PME caractérisées comme primo innovante

Ce dispositif concerne les TPE industrielles (majoritairement moins de 20 personnes) qui souhaitent être accompagnées opérationnellement sur une ou quelques étapes clefs de leurs projets d'innovation en cours ou en attente. Pour le plus grand nombre, ces entreprises sont positionnées comme primo innovantes.

Ce dispositif ne dispose pas d'outil spécifique pour l'intervention des consultants.

2.4. Phase commerciale et d'orientation des entreprises

La prospection et la commercialisation du programme seront assurées par les organismes « Relais opérationnels ».

Pour cela, un outil de structuration de l'entretien avec l'entreprise et d'aide à sa décision doit permettre de positionner la situation de l'entreprise, ses projets, pratiques clés, niveaux de ressources, besoins-priorités, puis de l'orienter sur l'option du programme « Innovation PME » correspondant à ses besoins. Cet outil sera mis à disposition des Relais afin de les outiller pour leurs contacts avec les entreprises prospectées.

Cet outil d'aide à la réflexion, d'analyse d'opportunité, d'aide à la décision et d'aide à l'orientation sur l'option *ad oc* (parmi les 3 proposées) du programme doit pouvoir être mis en œuvre au cours d'une réunion de 1h30 à 2h30 avec le(s) responsable(s) de l'entreprise. Suivant les cas, les conclusions de cette pré-analyse, s'effectueront en temps réel ou feront l'objet d'une restitution lors d'un entretien ultérieur.

2.5. Modalités d'interventions auprès des entreprises

Les modalités d'intervention du programme « Innovation PME » dans les entreprises résultent d'un choix d'approche par étapes successives courtes, continues ou discontinues, permettant :

- de tenir compte du manque de ressources et de disponibilité dans les PME, de leur permettre d'acquérir ou d'améliorer à leur rythme, de façon continue ou discontinue, des capacités pour innover ;
- de donner l'opportunité de choisir son parcours de progrès en fonction de priorités d'entreprise ;
- de valider formellement à chaque étape des acquis et la motivation-implication de la PME ;
- de laisser si nécessaire un temps de maturation (ou de respiration) entre les étapes ;
- de transférer des approches et de produire des résultats concrets et utiles à la PME à chaque étape.

A. Etape 1 : Analyse

La première étape dans laquelle une entreprise peut engager sa participation est une étape d'Analyse.

La nature de l'analyse conduite, parmi 3 options proposées, est décidée lors de la phase commerciale, en fonction des besoins de l'entreprise et de ses priorités.

Cette première étape d'Analyse, réalisée sur une durée de 4 mois (maximum), comporte 7 demi-journées d'interventions du consultant dans l'entreprise confiée. Elle est précédée de 2 journées de séminaire et formation interentreprises pour un groupe de 6 à 10 PME participantes.

A l'issue de cette phase d'analyse, des acquis doivent être validés par l'entreprise, le consultant, le chef de projet du Relais : élévation du niveau de maturité de dirigeants, enjeux définis pour l'entreprise, intégration de connaissances, maîtrise d'outil de décision, dispositions, prise de décisions, évolution d'organisation, étape-avancée sur un projet, décision d'action, décision d'un projet...

Séminaire de formation interentreprises

Un séminaire de 2 jours par groupe d'entreprises participantes (6 à 10 entreprises) précède chaque phase d'Analyse. Il constitue la phase interentreprises de cette étape du programme.

La première journée de séminaire est commune à l'ensemble des participants. La seconde journée de formation est spécifique à chacune des 3 options d'Analyse.

Option A d'analyse : « stratégie d'offre innovante » - processus amont de management de la stratégie d'innovation

Cette option concerne la stratégie d'innovation, le processus amont de management de l'innovation associé à la gestation d'une *nouvelle offre structurante* pour les PME :

- La stratégie d'innovation, en lien avec le marketing stratégique et la stratégie générale de l'entreprise.
- les processus d'exploration d'opportunités et de génération d'idées, les compétences clés, les processus d'évaluation et de décision, les collaborations, les choix de R&D amonts, les ressources, les moyens, l'organisation, la culture d'entreprise, etc., qui supportent et permettent de manager et déployer cette stratégie.

Cette option permet de poser, avec le(s) dirigeant(s), les réflexions de nature « stratégie générale d'innovation » et d'évaluer l'organisation et les pratiques, pour son entreprise, qui à partir de cette stratégie, peuvent permettre : l'exploration et la génération d'idées nouvelles, l'évaluation de ces idées et des risques, les choix, la prise de décision de lancement de projets pertinents et cohérents avec les potentialités et possibilités accessibles à l'entreprise (ressources, marchés, commercialisation, etc.)

La dimension éco-innovation, source potentielle croissante de valeur doit être prise en compte dans cette réflexion.

L'outil d'analyse doit permettre aux entreprises, de façon pratique et opérationnelle, compatible avec la culture PME, leurs ressources limitées, des disparités de niveaux :

- de progresser dans leur niveau de maturité (réflexion-formation) ;
- d'identifier les efforts prioritaires à réaliser pour : bâtir une stratégie d'innovation, faire émerger des projets ;
- d'améliorer et mieux assurer un projet en cours, particulièrement la phase avant-projet-faisabilité. (pour celles qui sont dans cette situation) ;
- de prendre connaissance des étapes et des supports à formaliser dans cette phase amont de définition, afin d'emporter l'adhésion des acteurs, de mieux maîtriser un processus susceptible d'aboutir de façon reproductible, sinon récurrente, à des projets d'innovation, de nouveaux produits ou offres.

Option B d'analyse : « Processus marketing d'écoute client et d'anticipation des besoins nouveaux des clients B to B »

La relation client (cf. dans les 3 axes ci-dessous), vecteur de différenciation et d'innovation.

Cette option est destinée aux entreprises d'offre B-to-B (qui travaillent sur affaires, cahier des charges clients) : de sous-traitance et de services industriels, fournisseurs de produits, d'équipements ou solutions industriels. Elle concerne l'opportunité, les possibilités et l'initialisation ou l'amélioration de pratiques concernant :

1- L'écoute clients et prospects (indépendamment des relations commerciales ou sur des affaires en cours) de façon à :

- déceler des besoins non ou insuffisamment satisfaits, des problèmes client non résolus et non encore posés ;
- identifier des fonctions attractives pour le client, complémentaires aux fonctions obligatoires spécifiées ;
- identifier des besoins nouveaux, des opportunités nouvelles ;
- anticiper avant la concurrence, avant consultation, les besoins explicites et latents du client ;
- mieux connaître et intégrer l'environnement client et utilisateurs, la stratégie du client afin de pouvoir s'intégrer dans sa stratégie ;
- percevoir au plus tôt une évolution ou des modifications de l'environnement client et utilisateurs (client du client) ;
- recueillir auprès des clients des informations stratégiques concernant les concurrents, éventuellement concernant d'autres clients (les concurrents du client) ;
- réduire les risques pour le client et le fournisseur ;
- valoriser son expertise ou de nouveaux atouts ;
- infléchir une situation où c'est le client qui « gère » le fournisseur par des demandes « fermées » qui limitent les marges de manœuvre économiques et d'innovation ;
- alimenter la créativité de l'entreprise (directement ou indirectement) ;
- mieux identifier les processus de décision client et la chaîne des prescripteurs et décideurs

Un processus d'écoute client et d'anticipations de ses besoins qui permet de passer d'une position réactive à une position proactive.

2- Une approche client pour tester, qualifier, valider auprès de celui-ci une idée, un concept, une nouvelle offre (fonctionnalité, produit, offre plus complète, service...) issues de réflexions internes.

3- une action marketing pour valoriser sa position de fournisseur innovant auprès des clients ; se positionner pour devenir partenaire d'innovation, de codéveloppement du client.

Option C d'analyse : « Processus transverse opérationnel de management et de maîtrise des projets d'innovation »

Cette option concerne l'ensemble du processus opérationnel de management d'un projet d'innovation, de développement d'une nouvelle offre, d'un nouveau produit :

- avant projet : pré étude de faisabilité dans l'ensemble des dimensions (objectifs, positionnement, technique, économique-financière, contraintes vitales, industrielle, commerciale...), les enjeux du projet ;
- formulation ;
- faisabilité ;
- organisation ;
- conception-développement ;
- lancement.

Les PME cibles du programme « Innovation PME » ont une culture processus et des ressources mobilisables dans un processus d'innovation souvent limitées, Les responsables sont fréquemment multifonctions, ce qui induit des difficultés pour structurer leur position-approche dans une approche processus.

L'outil d'analyse doit permettre de façon pratique et opérationnelle, compatible à la culture des PME d'aider l'entreprise :

- à structurer son processus de management des projets d'innovation, à qualifier les données d'entrée, à assurer les étapes clés, l'interface entre ces étapes clés, à valider les éléments et conditions de prise de décision, à gérer les risques et les objectifs, à optimiser les ressources et les choix interne/externe, à capitaliser dans les projets.
- à conduire un projet, fiabiliser, optimiser les conditions de réussite d'un projet en cours ou du lancement d'un nouveau projet.

B. Etape 2 : Plan d'Actions, action-formation intra

Comme suite pouvant être donnée à l'Analyse effectuée, l'entreprise a la possibilité de s'engager pour une étape complémentaire de 4 mois d'accompagnement par un consultant, pour aider :

- soit, à l'élaboration du Plan des actions prioritaires relatives aux conclusions de l'Analyse ;
- soit, à la définition du plan d'une action prioritaire courte sur un projet, réalisable dans le cadre du planning et à sa réalisation (exemple d'illustration : pour amélioration des données d'entrées sur un projet précis, réalisant de l'analyse fonctionnelle du produit) ou une nécessité prioritaire ;
- éventuellement, au lancement d'une ou des actions plus importantes dont la durée est supérieure à 4 mois.

Cette étape d'accompagnement « Plan d'Actions », d'une durée de 4 mois, prévoit 7 demi-journées d'interventions du consultant en entreprise.

Lors de cette étape d'accompagnement, spécifique à chaque entreprise, il n'est pas prévu de formations interentreprises. L'accompagnement du consultant doit s'effectuer dans une **logique d'action-formation**, d'aide à savoir « faire ».

A l'issue de cette étape, les acquis seront à valider suivant les indications du paragraphe 5 - Conditions d'exécution de la prestation de conseil.

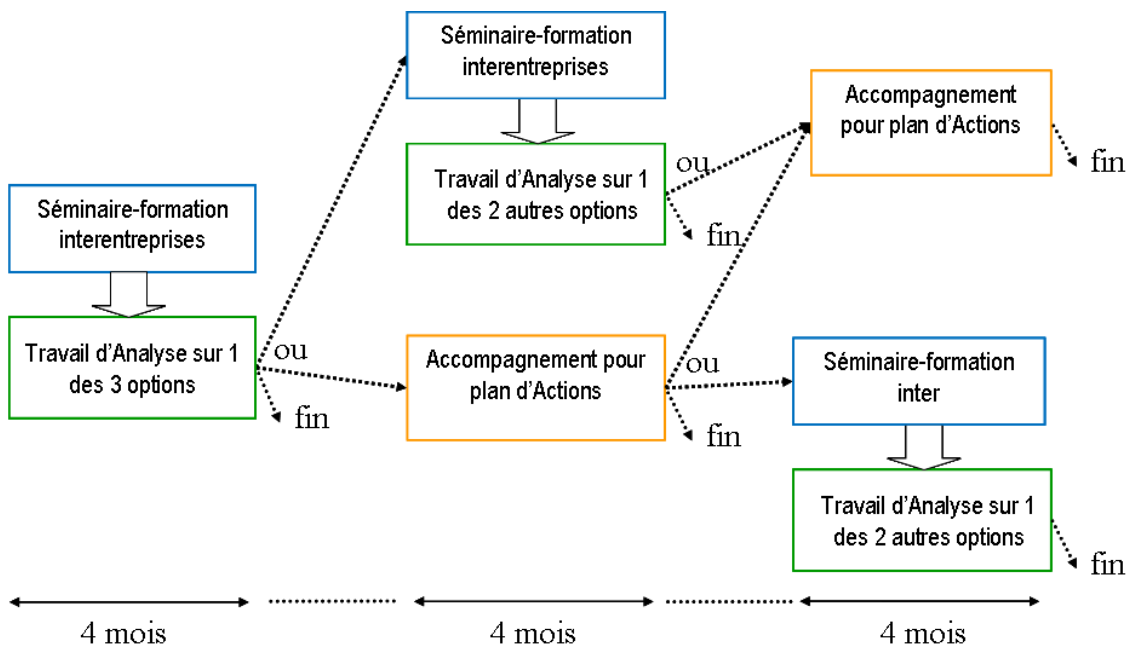
C. Possibilités d'enchaînements successifs d'étapes

L'entreprise s'engage dans une première étape d'Analyse de 4 mois (de son choix, parmi les 3 options d'analyse proposées).

Dans les limites de la durée du programme, elle peut ensuite s'engager successivement dans une ou deux (max) autres nouvelles étapes de 4 mois. A choisir parmi une ou deux étapes de Plan d'Actions, une autre étape d'Analyse.

La participation à 2 ou 3 étapes successives peut se faire en continuité dans le temps ou de façon discontinue (dans les limites de la durée du programme : première tranche 2011-2012).

La participation à une nouvelle étape est conditionnée à la validation d'acquis, de livrables, de l'étape précédente.



3. Positionnement des consultants

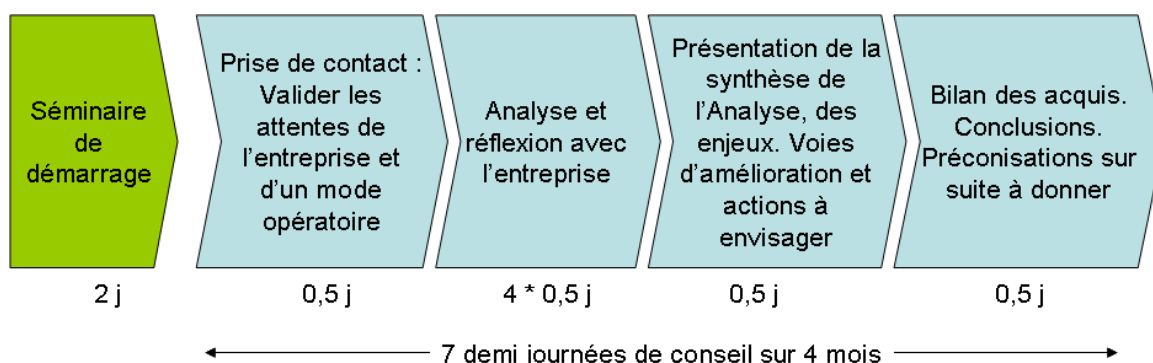
Un consultant peut, à son choix, positionner sa candidature sur la (ou les) option(s) du programme « Innovation PME » correspondant à son cœur de compétence. Un consultant est agréé par option d'analyse (de 1 à 3 options) :

- Option A : « Stratégie d'offre innovante » - processus amont de management de la stratégie d'innovation.
- Option B : « Processus marketing d'écoute client et d'anticipation des besoins nouveaux des clients B-to-B ».
- Option C : « Processus transverse opérationnel de management et de maîtrise des projets d'innovation ».

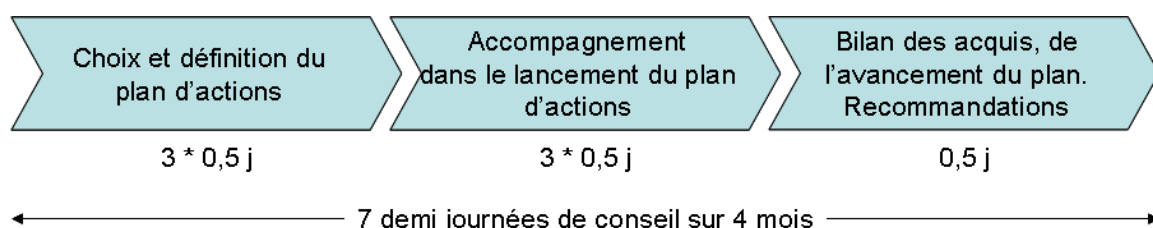
Dans l'hypothèse d'enchaînements successifs d'étapes : Analyse puis Plan d'Actions, la règle logique (sauf souhait contraire de l'entreprise ou motifs particuliers de la structure Relais opérationnel, client initial du consultant) est que le consultant qui est initialement intervenu lors de la 1er étape, continue d'accompagner l'entreprise. Dans le cas où l'entreprise effectue 2 étapes d'analyses (par exemple : option A puis option B), l'accompagnement doit être réalisé par un consultant agréé pour l'option d'Analyse effectuée ; ce cas peut conduire à un changement d'intervenant.

4. Déroulement opérationnel du programme « Innovation PME »

Etape 1 : ANALYSE



Etape 2 : PLAN D' ACTIONS, ACTION-FORMATION INTRA



5. Conditions d'exécution de la prestation de conseil

Le consultant auquel une entreprise est confiée est choisi par le chef de projet d'une structure Relais opérationnel parmi les consultants agréés innovation PME .

Le consultant est affecté à une entreprise participante par le chef de projet Relais suivant des critères d'appréciation de l'adéquation du consultant avec la nature de l'entreprise, éventuellement la personnalité du dirigeant, la problématique, l'option envisagée, l'implantation géographique...

Le consultant intervenant doit s'inscrire dans une relation tripartite : consultant – entreprise (Dirigeant, Pilote interne, Responsables des Plans d'actions) – Relais local opérationnel (chef de projet).

La relation contractuelle s'établit entre le consultant et le Relais opérationnel.

Cette contractualisation est couverte par une convention consultant « Innovation PME » qui précise les conditions d'exécution, les engagements mutuels, les clauses de confidentialité, de propriété et par une commande de prestation.

Les interventions conseil sont prévues par demi-journées de 4h (hors temps de déplacement). La rémunération de la demi-journée est établie à 550€ ht. Les frais de déplacement sont inclus dans ce montant et ne peuvent être demandés de façon complémentaire à l'entreprise. Le critère de proximité peut contribuer au choix du consultant.

Au maximum, quatre entreprises peuvent être confiées simultanément à un même consultant, tous groupes d'entreprises ou Relais confondus.

A l'issue de chaque étape (analyse ou plan d'actions), la mesure des acquis de l'entreprise - élévation du niveau de maturité de dirigeant/responsable, intégration de connaissances, maîtrise d'outil de décision, disposition, prise de décision, évolution d'organisation, étape-avancée sur un projet, décision d'action, décision de projet, méthodologie appropriée par l'entreprise et mise en œuvre dans une action opérationnelle (action-formation), etc. - sera effectuée entre l'entreprise, le consultant, le chef de projet Relais opérationnel. Obligation est faite que l'ensemble de ces résultats soit consolidé sur l'ensemble du dispositif et fasse l'objet d'une diffusion à la Maîtrise d'ouvrage et aux financeurs.

6. Mission et tâches du consultant

Les interventions de conseil en entreprises concernent :

- Pour l'étape 1 : d'ANALYSE :
 - l'Analyse avec l'entreprise, relative à l'option choisie et la réflexion concernant ses différents enjeux,
 - la Synthèse de cette Analyse, des enjeux, la réflexion concernant les voies d'amélioration et les actions à envisager et à engager,
 - le transfert à la direction de l'entreprise de la Démarche et des outils d'Analyse utilisés par le programme,
 - le bilan des acquis. Conclusions. Préconisations sur la suite à donner.

Ces interventions représentent 7 demi-journées de conseil en entreprise, réparties sur ces tâches suivant un planning défini par le Relais opérationnel.

- Pour l'étape 2 : PLAN D' ACTIONS, ACTION-FORMATION INTRA :
 - le choix et la définition du plan d'actions,
 - l'accompagnement dans le lancement du plan d'actions,
 - le transfert au pilote interne de l'entreprise de l'approche méthodologique mise en œuvre,
 - le bilan final des acquis, de l'avancement du plan, ainsi que des recommandations.

Ces interventions représentent 7 demi-journées de conseil en entreprise, réparties sur ces tâches suivant un planning défini par le Relais opérationnel.

Au-delà de ces interventions de conseil en entreprise, il est attendu du consultant :

- Sa participation au bon déroulement et à la promotion du dispositif « Innovation PME » ,
- Un compte-rendu régulier d'avancement au chef de projet Relais,
- Sa participation aux réunions de bilans du Programme,
- L'utilisation du formalisme de la méthodologie « Innovation PME » , et des documents prévus, notamment mise à jour sur l'intranet des documents,
- Participation aux réunions de suivi et d'échanges organisées par le chef de projet Relais. Le consultant peut être force de propositions lors de ces réunions.

7. Formations interentreprises du Programme « Innovation PME »

7.1. Etape 1 : Analyse

Le séminaire interentreprises de démarrage des options d'Analyses est prévu sur 2 jours, par groupe d'entreprises participantes.

La première journée de séminaire est un tronc commun à toutes les entreprises ; elle est à la charge du Relais opérationnel (qui peut éventuellement, à son initiative, solliciter la participation d'un consultant). La seconde journée est une journée de formation spécifique à chaque option d'analyse (A, B ou C). Cette journée de formation est confiée à des formateurs agréés choisis parmi les consultants agréés pour l'option (ou les) option(s) correspondante(s).

Les formateurs disposeront de la fiche de cadrage et des supports pédagogiques relatifs à chacune des trois options.

La rémunération de la journée de formation est de 850 € HT, frais de déplacement compris.

7.2. Etape 2 : plan d'action

L'étape Plan d'Actions ne comporte pas de formation interentreprises. **L'accompagnement du consultant est considéré comme de l'action-formation interne.**

8. Cahier des charges, critères consultants « Innovation PME »

- Le consultant doit être en mesure d'assurer, avec un bon niveau de maîtrise et de qualité, les natures de prestations qui concernent « Innovation PME » qui sont précisées ci-dessus. L'expertise du consultant sera appréciée pour chaque option d'analyse (A,B,C) correspondant à la réponse de candidature, ceci à travers les éléments du dossier de candidature et, éventuellement, à travers l'entretien et le séminaire de formation consultant.
- Il doit posséder une expérience industrielle en entreprise ainsi qu'une expérience de conseil en relation avec l'innovation, dans des entreprises industrielles ou des entreprises de service à l'industrie. Cette expérience cumulée doit être de 5 ans minimum. Cette expérience doit notamment inclure une pratique de la PME, et une connaissance de la culture PME.
- Le consultant doit être disposé à exercer sa prestation de conseil dans une logique opérationnelle conduisant à des acquis pour l'entreprise qui soient constatables (cf. paragraphe 65 : Conditions d'exécution de la prestation de conseil).
- Complémentairement à son approche personnelle habituelle, il est en mesure de s'adapter et de s'approprier la méthodologie et les outils « Innovation PME » transmis, de les adapter au cas ou contexte particulier et les consolider par son expertise dans le respect de la démarche « Innovation PME ».
- Le consultant doit être disposé à satisfaire à l'esprit et aux exigences qualité du programme (respect des consignes, planning, livrables, etc.). Une convention consultant définira les exigences de déroulement de la mission.
- Il doit être à la fois expert (du domaine d'innovation sur lequel il intervient), animateur, pédagogue pour mener la mission de conseil et transférer à l'entreprise les éléments et les outils de la démarche afin que l'entreprise puisse pérenniser et poursuivre des actions de progrès.
- Il doit avoir un esprit collaboratif et de bonnes capacités relationnelles ; non seulement avec l'entreprise confiée, mais aussi avec le chef de projet Relais et l'ensemble du dispositif « Innovation PME » (autres consultants, formateurs). Au delà de son expertise, il doit être disposé à assurer un rôle pivot entre le chef de projet Relais et l'entreprise accompagnée pour garantir le bon déroulement de la mission.
- Il dispose des moyens logistiques et de communication nécessaires, en particulier pour l'échange de documents par l'intranet, suivant les modalités du Programme.
- La rémunération fixée par le programme (550 € HT par demi-journée d'intervention, frais de déplacement compris) doit être compatible avec une garantie de qualité de la prestation.
- L'implantation géographique du consultant doit être compatible avec l'exercice de demi-journées de 4h dans l'entreprise (hors déplacement) et les contraintes de déplacement. Le

consultant doit préciser les départements de Rhône-Alpes sur lesquels il s'engage à intervenir en conseil. Lors de la phase de sélection des consultants, le programme veillera à une bonne couverture de l'ensemble du territoire de la région Rhône-Alpes.

9. Cahier des charges complémentaire : critères formateurs « Innovation PME »

En complément des critères « consultant » donnés au paragraphe 8 - Cahier des charges, critères consultants « Innovation PME » :

- Le formateur doit être en mesure d'assurer, avec un bon niveau de maîtrise, les natures des formations qui concernent « Innovation PME » et qui sont précisées ci-dessus. L'expertise du formateur sera appréciée pour chacune des 3 options particulières du programme à travers les éléments du dossier de candidature et, éventuellement, à travers l'entretien et le séminaire de formation consultant.
- Complémentairement de son approche personnelle habituelle, il est en mesure de s'adapter et de s'appropriier les outils de formation « Innovation PME » qui lui seront transmis (supports pédagogiques de déroulement de la formation), éventuellement de les adapter et les consolider par son expertise dans le respect de la démarche « Innovation PME ».
- Le formateur doit être disposé à satisfaire à l'esprit et aux exigences qualité du programme (respect des consignes, planning, livrables, etc.). Une convention formateur définira les exigences de déroulement de la mission.
- La rémunération fixée par le programme (850 € HT par jour, frais de déplacement compris) doit être compatible avec une garantie de qualité de la prestation.
- L'implantation géographique du formateur doit être compatible avec l'exercice de journées de formation qui peuvent s'effectuer sur l'ensemble du territoire de Rhône-Alpes. Le formateur doit préciser les départements de Rhône-Alpes sur lesquels il s'engage à intervenir en formation. Lors de la phase de sélection des formateurs, le programme veillera à une bonne couverture de l'ensemble du territoire de la région Rhône-Alpes.

10. Sélection, formation, validation-agrément des consultants et formateurs « Innovation PME »

La candidature, l'agrément des consultants et des formateurs « Innovation PME », sont nominatifs et par option d'analyse.

L'agrément ne se fait pas sur le cabinet conseil ou la structure d'appartenance mais nominativement. Toutefois, les moyens ou caractéristiques de la structure d'appartenance du consultant sont considérés pour l'agrément du consultant.

10.1. Processus d'agrément des consultants et des formateurs « Innovation PME »

Le processus d'agrément « Innovation PME » se déroule comme suit :

1. Instruction par le candidat du dossier de candidature prévu à cet effet (RASC1810). Seuls les renseignements portés sur le dossier de candidature seront pris en considération. (Facultativement, à l'initiative du candidat, un CV et une présentation de son cabinet peuvent être joint. Toutefois, ces documents ne seront pas systématiquement examinés lors de l'analyse de la candidature par le comité de sélection qui se fera sur l'appréciation du dossier prévu)
2. Transmission par e-mail, dans les délais fixés, du dossier de candidature renseigné.
3. Evaluation de la recevabilité du dossier de candidature (forme, présence des informations demandées conformément aux instructions mentionnées dans le dossier).
4. Evaluation par un comité de sélection de la candidature : adéquation de la compétence, de l'expérience, des possibilités d'interventions selon les critères de besoins du programme « Innovation PME ». Cette évaluation se fera sur la base du dossier de candidature, puis pour les dossiers retenus d'un entretien.

5. Participation au séminaire-formation des consultants retenus par l'évaluation précédente : explications sur le dispositif et ses modalités ; sur la démarche ; découverte-exploitation des différents outils d'analyse « Innovation PME », sur les attendus du programme.
6. Communication par l'AMO de l'agrément, par option d'Analyse, des consultants et des formateurs à l'issue du Séminaire-formation.
7. Publication aux Relais opérationnels de la liste des consultants et des formateurs agréés « Innovation PME » pouvant être mobilisés par les chefs de projet des Relais.

10.2. Publicité

La recherche des consultants et formateurs fait l'objet d'une communication publique sur le site internet de Thésame.

10.3. Remise des dossiers de candidature

Le dépôt de candidature se fait exclusivement par retour e-mail du « Dossier de candidature Consultant/Formateur » ci-joint.

Ce dossier (SC 18.10) dûment renseigné est à retourner par e-mail, avant le 9 décembre 2010 à l'attention de :

Sandra Cheriti

Responsable adjointe du Programme Innovation PME
20 Avenue du Parmelan
74 041 ANNECY Cedex
Tel : 04 50 33 58 21 / 06 71 22 93 41
E-mail : sc@thesame-innovation.com

L'ensemble des éléments décrits ci-dessus (paragraphe 8 - 9) étant appréciés dans le dossier de candidature, le candidat doit veiller à la clarté, à l'exhaustivité et à la qualité des réponses fournies et s'engage sur la véracité des éléments fournis dans ce dossier de candidature. **Seuls les dossiers complets transmis avant la date limite seront pris en compte.**

10.4. Comité de sélection

Le Comité de Sélection sera composé des membres de l'équipe AMO Thésame et de Relais du programme « Innovation PME ».

Les dates retenues sont les **27 et 28 janvier 2011** à Annecy (Thésame, 20 Avenue du Parmelan, 74 041 ANNECY Cedex).

10.5. Formation des consultants « Innovation PME »

Le dispositif « Innovation PME » ambitionne de mobiliser un grand nombre de PME Rhône-Alpines.

Un premier groupe de consultants agréés doit permettre de démarrer les Programmes et de constituer la ressource nécessaire pour assurer la première année de déroulement. Suivant les évolutions du programme, des ressources conseil complémentaires peuvent être envisagées.

Les consultants qui seront retenus par la commission de Sélection devront suivre une formation préalable d'une journée sur le dispositif et les démarches « Innovation PME ». Cette formation d'une journée est fixée le **20 avril 2011** pour couvrir ce premier besoin.

Des sessions de formations ultérieures permettront de compléter, à partir des réponses au présent appel à candidature, le nombre de consultants agréés nécessaires. Ceci en fonction de l'augmentation du nombre d'entreprises participantes et des besoins de renouvellement d'intervenants.

10.6. Labellisation consultant « innovation PME »

Les consultants agréés « Innovation PME » (liste des consultants agréés) qui seront intervenus avec satisfaction dans le programme seront labellisés consultants innovation PME.

Seuls ces consultants (liste des consultants labellisés) pourront se prévaloir de la labellisation « Innovation PME » dans leur communication.

10.7. Contacts techniques

Jean-Pierre Marleix, adjoint au Chef de projet : jpmarleix@orange.fr, ou au 06 21 82 10 53

Sandra Cheriti, Responsable adjointe du Programme : sc@thesame-innovation.com, ou au 04 50 33 58 21 / 06 71 22 93 41

10.8. Contractualisation

La présente consultation n'est pas le contrat définitif et fera l'objet d'une contractualisation ultérieure avec le candidat, sous réserve de sa sélection.

Une convention consultant et/ou une convention formateur précisant les modalités d'intervention sera signée entre le prestataire et un ou plusieurs Relais du programme.

PROGRAMME INNOVATION PME

Dossier de candidature « Consultant » / « Consultant et formateur »

22 novembre 2010

Date de renseignement du dossier de candidature : / /

A – CONSULTANT CANDIDAT (la candidature est obligatoirement nominative)	
Nom :	Prénom :
Adresse :	
Tel fixe :	Tel portable :
Mail :	
Age :	
Statut : (1) Indépendant <input type="checkbox"/> (2) Appartenant à une structure <input type="checkbox"/> (3) Autre situation : Si (2), ancienneté dans la structure actuelle :	
Nombre d'années d'exercice de conseil : en conseil Innovation pour les PME : (éventuellement) Fonction autre que consultant dans la structure : (éventuellement) Qualification conseil :	
Tarification habituelle de la journée d'intervention conseil (moyenne ou fourchette) : Les modalités particulières - financières et d'intervention - du programme « Innovation PME » sont elles compatibles avec un engagement de votre qualité d'intervention. OUI <input type="checkbox"/> NON <input type="checkbox"/>	

B – CABINET, ORGANISME de RATTACHEMENT	
Raison sociale :	Forme juridique :
Adresse (si différent de A) :	
Téléphone bureau (si différent de A) :	Fax (si différent de A) :
Site internet :	
N°d'existence formation :	
L'organisme est-il assujetti à la TVA ?	OUI <input type="checkbox"/> NON <input type="checkbox"/>
Effectifs de la structure en consultants juniors :	en consultants seniors :
Nombre d'années d'existence :	
Appartenance à un réseau :	

C – VOTRE FORMATION INITIALE et DIPLOMES OBTENUS			
Titre exact formation, diplômes (sans acronymes) :	Etablissement – lieu :	Date :	

D – VOUS POSTULEZ POUR INTERVENIR dans le programme « Innovation PME » :			
En Conseil (Etape Analyse et Etape Plan d'Actions) :			
CONSEIL sur l'option A : « Stratégie d'offre innovante » - processus amont de management de la stratégie d'innovation.	OUI* <input type="checkbox"/>	NON <input type="checkbox"/>	
CONSEIL sur l'option B : « Processus marketing d'écoute client et d'anticipation des besoins nouveaux des clients B-to-B » (Innovation par la relation client).	OUI* <input type="checkbox"/>	NON <input type="checkbox"/>	
CONSEIL sur l'option C : « Processus transverse opérationnel de management et de maîtrise des projets d'innovation (Produit / Service) ».	OUI* <input type="checkbox"/>	NON <input type="checkbox"/>	
En Formation interentreprises :			
FORMATION sur l'option A : « Stratégie d'offre innovante » - processus amont de management de la stratégie d'innovation.	OUI* <input type="checkbox"/>	NON <input type="checkbox"/>	
FORMATION sur l'option B : « Processus marketing d'écoute client et d'anticipation des besoins nouveaux des clients B-to-B » (Innovation par la relation client).	OUI* <input type="checkbox"/>	NON <input type="checkbox"/>	
FORMATION sur l'option C : « Processus transverse opérationnel de management et de maîtrise des projets d'innovation (Produit / Service) ».	OUI* <input type="checkbox"/>	NON <input type="checkbox"/>	
* Pour tous les cas où vous avez coché « OUI », les questions mentionnées dans les feuillets spécifiques doivent être obligatoirement renseignées pour que le dossier soit pris en considération. Par exemple, si vous souhaitez postuler pour intervenir en conseil sur l'option A, vous devez entièrement remplir les questions L et M de la feuille spécifique prévue à cet effet. De même, si vous souhaitez postuler pour intervenir en formation sur cette option.			

E – RESUMEZ VOTRE EXPERIENCE en ENTREPRISE (industrielle ou de service) PRECEDENT VOTRE ACTIVITE de CONSEIL					
dates	Entreprise	activité de l'entreprise	effectifs	fonction, poste occupés	

F – VOS REFERENCES d’INTERVENTION en PROGRAMMES COLLECTIFS

Expérience en **conseil*** dans des programme collectifs : NON OUI . Si OUI, précisez :

Expérience en **formation**** dans des programme collectifs : NON OUI . Si OUI, précisez :

Année	Programme	Structure cliente	*Nb de PME accompagnées **Nb de sessions de formation	remarques

G – VOTRE (ou vos) DOMAINE(S) HABITUEL(S) d’INTERVENTION de CONSEIL en ENTREPRISE (relatif au consultant et non à l’ensemble de l’organisme)

* cocher les 2 cases pour les natures d’entreprises qui vous sont **habituelles** / cocher une seule cases pour les natures d’entreprises qui vous sont **occasionnelles** / pas de croix pour les natures d’entreprises qui vous sont **exceptionnelles**

	Indus B-to-B*	Indus B-to-C*	Service *	TPE*	PME*	Gpes*
1 – Votre domaine cœur de compétence d’intervention conseil :	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
2 – Vos autres domaines de conseil (généraux ou plus spécialisés)	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
La phrase marketing par laquelle vous définissez habituellement votre prestation, votre concept d’intervention conseil :						
Vos modes et pratiques habituels d’intervention (Pratiques habituelles : cocher les 2 cases / occasionnelles : cocher une seule case / exceptionnelles : pas de croix)						
<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	
coaching	diagnostic	plan de progrès Enterprise/organisation	action terrain ciblée accompagnement de projet/produit	formation-action		
Autres (éventuel) :						
Commentaires :						



H – VOTRE VOLUME D'ACTIVITE sur les 3 DERNIERES ANNEES (relatif au consultant et non à l'ensemble de l'organisme)				
Volume d'activité en journées d'intervention	2010	2009	2008	
En conseil (total journées de conseil)				
Dont conseil en lien avec l'innovation, le développement d'une nouvelle offre/d'un nouveau produit.				
Commentaires :				
En formation (total journées)				
Dont formation en lien avec l'innovation, le développement d'une nouvelle offre/d'un nouveau produit.				
Commentaires :				

I – FORMATION CONTINUE et INITIALE (Ecoles, université...) (hors § F)			
Effectuez-vous des interventions			
- en FORMATION CONTINUE ? NON <input type="checkbox"/> OUI <input type="checkbox"/> . Si oui, précisez :			
- en FORMATION INITIALE (Ecoles, université...) ? NON <input type="checkbox"/> OUI <input type="checkbox"/> . Si oui, précisez :			
Nature et thème de formation	Organisme client	Année	Nb de jours

J – (éventuellement) VOS SOUHAITS PARTICULIERS (limites géographiques, nombre d'entreprises, secteur d'activité...)
Concernant les interventions de conseil :
Concernant les interventions de formation :

K – VOS MOTIVATIONS de PARTICIPATION au PROGRAMME « Innovation PME » et COMPATIBILITE DE VOTRE PARTICIPATION AVEC L'ENSEMBLE DE VOTRE ACTIVITE.

L – (éventuellement) REMARQUES

**Vous postulez pour intervenir dans le dispositif « Innovation PME » en
 ‘Conseil’ ou ‘Conseil+Formation’ sur l’option A : « Stratégie
 d’offre innovante » - processus amont de management de la
 stratégie d’innovation**

M (option A) – DE FACON SYNTHETIQUE, EXPLICITEZ :	
1 - Votre expertise (éventuellement des cibles particulières), vos arguments, votre approche, relatifs au domaine de l’option A ?	
2- Les fondamentaux essentiels, les pratiques principales, que vous considérez dans vos interventions conseil relatives au domaine de l’option A ?	

N (option A) – VOS DERNIERES REFERENCES SIGNIFICATIVES d’INTERVENTION CONSEIL en rapport avec l’option A « Stratégie d’offre innovante » - processus amont de management de la stratégie d’innovation ».					
année	Durée calend et jours	taille entre.	activité de l’entreprise	nature du conseil, résultats	

O (option A) – REMARQUES SUCCINCTES

**Vous postulez pour intervenir dans le dispositif « Innovation PME » en
 ‘Conseil’ ou ‘Conseil+Formation’ sur l’option B : « Processus
 marketing d’écoute client et d’anticipation des besoins
 nouveaux des clients B-to-B »**

M (option B) – DE FACON SYNTHETIQUE, EXPLICITEZ :	
1 - Votre expertise (éventuellement des cibles particulières), vos arguments, votre approche, relatifs au domaine de l’option B ?	
2- Les fondamentaux essentiels, les pratiques principales, que vous considérez dans vos interventions conseil relatives au domaine de l’option B ?	

N (option B) – VOS DERNIERES REFERENCES SIGNIFICATIVES d’INTERVENTION CONSEIL en rapport avec l’option B « Processus marketing d’écoute client et d’anticipation des besoins nouveaux des clients B-to-B » ; « la relation client B to B : vecteur d’innovation, de différenciation »					
année	Durée calend et jours	taille entre.	activité de l’entreprise	nature du conseil, résultats	

O (option B) – REMARQUES SUCCINCTES

**Vous postulez pour intervenir dans le dispositif « Innovation PME » en
 ‘Conseil’ ou ‘Conseil+Formation’ sur l’option C : « Processus
 transverse opérationnel de management et de maîtrise des
 projets d’innovation »**

M (option C) – DE FACON SYNTHETIQUE, EXPLICITEZ :	
1 - Votre expertise (éventuellement des cibles particulières), vos arguments, votre approche, relatifs au domaine de l’option C ?	
2- Les fondamentaux essentiels, les pratiques principales, que vous considérez dans vos interventions conseil relatives au domaine de l’option C ?	

N (option C) – VOS DERNIERES REFERENCES SIGNIFICATIVES d’INTERVENTION CONSEIL en rapport avec l’option C « Processus transverse opérationnel de management et de maîtrise des projets d’innovation, de produits nouveaux»					
année	Durée calend et jours	taille entre.	activité de l’entreprise	nature du conseil, résultats	

O (option C) – REMARQUES SUCCINCTES

Document à retourner uniquement par mail à : sc@thesame-innovation.com pour le 9 décembre 2010 date limite. Seuls les dossiers complets transmis pour cette date limite seront pris en compte.

Le consultant et son organisme certifient l'exactitude des informations mentionnées dans ce document

Mode d'emploi :

Renseigner le document uniquement de façon informatique. Seules sont accessibles en saisie, les cases à cocher et les zones de texte grisées prévues. Cliquer en début de zone de saisie pour positionner le curseur de saisie de texte (la zone passe en inversé-ombré). La saisie peut se faire en continue, passage de ligne automatiques ou par saut de ligne. Les cases se cochent / décochent par un clic sur le bouton gauche de la souris.

Seul un dossier de candidature renseigné de façon exhaustive sera pris en compte : A l'exception des questions mentionnées « éventuellement » et des § G2, J, L facultatifs, les autres questions doivent être obligatoirement renseignées pour que le dossier soit pris en considération. Un défaut de réponse aurait pour conséquence d'écartier automatiquement la candidature.

Facultativement, à l'initiative du consultant, un CV et une présentation de son cabinet peuvent être joint. Toutefois, ces documents ne seront pas systématiquement examinés lors de l'analyse de la candidature par le comité de sélection qui se fera sur l'appréciation du présent dossier renseigné.

Conformément à la loi « informatique et libertés » 78-17 du 6 janvier 1978, vous êtes informés que les données personnelles du présent dossier de candidature seront utilisées dans le cadre exclusif du dispositif « Innovation PME », pour la sélection puis l'agrément des consultants pouvant intervenir dans ce Programme.

L'agrément est délivré nominativement, par un comité de sélection, suivant les modalités précisées dans le document d'appel à candidature.

Seuls des consultants préalablement agréés peuvent être mobilisés par les structures Relais opérationnels pour intervenir dans le programme « Innovation PME ».

Pour le choix de leurs intervenants « Innovation PME », les chefs de projet des Relais opérationnels peuvent être amenés à consulter les dossiers de candidatures des consultants agréés.

Les membres du comité de sélection consultants, les chefs de projet des Relais opérationnels sélectionnés, qui ont accès à ce document, s'engagent à la confidentialité des informations mentionnées.

Vous disposez, pour la durée du dispositif « Innovation PME », sur justification de votre identité, d'un droit d'accès, de modification et de rectification des données vous concernant. Pour exercer ce droit, il convient de vous adresser au responsable du traitement des données :

Thésame – S.Cheriti – 20, avenue du Parmelan, 74 041 Annecy. Tél. 04 50 33 58 21, e-mail : sc@thesame-innovation.com