

PROGRAMME INNOVATION PME

Conception et fourniture d'un outil de pré analyse (aide à la commercialisation et à la décision de l'entreprise)

Appel à consultation

21 mars 2011

Sommaire

Préambule	3
1 Objet de la consultation	3
2 Présentation du Programme « innovation PME ».....	3
2.1 Dispositif opérationnel	3
2.2 Cibles d'entreprises « Innovation PME »	4
2.3 Positionnement du programme « Innovation PME » dans le panorama des actions collectives de la Région Rhône-Alpes en gestion de l'innovation.....	5
3 Modalités d'intervention dans les entreprises.....	6
3.1 Etape 1 : d'ANALYSE.....	6
3.1.1 Option A d'analyse : « stratégie d'offre innovante » - processus amont de management de la stratégie d'innovation	7
3.1.2 Option B d'analyse : « Processus marketing d'écoute client et d'anticipation des besoins nouveaux des clients B to B ».....	8
3.1.3 Option C d'analyse : « Processus transverse de management et de maîtrise de projets d'innovation ».....	9
3.1.4 Séminaire de formation interentreprises	9
3.2 Etape 2 : Plan d' Actions.....	10
3.3 Possibilités d'enchaînements successifs d'étapes	10
5 Cahier des charges concernant l'outil de pré analyse (aide à la commercialisation et à la décision de l'entreprise).....	11
5.1 Objectif général	11
5.2 Cibles.....	12
5.3 Deux fonctions principales à assurer	12
5.3.1 Fonction « valider les pré requis ».....	12
5.3.2 Fonction « Orientation puis validation formelle de la candidature de l'entreprise ».....	13
6 Rendu des travaux et délais de réalisation.....	13
7 Propriété	14
8 Consultation.....	15
8.1 Remise des offres.....	15
8.2 Contacts techniques	15
8.3 Pièces constitutives de la réponse à l'appel d'offre	15
8.4 Comité de sélection	16
8.5 Publicité.....	16
9 Contractualisation	16
10 Rémunération du titulaire	16

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 juillet 2011. Elle comprend l'ensemble des tâches de définition du dispositif (organisation, conception de l'accompagnement).

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

1 Objet de la consultation

Dans le cadre de sa mission d'Assistant à Maîtrise d'Ouvrage (AMO) du programme « Innovation PME », Thésame a notamment pour tâche de piloter la **conception d'un outil spécifique prévu pour aider les MOE dans la phase de commercialisation et les entreprises dans leur processus de décision**. Pour cela, Thésame doit sélectionner le prestataire qui assurera la conception de cet outil.

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 pour accompagner les PME dans ce programme sont des experts seniors sélectionnés pour leur compétence et leur expérience dans l'accompagnement des PME industrielles concernant 3 domaines de l'innovation traités par le programme « innovation PME », à travers les options dites A, B et C tels que présentés ci-après dans le texte.

2.2 Cibles d'entreprises « Innovation PME »

Le dispositif « Innovation PME » cible les PME industrielles, voire 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).

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 d'une 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 « d'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 grosse 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 et/ou de R&D qui leur permettent de développer des nouveaux produits, voire 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 de très 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.

3 Modalités d'intervention dans les 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.

3.1 Etape 1 : d'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 en entreprise. 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 : élévation du niveau de maturité de dirigeants et des ses proches collaborateurs acteurs de l'innovation, 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...

3.1.1 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 le 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 d'innovation amonts, les ressources, les moyens, l'organisation, la culture d'entreprise, etc., qui supportent et permettent de manager et déployer cette stratégie.

Poser avec le(s) dirigeant(s) les réflexions de nature stratégie générale d'innovation et évaluer l'organisation et 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 décision de lancement de projets pertinents et cohérents avec les potentialités et possibilités accessibles à l'entreprise (ressources, marchés, commercialisation, etc).

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) ;
- ❖ 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.

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

Cette option est destinée aux entreprises d'offre B to B : 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'anticipation 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 co-développement du client.

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

Cette option concerne l'ensemble du processus de management d'un projet précis d'innovation, de développement d'une nouvelle offre (produit et services associés), 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.

3.1.4 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 est commune à l'ensemble des participants. **La seconde journée de formation, objet de cette consultation**, est spécifique à chacune des 3 options d'Analyse.

3.2 Etape 2 : Plan d'Actions

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 :

- ❖ à l'élaboration du Plan des actions prioritaires relatif aux conclusions de l'Analyse ; pour aider à conduire une ou des actions particulières courtes sur un projet ;
- ❖ à lancer 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'intervention 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'aide à savoir « faire ».

A l'issue de cette étape, les acquis seront à valider : résultats, enjeux mieux assurés, accroissement de maturité ou de niveau de maîtrise, étape de projet acquise...

3.3 Possibilités d'enchaînements successifs d'étapes

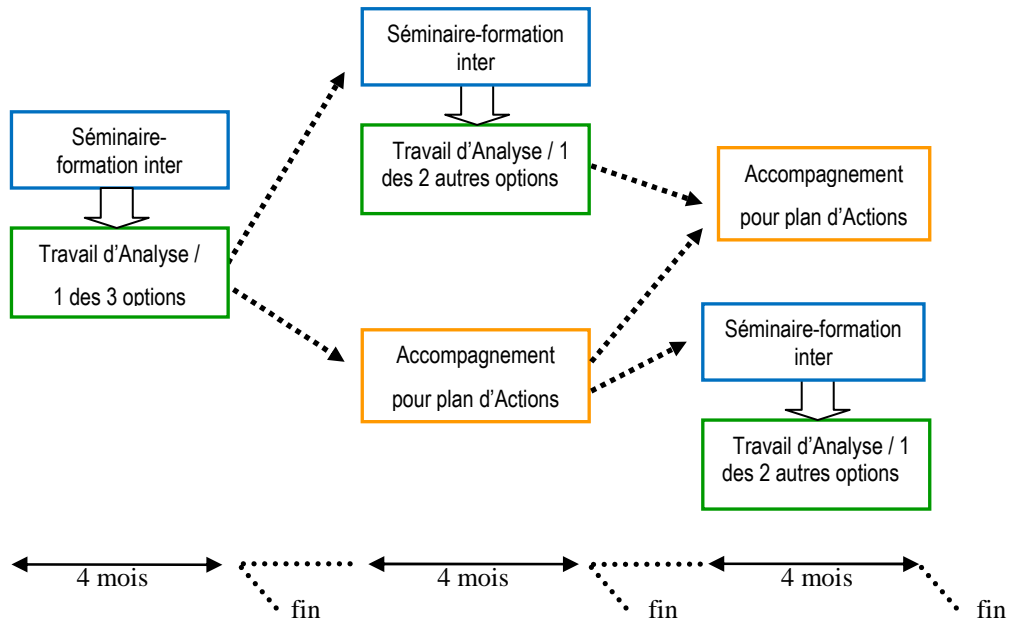
L'entreprise s'engage dans une première étape d'Analyse de 4 mois (de son choix, parmi les 3 options d'analyse proposées).

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.

En synthèse, les possibilités d'enchaînements des étapes sont les suivantes :



5 Cahier des charges concernant l'outil de pré analyse (aide à la commercialisation et à la décision de l'entreprise)

5.1 Objectif général

L'outil de pré analyse, objet de cette consultation, 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.

La démarche de pré analyse doit proposer un cadrage de la phase d'aide à la décision de la PME qui souhaite rentrer dans le programme Innovation PME (pour la 1ère fois).

5.2 Cibles

- ❖ Pour les MOE (la prospection et la commercialisation du programme seront assurées par les organismes Relais opérationnels) :
 - Disposer de guides d'entretien (qui laisse une marge de manœuvre aux acteurs MOE de terrain)
 - qui l'accompagnent dans le processus d'orientation / décision de la PME
 - qui valident que la PME candidate a les pré requis pour rentrer dans le programme
 - Disposer de supports « standardisés » de communication/contractualisation vers l'AMO, les PME, et les consultants
 - Valider une pré adéquation avec un profil de consultant labellisé
- ❖ Pour les PME :
 - Pour celles décidant de rentrer dans le programme et satisfaisant aux pré requis du programme : convenir de l'option la plus adéquate correspondant à ses besoins
 - Eventuellement pour les autres, prendre connaissance des pré requis non satisfaits
- ❖ Pour l'AMO :
 - Disposer d'une traçabilité des entreprises rentrant dans le dispositif afin de valider l'adéquation pour avis définitif de la gouvernance sur les candidats;
 - Disposer d'une analyse « a priori » exprimée par le MOE sur la candidature

5.3 Deux fonctions principales à assurer

1. Validation des pré requis des entreprises candidates
2. Orientation puis validation formelle de la candidature de l'entreprise (se concrétise par un contrat entre l'entreprise et le MOE)

5.3.1 *Fonction* « valider les pré requis »

Exemples de pré requis/atouts à valider :

- ❖ Capacité de la PME à suivre une action co, sa disponibilité, etc. de façon connexe, repérer si l'entreprise a déjà suivi une action co – notamment sur le thème de l'innovation et de la stratégie -
- ❖ Valider la position forte de l'innovation dans la stratégie de la PME (valider la volonté de mettre l'innovation en position forte)
- ❖ Valider la volonté du dirigeant de développer l'innovation en travaillant sur les outils et les processus
- ❖ Valider les ressources humaines (disponibilité) et l'opportunité
- ❖ Valider l'adéquation de la PME à la cible du programme
 - Activité, taille, etc
 - Maturité en innovation « de niveau intermédiaire » (à caractériser à grosse maille par des marqueurs quantitatifs et qualitatifs de type facteurs cognitifs, macro compétences en innovation, facteurs organisationnels ...)
- ❖ ...

5.3.2 Fonction « Orientation puis validation formelle de la candidature de l'entreprise »

Exemple de sous-fonctions à satisfaire :

- ❖ Faire exprimer le dirigeant sur sa problématique concrète d'innovation et caractériser le type d'approche intellectuelle privilégiée par le dirigeant
 - est-il dans une approche globale, orientée « système » ? Recherche-t-il des pistes d'innovation (préfigure option A)
 - ou exprimant un souhait d'évolution de son positionnement par l'innovation, communication auprès de ses clients cible (préfigure l'option B)
 - ou dans une expression au niveau d'un projet, voire d'un aspect de la mise en œuvre d'un projet (préfigure option C)
- ❖ Évaluer si l'une des 3 options d'analyse est à même de répondre à ses besoins
- ❖ Sur l'option d'analyse la plus appropriée, valider :
 - Que le dirigeant a compris les modalités de l'accompagnement proposé par le programme, et adhère aux principes opérationnel du dispositif
 - Que le dirigeant dispose des données d'entrées utiles
 - Pour l'option A : Existence et qualité de la formulation de l'enjeu stratégique d'innovation, apprécier la nature d'axe qui pourrait être privilégié (axe A1, A2 ou A3)
 - Pour l'option B, B to B : existence et qualité de la démarche de marketing stratégique, apprécier le point de vue qui pourrait être privilégié (axe B1, B2, ou B3)
 - Pour l'option C : Existence et nature de pistes d'innovation, qualité de formalisation, faire exprimer l'entreprise sur son projet support, apprécier rapidement la maturité dans l'avancement du projet
 - Que les types de sorties du programme conviennent au dirigeant et sont de nature à lui apporter une contribution appréciée

6 Rendu des travaux et délais de réalisation

Rendu des travaux :

Les Résultats issus des travaux qui seront conduits par le Prestataire retenu sont constitués de l'ensemble de supports suivants :

- supports de présentation du programme (ppt + flyer) pour première conviction (collectif ou individuel). La PME pourra s'identifier à différentes situations d'innovation décrites
- support « word / excel » de marque d'intérêt de l'entreprise associé à un guide d'entretien analysant les pré requis (pour entretien en vis-à-vis)

- support « word / excel » de candidature (enrichissement d'une seconde partie du guide d'entretien précédent) permettant de choisir les options, une mise à jour des pré requis, et une validation des priorités. Ces éléments présentés sous mode graphique pourront permettre une restitution de synthèse de la pré analyse à l'entreprise en temps réel ou lors d'un entretien ultérieur.

Délais de réalisation :

- Pour le 13 avril 2011 : Fourniture d'une la version opérationnelle préliminaire V0. cette version sera utilisée par l'AMO le 21 avril devant les MOE et les financeurs.
- Pour le 2 mai 2011 : une version V1 dans la perspective d'un transfert par l'AMO aux MOE (raffinements sur l'ergonomie et prise compte des remarques des MOE du 21 avril)

Contraintes de conception :

- nécessité de bouclage avec certains MOE, en présence de l'AMO
 - Implication éventuelle de certains MOE en phase de conception, qui en ont déjà exprimé le souhait
 - Sollicitation d'une sélection de MOE lors d'une revue de conception (< 13 avril)
- Charte graphique : neutre
- Guide d'entretien : l'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 de 2 réunions de 1h30 à 2 h30 avec le(s) responsable(s) de l'entreprise.

7 Propriété

Les orientations liées à la propriété des Résultats créés dans le cadre du contrat de prestation intellectuelle qui sera établi entre l'AMO Thésame et le prestataire retenu, sont les suivantes :

Les Résultats créés par le prestataire retenu, dans le cadre du contrat, sont définis au § 6.

Les Résultats créés par le prestataire, dans le cadre du contrat s'entendront comme les supports, fiches, documents et annexes qui sont définis à l'article 6.

Conformément au droit de la propriété intellectuelle, le prestataire conservera la propriété morale de l'œuvre. En conséquence, THESAME proposera que le nom du prestataire, concepteur de l'outil, figure sur tous les documents qui seront communiqués par THESAME dans le cadre de l'exécution du programme Innovation PME.

Par ailleurs, à réception des Résultats par THESAME, le prestataire cèdera le droit d'usage exclusif de ces derniers à THESAME, notamment les droits de représentation, de reproduction et d'adaptation attachés à l'œuvre. Ces droits seront cédés sur tous les supports sans limitation de quantité ni d'étendue géographique. Le prestataire garantira expressément à THESAME l'exercice paisible des droits cédés et notamment :

- ❖ que le prestataire est, avant signature du présent contrat, le seul propriétaire de tous les droits attachés à l'œuvre,

- ❖ que le prestataire a plein pouvoirs et qualités pour accorder les droits cédés,
- ❖ que le prestataire n'a fait et ne fera, par le fait d'une cession à un tiers ou par tout autre moyen, aucun acte susceptible de compromettre la cession de droits, ou susceptible d'empêcher ou de gêner la pleine jouissance par THESAME des droits qui lui sont accordés par le présent contrat.

Les intervenants du prestataire sur ce contrat seront tenus au secret et à l'obligation de discrétion pour tout ce qui concerne les faits, informations, études et décisions dont il aura eu connaissance au cours de l'exécution des travaux et pendant les cinq (5) ans qui suivent son expiration ou sa résiliation. Il s'interdira notamment toute communication écrite ou verbale sur ces sujets et toute remise de documents à des tiers sans l'accord préalable de THESAME.

8 Consultation

8.1 Remise des offres

Les offres sont à adresser **par mail avant le 23 mars 2011** à :

THESAME
A l'attention de **Jean Breton**
Chef de projet du Programme Innovation PME
20 Avenue du Parmelan
74 041 ANNECY Cedex

Tel : 04 50 33 58 29 / 06 72 95 39 32
E-mail : jb@thesame-innovation.com

8.2 Contacts techniques

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

Jean Breton, Chef de projet :
jb@thesame-innovation.com, ou au 04 50 33 58 29 / 06 72 95 39 32

8.3 Pièces constitutives de la réponse à l'appel d'offre

Pour être prises en compte, la réponse à cet appel d'offre doit comporter les éléments suivants:

- ❖ Le nom de la personne ou des personnes qui réaliseront ces outils ;
- ❖ Le (ou les) curriculum(s) vitae correspondant ;
- ❖ Ses références concernant l'expérience conseil en PME industrielle dans le domaine de la gestion de l'innovation de l'offre ;

- ❖ Ses références et son expérience éventuelle de commercialisation et d'accompagnement dans le cadre de programmes collectifs pour PME en utilisant des outils d'analyse propriétaires du programme ;
- ❖ Les renseignements administratifs concernant l'organisme, la structure d'appartenance ;
- ❖ Une plaquette ou un descriptif de l'organisme situant son cœur de compétence et les particularités de son approche ;
- ❖ Une formulation « retour » de la compréhension de la problématique traitée et de la nature des résultats, des livrables, qui peuvent être espérés dans les entreprises à l'issue de la phase de pré analyse.
- ❖ Les motivations de réponse à cette consultation ;
- ❖ La conformité de votre proposition avec les contraintes de délais.

Peuvent être mentionnées, les références à des publications, travaux, référentiels, sur lesquels vous envisagez éventuellement de vous appuyer

Toute remarque, suggestion, commentaire, peut être exprimée et sera bienvenue concernant le programme « innovation PME ».

8.4 Comité de sélection

Le Comité de Sélection sera composé des membres de l'équipe AMO Thésame.

8.5 Publicité

La recherche d'un prestataire fait l'objet d'une communication publique sur le site internet de Thésame.

9 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 par Thésame.

Une convention précisant les modalités d'intervention sera signée entre le prestataire et Thésame.

10 Rémunération du titulaire

En contrepartie de l'exécution de la prestation demandée, le budget réservé par le client pour le prestataire représente la somme forfaitaire de 5 625 € HT.