Plan Régional Entreprenez en Occitanie »

Consultation pour le choix de prestataire(s) spécialisé(s) en formation à la création, transmission, reprise d'entreprises 2021

AD'OCC
Région Occitanie
Agence de Développement Économique

I – Préambule

En 2017, la Région Occitanie a choisi de lancer un Plan Régional Création, Transmission, Reprise d'entreprises dans le cadre du Schéma Régional de Développement Economique, de l'Innovation et de l'Internationalisation (SRDEII).

Ce Plan est l'aboutissement d'un travail de réflexion, mené par les différents partenaires de la création, transmission et reprise d'entreprises, sur les thèmes suivants :

- Favoriser l'émergence de projets de création d'entreprises en Occitanie

- Favoriser le développement de transmission d'entreprises pour des repreneurs en et hors Occitanie

- Rendre lisible le système d'appui régional aux créateurs et repreneurs

- Professionnaliser l'accompagnement du porteur de projet proposé par les différents acteurs de la création et la reprise d'entreprise de façon à garantir une qualité de suivi homogène

En proposant la construction et la mise en œuvre d'un Plan Régional Création, Transmission et Reprise d'entreprises « Entreprenez en Occitanie », la Région s'est donnée pour ambition de répondre à l'ensemble des besoins de la création/transmission d'entreprises en apportant des réponses régionales propres, notamment sur le plan financier, et en soutenant des acteurs ou initiatives qui s'inscrivent dans cette logique.

La Région Occitanie a mandaté AD'OCC, agence régionale de développement économique, d'export et d'innovation, pour assurer l'animation de ce Plan et la mise en place du programme régional de formation associé.

II – Descriptif du projet

2.1. - Eléments de contexte

Les 2 objectifs prioritaires du Plan sont de favoriser l'émergence des projets de création d'entreprises et de faciliter le développement des transmissions d'entreprises, tant en quantité qu'en qualité, pour des porteurs de projets locaux et extérieurs au territoire.

Les enjeux régionaux liés à ce plan relèvent pleinement de la stratégie de développement économique du territoire de l'Occitanie que ce soit en termes de création, de développement ou de maintien d'emplois.

AD'OCC a été missionnée dans la mise en place et la coordination d'opérations liées au Plan Régional dont celle de la formation des référents (voir ci-après).

La Région assure la maîtrise d'œuvre régionale du dispositif et propose une charte, qui fédère les partenaires locaux et régionaux susceptibles d'intervenir, un plan et des outils de communication ainsi que des dispositifs d'aides individuelles et collectives.

2.2. - Objectifs : Qualité et Professionnalisation

L'un des objectifs de ce Plan Régional consiste à garantir et améliorer la qualité et la professionnalisation des acteurs du dispositif régional.

Ainsi, il s'agit ici de mener des actions visant à former les « référents » dans les chambres consulaires départementales et les organismes partenaires disposant de personnel spécialisé dont la mission est dédiée à l'accompagnement des porteurs de projet de création, transmission ou reprise d'entreprises.

2.3. - Les partenaires du programme régional de formation

Les partenaires institutionnels et opérationnels de la mise en œuvre de ces actions de formation sont les suivants :

Partenaires et membres du jury de sélection : AD'OCC, Conseil Régional Occitanie, Chambre de Commerce et d'Industrie Occitanie, Chambre Régionale de Métiers et d'Artisanat Occitanie, Union Régionale des SCOP, Réso IP+, Initiative Occitanie, BGE Occitanie, France Active Occitanie, Adie Occitanie, Coopérer Pour Entreprendre Occitanie, Initiatives pour une Economie Solidaire, Réseau Entreprendre Occitanie, Union des couveuses.

2.4. - Les publics visés par les formations

Les formations sont **destinées à des professionnels du conseil en création, transmission et reprise d'entreprises** auprès de porteurs de projets. Ainsi, le public visé est donc majoritairement composé d'agents ou de techniciens ressortissants :

- de chambres consulaires (à savoir issus des chambres départementales de commerce et d'industrie de la région Occitanie et des chambres départementales de métiers et d'artisanat de la région Occitanie)
- de conseillers/responsables d'incubateurs ou de pépinières d'entreprise (membres du réseau régional IP+)
- de conseillers issus de plateformes financières d'initiatives locales (membres du réseau régional IP+)
- de délégués de l'Union Régionale des SCOP présents en Occitanie
- du réseau BGE

- des structures suivantes : CPEO, IES, ADIE, FAO, Réseau EO

Il s'agit donc avant tout de **formations de perfectionnement** traitant les sujets liés à l'accompagnement individualisé et/ou à l'organisation de réunions d'informations collectives auprès de porteurs de projet de création, transmission, reprise d'entreprises. Ces phases d'accompagnement se déroulant essentiellement en amont lors de la « maturation » du projet mais aussi lors d'étapes dites de suivi « post-création » ou « post-reprise ».

III – Contenu du plan de formation des « référents »

Ce plan de formation est constitué de 10 stages répartis en 10 lots. Ces stages seront organisés deux fois afin de répondre à la demande. Chaque prestataire pourra librement se positionner sur le nombre de lots souhaités. Les programmes de formation sont donnés à titre indicatif et chaque prestataire pourra librement proposer un plan différent sous réserve de traiter les sujets souhaités. Chaque prestataire portera, autant que de possible, attention à développer son contenu pédagogique avec un regard sur l'égalité femmes / hommes.

Les stages proposés se dérouleront tous à distance via un outil de visio-conférence choisi par le prestataire.

3.1. Lot numéro 1 : Accompagner le rebond d'un chef de TPE par un changement de posture et d'offre commerciale

DUREE : 2 jours
PUBLIC VISE : Conseillers en création, transmission, reprise d'entreprise

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Permettre aux stagiaires de :

- ⇨ Accompagner l'entrepreneur en situation de crise
- ⇨ Favoriser le rebond d'une jeune TPE
- ⇨ Savoir écouter et adapter son mode de communication en fonction de son interlocuteur et créer un climat de confiance.
- ⇨ Guider le porteur de projet dans une redéfinition de sa stratégie commerciale et son adaptation au nouvel environnement

METHODES ET OUTILS PEDAGOGIQUES :

- ⇨ L'approche de cette formation est basée sur l'expérience terrain et a pour vocation d'être facilement mise en pratique
- ⇨ Exemples et études de cas
- ⇨ Utilisation de présentation Powerpoint
- ⇨ Remise d'un fascicule à la fin de la formation

PROGRAMME DE LA FORMATION :

Jour 1 : Posture de l'accompagnateur et du chef d'entreprise impacté par la crise

I. Savoir créer le lien en travaillant sa posture

- Techniques d'écoute
- Adapter sa posture en fonction du porteur de projet

II. Favoriser le changement de l'entrepreneur par un rebond positif

- Développer sa prise de recul et élargir sa vision
- Positiver par une adaptation au changement (expérimentation, nouvelles opportunités, amélioration continue…)

III. Outils et méthodes mobilisables

Jour 2 : Redéfinir sa stratégie commerciale et s'adapter au nouvel environnement

I. Rebondir par la redéfinition de son offre

- Comment remettre en cause son business model
- Adapter son offre à la situation (modalités, cibles, circuits de commercialisation)
- Proposer de nouveaux produits ou services
- Veiller pour s'inspirer

II. Outils et méthodes

- Innover (créativité)
- Mobiliser ses réseaux et ses ressources internes
- Expérimenter pour progresser

III Exemples d'initiatives réussies pour faire face à la crise :

- Dématérialisation
- Click and Collect …

3.2. Lot numéro 2 : Conseil en stratégie de développement des ventes sur Internet d'une TPE

DUREE : 2 jours
PUBLIC VISE : Conseillers en création, transmission, reprise d'entreprise

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Permettre aux stagiaires de :

- ⇨ Conseiller les porteurs de projets dans leur stratégie de développement des ventes sur Internet
- ⇨ Avoir une vision d'ensemble des moyens utilisables
- ⇨ Être capable de préconiser des plans d'actions

METHODES ET OUTILS PEDAGOGIQUES :

- ⇨ L'approche de cette formation est basée sur l'expérience terrain et a pour vocation d'être facilement mise en pratique
- ⇨ Exemples et études de cas
- ⇨ Utilisation de présentation Powerpoint
- ⇨ Remise d'un fascicule à la fin de la formation

PROGRAMME DE LA FORMATION :

Introduction : *définition, intérêt et objectifs d'une stratégie de développement des ventes sur internet*

I. Comment avoir une vision globale de ce support ?

- Usages et motivations des internautes
- Critères de sélection et de navigation des internautes

II. Comment bâtir une stratégie de développement des ventes sur internet ?

- Définir sa stratégie et ses objectifs
- Définir et cibler son plan d'actions

III. Outils de pilotage et de suivi

- Exemple d'une TPE qui se lance dans la digitalisation de son offre (commerce, artisanat, services)

3.3. Lot numéro 3 : Accompagner le chef de TPE dans la conquête de clients via les réseaux

DUREE : 2 jours
PUBLIC VISE : Conseillers en création, transmission, reprise d'entreprise

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Permettre aux conseillers de se perfectionner sur l'accompagnement des créateurs-repreneurs d'entreprise dans leur stratégie commerciale sur les réseaux sociaux. A l'issue de cette formation, les conseillers devront être capables de :

- ⇨ conseiller sur les réseaux sociaux adaptés
- ⇨ connaître les leviers commerciaux utilisables sur les réseaux sociaux

METHODES ET OUTILS PEDAGOGIQUES :

- ⇨ L'approche de cette formation est basée sur l'expérience terrain et a pour vocation d'être facilement mise en pratique
- ⇨ Exemples et études de cas
- ⇨ Utilisation de présentation Powerpoint
- ⇨ Remise d'un fascicule à la fin de la formation

PROGRAMME DE LA FORMATION :

I. Connaître les réseaux sociaux pour valoriser/promouvoir son entreprise

- Viadeo, LinkedIn, etc…

II. Utiliser les réseaux sociaux pour générer des prospects

- Stratégie, outils, techniques

III. Cas pratiques de TPE

- Artisans, commerçants, professions libérales

3.4. Lot numéro 4 : Accompagner le nouvel entrepreneur dans la mise en place d'outils de pilotage

DUREE : 2 jours
PUBLIC VISE : Conseillers en création, transmission, reprise d'entreprise

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Permettre aux stagiaires de :

- ⇨ Accompagner les jeunes entrepreneurs dans la mise en place d'outils de suivi
- ⇨ Disposer d'une argumentation permettant au conseiller de faciliter la mise en œuvre de ses préconisations
- ⇨ Mettre en pratique les connaissances acquises par le biais de cas concrets

METHODES ET OUTILS PEDAGOGIQUES :

- ⇨ L'approche de cette formation est basée sur l'expérience terrain et a pour vocation d'être facilement mise en pratique
- ⇨ Exemples et études de cas
- ⇨ Utilisation de présentation type Powerpoint
- ⇨ Remise d'un fascicule à la fin de la formation

PROGRAMME DE LA FORMATION :

Introduction : Retour sur le contexte : difficultés rencontrées et solutions pour la mise en place d'un suivi auprès d'un nouvel entrepreneur

I. Intérêts et enjeux du pilotage d'une TPE

- Retours sur les objectifs du suivi : mesurer la performance de l'entreprise et disposer d'un outil d'aide à la décision
- Rappels sur les méthodes de calcul du prix de revient et du seuil de rentabilité
- Identifier les points-clés à surveiller dès le démarrage

II. Les outils de pilotage : budgets et tableaux de bords

- Elaboration et suivi des budgets prévisionnels
- Définir et utiliser des tableaux de bord efficients (CA, commercial, trésorerie, gestion, rentabilité.)

III. Cas pratiques

3.5. Lot numéro 5 : Accompagner le porteur de projet dans la réalisation de son étude de marché

DUREE : 1 jour
PUBLIC VISE : Conseillers en création, transmission, reprise d'entreprise

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Permettre aux stagiaires de :

- ⇨ Disposer d'une méthodologie actualisée pour guider les porteurs de projet dans la réalisation de leur étude de marché
- ⇨ Proposer un panorama des moyens et outils disponibles

METHODES ET OUTILS PEDAGOGIQUES :

- ⇨ L'approche de cette formation est basée sur l'expérience terrain et a pour vocation d'être facilement mise en pratique
- ⇨ Exemples et études de cas
- ⇨ Utilisation de présentation Powerpoint
- ⇨ Remise d'un fascicule à la fin de la formation

PROGRAMME DE LA FORMATION :

I. Guider sur la méthodologie de l'étude de marché

- Réaliser le cadrage et les objectifs de l'étude de marché
- Collecter les informations sur le marché, ses caractéristiques, son évolution

II Maîtriser les outils et les moyens actuels

- Guider sur les étapes d'une étude qualitative terrain
- Utiliser le web pour les études de marché
- Etat des lieux actualisé des bases de données accessibles aux porteurs de projets

III Faire la synthèse et repérer les opportunités et menaces commerciales

3.6. Lot numéro 6 : Analyse financière de la TPE : niveau 2

DUREE : 2 jours
PUBLIC VISE : Conseillers en création, transmission, reprise d'entreprise **expérimentés**

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Permettre aux stagiaires :

- ⇨ Mettre en pratique leurs connaissances en analyse financière
- ⇨ Améliorer leurs compétences autour de cas pratiques.
- ⇨ Être en capacité de formuler un premier diagnostic de la situation de l'entreprise

METHODES ET OUTILS PEDAGOGIQUES :

- ⇨ L'approche de cette formation est basée sur l'expérience terrain et a pour vocation d'être facilement mise en pratique
- ⇨ Exemples et études de cas
- ⇨ Utilisation de présentation Powerpoint
- ⇨ Remise d'un fascicule à la fin de la formation

PROGRAMME DE LA FORMATION :

Introduction : rappel du contexte.

I Rappel sur les outils de base de l'analyse financière

- Retraitements
- Ratios d'analyse

II Savoir réaliser un premier diagnostic synthétique de l'entreprise

- Méthodologie
- Contenu : éléments à prendre en compte

Cas pratiques

- Mise en pratique des principaux retraitements et formulation d'un diagnostic

3.7. Lot numéro 7 : Optimiser le statut du dirigeant de TPE 2021 et dispositifs de relance

DUREE : 1 jour
PUBLIC VISE : Conseillers en création, transmission, reprise d'entreprise

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Dans un contexte législatif évolutif, il s'agit de permettre aux participants de mettre à niveau leurs connaissances tant sur le plan fiscal que social. A l'issue de cette session, les conseillers seront capables de :

- ⇨ Connaître les principales aides fiscales et sociales
- ⇨ Informer le porteur de projet compte tenu des nouveaux textes de loi
- ⇨ Proposer des scenarii d'optimisation du statut juridique, social et fiscal du futur dirigeant d'entreprise

METHODES ET OUTILS PEDAGOGIQUES :

- ⇨ L'approche de cette formation est basée sur l'expérience terrain et a pour vocation d'être facilement mise en pratique
- ⇨ Exemples et études de cas
- ⇨ Utilisation de présentation Powerpoint
- ⇨ Remise d'un fascicule à la fin de la formation

PROGRAMME DE LA FORMATION :

Introduction : présentation des lois concernées

I. Présentation des principales évolutions législatives en 2020 et 2021 et dispositifs de relance

- Evolutions sur le plan social
- Evolutions sur le plan fiscal
- Evolutions sur le plan juridique

II. Impacts des choix sur la forme juridique

- Critères de choix (capital, nombre d'associés, direction de l'entreprise, étendue de la responsabilité du dirigeant, prise de décision, rémunération, régime fiscal et social du dirigeant, régime fiscal de l'entreprise…) et tableau comparatif

III. Optimiser les choix du porteur de projet sur le plan social

- Analyse comparative selon le choix du statut : régime du TNS ou régime des assimilés salariés cadres et impact sur le calcul des cotisations sociales
- Principales aides sociales, modes de calcul et arbitrage : ACCRE, ARCE, ..

IV. Optimiser les choix du porteur de projet sur le plan fiscal

- Critères de choix et analyse comparative des régimes fiscaux (entreprise individuelle, société ou coopérative d'activité et d'emplois) et conséquences

Synthèse et cas pratiques

3.8. Lot numéro 8 : Les points clés des contrats de baux et de la location-gérance

DUREE : 2 jours
PUBLIC VISE : Conseillers en création, transmission, reprise d'entreprise

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Permettre aux stagiaires de :

- ⇨ Maîtriser les clauses essentielles des baux
- ⇨ Améliorer leurs compétences autour de cas pratiques
- ⇨ Conseiller et alerter le porteur de projet sur les points vigilance avant la signature d'un bail

METHODES ET OUTILS PEDAGOGIQUES :

- ⇨ L'approche de cette formation est basée sur l'expérience terrain et a pour vocation d'être facilement mise en pratique
- ⇨ Exemples et études de cas
- ⇨ Utilisation de présentation Powerpoint
- ⇨ Remise d'un fascicule à la fin de la formation

PROGRAMME DE LA FORMATION :

I. Les différents statuts d'occupation d'un local professionnel

- Les baux commerciaux
- Autres baux possibles
- Les baux dérogatoires (courte durée, précaire, saisonnier)

II. Savoir relire un bail avant signature

- Précautions d'usage / Grille d'analyse
- Identifier les clauses à négocier lors de la conclusion du bail

III. Déroulement et fin du bail

V. Examen commenté de baux

3.9. Lot numéro 9 : Diagnostiquer une TPE en difficulté et mettre en place des signaux d'alerte

DUREE : 2 jours
PUBLIC VISE : Conseillers en création, transmission, reprise d'entreprise

OBJECTIFS DE LA FORMATION :
Face à une conjoncture actuelle de plus en plus difficile, permettre aux stagiaires de :

- ⇨ Réaliser une approche pluridisciplinaire (économique, financier, juridique, social)
- ⇨ Diagnostiquer une entreprise en difficulté (financier, managérial)
- ⇨ Connaître les règles de base de redressement d'une entreprise
- ⇨ Mettre en place des signaux d'alerte

METHODES ET OUTILS PEDAGOGIQUES :

- ⇨ L'approche de cette formation est basée sur l'expérience terrain et a pour vocation d'être facilement mise en pratique
- ⇨ Exemples et études de cas
- ⇨ Remise d'un fascicule à la fin de la formation

PROGRAMME DE LA FORMATION :

I. Aspects juridiques : Définition d'une entreprise en difficulté

- Les lois encadrant les entreprises en difficulté
- Procédures réparties entre traitement amiable et traitement judiciaire

II. Aspects financiers : Diagnostiquer les difficultés d'une entreprise

- Prévisions des difficultés et méthodes de prévention
- Déroulement du diagnostic d'une entreprise en difficulté

III. Les mesures de redressement

- Avant le Redressement Judiciaire : par l'entreprise elle-même
- Après le Redressement Judiciaire : le plan de continuation
- Les modalités de la reprise par un tiers repreneur

IV. Aspects humains : dirigeant et salariés

- La Responsabilité et les risques pour le dirigeant
- Le sort des salariés
- ·La représentation des salariés dans la procédure

V. Exercices pratiques *Dont cas de l'entreprise victime de la crise sanitaire du COVID 19 : impact et mesures gouvernementales*

3.10. Lot numéro 10 : Accompagner un projet de reprise d'entreprise : méthodes d'évaluation et stratégie de financement

DUREE : 2 jours
PUBLIC VISE : Conseillers en transmission et reprise d'entreprise

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Permettre aux stagiaires de se perfectionner sur les techniques d'accompagnement des repreneurs d'entreprise potentiels notamment par un apport de compétences en ingénierie financière. A l'issue de cette formation, le participant sera en mesure de :

- ⇨ conseiller sur l'optimisation du montage financier
- ⇨ connaître les techniques d'évaluation
- ⇨ connaître les points-clés "critiques" à analyser dans un dossier de reprise

METHODES ET OUTILS PEDAGOGIQUES :

- ⇨ L'approche de cette formation est basée sur l'expérience terrain et a pour vocation d'être facilement mise en pratique
- ⇨ Exemples et études de cas
- ⇨ Utilisation de présentation Powerpoint
- ⇨ Remise d'un fascicule à la fin de la formation

PROGRAMME DE LA FORMATION :

I. Check-list des points « sensibles » et pièges à éviter

- Trésorerie (saisonnalité, point de rupture)
- Poste clients
- Evaluation Stocks
- Aspects sociaux

II. Panorama et application des techniques d'évaluation des prix de cession

- Intro : présentation des méthodes les plus couramment utilisées
- Mise en application des méthodes sur 2 cas pratiques traitant :
    - La cession de parts sociales
    - La cession de fonds de commerce ou artisanal

III. Optimiser le montage juridique et financier de l'opération

- Intro : rappel des principales aides financières
- Principaux montages et leviers
- Cas de la holding de reprise : avantages et inconvénients

IV – Modalités de mise en œuvre du plan de formation des « référents » : 10 lots

Rappel : chaque prestataire pourra librement se positionner sur le nombre de lots souhaités c'est-à-dire de un jusqu'à dix.

4.1. – Déroulé des formations

Les stages se dérouleront les jours ouvrés entre **mars et décembre 2021** en distanciel. Chaque prestataire pourra utiliser l'outil de visio-conférence de son choix en le précisant dans sa réponse (Zoom, Microsoft Teams, etc..). Les coûts liés à l'utilisation de ce logiciel seront inclus dans le tarif proposé.

AD'OCC se réserve le droit d'annuler les formations qui ne permettraient pas de réunir suffisamment de participants. A l'inverse, AD'OCC pourra solliciter le prestataire retenu pour l'organisation de plusieurs sessions du même stage afin de faire face aux demandes des stagiaires.

4.2. – Organisation des sessions

- AD'OCC enverra et centralisera les retours des fiches d'inscription et en informera les prestataires retenus.

- Des courriels de **convocation** seront envoyés par le prestataire en partenariat avec AD'OCC à chaque stagiaire au moins 7 jours avant le stage. Il s'agira ici de confirmer la date et de préciser le lien à utiliser pour accéder au stage en visioconférence, les horaires du stage (heure de démarrage et de fin du stage), etc...

- Le prestataire enverra à chaque stagiaire, par mail, un **document de synthèse du stage** (idéalement au format PDF ou PPT) en fin de session.

- Chaque fin de session de formation sera suivie par la réalisation d'une enquête auprès des participants afin de mesurer leur niveau de satisfaction par la réponse à un questionnaire individuel. Le contenu de ces **questionnaires d'évaluation** sera défini en partenariat avec AD'OCC, ces questionnaires ayant vocation à être identiques quel que soit le stage ou le prestataire. Au cours de chaque formation, le prestataire sera chargé de la diffusion de l'enquête auprès des stagiaires via un lien envoyé par AD'OCC (Questionnaire via Teams). **Cette enquête sera réalisée « à chaud », c'est à dire dans les minutes qui précèdent la conclusion du stage réalisé par le prestataire.** AD'OCC fournira les éléments nécessaires pour le recueil, la compilation des données et retournera les résultats au prestataire par mail sur demande.

- Des **feuilles de présence** seront retournées par mail à AD'OCC à chaque fin de session de formation.

- ***Programme prévisionnel*** *: ces dates sont données* ***à titre indicatif*** *et sont susceptibles d'être modifiées.*

Stage 1 : Accompagner le rebond d'un chef de TPE par un changement de posture et d'offre commerciale
Session 1 : les 13 et 14 avril ; Session 2 : les 20 et 21 avril ; Session 3 : les 27 et 28 avril

Stage 2 : Conseil en stratégie de développement des ventes sur Internet d'une TPE
Session 1 : les 13 et 14 avril ; Session 2 : les 4 et 5 mai

Stage 3 : Accompagner le chef de TPE dans la conquête de clients via les réseaux
Session 1 : les 20 et 21 avril ; Session 2 : les 18 et 19 mai

Stage 4 : Accompagner le nouvel entrepreneur dans la mise en place d'outils de pilotage
Session 3 : les 27 et 28 avril ; Session 2 : les 22 et 23 juin

Stage 5 : Accompagner le porteur de projet dans la réalisation de son étude de marché
Session 1 : le 27 mai ; Session 2 : le 28 mai

Stage 6 : Analyse financière de la TPE : niveau 2
Session 1 : les 8 et 9 juin ; Session 2 : les 2 et 3 juin

Stage 7 : Optimiser le statut du dirigeant de TPE et dispositifs de relance
Session 1 : le 7 avril ; Session 2 : le 8 avril ;

Stage 8 : Les points clés des contrats de baux et de la location-gérance
Session 1 : les 2 et 3 juin ; Session 2 : les 8 et 9 juin

Stage 9 : Diagnostiquer une TPE en difficulté et mettre en place des signaux d'alerte
Session 1 : les 4 et 5 mai ; Session 2 : les 18 et 19 mai

Stage 10 : Accompagner un projet de reprise d'entreprise : méthodes d'évaluation et stratégie de financement
Session 1 : les 26 et 27 mai ; Session 2 : les 15 et 16 juin

4.3. – Calendrier de l'appel à candidature

Janvier-Février 2021 :	Diffusion du cahier des charges, réception des offres commerciales des prestataires et jury de sélection

Mars 2021 :	Inscription des stagiaires
Avril à Décembre 2021 :	Organisation des sessions et envoi des documents (états de présence et enquêtes de satisfaction)

4.4. – Critères de choix des prestataires

Le prestataire sélectionné sera choisi en fonction de sa capacité à :

- Organiser des formations répondants aux besoins des stagiaires ;
- Proposer des intervenants de qualité, expérimentés sur les sujets liés à la création, transmission, reprise d'entreprises ;
- Proposer des contenus privilégiant les cas concrets issus de l'expérience du « terrain » ;
- Proposer un tarif adapté.

4.5. - Remise des propositions et choix du prestataire

Les propositions sont à adresser par mail à AD'OCC à l'adresse fabrice.heraud@agence-adocc.com pour le **10 février 2021 à 12 heures.** Celles-ci devront comprendre quatre éléments :

1 - La présentation du prestataire et ses références

2 - Le(s) Curriculum Vitae du ou des intervenant(s)

3 - Un programme de formation détaillé

4 – Le(s) devis correspondant(s) (HT et TTC) incluant l'ensemble des coûts (dont celui du logiciel de visio-conférence utilisé lors des sessions de stages) ; les devis doivent être établis au nom de :

Agence de développement économique d'Occitanie – SPL

55, avenue Louis Bréguet

31 028 TOULOUSE CEDEX 4

Afin de faciliter l'examen des offres, les éléments demandés seront idéalement réunis dans **un seul fichier**. Le choix du prestataire se fera par une commission de sélection composée des responsables du projet. Cette commission se réserve la possibilité d'organiser une audition si nécessaire.

4.6 - Contact

Agence de développement économique d'Occitanie - SPL
Mr Fabrice HERAUD
55, avenue Louis Bréguet
31 028 TOULOUSE CEDEX 4
Tél. : 05 61 12 57 06
E-mail : fabrice.heraud@agence-adocc.com