



**MARCHE PUBLIC DE PRESTATIONS INTELLECTUELLES**

# **CAHIER DES CLAUSES TECHNIQUES PARTICULIÈRES (CCTP)**

**Dossier Achat MX25-018**

**établi en application du Code de la commande publique et du CCAG  
Prestations Intellectuelles relatif à :**

**Prestations d'accompagnement à l'exercice du pitch et pitch deck dans le  
cadre des programmes X-UP de l'Ecole polytechnique**

# 1 OBJET

Le présent marché a pour objet d'accompagner les différentes promotions et start-ups des programmes X-UP à l'exercice du pitch et l'amélioration du pitch deck, pendant la durée d'exécution du contrat.

Le présent marché a pour objectif d'accompagner la Direction Entrepreneuriat et Innovation (DEI) de l'Ecole polytechnique dans ses programmes d'incubation de start-ups en amorçage ou accélération au sein du Drahi-X Novation Center situé sur le campus de l'Ecole à Palaiseau, et de contribuer à structurer les premières phases de la vie des start-ups tout en contribuant à dé-risquer leur projet entrepreneurial.

# 2 CONTEXTE

## 2.1 Les programmes de l'incubateur de l'Ecole polytechnique.

L'Ecole polytechnique a placé l'entrepreneuriat et l'innovation au cœur de sa stratégie. Dans ce contexte, la Direction Entrepreneuriat & Innovation (DEI) de l'Ecole s'attache à promouvoir, initier, faciliter et soutenir le développement de projets technologiques innovants et prometteurs.

En particulier, la DEI a développé différents dispositifs d'accompagnement de start-ups, en particulier dit de « Deeptech » sur les thématiques suivantes : Greentech, Healthtech, Industries du futur (industrie 4.0, mobilité, spacetech, energie...) et Edtech

- Le **programme X-UP Create** s'adresse à des projets en phase d'amorçage - portés ou non par des Alumni de l'X -, avec un fort enjeu technologique et des porteurs qui démontrent leurs capacités à les développer. A titre prévisionnel, il est prévu qu'**une nouvelle promotion débute tous les 6 mois** (une en avril et une en octobre) après la phase de Bac à Sable (mars et septembre).
- Le **programme X-UP Scale** s'adresse à des projets en phase de développement ou d'accélération - portés ou non par des Alumni de l'X - et qui sont hébergés au sein du Drahi-X Novation Center. Ce programme s'adresse à des projets en phase d'accélération qui cherche un accompagnement individualisé et renforcé sur un enjeu propre au développement de leur entreprise (levée de fonds, développement commercial, passage à l'échelle de l'équipe, pitch...). Chaque start-up intègre le programme au fil de l'eau, sur le modèle d'une pépinière d'entreprises.

Ces programmes d'accompagnement sont construits avec une succession d'apports théoriques et/ou de coaching individuel pendant lesquels les entrepreneurs travaillent sur des sujets clés pour lancer leur start-up : Exploration du Marché, Prototypage & Vision Produit, Protection de l'Innovation, Business Model, Vente et Stratégie Commerciale, Business Plan & Financials, Levée de fonds & Communication, Ambition & Equipe.

En dehors des prestations réalisées dans le cadre du présent marché, de nombreux ateliers sont proposés ainsi que des rencontres individuelles avec des experts pour travailler sur ces sujets clés. Chaque start-up est également suivie individuellement par un start-up manager de l'équipe de l'incubateur de l'Ecole polytechnique.

Au total, plus de 60 événements sont prévus tout au long d'une année. Un fort accent est mis sur la sensibilisation et le développement de leurs soft skills : leadership, gestion du temps, esprit d'entreprendre, gestion du stress, résolution des problèmes, confiance, communication, empathie.

## **2.2 Besoin de la DEI**

Dans le souci d'offrir aux start-ups de l'incubateur X-UP un accompagnement efficace sur l'exercice de présentation orale d'un pitch (communication verbale, non verbale, capacité à convaincre ses interlocuteurs, présentation de pitch), et dans le souci d'augmenter ses facteurs de différenciations dans l'univers des incubateurs, la DEI a exprimé le besoin d'une assistance extérieure de coach/consultants expérimentés en préparation au pitch, pour consolider l'accompagnement de ses entrepreneurs. L'incubateur X-UP recherche dans la continuité un/des coachs qui ont une expérience fine de l'entraînement d'entrepreneur à l'exercice du pitch, qui connaissent les enjeux de l'entrepreneuriat, et les enjeux des rencontres avec les parties prenantes d'une start-up (investisseurs, grands groupes...).

## **3 PRESTATIONS A REALISER**

Le programme d'accompagnement des start-ups, les prestations à réaliser par le titulaire et le calendrier prévisionnel sont renseignés ci-après.

Les prestations font l'objet de bons de commande et sont programmées dans les conditions définies au CCAP.

### **3.1 Prestation n°1 – Aide à la formation théorique des start-ups sur l'art du pitch, la communication non verbale et la conception d'un pitch deck efficace.**

Dans le cadre de son accompagnement, l'incubateur réalise chaque semaine des ateliers collectifs, ouverts à tous les entrepreneurs de ses programmes, sur des thématiques propres à l'entrepreneuriat, afin de les faire monter en compétences sur ces sujets. Parmi ces thématiques, le pitch et la réalisation d'un pitch deck sont traités tous les 6 mois environs, soit 2 fois par an, sur commande de l'équipe de l'incubateur.

Les **prestations à réaliser** par le titulaire se déroulent comme suit :

#### **■ Atelier sur l'art du pitch**

- Durée : 1/2 journée en présentiel
- Charge allouée au titulaire : 1 intervenant
- Nombre maximum de participants par atelier : 20
- Thème : « Art du pitch : quoi, comment, et techniques de pitch »
- L'atelier a deux objectifs. Le premier objectif est de permettre aux start-ups de comprendre ce qu'est attendu lors d'un pitch, ce qui le rend bon, l'état d'esprit. Le deuxième objectif est de comprendre comment faire le fond, la forme, et la technique d'un pitch selon son interlocuteur, ainsi que tous les éléments non verbaux. Il est pertinent de faire travailler lors de l'atelier les start-ups sur leur propre pitch, en essayant de définir une structure type de pitch de 10 min pour leur propre projet et qu'ils puissent s'entraîner devant le reste du groupe (introduction, besoin du marché, solution proposée, business model...)

#### ■ **Atelier sur l'art oratoire et la communication non verbale**

- Durée : 1/2 journée en présentiel
- Charge allouée au titulaire : 1 intervenant
- Nombre maximum de participants par atelier: 20
- Thème « Art oratoire et communication non verbale » : méthode et outils pour travailler l'oral et la communication non verbale lors d'un pitch. Pourquoi la communication non-verbale est-elle importante ; que faire de ses mains, sa voix, son visage ; que faire lorsque l'on pitch en visio conférence... Il est pertinent de faire des mises en situation avec les porteurs de projets.

#### ■ **Atelier sur la structure, la forme et les slides d'un pitch deck**

- Durée : 1/2 journée en présentiel
- Charge allouée au titulaire : 1 intervenant.
- Nombre maximum de participants par atelier : 20
- Thème « pitch deck : le fond et la forme » : méthode et outils pour avoir un pitch deck structuré et percutant, tant sur le fond que sur la forme. Conseil graphique de structuration des slides. Il sera pertinent d'avoir un temps de travail individuel de la structure de son pitch deck et des formes des masques de diapositives.

### **3.2 Prestation n°2 – Accompagnement individualisé (coaching) des entrepreneurs pendant leur programme d'incubation X-UP sur leur pitch et préparation orale.**

Il s'agit d'un accompagnement individualisé des entrepreneurs par un coach expérimenté, présent au Drahi-X Novation Center, pour conseiller, challenger et préparer les entrepreneurs incubés dans leur pitch au sein des programmes X-UP. L'accompagnement peut également concerner le media-training. Il s'agit d'un suivi personnalisé et non pas généraliste. La demande de suivi individualisé se fait par bon de commande de la part de l'équipe X-UP. A titre indicatif, le volume d'entrepreneurs à accompagner sur un an est en moyenne de 20, avec un volume allant de 4 à 6h par entrepreneurs.

Les créneaux de coaching essaieront d'être proposés sur des demi-journées ou journée pour optimiser la gestion de ces interventions avec plusieurs porteurs de projet.

**Lieu :** en présentiel au Drahi-X Novation Center

### **3.3 Profil des coaches**

- Chaque coach doit avoir une expérience d'accompagnement au Pitch et pitch deck significative. Chaque coach doit avoir accompagné des projets de création d'entreprise innovante et technologique (start-up tech) avec des références au sein d'autres incubateurs technologiques. Des profils ayant notamment une expérience dans le domaine de l'entrepreneuriat et connaissant finement les attentes d'un pitch de la part des parties prenantes d'une start-up sont nécessaires (investisseurs, grand comptes, collectivités, clients...).
- Le titulaire doit être en mesure d'accompagner des entrepreneurs sur des pitches anglophones à destination d'un public international.
- Un bon réseau et une bonne connaissance du monde de la deeptech et de l'univers de l'innovation seraient également très appréciés.

## **4 METHODOLOGIE**

Le titulaire met en œuvre la proposition d'accompagnement et la méthodologie spécifique détaillée dans son offre pour répondre à notre besoin, pour l'accompagnement au pitch et pitch deck des start-ups technologiques en phase d'amorçage ou d'accélération.

La méthodologie proposée doit prévoir des techniques tangibles d'art oratoire et de communication non verbale.

Le titulaire met à disposition des start-ups, au cours du programme, les moyens matériels et logiciels présentés dans son offre (templates, canvas, outils web, etc).