

Réalisation d'ateliers, de formations et de prestations d'accompagnement sur le thème de l'innovation, de l'entrepreneuriat et de la recherche dans le cadre du projet Loire Valley Innov

**Cahier des clauses techniques particulières
(CCTP)**

SOMMAIRE

1. OBJET DE LA PRESTATION.....	2
2. CONTEXTE DES PRESTATIONS.....	3
3. CONDITIONS DE RÉALISATION DES PRESTATIONS	5
4. DESCRIPTION DES EQUIPEMENTS ATTENDUS	5
5. GARANTIE ET SERVICE APRES-VENTE	9

Sélectionner le sommaire, appuyer sur la touche F9 (ou Fn+F9) pour mettre à jour la numérotation des pages.

1. OBJET DE LA PRESTATION

■ Objet de la prestation :

Le contrat porte sur les prestations suivantes :

- Ateliers collectifs en présentiel et distanciel (français/ anglais) portant sur l'innovation, et l'entrepreneuriat (éléments techniques et posture) à destination de doctorants / jeunes chercheurs et chercheurs / personnels de recherche
- Accompagnement à la détection/émergence de projets valorisables

Les prestations se déclinent en quatre lots traités par marché séparés :

- **Lot 1 : Accompagnement à la détection / émergence de projet dans les laboratoires de recherche (Open Innovation Design Thinking et intelligence collective associant éventuellement des acteurs du monde socio-économique)**
- **Lot 2 : Réalisation de la formation « Docteurs Entrepreneur & Innovation » (existante)**
- **Lot 3 : Accompagnement à la mise en œuvre d'une méthode d'intelligence collective (existante) pour tester et challenger des idées/projet et booster et challenger des projets avancés.**
- **Lot 4 : Coaching et ateliers sur des sujets très spécifiques à la demande**

En expérimentant la valorisation de leur projet de recherche, l'enjeu global est aussi de permettre aux personnels de recherche impliqués une montée en compétences :

- Techniques sur les questions de valorisation de leurs travaux (pour envisager les travaux de recherche sous l'angle marché et être plus compétitif sur les réponses aux Appels à projets).
- Douces : posture, prise de parole en public, pitch...

Quelle que soit l'issue de leur projet de valorisation Ils auront acquis des compétences remobilisables dans leurs projets de recherche, par exemple pour les réponses aux Appels à projets, ou en conférence pour la prise de parole.

Également, en participant aux ateliers, les opérateurs du Pui Loire Valley Innov pourront bénéficier aussi d'une montée en compétences.

■ Lieu d'exécution

Le lieu d'exécution des prestations :

- Région Centre Val de Loire pour les prestations réalisées en présentiel (principalement sur les villes de Tours, Orléans, Blois et Bourges)
- Distanciel (sur diverses plateformes : teams, zoom...)
- Les locaux seront mis à disposition par l'acheteur

■ Intervenants :

Les prestations sont réalisées pour le compte de l'acheteur **Université de Tours**, Etablissement public à caractère scientifique, culturel et professionnel, représenté par son Président.

Adresse et coordonnées :

Université de Tours - BP 12050
60 rue du Plat D'Etain
Tours
37020 Tours Cedex 1

Téléphone : 02 47 36 66 00
Courriel : commande-publique@univ-tours.fr
Site internet : www.univ-tours.fr

■ Structure et forme du contrat

La forme retenue pour l'exécution du contrat est :

Type	Objet	Forme du contrat
Lot n°1	Accompagnement à la détection / émergence de projet dans les laboratoires de recherche (Open Innovation Design Thinking et intelligence collective associant éventuellement des acteurs du monde socio-économique)	Accord-cadre mono-attributaire à bons de commande
Lot n° 2	Réalisation de la formation « Docteurs Entrepreneur & Innovation » (existante)	Accord-cadre mono-attributaire à bons de commande
Lot n° 3	Accompagnement à la mise en œuvre d'une méthode d'intelligence collective (existante) pour tester et challenger des idées/projet et booster et challenger des projets avancés.	Accord-cadre mono-attributaire à bons de commande
Lot n° 4	Coaching et ateliers sur des sujets très spécifiques à la demande	Accord-cadre multi-attributaire à marchés subséquents (3 attributaires minimum et 5 attributaires maximum)

2. CONTEXTE DES PRESTATIONS

■ Contexte :

L'université de Tours et ses partenaires ont été lauréats d'un aap France 2030, portant sur la création du projet Loire Valley Innov. Ce projet vise à faire de l'innovation un levier d'attractivité de la région Centre-Val de Loire, autour de 3 axes stratégiques : accompagner le transfert de technologie, renforcer l'émergence d'entreprises innovantes et de start-up, renforcer les liens avec les acteurs du monde socioéconomique.

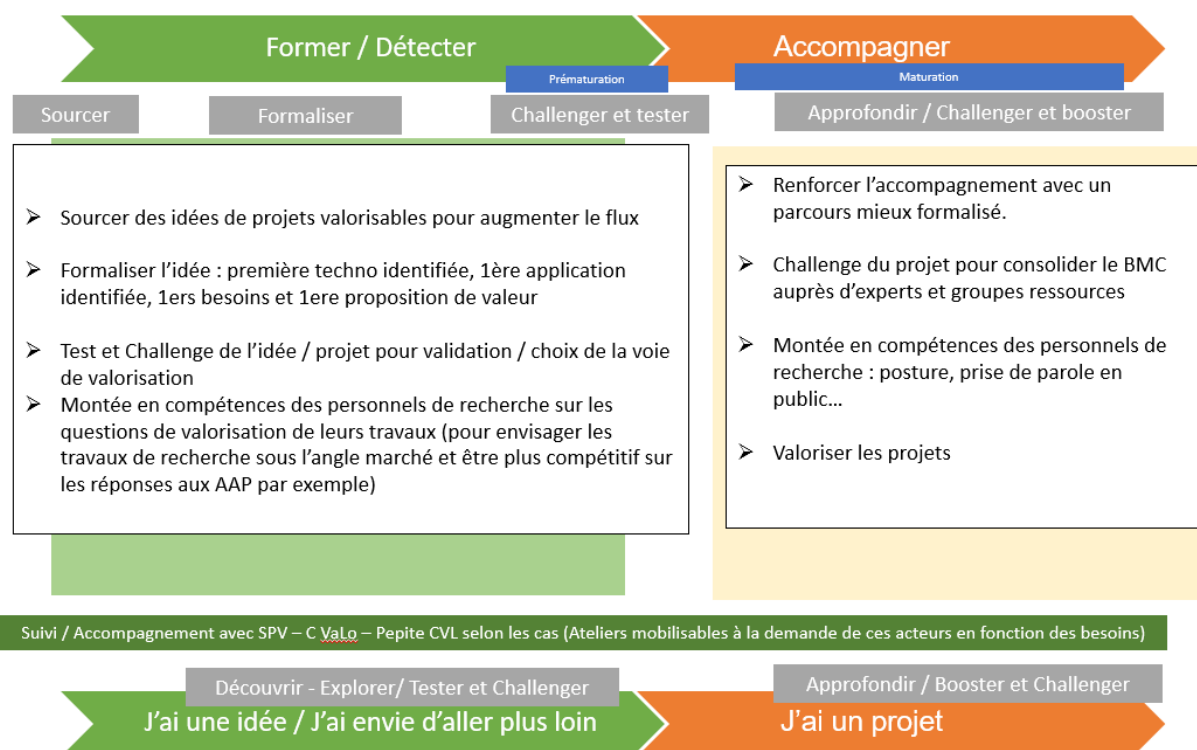
Les publics cibles sont les doctorants, jeunes chercheurs, enseignants chercheurs, personnels de recherche des partenaires du Pui Loire Valley Innov, soit : Université de Tours, Université d'Orléans, Insa Centre Val de Loire, CHRU Tours, CHRU Orléans, BRGM, CNRS, INRAE, INSERM, et les opérateurs du PUI.

Ainsi, il est notamment prévu dans le projet de :

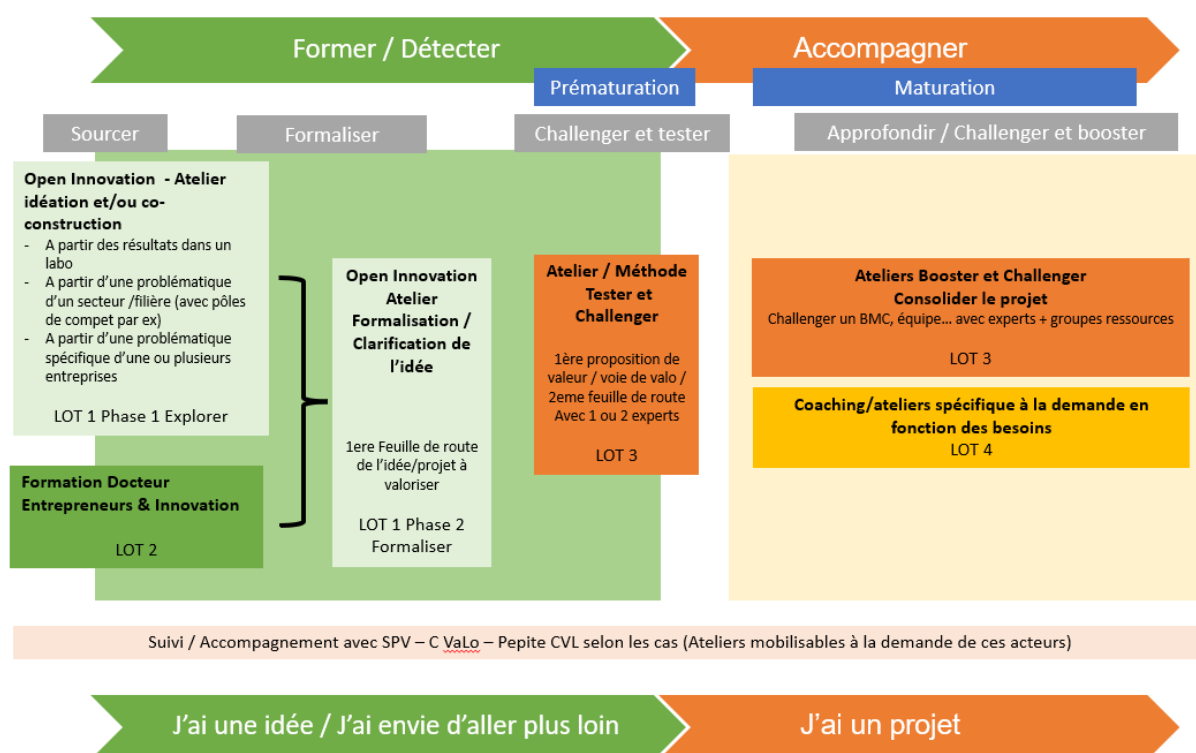
- Renforcer le parcours existant de sensibilisation, formation, détection et d'accompagnement à l'entrepreneuriat auprès des doctorants jeunes chercheurs (opéré par Pépite CVL).
- Créer un parcours de sensibilisation, formation, détection et d'accompagnement à l'entrepreneuriat auprès des chercheurs et enseignants chercheurs. (Opéré par C-VaLo)
- Mettre en place des actions de design thinking et open innovation auprès des laboratoires de recherche pour identifier/détecter des projets valorisables. (Opéré par les acteurs du PUI)

Toutes les actions menées et proposées devront faire l'objet d'un temps de cadrage avec les accompagnants impliqués (Chargés d'affaires des SPV, Chargés de transfert de C VaLo, Chargés de mission Pepite etc...), et pourront être actionnés à leur demande, en fonction des besoins de chaque projet /laboratoire de recherche. Ces temps d'échange pourront se faire en distanciel.

Objectifs de chaque étape dans le continuum de l'accompagnement à l'émergence de projets innovant et leur renforcement.



Le parcours de l'émergence de projets innovant et leur renforcement



3. CONDITIONS DE RÉALISATION DES PRESTATIONS

■ Normes et réglementation applicables :

sans objet

4. DESCRIPTION DES PRESTATIONS ATTENDUES

■ Description des prestations attendues :

Lot 1 : Accompagnement à la détection / émergence de projet dans les laboratoires de recherche (Design Thinking / open innovation) : sourcer et formaliser

Objectifs : 1/ Améliorer le processus de détection/émergence des projets valorisables, et leur qualité. 2/ Renforcer le projet avec un premier diagnostic et une première formalisation de l'idée de projet. 3/ Investiguer des potentielles applications sur des champs moins connus. 4 / Tester les idées. 5/ Encourager le lien entre les laboratoires de recherche et les acteurs socio-économiques.

Public : laboratoires de recherche

Durée : ½ journée à une ou deux journées

Format (phase 1) : Présentiel, individuel /collectif, français / anglais selon les besoins.

Format (phase 2) : Présentiel / distanciel, individuel /collectif selon les besoins, français / anglais selon les besoins.

Contenu :

Ces ateliers devront pouvoir s'adapter à la typologie du projet (idée, projet, POC...), à la thématique traitée, au potentiel du marché visé tant au niveau de son format que des participants sollicités. A cet effet, les informations nécessaires lui seront communiquées en amont. Ils devront être organisés en deux temps :

Phase 1, sourcer et explorer : Identifier et sélectionner des pistes de projets (idéation et proposition de valeur). Durée : ½ journée à une journée

- Ateliers d'idéation / design thinking (intelligence collective) à partir des résultats de recherche dans les laboratoires et/ou brevets non valorisés
- Ateliers d'idéation/ co construction avec laboratoires de recherche/ entreprises à partir d'une problématique d'un secteur /filière avec des pôles de compétitivité
- Ateliers idéation / co-construction avec un ou plusieurs industriels (partenariat) à partir d'une problématique spécifique de l'industriel

Phase 2, formaliser : Formaliser le projet et valider son marché – Se poser les bonnes questions pour préparer la suite. Durée : ½ journée à une journée

Nous attendons une méthodologie visant à évaluer et formaliser l'idée de projet d'innovation, avec l'identification de : une première technologie/compétence/ service, une première application sur un marché, et une première proposition de valeur. Cette phase 2 s'enchaîne avec la phase 1 pour certains projets qui permettrait, dans une séance complémentaire, de challenger le projet.

L'idée/le projet pourra ensuite être testé et challengé, notamment sur le choix de la voie de valorisation lors des ateliers suivants (Lot 3).

Format envisagé pour les 2 phases : 2 sessions (1 session en collectif sur la méthodologie (phase 1), 1 session par projet/idée (individuel ou collectif) sur la feuille de route projet (phase 2))

La phase 2, formaliser devra être ouverte aux idées de projets issues d'autres sources : la formation Docteurs & Entrepreneurs (Lot 2), en direct etc...

Ces deux phases devront/pourront s'articuler avec ce qui est fait par ailleurs, notamment les méthodes de challenge des projets (lot 3) et la formation Docteur & Entrepreneur (lot 2), en incluant les services partenariat des établissements, les chargés de transfert C VaLo, et/ou les acteurs du PUI pertinents sur chaque action.

Livrable à l'issue de la prestation :

- Pour la phase 1 : Une synthèse des résultats de l'atelier réalisé
- Pour la phase 2 : Une feuille de route par idée développée et une synthèse de échanges réalisés pendant l'atelier

Lot 2 : Accompagnement à la réalisation de la formation « Docteurs Entrepreneur & Innovation » (existante) : former et détecter

Cette formation qui existe depuis 2018 permet de sensibiliser ce public à la création d'activité et de les faire réfléchir d'une part sur les compétences acquises durant la thèse transposables à l'entrepreneuriat, et d'autre part sur la valorisation potentielle de leurs travaux de recherche via un programme participatif, dynamique, et basé sur les échanges et l'ouverture d'esprit. Depuis 2023, ce dispositif est affilié Starthèse, un dispositif national du ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche pour mettre en valeur les projets et parcours des doctorants et jeunes docteurs.

Objectifs : 1/ Développer l'esprit d'entreprendre : Faire travailler de façon collective les participants sur des thématiques « entrepreneuriales » afin qu'ils découvrent, de façon exploratoire, les problématiques liées à l'entrepreneuriat, et des outils mobilisables quel que soit leur futur contexte professionnel. 2/Faire émerger des opportunités de création d'activité à partir de travaux de recherche pour répondre aux enjeux majeurs de société et d'environnement. 3/ Faire prendre conscience et révéler les compétences

développées et mises en œuvre, en particulier les compétences communes entre chercheur et entrepreneur. 4/ Faire découvrir des expériences entrepreneuriales menées à bien par des docteurs (retours d'expériences, témoignages de créateurs docteurs et d'entrepreneurs...). 5/ Mettre en situation d'entreprendre les participants et les rendre acteurs de leur formation (outils issus du «lean start'up» et challenge évalué par un jury).

Cette formation permet également de sourcer / détecter / faire émerger des idées/projets issus de la recherche à valoriser.

Public : doctorants (maximum 35 participants) [possibilité de la décliner pour des personnels de recherche]

Durée : 2 jours et demi, estimatif : 2 fois par an.

Format : distanciel anglais et présentiel français (Site en Région Centre Val de Loire).

Pour 2025, les dates sont déjà connues :

- Du 12 au 14 Mai en présentiel français

Déroulé :

Jour 1 : Découvrir l'esprit d'entreprendre, trouver l'idée et lancer le projet

Introduction, partage d'expérience de Docteurs Entrepreneur, session de créativité et idéation.

Nb : Le prestataire n'a pas la charge de trouver les intervenants extérieurs. L'acheteur s'en occupera.

Jour 2 : Acquérir des outils et mise en action

Ateliers stratégie et marketing, communication, finances, avec session de travail en groupe entre chaque atelier.

Jour 3 matinée : Fin du challenge

Atelier Pitch, session de travail en groupe, passage devant le jury, annonce des gagnants.

[Pour information, un atelier « mon profil entrepreneurial /mes compétences » est réalisé l'après-midi du jour 3, mais ne fait pas parti du présent appel d'offre.]

Cette formation devra s'articuler avec ce qui est fait par ailleurs dans les autres lots (notamment le lot 1 pour la détection/émergence de projets).

Supports : Le prestataire aura la charge de fournir les outils nécessaires à la réalisation de la formation (Support de formation, livrables pour les participants,...)

Conseil : Dans le cadre du temps de cadrage, le prestataire devra assurer un conseil auprès de l'acheteur sur le contenu et le déroulé de la formation

Lot 3 : Accompagnement à la mise en œuvre d'une méthode d'intelligence collective pour tester, challenger et booster des idées/projets de recherche

Depuis 2020, une initiative régionale (C-VaLo, DevUp, Pepite CVL, Région Centre-Val de Loire) d'intelligence collective basée sur le business model Canvas est déployée, appelée SPARK (Scan/Plan/Act/Revolutionary Kit). Elle permet de booster et challenger les projets issus de la recherche publique, en facilitant le dialogue entre recherche publique et entreprises, pour créer des produits et/ou des services utiles à la société. [SPARK est une méthode d'intelligence collective conçue en Italie à Bologne par le cluster ART-ER (Région Émilie-Romagne), expérimentée avec succès sur 12 projets de tous types : collaborations public-privé, création d'entreprises etc., plus de 200 participants issus de 121 organisations, sur 6 éditions, et avec un taux de satisfaction de 98 % (en image SPARK Bologne : <https://youtu.be/vd5BEjTJMac>). Compte tenu des retours positifs sur cette méthode qui a fait ses preuves, elle a été déployée avec succès en région Centre-Val de Loire.]

Actuellement la méthode est déployée de la manière suivante :

Objectifs : 1/ Penser les résultats de la recherche d'un point de vue marché pour améliorer la transférabilité/commercialisation des produits et/ou services issus de la recherche publique. 2/ Penser son projet pour répondre à des besoins marché. 3/ Partager son projet, challenger ses idées, réseauter, concrétiser. 4/ Tester des opportunités de développement d'un projet. 5/ Identifier des ressources pour

développer le projet. 6 / Evaluer le potentiel socio-économique du produits/service.

L'objectif global est de former les chercheurs et enseignants chercheurs à une méthodologie pour mener leurs recherches avec une vision de transfert de technologie (mieux répondre aux appels à projet, mieux transférer ...).

Public : tout porteur de projet en lien avec la recherche publique (toutes thématiques y compris SHS), avec dans l'idéal : un marché déjà identifié, a minima une preuve de concept (TRL 2/3). Les projets peuvent être collaboratifs public/public, public/privé, non collaboratifs, projets de création d'entreprises.

Durée actuelle: 3 demi-journées d'ateliers collectifs avec 3 RDV individuels intermédiaires, répartis sur environ 3 mois (octobre à novembre actuellement)

Format actuel: présentiel pour les ateliers collectifs, les RDV intermédiaires pourront être faits en présentiel ou distanciel. Minimum de 3 projets par sessions, possibilité d'en ajouter en fonction des candidatures.

Déroulé actuel

SCAN : phase de sélection des projets et des équipes

PLAN : Atelier préparatoire : cadrage, méthodologie (BMC), attribution des coachs, découverte des pitches v0 et clarification des problématiques de chaque projet.

1 RDV Intermédiaire de chaque équipe avec son coach

ACT 1 : challenge du projet auprès de 2/3 experts /utilisateurs. Pitch V1

1 RDV Intermédiaire de chaque équipe avec son coach

ACT 2 : challenge du projet par un groupe de personnes d'horizons variés (6 à 8 personnes), pitch V2, puis restitution finale avec retour d'expérience, et moment convivial de networking avec l'écosystème.

Chaque équipe reçoit un « kit » avec : la planche graphique de son projet, liens et ressources utiles, les contacts des personnes rencontrées, les vidéos des pitches.

1 RDV de suivi final de chaque équipe avec son coach.

Pour la suite, elle devra être adaptée (sous le format actuel ou alternative méthodologique qui vise à l'améliorer) pour challenger des projets à différents stades de maturité et d'avancement :

- Tester et challenger : Au stade d'idée, après la détection d'une idée/projet et sa première formalisation (Lot 2) : pour tester, orienter et enrichir l'idée/le projet, en particulier pour aider à déterminer la voie de valorisation à privilégier. (par exemple sous un format plus simple et plus court que la méthode actuelle)
- Booster et challenger : Au stade d'un projet en maturation, pour approfondir et consolider le projet.

Dans les deux cas, Il s'agira d'inciter les porteurs de projet à se poser les bonnes questions pour valider la faisabilité technique et marché de leur idée / projet, en particulier :

- le besoin/les segments clients -> valider que le marché exprime des besoins forts ?
- la proposition de valeur -> valider que mon innovation répond bien aux besoins du marché et que ma proposition de valeur est forte ?
- - les ressources clés -> valider que mon projet a des bases solides (moyens humains, financiers, matériels et immatériels),
- - les principaux coûts/revenus -> valider la viabilité du modèle économique

Au final, à chaque stade de maturité cette formation doit permettre la constitution d'une feuille de route adaptée pour définir les différentes étapes de développement du projet pour avancer vers le stade de maturité suivant.

Cette méthodologie pourra s'appuyer sur des outils reconnus type BMC, SWOT... mais présentés de manière vulgarisée afin d'être adaptés à un public non averti.

Elle devra donc s'adapter à toutes les thématiques, et toutes les formes de valorisation possible des projets de recherche.

Pour répondre aux différents besoins des projets, cette méthode pourrait être complétée par une offre de

modules complémentaires/ /sessions de coaching spécifique (prise de parole, posture, adéquation équipe/projet, méthode disc...)

Cette méthode devra s'articuler avec ce qui est fait par ailleurs (notamment la détection/émergence de projets lot 1).

Ce lot 3 devra ainsi se décliner en 2 propositions. Une proposition visant à tester et challenger des idées/projets et une proposition visant à booster et challenger des projets plus avancés.

NB : Le prestataire sera potentiellement amené à filmer les présentations des équipes projets

Supports : Le prestataire aura la charge de fournir les outils nécessaires à la réalisation de la prestation.

Lot 4 : Coaching et ateliers sur des sujets très spécifiques à la demande

Objectifs : répondre à des besoins très spécifiques et pointus de porteurs de projet

Public : doctorant, jeune chercheur, enseignant chercheur, chercheur, personnel de recherche

Durée : 2 à 3h

Format : distanciel / présentiel ; atelier et/ou coaching individuel / collectif, anglais/français selon les besoins

Contenu

En fonction des besoins identifiés, des ateliers ou du coaching pourront être mis en œuvre avec un objectif global de familiarisation aux enjeux de la création d'entreprise innovante sur des sujets tels que : Posture entrepreneuriale/leadership et assertivité, Adéquation équipe-projet/management (méthode disc par exemple), Gouvernance d'entreprise et pacte d'associés, prise de parole en public, pitch... Ils seront mobilisables à la demande.

5. Autre

Les inscriptions aux différentes sessions, ateliers et formations sont gérées par l'acheteur.