



CAHIER DES CHARGES

Stratégies opérationnelles de négociations complexes

2025 - 2029

DRHRS/SECF/2024-015

Blanche de Matutano Cheffe de projet de formation stratégique DRHRS/SECF	Stéphanie Beheydt Cheffe du SECF de DRHRS Nicolas Bédouin Directeur de DDSP de la DRT Corinne Hueber - Saintot Directrice de la Valorisation de la DRT Laurence Petit Directrice déléguée à l'Innovation, aux Start-up et aux Participations Emmanuelle Piot Responsable formation, DRHRS/SECF	Aurélié ERAY p/o Marie-Dominique Faivre Directrice des relations humaines et des relations sociales
Date : 26/03/25	Date : 23/07/2025	Date : 23/07/2025
Rédaction	Vérification	Approbation

TABLE DES MATIERES

1	OBJET	4
2	CONTEXTE	4
2.1	Le CEA en bref	4
2.3	Le développement industriel au CEA.....	4
2.4	LA création d'entreprise au CEA	6
3	LES OBJECTIFS	6
3.1	Les objectifs opérationnels.....	6
3.2	Les objectifs de formation du parcours DDSP	7
3.3	Les objectifs de formation du parcours entrepreneurial	7
3.4	Les Objectifs de la formation « Stratégies opérationnelles de négociation complexe »	8
4	DEUX POPULATIONS CONCERNEES	9
4.1	Les développeurs de Partenariats Industriels (DDSP)	9
4.2	La population des Porteurs de projets de start-up Deeptech.....	9
5	PRESTATION ATTENDUE	10
5.1	Contenu de l'offre	10
5.2	Format d'une session type.....	11
5.3	Méthodes et modalités pédagogiques	11
5.4	Critères de succès de la prestation.....	11
6	CONDITIONS DE REALISATION	11
6.1	Les Sessions	11
6.2	Les Groupes	12
6.3	La Documentation.....	12
6.4	Livrables	12
6.5	Évaluation	12
6.6	Bilan	12
7	ANNEXES	13

a) Référentiel métier 2025.....	13
b) Annexe encadrant les traitements de données à caractère personnel	13

1 OBJET

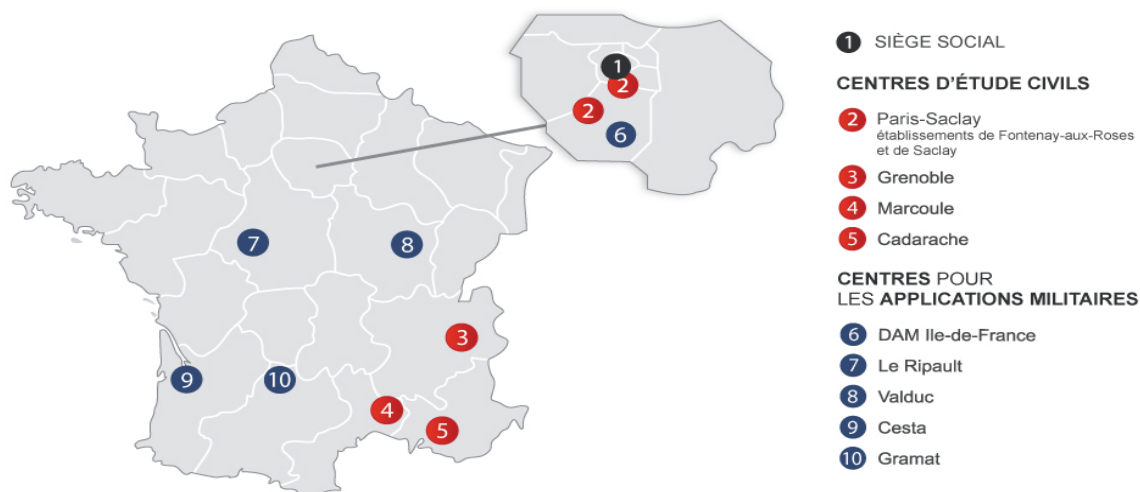
L'objet de ce cahier des charges est de décrire la prestation d'ingénierie pédagogique attendue par le CEA pour la réalisation de la formation : **Stratégies opérationnelles de négociations complexes** du Parcours de formation stratégique pour les développeurs de partenariats industriels et celui des créateurs de start-up deeptech.

2 CONTEXTE

2.1 LE CEA EN BREF

Créé il y a plus de 70 ans afin de poursuivre « les recherches scientifiques et techniques en vue de l'utilisation de l'énergie atomique dans divers domaines de la science, de l'industrie et de la défense nationale », le CEA, aujourd'hui Commissariat à l'énergie atomique et aux énergies alternatives, reste fidèle à sa vocation d'origine et contribue à la réindustrialisation de la France.

Acteur majeur de la recherche, du développement et de l'innovation, le CEA intervient dans quatre domaines : la défense et la sécurité, les énergies nucléaire et renouvelables, la recherche technologique pour l'industrie et la recherche fondamentale (sciences de la matière et sciences de la vie). S'appuyant sur une capacité d'expertise reconnue, le CEA participe à la mise en place de projets de collaboration avec de nombreux partenaires académiques et industriels.



Le CEA en chiffres en 2024

- **6,4 milliards** d'euros de budget
- **1** socle de recherche fondamentale, **1** mission nationale, **3** axes stratégiques : la transition numérique, les technologies de la médecine du futur et la transition énergétique
- **9** centres de recherche, **7** Plateformes régionales de transfert de technologie
- **22 105** collaborateurs, dont **1 469** doctorants et **232** post-doctorats, **1 154** alternants
- **36** Infrastructures de recherche
- **8** thématiques : énergie, science de la matière et ingénierie, physique nucléaire et hautes énergies, biologie-santé, sciences du système de la terre et environnement, sciences du numériques et mathématiques, e-infra-structures et astronomie et astrophysique
- Plus de **700** partenariats industriels
- **641** dépôts de brevets, **1^{er}** organisme de recherche déposant en France
- **13** nouvelles start-up et **260** depuis 1972 dont **80%** toujours en activité.
- **4 757** publications scientifiques dont **65%** sont des co-publications internationales
- **33** unités de recherche sous co-tutelle du CEA, **2** accords renforcés et **6** partenariats académiques,
- **55** pôles de compétitivité labellisés dont **18** où le CEA est administrateur.
- **405** projets européens en cours, **570** M€ obtenus et **27,8%** taux de succès
- **1** Institut national des sciences et techniques nucléaires, école de spécialisation des énergies bas carbone et des technologies de la santé, **unique centre collaborateur de l'AIEA** en Europe

Pour en savoir plus : www.cea.fr

2.3 LE DÉVELOPPEMENT INDUSTRIEL AU CEA

Le CEA a pour mission de soutenir la compétitivité des entreprises par le transfert de connaissances et de technologies. En d'autres termes, ses résultats de R&D porteurs d'innovation, vont permettre aux entreprises de se différencier et donc d'être compétitives. Cette mission de valorisation et d'innovation constitue une spécificité du CEA par rapport à d'autres organismes de recherche, pour laquelle le CEA est largement reconnu : cela fait maintenant 12 années que le CEA est présent dans le TOP 100 des entreprises les plus innovantes au monde (classement CLARIVATE).

Nombreuses sont les entreprises, des grands groupes aux start-ups en passant par les PME et les ETI, de tout domaine d'activité, à avoir engagé un partenariat, parfois de longue date, avec le CEA. De la recherche à l'application industrielle, le CEA apporte son expertise, propose ses brevets, connaissances, savoir-faire et technologies pour accompagner ses partenaires à toutes les étapes clés de leurs projets d'innovation.

En soutien de sa mission de valorisation, le CEA mène depuis de nombreuses années une stratégie de propriété intellectuelle, via la protection de ses résultats de R&D et ce, dans une perspective d'exploitation « différenciante » et sécurisée par ses partenaires industriels. Le CEA mène ainsi une politique active de dépôt de brevets pour favoriser le transfert de ses résultats vers l'industrie par concession de licences dans les domaines clés des énergies, de la santé et du numérique (micro-électronique, instrumentation), et répondre ainsi aux enjeux des grandes transitions en cours.

Il est ainsi le premier organisme de recherche déposant de brevets en France et le premier en Europe selon les classements de l'INPI et de l'OEB. Son portefeuille de brevets comptait début 2024 plus de 7 250 familles de brevets actives dans ces secteurs de pointe.

Le CEA protège, développe et diffuse des technologies génériques qui couvrent la majorité du champ des applications industrielles traditionnelles jusqu'aux filières "high-tech" les plus avancées et s'adressent à toutes les tailles d'entreprises.

La Direction Déléguée à la Stratégie Partenariale (DDSP) regroupe l'ensemble des équipes transverses œuvrant auprès des partenaires industriels et institutionnels, afin de :

- comprendre les enjeux sociétaux, les attentes des pouvoirs publics et des marchés
- faire émerger les programmes par l'innovation ouverte
- élaborer de grands programmes transverses de partenariats
- renforcer la stratégie et l'exposition européenne et internationale.

A l'écoute des besoins et attentes des industriels, le CEA propose, dans son offre partenariale, un accompagnement adapté à chaque profil d'entreprise et de modèle d'affaires avec une organisation dédiée dans un cadre de recherche innovant et sécurisé. Elle comprend :

- Un socle de connaissances scientifiques à très haute valeur ajoutée avec une double culture « ingénieurs-chercheurs » de ses équipes, et à leur expertise dans de nombreux domaines clés
- Des infrastructures de recherche, des plateformes technologiques de pointe, une grande expérience dans leur conception et leur exploitation
- Une méthodologie de travail collaborative avec ses équipes d'ingénieurs-chercheurs, ingénieurs brevets, équipe marketing formées pour analyser et comprendre les marchés, protéger les inventions générées, co-construire de façon agile avec les entreprises partenaires, les axes de recherche et le développement de solutions innovantes, accompagner les entreprises pour passer du concept de l'idée au démonstrateur fonctionnel.
- Cette activité s'est notamment matérialisée dans des centres d'innovation ouverte : Y.SPOT Grenoble et Y.SPOT Occitanie, où des équipes du CEA spécialisées en design, en méthodologies d'innovation, en prototypage... aident les industriels à spécifier leur besoin d'innovation, à générer et matérialiser des concepts innovants.

Plus de 700 partenaires industriels (dont 34% grands groupes industriels, 23% d'ETI et 42% PME) conduisent leurs programmes d'innovation avec le CEA dont plus de 320 financent chaque année des recherches à plus de 50k€/an.

Quatre raisons prévalent aux demandes des industriels :

- Une excellence scientifique reconnue dans ses grands domaines de recherche ;
- Une offre de recherche innovante et sécurisée entre les niveaux 3 et 7 de l'échelle des TRL (Technology Readiness Level), de Technologies Clés Génériques diffusables dans tous les domaines industriels ;
- La maîtrise de sa propriété intellectuelle ;
- Un accès à des équipements technologiques de pointe.

Les revenus industriels du CEA représentent environ 57% des revenus externes du CEA.

Par ailleurs, les équipes du CEA font face à quatre grandes évolutions du marché de l'innovation :

1. La vitesse croissante d'intégration des innovations ;
2. Des technologies génériques à spectre croissant ;
3. L'open-innovation ou l'innovation co-construite avec des partenaires nouveaux ;
4. Les partenariats de transfert industriels à TRL (Technology readiness level) hauts incluant la réalisation de démonstrateurs, de prototypes, de pré-industrialisation.

2.4 LA CREATION D'ENTREPRISE AU CEA

Il s'agit du second levier de création de valeur à partir des résultats de recherche du CEA. Le CEA dispose d'un portefeuille très large de technologies dans les domaines de l'information et de la communication, de l'énergie et de la santé. Bénéficiant d'un savoir-faire unique issu d'une forte culture de l'innovation, le CEA a pour mission de produire et diffuser des technologies pour en faire bénéficier l'industrie, en assurant un « pont » entre le monde scientifique et le monde économique. En complément de l'activité de transfert industriel, le CEA mène une politique ambitieuse de création de startups : plus de 260 start-ups technologiques ont ainsi vu le jour depuis les années 70, à raison de 10 à 15 créations par an ces dernières années.

Le CEA opère plusieurs programmes en soutien à la création d'entreprise technologiques, dont le programme « Magellan », lancé en juin 2020 et qui accompagne les collaborateurs du CEA souhaitant valoriser leurs résultats de R&D par la création d'une entreprise. 10 à 15 nouveaux projets sont intégrés chaque année dans le programme, soit une vingtaine de collaborateurs. Le programme se focalise sur les projets de start-up valorisant des technologies du CEA.

Cet accompagnement est assuré par l'équipe start-up de la direction déléguée à l'innovation (SG/DFP/DISP) en lien étroit avec un réseau de chargés de valorisation dans les différentes directions opérationnelles.

3 LES OBJECTIFS

Le soutien à l'industrie française est structuré par des compétences autour de trois grandes transitions : transition énergétique, transition numérique, technologies pour la médecine du futur. Les technologies développées par le CEA présentent le plus souvent un caractère générique et peuvent à ce titre intéresser l'ensemble du champ industriel national et répondre à des demandes de marchés très variés, par exemple : le transport et la mobilité, la santé, l'environnement, l'industrie et la distribution, les énergies « décarbonées », l'internet des objets, la filière agroalimentaire, le bâtiment, la sécurité et la défense.

3.1 LES OBJECTIFS OPERATIONNELS

Dans le domaine du développement de partenariats industriels, il s'agit de développer de nouveaux contrats de R&D auprès **d'industriels-clés nationaux et internationaux** et de pérenniser les partenariats actuels en offrant des solutions d'innovation pour renforcer leur positionnement concurrentiel.

Cette stratégie de développement de partenariats industriels est déclinée par les quatre directions opérationnelles : Direction des applications militaires - DAM -, Direction de l'énergie nucléaire - DEN -, Direction de la recherche fondamentale - DRF - et Direction de la recherche Technologique – DRT.

Chacune de ces directions propose une offre globale et adaptable aux besoins spécifiques de ses partenaires. Elles s'appuient sur :

- Des prestations de recherche et d'innovation adaptées et des solutions technologiques créant un avantage concurrentiel ;
- Des portefeuilles de technologies protégées génériques dans leurs domaines de compétences ;
- L'expertise d'équipes d'ingénieurs et de chercheurs experts internationaux pour tous les secteurs industriels ;
- La mise à disposition d'équipements ou plateformes de haute technologie de recherche uniques.

Par ailleurs dans le domaine de la création de start-up « deeptech », les enjeux sont de :

- Favoriser la création de start-up porteuses de technologies du CEA,
- Réunir les meilleures conditions de création de la start-up et notamment avec :
 - o Disposer d'une preuve de concept testée et validée auprès de partenaires industriels sur le premier marché ciblé par la start-up ;
 - o Disposer d'une équipe de direction solide, notamment en termes de compétences entrepreneuriales (compétences business/commerciales) ;
 - o Négocier des premiers partenariats commerciaux et /ou de sous-traitance avec des fournisseurs ;
 - o Poursuivre le soutien technique du CEA une fois la start-up créée, au bon niveau pour assurer son développement tout en restant dans une volumétrie financière adaptée à sa situation financière (accord de licence, contrat de collaboration).

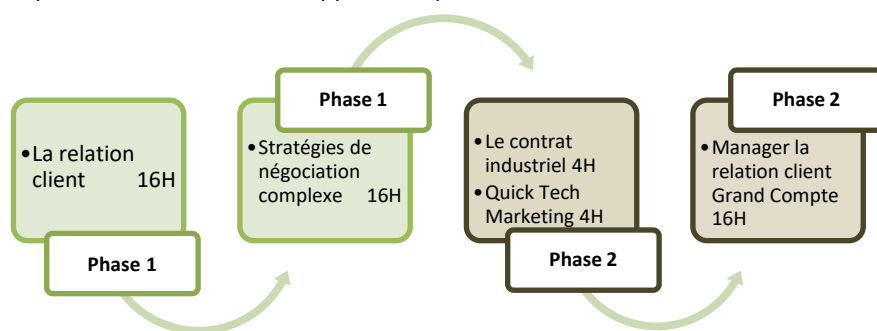
3.2 LES OBJECTIFS DE FORMATION DU PARCOURS DDSP

Pour accompagner cette stratégie du CEA, la DRHRS avec un comité de pilotage composé de la Direction de la Valorisation, des Directeurs de Valorisation de chaque direction opérationnelle et la Direction Déléguée à la Stratégie Partenariale de la DRT, soutient le développement professionnel de ses équipes par un parcours de formation adapté.

Ce **Parcours de formation Développeurs de Partenariats Industriels (DDSP)** vise à :

- Accompagner l'évolution du développement du métier de développeur de partenariats industriels ;
- Développer des compétences spécifiques à ce métier et des nouveaux modèles économiques associés ;
- Augmenter la visibilité, la légitimité et l'attractivité de ce nouveau métier au sein chaque direction.

Le parcours dédié aux développeurs de partenariats industriels est constitué de 4 formations



Pour transmettre les pratiques spécifiques à l'organisme et optimiser ses ressources ; deux formations sont préparées et animées par des professionnels du CEA : **Quick tech Marketing** et **Contrat Industriel**.

Les deux autres formations « **Relation client** », « **Stratégies opérationnelles de négociation complexe** » constituent la base de ce parcours et sont confiées à des prestataires. Enfin, « **Manager une relation Grands comptes** » clôt le parcours.

3.3 LES OBJECTIFS DE FORMATION DU PARCOURS ENTREPRENEURIAL

Pour soutenir sa stratégie de création de start-up, et notamment le changement de compétences des porteurs de projets de start-up Deeptech, le CEA a développé depuis 2008 un parcours de formation à l'entrepreneuriat, et l'a renforcé en 2020 et 2024.

Proposé par la DRHRS et la DISP il a pour objectif de :

- Accompagner le changement de compétences des porteurs de projets de start-up vers les compétences entrepreneuriales lors des différentes étapes du projet ;
- Apporter des modules d'accompagnement ciblés complémentaires (« masterclass ») sur des thématiques d'intérêt pour la création d'une start-up, par exemple : pitch, pacte d'associés, éco-innovation, finance d'entreprise...

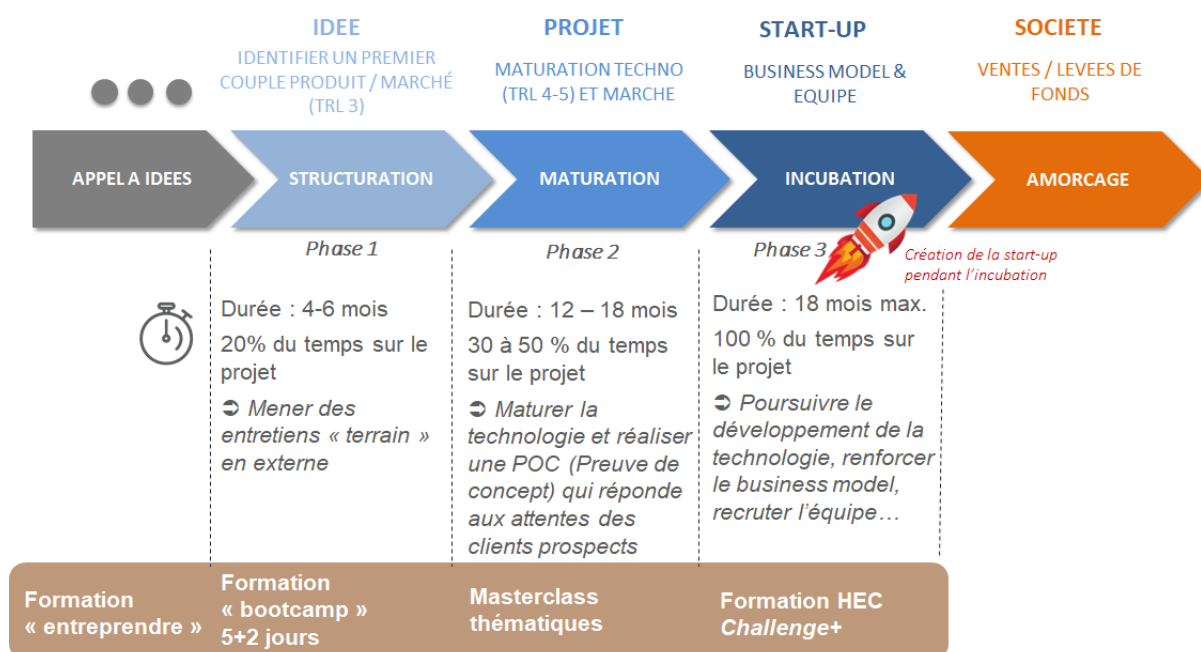
La formation objet du présent cahier des charges constituera l'une des « masterclass » de ce parcours de formation et sera positionnée en fin de phase 2 ou 3 du programme Magellan (

Figure 1).

Son objectif sera en particulier d'aider les porteurs à mettre en place le cadre contractuel nécessaire à la création de leur start-up, en particulier la négociation des premiers partenariats commerciaux pour la vente de démonstrateurs ou avec de futurs fournisseurs, mais aussi la contractualisation d'un éventuel accord de collaboration avec le CEA pour la R&D.

La négociation du pacte d'associés n'entre pas dans le cadre de cette formation.

FIGURE 1 – PROGRAMME CEA MAGELLAN D'ACCOMPAGNEMENT A LA CREATION D'ENTREPRISE. LES MASTERCLASS SONT REALISEES GENERALEMENT EN PHASE 2, VOIRE EN PHASE 3.



3.4 LES OBJECTIFS DE LA FORMATION « STRATEGIES OPERATIONNELLES DE NEGOCIATION COMPLEXE »

Pour rappel, seule la formation « **Stratégies opérationnelles de négociation complexe** » est l'objet du présent cahier des charges qui :

- Renouvellera la formation existante dans le parcours DDSP
- Complétera le parcours de formation à l'entrepreneuriat lors de la phase de maturation qui permet de murir la technologie et de réaliser une POC qui réponde aux attentes des clients-prospects.

Le format, la structure et le contenu méthodologique de cette formation seront proches pour les deux populations.

Cependant, les objectifs pédagogiques s'adapteront **aux différents objectifs de formation énoncés plus haut, la durée sera plus courte** pour les porteurs de projets de start-up **et les cas utilisés seront différents : les sessions dédiées au DDSP contiendront des cas issus du CEA présentant des négociations de partenariats industriels et celle dédiées aux créateurs de start-up intégreront des situations de négociations issus de start-up créées sur la base de technologies deepetch du CEA.**

A partir de situations de négociation à venir identifiées par les participants, ces derniers pourront :

- Accroître leur performance de négociation dans des situations clefs pour le CEA ou leur start-up,
- Développer leurs atouts dans son propre style de négociateur/trice,
- Parfaire la préparation en interne en préparant les options du client, en anticipant l'évolution d'une négociation dans le temps et les situations difficiles,
- Développer des propositions qui facilitent la prise de décision du client (ROI), le « closing » et la pérennisation de la relation-client.

4 DEUX POPULATIONS CONCERNEES

4.1 LES DEVELOPPEURS DE PARTENARIATS INDUSTRIELS (DDSP)

Leur activité est réalisée très majoritairement par des collaborateurs à profils scientifiques issus des laboratoires du CEA et par de nouveaux recrutés (moins de 15%). Ces derniers ont généralement intégré le CEA avec une expérience de DDSP. Ils ont pour mission d'accompagner les équipes et les laboratoires pour que les résultats de leurs recherches deviennent des innovations que les industriels s'approprient. Il établit et développe les relations nécessaires pour créer de nouveaux partenariats industriels ou développer les partenariats existants. Elle ou il gagne et fait prospérer des contrats bilatéraux sur la durée, depuis la phase initiale de prospection et sur toute la vie du partenariat, auprès de partenaires et de prospects stratégiques ciblés sur l'ensemble des domaines d'activités de l'unité à laquelle il est rattaché. Il organise la relation avec les grands comptes dont il est responsable afin de faire progresser le portefeuille de l'unité tout en assurant la transversalité au niveau de la Direction Opérationnelle à laquelle il est rattaché. Il veille à ce que toutes les activités destinées au partenaire soient correctement réalisées. Dans cette catégorie d'emploi nous retrouvons les Responsables Grands Comptes (KM) qui travaillent à la construction et au développement des partenariats stratégiques en lien avec les instituts de la Direction de la Recherche Technologique (DRT), ainsi qu'avec les autres Directions Opérationnelles du CEA.

Cette communauté est composée d'environ 200 personnes. Les futurs participants à cette formation ont en général un à deux ans d'expérience dans le métier au CEA. Ils sont majoritairement leur temps à cette activité et 15% d'entre eux réalisent leur mission à temps partiel. De 35 à 60 participants pourraient être formés par an.

4.2 LA POPULATION DES PORTEURS DE PROJETS DE START-UP DEEPTech

La formation pourrait concerner 5 à 10 personnes par an. Les profils des porteurs de projet de start-up concernés par cette formation sont généralement ceux de chercheurs ou ingénieurs avec plusieurs années d'expérience au CEA. Ils sont souvent à l'origine de la technologie valorisée dans la future entreprise ; en phase 2, ils portent généralement la start-up seuls ou en binôme.

Cette « masterclass » négociation serait réalisée en fin de phase 2, période pendant laquelle les porteurs :

- a. Ont validé leur premier marché cible

- b. Approchent des premiers clients avec lesquels une formalisation de leur engagement est nécessaire (pour la réalisation d'un POC par exemple)
- c. sécurisent les ressources nécessaires côté CEA (PI, collaboration R&D)
- d. Constituent leur équipe

5 PRESTATION ATTENDUE

Le CEA souhaite faire appel à un prestataire, organisme de formation, qui prendra en charge, pour chaque type de formation, l'ingénierie pédagogique : la préparation, son organisation propre, l'animation des formations et les évaluations.

5.1 CONTENU DE L'OFFRE

L'offre du prestataire inclura :

- Les objectifs pédagogiques, le programme et la typologie de cas à identifier pour les développeurs de prestations industriels et celle pour porteurs de projets de start-up en identifiant les objectifs et contexte de négociation utilisés,
- La durée et le format restera la même pour les deux versions de la formation,
- Le mode de préparation des supports,
- Un questionnaire de positionnement de leur potentiel et appétence de négociateur/trice (aptitudes, expériences, méthode),
- Les méthodes et modalités d'animation,
- Le mode d'évaluation des connaissances et des acquis au sortir de la session. Les **évaluations immédiates** (satisfaction, des connaissances, des techniques et des comportements nécessaires) et **a posteriori** de 4 à 6 mois après la formation (évolution des pratiques de travail, techniques et des comportements nécessaires) et des résultats opérationnels. Les questionnaires d'évaluation seront préparés par le formateur et validés par la cheffe de projet de formation
- Le bilan final de la prestation.

Il devra démontrer sa capacité à apporter des méthodes innovantes de pédagogie active. Il intégrera rapidement dans sa prestation la culture et les pratiques du CEA.

- Coordonner la mise en œuvre du projet de formation en étroite collaboration avec la cheffe de projet (en cas d'interventions de différents experts),
- Se référer à des cas concrets issus du CEA ou des exemples de situations réelles.

Le contenu proposé devra pouvoir s'articuler de façon pertinente avec les autres formations des parcours. Il prendra en compte également les techniques et outils du CEA mis à disposition des participants dans le cadre de leur mission.

Il apportera des éclairages efficaces sur des méthodes de négociation de référence les plus adaptées à la négociation de prestations de technologie et de recherche et celle des négociations d'évangélisation d'un écosystème dans le but de créer une start-up, sur les positions de pouvoir, tout en favorisant l'ouverture, la prise de hauteur et le partage d'un langage commun.

Le prestataire devra démontrer sa capacité à :

- Se référer à des cas ou des exemples de situations de négociations dans un environnement similaire à celui du CEA et ceux de phase de création de Start-up Deeptech,
- Son expérience approfondie en matière de négociation,
- Faire référence et décrire les méthodologies utilisées.

L'offre de chaque soumissionnaire précisera :

- Les objectifs, le programme et la cohérence pédagogiques,
- Les méthodes et les modalités pédagogiques,
- Le mode d'évaluation immédiate et a posteriori des acquis, des méthodes et des comportements.

Des références de missions menées dans des conditions similaires seront appréciées.

5.2 FORMAT D'UNE SESSION TYPE

Pour favoriser la mise en pratique immédiate, la formation dédiée aux DDSP aura le format suivant :

- Un premier module d'un jour et demi qui permettra d'acquérir les principales méthodes et savoir-faire indispensables à l'atteinte des objectifs ci-dessus,
- Une intersession de 30 jours ouvrés environ,
- Un deuxième module en mode atelier où seront travaillés posture, arguments, et techniques à partir des cas des participants.

La formation dédiée aux porteurs de projet de start-up durera 1,5 jours maximum et comprendra : les principales méthodes et savoir-faire indispensables et un atelier de mise en situation d'une 0,5j où seront travaillés posture, arguments, et techniques à partir des situations identifiées par les participants

5.3 METHODES ET MODALITES PEDAGOGIQUES

La formation sera tournée vers l'obtention de résultats opérationnels à court et moyen terme.

Avant la formation, les participants devront pouvoir évaluer au travers d'un questionnaire leur potentiel de négociateur/trice (aptitudes, expériences, méthode). Un résultat personnalisé sera proposé ainsi qu'une compilation de ces profils par session.

Les méthodes pédagogiques présentées doivent permettre :

- La mise en application rapide dans chaque contexte de travail,
- L'amélioration de l'écoute et de l'implication personnelle,
- L'intégration de cas issus de partenariats industriels du CEA et l'intégration des problématiques des participants,
- L'entraînement, notamment filmé* et l'expérimentation individuelle,
- La simulation outillée et l'aboutissement de négociations gagnantes.

** A l'issue de cette prestation, tout support, notamment vidéo/audio/photographique, ayant enregistré l'image ou la voix d'un salarié du CEA sera remis au CEA qui sera libre d'en disposer.*

5.4 CRITERES DE SUCCES DE LA PRESTATION

A la fin du dispositif, les participants devront à minima savoir construire leur portefeuille d'offres, préparer une prospection et préparer une négociation.

6 CONDITIONS DE REALISATION

Le marché prendra la forme d'un accord-cadre avec émission de bons de commande.

Une réunion de cadrage de la prestation sera réalisée avant le lancement des travaux d'ingénierie pédagogique et concernera notamment : enjeux du parcours, organisation de l'ingénierie pédagogique puis des sessions

6.1 LES SESSIONS

- **Calendrier** : le planning des formations sera établi conjointement avec le prestataire.
- **Lieu** : en région parisienne (proche du centre de Saclay) et à proximité du centre de Grenoble. Le CEA prend en charge l'organisation des groupes, la convocation et la réservation des salles.
- **Durée** : la durée maximum sera de 3 jours maximum : 1,5j avec une intersession de 4 à 6 semaines et 1,5j.

– **Nombre prévisionnel :**

- Deux à trois sessions DDSP/an soit treize sessions de formation au maximum, en sus de la session pilote
- Une à deux sessions par an soit dédiée aux porteurs de projets de start-up en sus de la session pilote

	Durée	Session pilote	Sessions
Formation DDSP	3 jours	2	11
Formation SU	1,5 jours	1	7

Une session pilote sera organisée pour chaque type de formation afin de valider son contenu et son efficacité pédagogiques. Une session par an sera dédiée à la population des porteurs de projets de start-up.

6.2 LES GROUPES

Ils concerneront en moyenne une dizaine de collaborateurs.

6.3 LA DOCUMENTATION

Les documents seront validés par la cheffe de projet du parcours au plus tard 8 jours ouvrés avant la session pilote et au plus tard 8 jours ouvrés avant la 2^{de} session pilote si des changements sont demandés.

6.4 LIVRABLES

Le prestataire fournira sous format dématérialisé, les supports pédagogiques, un questionnaire d'évaluation immédiate de la formation, un bilan synthétique de chaque session et un questionnaire d'évaluation différée.

6.5 ÉVALUATION

Au plus tard 5 jours ouvrés avant la 1^{ère} session de formation, l'évaluation-type transmise aux participants devra mesurer l'évolution des acquis de méthodes et nouveaux savoir-faire et l'évolution des comportements. L'évaluation a posteriori sera réalisée 4 mois après la session de formation concernée.

6.6 BILAN

Le prestataire réalisera un bilan annuel de sa prestation et un bilan de fin de prestation : les points clés de sa prestation, atteinte des objectifs de formation de ce dispositif et les objectifs pédagogiques. Il pourra proposer de nouvelles actions de suivi.

Votre contact :

La cheffe de projet pour le CEA : Blanche de MATUTANO
DRHRS/SECF – Bât. 524 - Bureau 324 - 91191 Gif-sur-Yvette Cedex
blanche.de-matutano@cea.fr Tel : 01 69 08 10 52

7 ANNEXES

a) REFERENTIEL METIER 2025

Libellé de l'emploi	Principales activités	Compétences
Chargé du développement des partenariats industriels	<p>Le chargé du développement de partenariats industriels fait gagner et prospérer des contrats bilatéraux sur la durée (depuis la phase initiale de prospection et sur toute la vie du partenariat) auprès de partenaires et de prospects stratégiques ciblés sur l'ensemble des domaines d'activités de l'unité à laquelle il est rattaché.</p> <p>Il organise la relation avec les grands comptes dont il est responsable afin de faire progresser le portefeuille de l'unité tout en assurant la transversalité au niveau de la direction opérationnelle à laquelle il est rattaché.</p> <p>Il veille à ce que toutes les activités destinées au partenaire soient correctement réalisées.</p> <p>Pour cela :</p> <ul style="list-style-type: none"> - il est l'interlocuteur privilégié des partenaires et prospects ; - il est force de proposition sur de nouveaux secteurs à démarcher auprès de partenariats existants ; - il met en avant le niveau de recettes et le suivi d'avancements des partenariats, sur la base d'outils de pilotage communs et partagés ; - il tient le rôle de référent grands comptes auprès des unités. 	<p>Anglais</p> <p>Connaissance du CEA</p> <p>Culture scientifique générale</p> <p>Sens de la pédagogie/Capacité à transmettre</p> <p>Travail en réseau et en transverse</p> <p>Développement d'affaires</p> <p>Administration des ventes</p> <p>Promotion de l'offre</p>

b) ANNEXE ENCADRANT LES TRAITEMENTS DE DONNEES A CARACTERE PERSONNEL

I. Objet

Les présentes clauses ont pour objet de définir les conditions dans lesquelles le Prestataire effectue pour le compte du CEA les opérations de traitement de données à caractère personnel définies ci-après.

Dans le cadre de leurs relations contractuelles, les parties s'engagent à respecter la réglementation en vigueur applicable au traitement de données à caractère personnel et, en particulier, le règlement (UE) 2016/679 du Parlement européen et du Conseil du 27 avril 2016 applicable à compter du 25 mai 2018 (ci-après, « **le règlement européen sur la protection des données** »).

II. Description du traitement faisant l'objet du transfert des données à caractère personnel

Le Prestataire est autorisé à traiter pour le compte du CEA les données à caractère personnel nécessaires pour fournir le ou les service(s) suivant(s) (à renseigner par le CEA –prescripteur) :

Description des opérations réalisées sur les données :
Finalité(s) du traitement : La réalisation des formations décrites dans ce cahier des charges
Type de données à caractère personnel traitées : Adresses mails des participants, les plans d'action des participants et évaluations des formations

<p>Catégories de personnes concernées :</p> <p>les populations décrites dans ce document, c'est-à-dire les référents en prévention de RPS et les représentants du personnel.</p>
<p>Autres précisions ou interdictions : -</p>

III. Obligations du Prestataire vis-à-vis du CEA

Le Prestataire s'engage à :

1. Traiter les données **uniquement pour la ou les seule(s) finalité(s)** qui fait/font l'objet de la prestation ;
2. Traiter les données **conformément aux instructions documentées** du CEA. Si le Prestataire considère qu'une instruction constitue une violation du règlement européen sur la protection des données ou de toute autre disposition du droit de l'Union ou du droit des Etats membres relative à la protection des données, il en **informe immédiatement** le CEA. En outre, si le Prestataire est tenu de procéder à un transfert de données vers un pays tiers ou à une organisation internationale, en vertu du droit de l'Union ou du droit de l'Etat membre auquel il est soumis, il doit informer le CEA de cette obligation juridique avant le traitement, sauf si le droit concerné interdit une telle information pour des motifs importants d'intérêt public ;
3. **Garantir la confidentialité** des données à caractère personnel traitées dans le cadre du présent marché ;
4. Veiller à ce que les **personnes autorisées à traiter les données à caractère personnel** en vertu du présent marché :
 - S'engagent à respecter la confidentialité ou soient soumises à une obligation légale appropriée de confidentialité,
 - Reçoivent la formation nécessaire en matière de protection des données à caractère personnel
5. Prendre en compte, s'agissant de ses outils, produits, applications ou services, les principes de **protection des données dès la conception** et de **protection des données par défaut**
6. **Sous-traitance**

Le Prestataire est autorisé à faire appel à un sous-traitant pour mener les activités de traitement suivantes : (à préciser le cas échéant).

Le sous-traitant est tenu de respecter les obligations du présent marché pour le compte et selon les instructions du CEA. Il appartient au Prestataire de s'assurer que le sous-traitant présente les mêmes garanties suffisantes quant à la mise en œuvre de mesures techniques et organisationnelles appropriées de manière à ce que le traitement réponde aux exigences du règlement européen sur la protection des données. Si le sous-traitant ne remplit pas ses obligations en matière de protection des données, le Prestataire demeure pleinement responsable devant le CEA de l'exécution par le sous-traitant de ses obligations.

7. **Droit d'information des personnes concernées**

Le Prestataire, au moment de la collecte des données, doit fournir aux personnes concernées l'information relative aux traitements de données qu'il réalise. La formulation et le format de l'information doit être convenue avec le CEA avant la collecte de données.

4. **Exercice des droits des personnes**

Dans la mesure du possible, le Prestataire doit aider le CEA à s'acquitter de son obligation de donner suite aux demandes d'exercice des droits des personnes concernées : droit d'accès, de rectification, d'effacement et d'opposition, droit à la limitation du traitement, droit à la portabilité des données, droit de ne pas faire l'objet d'une décision individuelle automatisée (y compris le profilage).

Le Prestataire doit répondre, au nom et pour le compte du CEA et dans les délais prévus par le règlement européen sur la protection des données aux demandes des personnes concernées en cas d'exercice de leurs droits, s'agissant des données faisant l'objet de la prestation prévue par le présent marché.

9. Notification des violations de données à caractère personnel

Le Prestataire notifie au CEA toute violation de données à caractère personnel dans un délai maximum de 24 heures après en avoir pris connaissance en adressant un email avec accusé de réception à : cnil@cea.fr. Cette notification est accompagnée de toute documentation utile afin de permettre au CEA, si nécessaire, de notifier cette violation à l'autorité de contrôle compétente.

10. Aide du Prestataire dans le cadre du respect par le CEA de ses obligations

Le Prestataire aide le CEA, le cas échéant, pour la réalisation d'analyses d'impact relative à la protection des données.

Le Prestataire aide le CEA, le cas échéant, pour la réalisation de la consultation préalable de l'autorité de contrôle.