

Procédure de labellisation d'experts pour THE POOL - Metz

L'incubateur d'excellence régional The Pool, porté par l'association TCRM-BLIDA, souhaite constituer un portefeuille de prestataires labellisés dédiés à l'accompagnement des startups incubées à Metz.

Nous procédons à une consultation restreinte pour identifier et labelliser, pour une durée d'un an, un ensemble d'experts sur différents domaines clés concernant l'incubation des startups.

Les experts sont recherchés dans les domaines suivants :

- Accompagnement juridique (Création de la Société - Rédaction CGV /CGU – Contrats commerciaux – Levée de fonds)
- Expertise comptable et sociale (Déclaration courante juridique – AGO - Statuts – Paie)
- Communication (Site internet vitrine ou site marchand - Identité visuelle et charte graphique – Création de supports de communication à imprimer – Référencement naturel (SEO) et rédaction de contenu – Référencement payant (SEA) – Community Management et Marketing Communautaire – Conseils et réalisation de clips vidéo – Formations individuelles ou collectives – Relations Presse)

Dans le cadre de l'incubation, THE POOL peut cofinancer les prestations ci-dessus proposées aux projets. Compte-tenu de la jeunesse des sociétés concernées, THE POOL souhaite contrôler la qualité et le coût associés à ces prestations. Par conséquent, sur certains lots, un chiffrage sera demandé afin de forfaitiser certaines prestations. Cet élément sera déterminant pour le choix du prestataire.

En retour de leur investissement, les experts labellisés seront proposés aux porteurs de projets lors de leurs recherches de prestataires de manière privilégiée.

Le choix des experts se fait sur les critères suivants :

- 40% montant du devis sur les lots sur lesquels l'expert se positionne,
- 30% adéquation de la prestation proposée et devisée par rapport à la demande initiale,
- 20% le cas échéant historique du fournisseur vis-à-vis de l'association TCRM-BLIDA,
- 10 % critères annexes :
 - connaissances spécifiques dans les domaines de l'entrepreneuriat, de l'innovation, du digital
 - expériences avec des startups, des PME
 - réalisations (book ou témoignages)
 - dimension sociale et citoyenne de l'entreprise : stockage des données en France, management bienveillant, fournisseurs locaux
 - disponibilité
 - pédagogie : accompagnement de clients novices dans les pratiques des agences de communication

Cahier des charges - Communication :

Prestations attendues Communication :

(Site internet vitrine ou site marchand - Identité visuelle et charte graphique – Création de supports de communication à imprimer – Référencement naturel (SEO) et création de contenu – Référencement payant (SEA) – Community Management et Marketing Communautaire – Conseils et réalisation de clips vidéos – Formations individuelles ou collectives en relation avec la communication et le marketing – Relations Presse)

Les porteurs de projets sont accompagnés par des experts de THE POOL. Au besoin, ils seront amenés à solliciter des agences ou freelances dans les métiers de communication pour des prestations spécifiques. Lorsqu'ils solliciteront les prestataires, les porteurs de projet disposeront, selon leurs besoins, d'outils, comme par exemple : plateforme de marque synthétique ou complète, brief spécifique pour la création de l'identité print et/ou web (recherches d'inspiration, benchmark, références, etc.), éléments de langage, logo et/ou pistes colorimétriques, relevé de besoin pour les spécifications techniques d'un site internet vitrine et/ou d'un site marchand, contenu rédigé ou plan détaillé pour les supports commerciaux, communiqués de presse rédigés pour les actions de relations presse, etc. Tout au long de la prestation, les experts THE POOL suivent les porteurs dans l'exécution des prestations et sont naturellement habilités à intervenir, en accord avec le porteur de projet.

Lot 1 : Identité visuelle : proposition d'un tarif forfaitaire

- Prise en compte des besoins
- Sur la base du brief présenté par le porteur de projet et d'un échange au besoin, proposer trois pistes graphiques pour les items choisis par le porteur de projet dans la liste non exhaustive ci-après :
 - o logo
 - o baseline
 - o pictogrammes
 - o charte graphique synthétique (règles d'utilisation du logo, typo, couleurs, règles d'usage de la typo et des couleurs, etc.),
 - o papeterie (carte de visite, carte de correspondance, papier à en-tête, papier facture),
 - o masques de présentations PowerPoint chartés (slide d'entrée, slide de contenu, slide de sortie),
 - o image de profil et bandeau Facebook et/ou LinkedIn au format
- Remise des fichiers sources (Indesign, Illustrator, Powerpoint, Word) en CMJN et RVB le cas échéant

Lot 2 : Site internet (site vitrine et/ou site marchand)

- Création d'identité web OU déclinaison de charte graphique pour le web suivant le besoin exprimé par le porteur de projet.

- Sur la base du brief présenté par le porteur de projet et d'un échange au besoin, présentation de deux pistes graphiques pour la création d'un site vitrine.
- Conseils techniques pour la création d'un site marchand.
- Réalisation d'un site web vitrine responsif compatible RGPD, déclinable en plusieurs langues si besoin (devis complémentaire accepté), optimisé SEO, offrant la prise en main possible par le client pour des modifications mineures et ajout de contenu : création de la charte du site, intégration de la charte, insertion des contenus, mapping, soumission aux moteurs de recherche, achat et gestion des noms de domaine, gestions des API Google ou tout autre outil de mesure et d'analyse d'audience (la startup doit pouvoir récupérer les différentes données analytiques), maintenance et mise à jour pendant 1 an, remise des codes de connexion, formation ou atelier de prise en main du site internet par le client : proposition d'un tarif forfaitaire.
- Réalisation d'un site web marchand compatible RGPD (déclinable en plusieurs langues si besoin), optimisé SEO et proposant une solution de paiement : création de la charte du site, intégration de la charte, insertion des contenus, mapping, soumission aux moteurs de recherche, achat et gestion des noms de domaine, gestions des API Google ou tout autre outil de mesure et d'analyse d'audience (la startup doit pouvoir récupérer les différentes données analytiques), maintenance et mise à jour pendant 1 an, remise des codes de connexion, formation ou atelier de prise en main du site internet par le client.

Lot 3 : création de supports commerciaux pour impression

- Déclinaison de la charte graphique sur une plaquette commerciale (format à convenir avec le porteur de projet : flyer, 3 volets, etc.)
- Déclinaison de la charte graphique sur des outils de stands : rollup, stand préformé, bâches, etc.
- Si nécessaire (devis complémentaire accepté) : création de contenu visuel nécessaire à l'élaboration des outils ci-dessus : infographies, pictogrammes avec cession de droits tout temps, tout support et tout lieu
- Pochettes à rabats
- Goodies, etc...

Lot 4 : Référencement naturel (SEO)

- Analyse de trafic sur le site internet
- Analyse des mots clés entrants versus les trends du domaine d'activité du porteur de projet
- Plan d'actions détaillé : production de contenu, backlinking interne ou liens entrants externes, etc.
- Proposition de rédaction de contenu en accord avec le plan d'action
- La startup doit pouvoir récupérer les différentes données analytiques

Lot 5 : Référencement payant (SEA)

- Analyse de trafic sur le site internet
- Analyse des mots clés entrants versus les trends du domaine d'activité du porteur de projet

- Plan d'actions détaillé pour une ou plusieurs campagnes de sponsorship de mots ou expressions clés
- Proposition de rédaction de contenu en accord avec le plan d'action
- La startup doit pouvoir récupérer les différentes données analytiques

Lot 6 : Marketing stratégique et marketing opérationnel

- En fonction du besoin du porteur de projet, élaborer une stratégie de lancement ou de montée en charge sur les réseaux sociaux ciblés
- Prendre en charge de manière permanente ou temporaire l'animation des comptes du porteur de projet sur les réseaux sociaux
- Créer le contenu graphique associé (images de profil, bandeaux Facebook et/ou LinkedIn, infographies et visuels, etc.)
- Proposer et gérer les campagnes de contenu sponsorisé en fonction des objectifs du porteur de projet (acquisition de fans, trafic vers le site internet, etc.)
- La startup doit pouvoir récupérer les différentes données analytiques

Lot 7 : Conseils et réalisation de clips vidéo

- En fonction du brief établi par le porteur de projet et de son objectif, proposer le scénario d'un clip vidéo (vidéo corporate, présentation de produit, portrait d'entrepreneur, drone, etc.)
- Allers-retours et réunions de cadrage pour la finalisation du scénario
- Au besoin : repérage sur le terrain et création d'un storyboard
- Tournage, montage du clip après accord du porteur de projet
- Aller-retours pour finaliser le montage du clip
- Achat d'art (musique, visuels)
- Création d'écrans d'entrée, sortie, sous-titrages
- Création de visuels insérés (devis complémentaires acceptés) : 3D, infographies, etc.
- Remise des rush et fourniture du fichier musique
- Voix-off : co-écriture, choix des comédiens, enregistrement et montage
- Cession des droits d'exploitation tout temps tout lieu et tout support

Lot 8 : Formations individuelles ou collectives en relation avec la communication et le marketing

- Création ou adaptation de programmes de formation adaptés aux spécificités des startups
- Sujets relatifs à toutes les champs d'application de la communication : corporate, interne, RH, relations publiques, etc.
- Sujets relatifs au marketing : marketing stratégique et opérationnel, marketing digital, marketing communautaire, marketing automation, création et analyse de newsletters, etc.
- Sujets relatifs à des compétences techniques en relation avec les outils de la communication : création visuelle, vidéo, Google Analytics, CRM, CMS, suite Adobe, Office

- Sujets relatifs à des savoir-faire techniques en relation avec le monde de la communication : community management (réseaux sociaux personnels et professionnels), rédaction web, media training, conseil en image, etc.
- Sujets relatifs à la communication interne et RH : management, gestion du stress, gestion du temps, etc.

Lot 9 : Relations Presse : proposition d'un tarif forfaitaire

- Prise en charge ponctuellement ou à plein temps de la communication des porteurs de projets à destination de la presse généraliste et spécialisée, tout support
- Relecture et éventuel amendement des communiqués de presse fournis par le porteur
- Conseil sur les supports à approcher et fourniture d'un plan média complet (supports prioritaires, supports secondaires, retroplanning des actions et objectifs attendus)
- Reporting régulier et synthétique par mail sur la mise en action du plan média (en fonction de la durée de la mission, reporting quotidien ou hebdomadaire)
- Conseil sur des actions presses ciblées et ponctuelles : devis complémentaires acceptés pour les portages presse, goodies, etc.
- Constitution d'un dossier de presse à jour avec les retombées obtenues (en fonction de la durée de la mission)

Renseignements et déroulement de l'appel à la concurrence à consultation restreinte

1. Acheteur public – Association TCRM-BLIDA – 7 avenue de Blida – 57000 Metz
2. Objet du marché – Recherche d'experts pour l'accompagnement « Communication » des startups incubées à Metz
3. Type de marché – Marché à bon de commande – Art 77 du Code des Marchés Publics
4. Lieu d'exécution – 7 avenue de Blida – 57000 Metz (ou sur le lieu de travail de la startup concernée si non hébergée au sein de Bliida)
5. Date limite de dépôt des offres : 15/12/2018
6. Adresse électronique de transmission des offres : thepool@tcrm-blida.com
7. Pièces à fournir par le postulant :
 - a. Offre du postulant
 - b. Attestations de régularité fiscale et sociale
8. Délai de maintien de l'offre du postulant = 1 an
9. Date de publication de l'avis d'appel à concurrence sur le site internet de TCRM-BLIDA – Le 16/11/2018 (www.startup-semia.com)