



APPEL A CONCURRENCE 2026
DANS LE CADRE DE L'ACTION
« HUB ENTREPRENEURIAL DE L'INNOVATION SOCIALE »
DE REUSSIR EN SAMBRE AVESNOIS
CAHIER DES CHARGES

« HUB de l'Entrepreneuriat – Parcours de montée en compétences : de l'idée à un projet structuré et visible »

Action N°1 — « De l'idée au projet : tester, structurer et passer à l'action »

Action N°2 — « Rendre mon projet visible : construire ma stratégie de communication digitale »

(Sous réserve de la validation par les instances européennes du projet déposé)

Date limite de réception des offres : Mercredi 7 Octobre 2026 12h

Pouvoir adjudicateur :

Réussir en Sambre Avesnois
20 avenue Alphonse de Lamartine — BP 40247 — 59607 MAUBEUGE Cedex
Téléphone : 03.66.32.32.00
Mail : resa@gipreussir.fr

CAHIER DES CHARGES

« HUB de l'Entrepreneuriat – Parcours de montée en compétences : de l'idée à un projet structuré et visible »

SOMMAIRE

- 01 - Présentation de la structure
- 02 - Contexte de l'action
- 03 - Présentation de l'action et des besoins du HUB de l'Entrepreneuriat et de l'Innovation Sociale
- 04 - Obligations de publicité
- 05 - Dispositions diverses
- 06 - Conditions de rendu des offres
- 07 - Action N°1 : « De l'idée au projet : tester, structurer et passer à l'action »
- 08 - Action N°2 : « Rendre mon projet visible : construire ma stratégie de communication digitale »
- 09 - Grilles d'évaluation des offres

1. PRESENTATION DE LA STRUCTURE

Réussir en Sambre Avesnois est une association qui a pour objet d'être le support juridique pour la réalisation et le développement des activités « Mission Locale », « PLIE » et « Maison de l'Emploi ». Elle est chargée de la mise en œuvre d'une politique territoriale d'insertion sociale et professionnelle sur les territoires de la Communauté d'Agglomération Maubeuge Val de Sambre, la Communauté de Communes du Cœur de l'Avesnois, la Communauté de Communes Sud Avesnois et la Communauté de Communes du Pays de Mormal.

Elle permet d'échanger, de partager sur les savoir-faire et les moyens qui doivent profiter à la continuité des parcours des publics en difficulté et d'élargir l'offre de service sur l'ensemble du territoire de l'arrondissement d'Avesnes-sur-Helpe.

La transparence et la complémentarité pour la cohérence, la pertinence et l'efficacité sont les maîtres mots de Réussir en Sambre Avesnois. La structure est portée par la volonté politique des élus du territoire qui ont fait le choix de :

- Observer pour agir
- Communiquer autour d'une orientation de qualité
- Former pour améliorer l'insertion professionnelle et la sécurisation des parcours
- Renforcer la politique territoriale pour la jeunesse
- Favoriser le développement local et l'attractivité du territoire
- Qualifier les parcours d'insertion des publics en difficulté
- Proposer une offre de services de proximité

Les activités principales de Réussir en Sambre Avesnois s'articulent autour de 3 axes :

- L'information, l'accueil et l'orientation de tous les publics
- L'accompagnement, au travers des dispositifs mobilisés, des publics et des entreprises
- Le développement via l'ingénierie de projet

Sur chacune de ces trois activités, Réussir en Sambre Avesnois assure une mission de services aux publics et fait évoluer les pratiques par l'expérimentation et l'innovation.

Réussir en Sambre Avesnois est cofinancé par le Fonds Social Européen et a le soutien des partenaires institutionnels suivants :

- La Communauté d'Agglomération de Maubeuge Val de Sambre
- Les Communautés de Communes du Cœur de l'Avesnois, du Pays de Mormal et du Sud Avesnois
- Le Conseil Régional des Hauts de France
- Le Conseil Départemental du Nord

2. CONTEXTE DE L'ACTION

A. Les grands principes de gestion de Réussir en Sambre Avesnois

L'additionnalité, la subsidiarité, le partenariat sont les trois principes que respecte Réussir en Sambre Avesnois :

- **Additionnalité** : Réussir en Sambre Avesnois intervient pour impulser de nouvelles actions ou renforcer des actions existantes, sans se substituer aux dispositifs déjà en place sur le territoire. Il peut apporter des moyens supplémentaires pour les renforcer.
- **Subsidiarité** : l'équipe responsable de l'animation de Réussir en Sambre Avesnois, autant que faire se peut, complète les missions et les actions de ses partenaires (BGE, CCI, CMA, ADIE...) avec qui sont passées des conventions d'objectifs, sans les concurrencer.
- **Coordination-partenariat** : la fonction centrale est d'impulser et de coordonner les actions afin que les participants puissent suivre des « parcours d'insertion » débouchant sur un emploi, une création d'activité ou une formation qualifiante, avec un minimum de temps mort entre ces actions.

RESA mobilise pour ses appels à projets des fonds européens ou tout autre fonds national ou local.

B. Les caractéristiques socio-économiques du territoire de la Sambre Avesnois

- Un territoire jeune mais vieillissant.
- Un ancrage des situations de pauvreté et de précarité : le revenu net moyen par habitant est de 8,70 % inférieur à la moyenne régionale.

- Une augmentation des familles monoparentales, compliquant l'insertion professionnelle et fragilisant les cellules familiales par la précarité accrue des ressources.
- Une population globalement moins diplômée, confrontée à l'illettrisme et au cumul des difficultés d'insertion professionnelle.
- Un faible taux d'activité féminin, et une tranche 55-64 ans en grande difficulté d'emploi pour un faible taux d'emploi sur le bassin de 53 %.
- Un sas d'accès à l'emploi qui passe majoritairement par de l'intérim et des contrats de courte durée.
- Un potentiel de développement d'emplois de services et des envies d'entreprendre qui nécessitent d'être encouragées.
- Des opportunités existantes sur un bassin qui reste essentiellement industriel, avec des emplois à pourvoir mais à rendre attractifs.

C. L'activité de l'association Réussir en Sambre Avesnois

- RESA constitue des dispositifs de mise en cohérence des interventions publiques au plan local, afin de favoriser l'accès ou le retour à l'emploi — y compris par la voie entrepreneuriale — des personnes en difficulté.
- RESA doit ainsi permettre d'améliorer l'accès à l'emploi des femmes et des hommes confrontés à une exclusion durable du marché de l'emploi, résultant d'une accumulation de difficultés professionnelles et sociales liées à un faible niveau de qualification, à la situation familiale, à l'âge, au logement, à la santé, ou encore à la marginalisation sociale.
- Le HUB de l'Entrepreneuriat et de l'Innovation Sociale de RESA accompagne des publics en parcours d'insertion vers et dans l'entrepreneuriat, en amont des dispositifs techniques de création/reprise portés par les opérateurs consulaires et associatifs du territoire.
- Pour mettre en action ses orientations stratégiques, Réussir en Sambre Avesnois établit des conventions avec les acteurs opérationnels. Il apporte des moyens supplémentaires et participe au financement d'actions. Le présent appel à la concurrence s'articule grâce à deux fiches actions. Il vise à proposer un cadre de référence aux acteurs opérationnels qui souhaitent coopérer avec Réussir en Sambre Avesnois.

D. Le cadre de référence

- L'Ordonnance n°2015-899 du 23 juillet 2015 relative aux marchés publics.

3. PRESENTATION DE L'ACTION ET DES BESOINS DU HUB DE L'ENTREPRENEURIAT ET DE L'INNOVATION SOCIALE

Pour 2026, le HUB de l'Entrepreneuriat et de l'Innovation Sociale de Réussir en Sambre Avesnois souhaite faire appel à des prestataires dans le cadre de ses activités d'accompagnement et de montée en compétences des publics qu'il accompagne.

Le présent appel à la concurrence vise à renforcer les compétences entrepreneuriales des porteurs de projets et entrepreneurs accompagnés par le HUB, en proposant une offre complémentaire aux dispositifs existants du territoire. Il concerne la mise en place des deux prestations suivantes, distinctes et non substituables l'une à l'autre :

- **Action N°1 – Formation « De l'idée au projet : tester, structurer et passer à l'action » : montée en compétences entrepreneuriales, maturation et structuration du projet.**
- **Action N°2 – Formation « Rendre mon projet visible : construire ma stratégie de communication digitale » : développement de l'autonomie en matière de stratégie de communication et de visibilité digitale.**

Les deux actions s'inscrivent dans une logique de parcours. Elles doivent permettre aux participants d'acquérir des méthodes, des outils et des réflexes directement mobilisables dans leur projet, tout en facilitant, lorsque cela est nécessaire, leur orientation vers les acteurs et experts compétents de l'écosystème entrepreneurial.

Ces deux actions s'inscrivent explicitement en complémentarité de l'offre déjà présente sur le territoire — BGE, Chambre de Commerce et d'Industrie (CCI), Chambre de Métiers et de l'Artisanat (CMA) — avec lesquelles RESA n'entend pas entrer en concurrence. Le HUB intervient en amont (diagnostic, maturation de l'idée, structuration) et en transversal (compétences numériques), et oriente systématiquement les participants vers ces structures pour la partie technique de la création d'entreprise (choix du statut juridique, formalités d'immatriculation, montage financier détaillé, comptabilité). Le prestataire retenu sur chaque action devra présenter, dans son offre, la complémentarité de son intervention avec cet écosystème territorial, et ne pourra pas reprendre à son compte des contenus de formation à la création/reprise d'entreprise déjà couverts par BGE, la CCI ou la CMA.

4. OBLIGATION DE PUBLICITE

Le candidat retenu sera chargé d'informer le public (participants) du concours financier du FSE.

Pour cela, **il appose une affiche A3 explicative**, avec les divers logos, permanente et visible dans ses locaux. Cette affiche sera fournie par Réussir en Sambre Avesnois.

Il fait également mention de la participation du FSE sur tout document utilisé pour le déroulement de l'action. Il assure que les participants à l'action ont été informés de ce financement. Le candidat retenu insérera également le logo de Réussir en Sambre Avesnois sur les documents utilisés pour la mise en œuvre de l'action.

5. DISPOSITIONS DIVERSES

A. Obligations FSE et principes horizontaux

Votre réponse devra tenir compte des obligations du Programme Opérationnel National FSE 2021-2027.

Les réponses devront également prendre en considération les différents principes horizontaux du PON FSE 2021-2027 tels que :

- l'égalité entre les femmes et les hommes,
- le développement durable,
- l'égalité des chances.

B. Sous-traitance

Le principe de sous-traitance est autorisé mais doit être déclaré au cours de l'exécution de l'action. Dans tous les cas, le candidat retenu demeure personnellement responsable de l'intégralité des prestations exécutées ou à exécuter.

De même, il fait siennes les obligations et les conditions de paiement du sous-traitant, sans que Réussir en Sambre Avesnois puisse être concerné ou inquiété de quelque manière que ce soit.

C. Différends et litiges

En cas de litiges résultant de l'application des clauses du présent Cahier des charges, le tribunal administratif territorial compétent sera saisi.

6. CONDITIONS DE RENDU DES OFFRES

Pour être recevables, les offres devront être constituées des éléments suivants, pour l'action (ou les actions) sur laquelle (lesquelles) le candidat souhaite répondre :

- Un courrier adressé à l'attention du Président de Réussir en Sambre Avesnois, M. Stéphane WILMOTTE, à l'adresse suivante : REUSSIR EN SAMBRE AVESNOIS – 20 Avenue Alphonse de Lamartine, BP 40247 – 59607 MAUBEUGE Cedex. Il est également possible de déposer les offres en mains propres à l'adresse précitée, contre récépissé, aux horaires d'ouverture suivants : de 8h30 à 12h00 et de 13h30 à 17h00 du lundi au vendredi, ou par voie électronique à resa@reussir-sa.fr
- Un document reprenant l'ensemble des informations suivantes concernant le candidat : dénomination sociale, adresse, SIRET, nom du représentant légal, nom et coordonnées du responsable de l'action (modèle en annexe 2)
- Un décompte financier (modèle en annexe 2)
- Un mémoire technique détaillant une proposition de prestation conforme à la fiche action concernée, une méthodologie de travail, un échéancier de réalisation, les références du personnel responsable de l'action (modèle en annexe 2)
- Une lettre d'engagement liée au respect des contraintes et obligations imposées par le Fonds Social Européen spécifiant les justificatifs qui seront fournis au cours de la prestation (modèle en annexe 1)

L'évaluation des offres se fera à la fois en fonction du montant de l'offre mais aussi selon certains critères détaillés pour chaque fiche action dans une grille d'évaluation (voir section 9).

Le candidat retenu devra communiquer, dans un délai de 8 jours suivant la notification d'attribution, ses observations éventuelles, un certificat de démarrage de l'action, ainsi qu'une attestation d'assurance (à jour de cotisations) couvrant les risques liés à son activité. **La date limite de réception des offres est le Mercredi 7 Octobre 2026 17h.** Réussir en Sambre Avesnois communiquera par courriel **les résultats de cet appel à la concurrence Semaine 42.**

L'équipe de Réussir en Sambre Avesnois est à votre disposition pour toute demande d'informations complémentaires. Pour des questions d'ordre administratif & technique, vous pouvez contacter : Fatiha KACIMI et Odile GODISCAL : ogodiscal@reussir-sa.fr – fkacimi@reussir-sa.fr

Action N°1	« De l'idée au projet : tester, structurer et passer à l'action » (Priorité 6 OS H) (Opération concernée : HUB ENTREPRENEURIAL DE L'INNOVATION SOCIALE)
Du 01/10/2026 au 31/12/2026 (non renouvelable)	

1. Description de l'action

Dans le cadre de l'action « Hub de l'entrepreneuriat », Réussir en Sambre Avesnois lance un appel à concurrence pour la réalisation d'une prestation de formation visant à renforcer les compétences entrepreneuriales des porteurs de projets et entrepreneurs accompagnés, en particulier lors des phases de maturation, de clarification et de structuration du projet.

L'action est conçue comme un sas de montée en compétences et de mise en mouvement. Elle ne vise pas à se substituer aux accompagnements spécialisés à la création/reprise d'entreprise proposés par les réseaux consulaires et opérateurs du territoire (BGE, CCI, CMA). Le prestataire devra privilégier l'acquisition de méthodes, la mise en pratique, l'expérimentation et l'orientation vers les interlocuteurs compétents lorsque des approfondissements juridiques, fiscaux, comptables, financiers ou réglementaires sont nécessaires.

La pédagogie devra s'appuyer de manière structurante sur le Design Thinking et sur une démarche « test & learn », afin de permettre au participant de partir de sa situation et des besoins réels de ses futurs clients/usagers, de formuler des hypothèses, de construire une première réponse, de la tester puis d'ajuster son projet.

Principes pédagogiques attendus – Design Thinking appliqué au projet entrepreneurial

- **EMPATHIE** : comprendre le porteur, son environnement et les besoins/usages de ses clients ou bénéficiaires
- **DÉFINITION** : reformuler le problème, clarifier la cible, l'offre et la proposition de valeur
- **IDÉATION** : explorer plusieurs solutions et scénarios de mise en œuvre
- **PROTOTYPAGE** : matérialiser une première version de l'offre, du service ou du parcours client
- **TEST** : confronter les hypothèses au terrain, recueillir des retours et ajuster le projet

Programme minimal attendu :

Module 1 – Se situer comme porteur de projet : autodiagnostic entrepreneurial, motivations, compétences, expériences transférables, contraintes personnelles et professionnelles, ressources, besoins de montée en compétences, posture et capacité à passer à l'action.

Module 2 – Comprendre le besoin et définir la cible : clarification du problème ou besoin auquel répond le projet, identification des clients/usagers, observation et écoute du terrain, persona ou profil de cible, premières hypothèses à vérifier.

Module 3 – Transformer l'idée en proposition de valeur : définition de l'offre, bénéfices et usages, analyse simplifiée de l'environnement et de la concurrence, différenciation, positionnement, formulation d'une proposition de valeur claire.

Module 4 – Expérimenter avant de se lancer : choix d'un test adapté au projet, création d'un prototype ou d'une version simplifiée de l'offre ; entretien client, questionnaire, simulation, démonstration ou autre mise à l'épreuve, recueil et exploitation des retours.

Module 5 – Identifier les conditions de faisabilité : repérage des besoins humains, matériels, techniques et financiers, premiers ordres de grandeur, identification des contraintes et risques prioritaires, sensibilisation aux principales dimensions juridiques, fiscales, sociales et réglementaires sans se substituer aux experts.

Module 6 – Construire son parcours et son plan d'action : cartographie des acteurs et ressources utiles, identification des expertises à mobiliser, priorisation des démarches, construction d'un plan d'action opérationnel à 30/60/90 jours, préparation de la suite du parcours au sein ou hors du HUB.

Livrables individuels attendus :

- Un autodiagnostic synthétique du porteur et de ses besoins
- Une formulation de la cible, du besoin/problème et de la proposition de valeur
- Un outil de représentation du projet (Canvas ou support équivalent)
- Au moins une hypothèse ou un élément du projet testé/confronté au terrain
- Une cartographie des partenaires et expertises à mobiliser
- Un « Carnet de route entrepreneurial HUB » comportant les priorités et le plan d'action à 30/60/90 jours

2. Objectifs de l'action :

1. Permettre aux participants de faire le point sur leurs motivations, compétences, ressources et contraintes afin d'évaluer la cohérence entre leur projet entrepreneurial et leur situation.
2. Aider les participants à passer d'une idée parfois imprécise à un projet formulé autour d'un besoin, d'une cible et d'une proposition de valeur clairement identifiés.
3. Développer la capacité à confronter les hypothèses du projet au terrain et à intégrer les retours des clients/usagers dans la construction de l'offre.
4. Faire acquérir une méthode de structuration de projet fondée sur l'expérimentation, la priorisation et l'amélioration continue.
5. Permettre aux participants d'identifier les moyens, risques et points de vigilance essentiels à la faisabilité de leur projet, sans se substituer aux expertises techniques spécialisées.
6. Renforcer l'autonomie du porteur de projet dans l'organisation de ses démarches et la mobilisation de l'écosystème entrepreneurial.
7. Aboutir à un plan d'action individuel opérationnel permettant au participant de poursuivre son parcours avec des objectifs et prochaines étapes clairement définis.

3. Lieu de réalisation de l'action

Réussir en Sambre Avesnois – 20 Boulevard Alphonse Lamartine – Maubeuge.

4. Modalités opérationnelles de l'action

4.1 Public visé :

Porteurs de projets et entrepreneurs accompagnés par le HUB de l'Entrepreneuriat et de l'Innovation Sociale, notamment les publics en insertion entrepreneuriale ayant besoin **de clarifier, tester, consolider ou réorganiser leur projet**. Le groupe sera constitué de 10 participants maximums.

4.2 Durée et rythme de la formation :

- 1 session de formation collective d'une durée de 2 jours en présentiel collectif.
- Durée indicative d'une session : 14 heures réparties sur 2 journées de 7 heures maximum.
- 1 jour de présentiel post-atelier consacré à des rendez-vous individualisés en « one-to-one », avec possibilité de rendez-vous en visioconférence lorsque cela est pertinent.
- La date de session sera arrêtée en partenariat avec RESA après désignation du prestataire et en fonction des disponibilités de salles et des contraintes des participants. *((prévision souhaitée de démarrage : S44 ou S45 2026 si possible)).*
- Les horaires devront être adaptés aux contraintes des participants en partenariat et avec accord de la Chargée de Projets du HUB.

4.3 Méthodes pédagogiques attendues :

- Pédagogie active, participative et centrée sur le projet réel de chaque participant.
- Utilisation de méthodes de Design Thinking, outils visuels, Canvas, études de cas, mises en situation et retours entre pairs.
- Alternance d'apports courts, d'ateliers pratiques et de temps de production individuelle.
- Prise en compte de niveaux hétérogènes et adaptation des supports aux publics accompagnés.
- Pré-positionnement ou diagnostic initial permettant d'identifier les besoins prioritaires.
- Suivi post-atelier destiné à consolider les acquis et sécuriser le passage à l'action.

5. Suivi de l'action

Coordination et gestion administrative : Fatiha KACIMI, Chargée de Projets du HUB de l'Entrepreneuriat et de l'Innovation Sociale à Réussir en Sambre Avesnois.

6. Indicateurs d'évaluation de l'action

Le prestataire devra mettre en place les outils nécessaires afin d'évaluer les indicateurs ci-dessous. Les outils devront comprendre à minima un diagnostic ou positionnement avant/après, un questionnaire de satisfaction, la traçabilité des productions réalisées et un retour différé permettant d'apprécier la mise en œuvre du plan d'action.

1. Indicateurs de satisfaction des participants :

- Satisfaction générale vis-à-vis du contenu, de l'organisation et du formateur
- Pertinence des contenus au regard de la situation et du projet du participant
- Compréhension, accessibilité et utilité des supports et outils pédagogiques

2. Indicateurs d'acquisition de compétences :

- Progression entre le diagnostic d'entrée et l'évaluation de sortie
- Capacité à formuler clairement la cible, le besoin et la proposition de valeur
- Capacité à identifier les hypothèses à tester et à choisir une méthode de confrontation au terrain
- Capacité à organiser et prioriser les prochaines étapes du projet

3. Indicateurs de production et de participation :

- Assiduité et engagement dans les exercices et mises en situation
- Part des participants ayant complété leur Carnet de route entrepreneurial HUB
- Part des participants ayant réalisé au moins un test ou une confrontation de leur projet au terrain
- Part des participants disposant d'un plan d'action formalisé à l'issue de la formation

4. Indicateurs de transfert et de poursuite de parcours :

- Mise en œuvre d'au moins une action prioritaire à l'issue de la formation
- Mobilisation d'un acteur, expert ou dispositif pertinent identifié pendant la formation
- Évolution du niveau d'autonomie du participant dans la conduite de son projet
- Ajustement, poursuite, réorientation ou sécurisation du projet sur la base des tests et apprentissages réalisés

7. Modalités financières :

Budget maximum : 2 000 € TTC budget maximum pour l'action

- Demande d'acompte de 20 % au démarrage qui devra être transmis à la référente du HUB via un certificat de démarrage de la formation qui sera remis au prestataire désigné.
- Demande d'acompte de 60 % à la fin de la session de formation et à la restitution du bilan intermédiaire.
- Solde 20 % à la restitution du bilan final.

8. Pièces obligatoires à fournir durant l'action :

- Feuilles d'émargement pour attester de la présence des participants
- Photos de la publicité de RESA et du FSE prises lors des sessions de formation
- Bilan intermédiaire à la fin de la session de formation
- Bilan final / évaluation différée selon les modalités définies avec RESA à M+2 maximum
- Potentiellement des exemples anonymisés d'outils et livrables pédagogiques produits, dans le respect du RGPD

9. Critères de sélection de l'offre

Les prestataires peuvent se positionner sur l'action n°1 uniquement, sur l'action n°2 uniquement ou sur les deux actions. Pour l'action n°1 et 2, la réponse devra inclure :

- Une présentation de l'organisme de formation ou du consultant (expérience, références), notamment auprès de publics en insertion ou de porteurs de projets
- Une description détaillée de la démarche pédagogique
- Les contenus pédagogiques et outils utilisés
- Les modalités d'individualisation et de suivi post-formation
- Les méthodes d'évaluation des acquis et du transfert en situation
- Une proposition financière claire
- Les CV des formateurs pressentis
- Les conditions et besoins logistiques et techniques pour la formation

Action N°2	« Rendre mon projet visible : construire ma stratégie de communication digitale » (Priorité 6 OS H) (Opération concernée : HUB ENTREPRENEURIAL DE L'INNOVATION SOCIALE)
Du 01/10/2026 au 31/12/2026 (non renouvelable)	

1. Description de l'action

Dans le cadre de l'action « Hub de l'entrepreneuriat », Réussir en Sambre Avesnois lance un appel à concurrence pour la réalisation d'une prestation de formation visant à **développer l'autonomie des porteurs de projets et entrepreneurs accompagnés** dans la conception et la mise en œuvre **de leur stratégie de communication digitale**.

La prestation devra permettre aux participants de construire une communication cohérente avec leur cible, leur positionnement et leurs objectifs commerciaux, puis de produire et tester des contenus adaptés. La formation devra privilégier les outils accessibles aux micro-entreprises et projets en phase de démarrage, ainsi que la mise en pratique sur les projets réels des participants.

Compte tenu de l'hétérogénéité des niveaux, le prestataire devra prévoir un positionnement préalable et une pédagogie différenciée au sein d'un même groupe, plutôt qu'un découpage en lots séparés par niveau. Les notions avancées (publicité en ligne, référencement avancé, automatisation, analyse de données) pourront être abordées en sensibilisation ou approfondies selon le niveau de chacun, sans perdre l'objectif central : rendre chaque participant capable de piloter une stratégie de communication digitale simple, cohérente et mesurable.

Fil conducteur pédagogique attendu

- **COMPRENDRE LA CIBLE** : identifier les usages, attentes et points de contact numériques
- **DÉFINIR LE MESSAGE** : clarifier le positionnement, la promesse et l'identité de marque
- **CHOISIR LES CANAUX** : sélectionner les plateformes et outils utiles au regard des objectifs
- **CRÉER ET TESTER** : produire des contenus et observer les réactions
- **MESURER ET AJUSTER** : suivre quelques indicateurs utiles et améliorer la stratégie

Programme minimal attendu :

Module 1 – Construire sa stratégie avant de publier : diagnostic de présence digitale, objectifs de communication, cible et persona, parcours prospect/client, benchmark, identification des canaux pertinents.

Module 2 – Positionnement, message et identité : proposition de valeur appliquée à la communication, identité de marque, ton, messages clés, piliers de communication, storytelling, cohérence entre image, offre et cible.

Module 3 – Organiser sa présence digitale : choix raisonné des réseaux sociaux, Google Business Profile lorsque pertinent, site, page de présentation ou solution simple de présence en ligne, sensibilisation au référencement naturel (SEO) et à la publicité en ligne (SEA/Meta Ads).

Module 4 – Produire des contenus professionnels avec des outils accessibles : création de contenus texte, photo et vidéo, règles de rédaction web, visuels attractifs, Canva et outils gratuits/abordables, appels à l'action, création d'un contenu à partir d'un objectif précis.

Module 5 – Utiliser l'IA générative de manière utile et responsable : aide à l'idéation, au storytelling, à la rédaction et à la planification, formulation de consignes efficaces, vérification des contenus, vigilance sur les données personnelles, la propriété intellectuelle et la fiabilité des productions.

Module 6 – Transformer la visibilité en contacts et piloter les résultats : social selling, e-mail ou messages de prospection adaptés, gestion des avis et de l'e-réputation, indicateurs simples (portée, engagement, clics, contacts, conversions), construction d'un calendrier éditorial et d'un plan d'action à 30 jours.

Livrables individuels attendus :

- Diagnostic synthétique de la présence et des besoins digitaux
- Cible prioritaire, positionnement et message central
- Définition de 3 à 5 piliers de communication

- Sélection des canaux prioritaires et règles d'usage
- Au moins deux contenus réalisés ou retravaillés pendant la formation
- Calendrier éditorial sur 30 jours
- Tableau de bord simplifié d'indicateurs
- « Kit visibilité HUB » regroupant les productions et le plan d'action

2. Objectifs de l'action

1. Permettre aux participants de comprendre les enjeux d'une stratégie de communication digitale et de relier leurs actions de communication à des objectifs précis.
2. Aider les participants à identifier leurs cibles, leur positionnement, leur message et leurs piliers de communication.
3. Permettre aux participants de choisir les canaux digitaux adaptés à leur activité, à leur clientèle et à leurs ressources.
4. Développer leur capacité à produire des contenus simples, cohérents et engageants avec des outils accessibles.
5. Former les participants à organiser leur présence en ligne, à renforcer leur image de marque et à utiliser la communication comme levier de prospection et de fidélisation.
6. Initier les participants à l'utilisation raisonnée d'outils numériques et d'intelligence artificielle pour gagner en efficacité sans perdre la maîtrise des contenus produits.
7. Donner aux participants des repères simples pour mesurer les résultats de leurs actions et ajuster leur stratégie.
8. Aboutir à un plan de communication opérationnel directement applicable au projet ou à l'entreprise.

3. Lieu de réalisation de l'action :

Réussir en Sambre Avesnois – 20 Boulevard Alphonse Lamartine – Maubeuge.

4. Modalités opérationnelles de l'action

4.1 Public visé : 8 à 10 participants maximum.

Porteurs de projets et entrepreneurs identifiés par le HUB de l'Entrepreneuriat, avec des niveaux de compétences numériques et de maturité de projet variés au sein d'un même groupe. Le prestataire devra adapter les exercices aux activités et aux objectifs de chaque participant.

4.2 Durée et rythme de la formation :

- Durée : 3 jours en présentiel à raison de 7 heures maximum par jour
- Rythme : 1 jour par semaine de manière consécutive OU 3 jours consécutives. Les dates seront arrêtées en partenariat avec RESA après désignation du prestataire et en fonction des disponibilités de salle (*prévision souhaitée de démarrage : S48 ou S49 2026 si possible*).
- Horaires : adaptés aux contraintes des participants en partenariat et accord avec la Chargée de Projets du HUB.

4.3 Méthodes pédagogiques attendues :

- Diagnostic ou positionnement préalable des participants
- Pédagogie active privilégiant les ateliers, démonstrations courtes et mises en pratique sur les projets réels
- Travail à partir des supports et comptes des participants lorsque cela est possible et autorisé
- Études de cas de micro entrepreneurs et d'activités de proximité
- Production concrète de contenus, outils et planning pendant les trois jours
- Adaptation aux niveaux de maîtrise numérique et attention particulière à l'accessibilité des outils proposés

5. Suivi de l'action :

Coordination et gestion administrative : Fatiha KACIMI, Chargée de Projets du HUB de l'Entrepreneuriat et de l'Innovation Sociale à Réussir en Sambre Avesnois.

6. Indicateurs d'évaluation de l'action :

Le prestataire devra mettre en place les outils nécessaires afin d'évaluer les indicateurs ci-dessous (questionnaire de satisfaction, diagnostic avant et après la formation, évaluation pratique et retour différé selon les modalités définies avec RESA).

1. Indicateurs de satisfaction des participants

- Satisfaction générale vis-à-vis du contenu, de l'organisation et du formateur
- Satisfaction sur la qualité, la clarté et l'utilité des supports pédagogiques
- Pertinence des contenus au regard du projet et du niveau du participant

2. Indicateurs d'acquisition de compétences

- Progression des connaissances et de l'autonomie entre l'entrée et la sortie de formation
- Capacité à définir une cible, un positionnement, un message et des piliers de communication
- Capacité à produire un contenu adapté à un objectif et à un canal
- Capacité à construire un calendrier éditorial et à identifier les indicateurs à suivre

3. Indicateurs d'implication et de participation

- Assiduité et engagement dans les activités pratiques
- Part des participants ayant produit leur Kit visibilité HUB
- Part des participants ayant réalisé plusieurs contenus ou supports pendant la formation

4. Indicateurs de transfert de compétences en situation professionnelle

- Mise en pratique des outils et méthodes sur le projet ou l'entreprise
- Mise en œuvre d'au moins une action prévue dans le calendrier éditorial
- Évolution de la cohérence de la présence en ligne et de la régularité de communication
- Évolution des contacts, interactions ou opportunités générés, lorsque ces données sont disponibles et pertinentes

7. Modalités financières :

Budget maximum : 2 000 € TTC

- Demande d'acompte de 20 % au démarrage qui devra être transmis à la référente du HUB via un certificat de démarrage de la formation qui sera remis au prestataire désigné
- Demande d'acompte de 60 % à la fin de la session de formation et à la restitution du bilan intermédiaire
- Solde 20 % à la restitution du bilan final

8. Pièces obligatoires à fournir durant l'action :

- Feuilles d'émargement pour attester de la présence des participants
- Photos de la publicité de RESA et du FSE prises lors des sessions de formation
- Bilan intermédiaire à la fin de la session de formation
- Bilan final / évaluation 3 mois après la formation

9. Critères de sélection de l'offre

Les prestataires peuvent se positionner sur l'action n°1 uniquement, sur l'action n°2 uniquement ou sur les deux actions. Pour l'action n°1&2, la réponse devra inclure :

- Une présentation de l'organisme de formation ou du consultant (expérience, références)
- Une description détaillée des contenus pédagogiques et des outils utilisés, ainsi que de la méthode de différenciation pédagogique au sein d'un groupe de niveaux hétérogènes
- Les méthodes d'évaluation des acquis
- Une proposition financière claire (coûts par session, par participant, etc.)
- Les CV des formateurs pressentis
- Les conditions et besoins logistiques et techniques pour la formation

GRILLES D'EVALUATION DES OFFRES

Grille d'évaluation — Action n°1 : « De l'idée au projet : tester, structurer et passer à l'action »

Grille d'évaluation	Action n°2 : « Rendre mon projet visible : construire ma stratégie de communication digitale »
----------------------------	---

Recevabilité de l'offre	
1-Date de réception de l'offre (L'offre a-t-elle été reçue dans les temps ?)	OUI / NON
2-Renseignements fournis relatifs au candidat : • dénomination sociale • adresse • SIRET • nom du représentant légal • nom du responsable de l'action • coordonnées du responsable de l'action	OUI / NON OUI / NON OUI / NON OUI / NON OUI / NON OUI / NON
3-Renseignements fournis relatifs à l'offre : • mémoire technique • décompte financier • lettre d'engagement FSE/IEJ si nécessaire	OUI / NON OUI / NON OUI / NON
Offre recevable :	OUI / NON
Evaluation du montant de l'offre	
Montant de l'offre par rapport au montant maximum	Note / 20

<u>Evaluation du contenu de l'offre</u>		
1-Respect de la période de réalisation de l'action	7 %	Note / 20
2-Respect du lieu de réalisation de l'action	7 %	Note / 20
3-Expérience de la structure dans le domaine d'action concerné	10 %	Note / 20
4-Qualification du personnel en charge de l'action	10 %	Note / 20
5-Pertinence des moyens matériels utilisés	15 %	Note / 20
6-Réalisation des objectifs de l'action	20 %	Note / 20
7-Originalité de la prestation et pédagogie proposée	10 %	Note / 20
8-Pertinence des outils et respect des indicateurs de suivi de l'action	15 %	Note / 20
9-Capacité financière de la structure pour porter l'action	6 %	Note / 20
Calcul de la moyenne des notes selon les pondérations de chaque critère		Note / 20

Pondération note montant	50 %	<u>NOTE FINALE /20</u>
Pondération note contenu	50 %	

Grille d'évaluation — Action n°2 : « Rendre mon projet visible : construire ma stratégie de communication digitale »

Grille d'évaluation	Action n°2 : « Rendre mon projet visible : construire ma stratégie de communication digitale »
----------------------------	---

Recevabilité de l'offre	
1-Date de réception de l'offre (L'offre a-t-elle été reçue dans les temps ?)	OUI / NON
2-Renseignements fournis relatifs au candidat : - dénomination sociale - adresse - SIRET - nom du représentant légal - nom du responsable de l'action - coordonnées du responsable de l'action	OUI / NON OUI / NON OUI / NON OUI / NON OUI / NON OUI / NON
3-Renseignements fournis relatifs à l'offre : - mémoire technique - décompte financier - lettre d'engagement FSE/IEJ si nécessaire	OUI / NON OUI / NON OUI / NON
Offre recevable :	OUI / NON

Evaluation du montant de l'offre	
Montant de l'offre par rapport au montant maximum	Note / 20

Evaluation du contenu de l'offre		
1-Respect de la période de réalisation de l'action	7 %	Note / 20
2-Respect du lieu de réalisation de l'action	7 %	Note / 20
3-Expérience de la structure dans le domaine d'action concerné	10 %	Note / 20
4-Qualification du personnel en charge de l'action	10 %	Note / 20
5-Pertinence des moyens matériels utilisés	15 %	Note / 20
6-Réalisation des objectifs de l'action	20 %	Note / 20
7-Originalité de la prestation et pédagogie proposée	10 %	Note / 20
8-Pertinence des outils et respect des indicateurs de suivi de l'action	15 %	Note / 20
9-Capacité financière de la structure pour porter l'action	6 %	Note / 20
Calcul de la moyenne des notes selon les pondérations de chaque critère		Note / 20

Pondération note montant	50 %	<u>NOTE FINALE /20</u>
Pondération note contenu	50 %	

ANNEXE 1 : Lettre d'engagement

Action n°1 : « De l'idée au projet : tester, structurer et passer à l'action »

Je soussigné(e),

.....,

représentant la structure

.....

atteste par la présente avoir pris connaissance des contraintes et obligations imposées par le Fonds Social Européen et m'engage à les respecter.

Je m'engage également à fournir toutes les pièces justificatives liées à la réalisation de **l'action « « De l'idée au projet : tester, structurer et passer à l'action » »** qui me seraient demandées par l'Association Réussir en Sambre Avesnois, et notamment :

- Restitution papier de la proposition de méthodologie
- Feuilles d'émargement
- Questionnaire audit avec logo du FSE

Signature du représentant et cachet de la structure

ANNEXE 1 : Lettre d'engagement

Action n°2 : « Rendre mon projet visible : construire ma stratégie de communication digitale »

Je soussigné(e),

.....

représentant la structure

.....

atteste par la présente avoir pris connaissance des contraintes et obligations imposées par le Fonds Social Européen et m'engage à les respecter.

Je m'engage également à fournir toutes les pièces justificatives liées à la réalisation de **l'action « Rendre mon projet visible : construire ma stratégie de communication digitale »** qui me seraient demandées par l'Association Réussir en Sambre Avesnois, et notamment :

- Restitution papier de la proposition de méthodologie
- Feuilles d'émargement
- Questionnaire audit avec logo du FSE

Signature du représentant et cachet de la structure

ANNEXE 2 : Modèle de réponse (possibilité d'annexer un document à cette annexe)

Identification du candidat :

Dénomination sociale :

Sigle :

Numéro SIRET :

Objet :

Nombre total de salariés :

Adresse du siège social :

Code postal :

Commune :

Téléphone :

Courriel :

Site internet :

Identification du représentant légal :

Nom - Prénom :

Fonction :

Téléphone :

Courriel :

Personne responsable du projet :

Nom - Prénom :

Fonction :

Téléphone :

Courriel :

Zone géographique d'intervention :

Zone de la Communauté d'Agglomération Maubeuge Val de Sambre :

☐ oui

☐ non

Zone de la Communauté de Communes du Cœur de l'Avesnois :

☐ oui

☐ non

Zone de la Communauté de Communes du Pays de Mormal :

☐ oui

☐ non

Zone de la Communauté de Communes du Sud Avesnois :

☐ oui

☐ non

Présentation de l'action menée : [700 mots maximum]

.....

.....

.....

.....

.....



Cofinancé par
l'Union européenne



AGENCE
NATIONALE
DE LA COHESION
DES TERRITOIRES



Nord
le Département est là



France
Travail



Pays
de
Artois
Communauté de Communes



Pays
de
Avesnois
Communauté de Communes

Le Réseau
des Missions
Locales



Méthodes et outils de réalisation de l'action : [400 mots maximum]

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Echéancier de réalisation de l'action : [200 mots maximum]

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Indicateurs de réalisation de l'action : [300 mots maximum]

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Indicateurs de résultats concernant les participants : [200 mots maximum]

.....

.....

.....

.....



Cofinancé par
l'Union européenne

RÉPUBLIQUE
FRANÇAISE

AGENCE
NATIONALE
DE LA COHESION
DES TERRITOIRES



Nord
le Département est là



France
Travail



Pays
de
Artois
Communauté de Communes



Sud
Avesnois
Communauté de Communes

Le Réseau
des Missions
Locales



Indicateurs d'impacts concernant les participants : [100 mots maximum]

Références du personnel affecté à l'action : [CV ou présentation en 200 mots maximum]

Informations complémentaires éventuelles :

Budget prévisionnel de l'action :

Le tableau suivant est à remplir suivant les trois gros postes de dépenses. D'autres postes de dépenses peuvent être ajoutés si nécessaire. Indiquer également un coût horaire en fonction du montant total et de l'estimation du temps passé sur l'action.

Postes de dépenses	Détails des dépenses	Pièces probantes (à mettre à disposition en cas de contrôle)	Montant
Rémunération et charges du personnel			
Honoraires / Intermédiaires			
Consommables et équipements			
Autres dépenses			
		TOTAL :	

Estimation du temps passé sur l'action : heures

Coût horaire : € / h

Observations sur le budget :

.....

.....

.....

.....