

CCTP

CAHIER DES CLAUSES TECHNIQUES PARTICULIERES

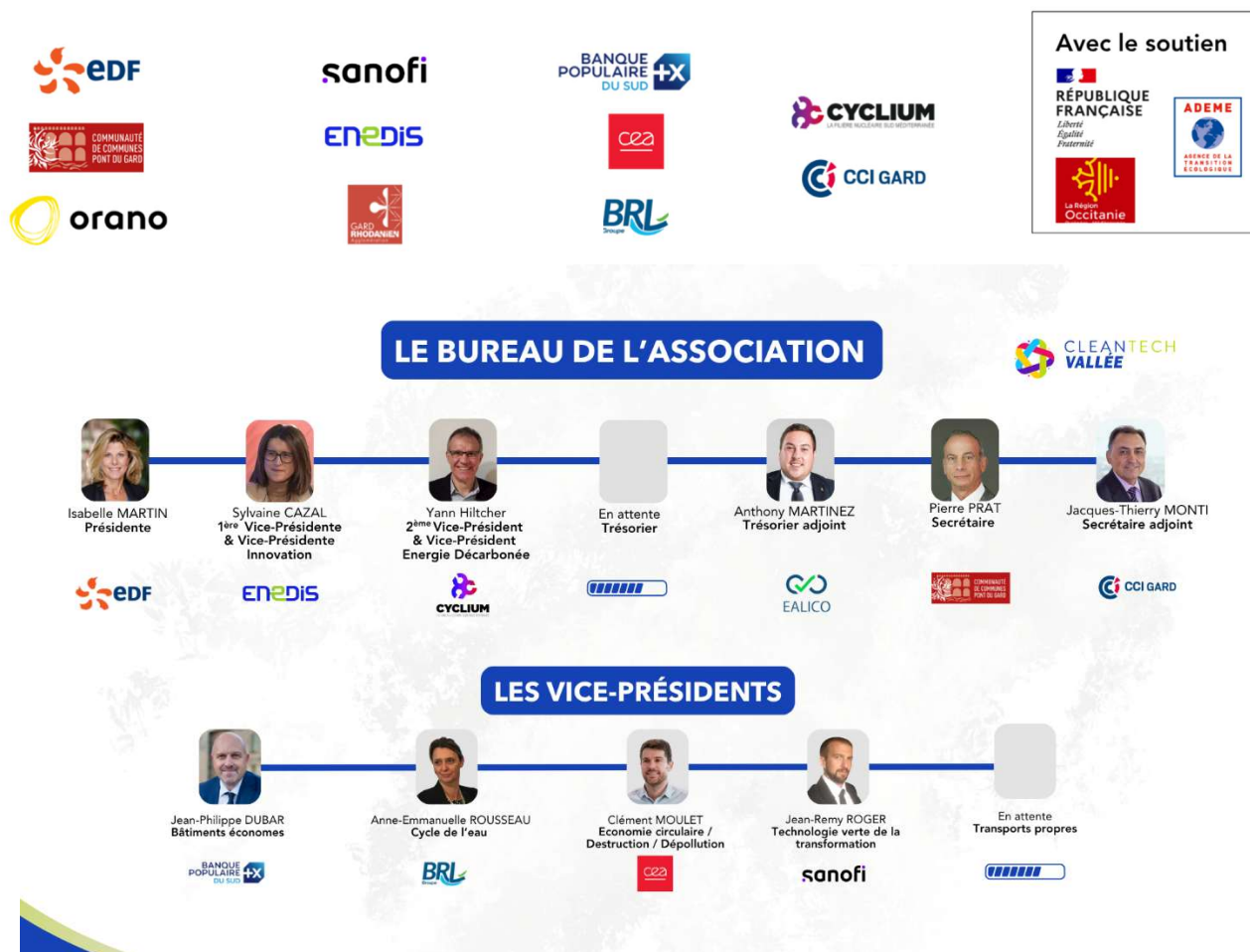
MISSIONS DE SOURCING ET D'ACCELERATION DE STARTUPS/PME AU SEIN DE LA CTV

PARTIE I. PRESENTATION GENERALE

1.1 Éléments de contexte

La prestation se fera pour un **accélérateur d'entreprises spécialisé dans les cleantech** et porté par l'association CleanTech Vallée, dans le département du Gard.

L'association CleanTech Vallée a été créée le 18 septembre 2018 et a pour objet de promouvoir et développer une filière « cleantech » à partir du territoire de l'Est gardois. Déclarée d'intérêt général, l'association s'est dotée d'une raison d'être : accélérer la décarbonation des activités industrielles et humaines. Elle s'appuie sur un éco-système puissant composé d'industries de dimension internationale et de structures publiques territoriales : cf. présentation en annexe 1 du CCTP et listing de nos fondateurs et membres actifs ci-dessous.



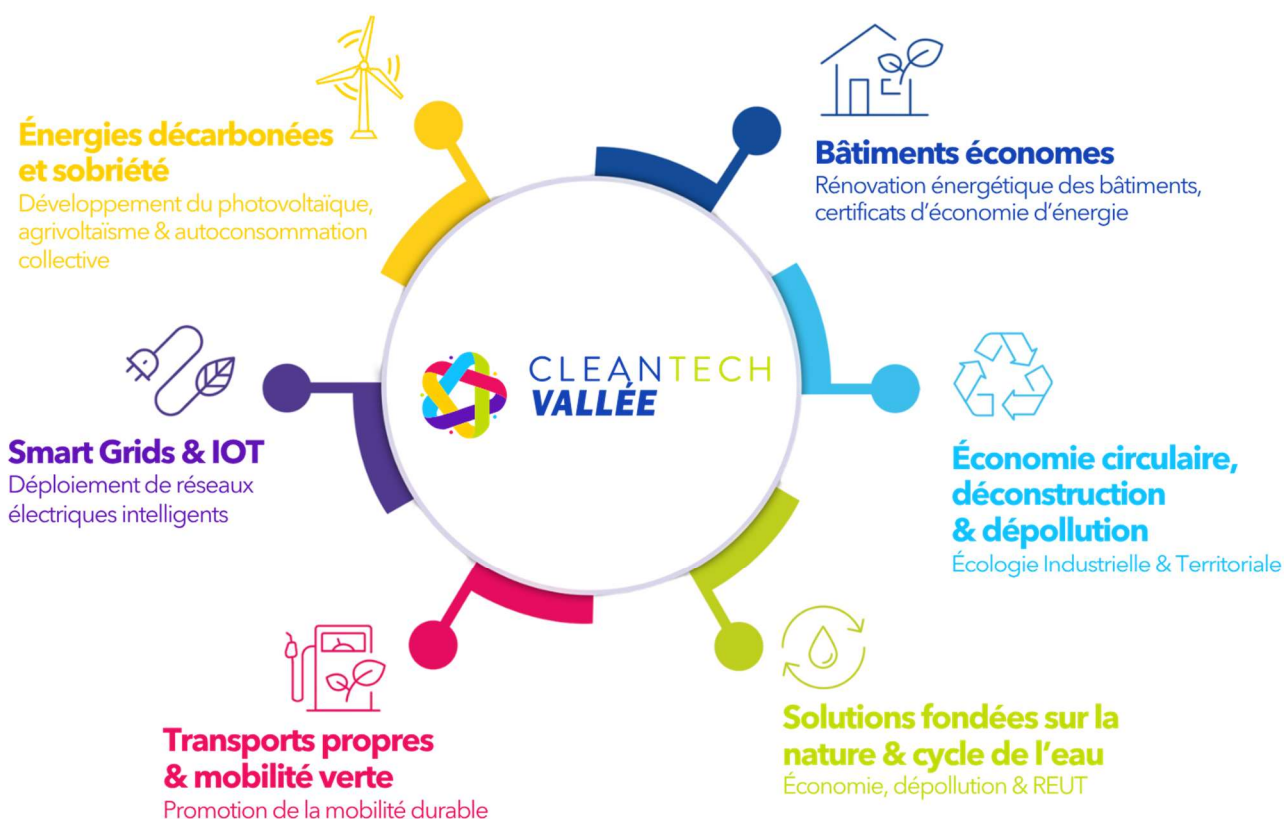
La mise en place d'un accélérateur de startup innovantes a été la 1^{ère} action menée au sein de l'association CleanTech Vallée. En 2026, la 7^{ème} saison sera lancée dès janvier.

L'accompagnement opérationnel de cette saison sur environ **10 mois** est l'objet de la présente consultation.

L'association développe depuis 2024, un catalogue de services à l'attention de ses membres et ouvert aux structures non adhérentes : cf annexe 2 au CCTP.

1.2 Les cleantech, une opportunité pour le territoire

Le territoire Est gardois est largement intégrateur de solutions innovantes, notamment sur les 6 filières suivantes :



Depuis 2019, ce sont 48 startup d'Occitanie qui ont bénéficié du programme d'accélération et open innovation de l'association, générant une douzaine de POC et permettant aux entreprises d'accéder au marché des grands groupes industriels fondateurs de l'association.

La volonté actuelle des fondateurs de l'association est de faire de son accélérateur (le CleanTech Booster) un hub de pré-industrialisation régional. La promotion des 8 startup matures accueillies en 2025 illustre cette attente : souhait d'une accélération commerciale, un accompagnement vers l'industrialisation.

1.3 La CleanTech Vallée

Ressources internes de la CleanTech Vallée

- **L'équipe** : la CleanTech Vallée est composée d'une équipe de 6 personnes :
 - Déléguée Générale
 - Directrice Développement & Partenariats
 - Cheffe de projet décarbonation
 - Chargée de communication et son alternante
 - Responsable administrative et financière

Des ressources complémentaires renforcent l'équipe : un appui en prestation pour le suivi administratif RH & gestion notamment.

- **Les fondateurs**

11 acteurs privés et publics sont membres fondateurs de la CleanTech Vallée et représentent un bassin d'emplois de 12 000 salariés : EDF, communauté de communes du Pont du Gard, communauté d'agglomération du Gard rhodanien, Sanofi, Orano, Enedis, CEA, BRL, Banque populaire du Sud, Cyclium et la Chambre de commerce et d'industrie du Gard.

De nouveaux adhérents viennent renforcer l'association : des anciens boostés, Saur, Owens Corning, la communauté de communes de Beaucaire-Terre d'Argens, Seqens, Poppies Bakery, Rouméas TP, etc.

- **Notre écosystème de partenaires**

Pour l'action de la CleanTech Vallée et du programme d'accélération CleanTech Booster, l'association est partenaire de French Tech Med et de Greentech Innovation. *Aujourd'hui, plusieurs anciens boostés sont eux aussi labellisés Greentech Innovation.* La CleanTech Vallée est membre du Réseau national des incubateurs Greentech du ministère de la Transition écologique et du réseau PEXE, association nationale des clusters, pôles de compétitivité et associations professionnelles des secteurs de l'environnement et de la maîtrise de l'énergie qui œuvrent dans ce domaine.

FONDATEURS <ul style="list-style-type: none"> - Communauté de Communes du Pont du Gard - Communauté d'Agglomération du Gard rhodanien - Banque populaire du sud - BRL - EDF - Enedis - Orano - Sanofi - CCI Gard - Cyclium - CEA 	FINANCEURS <ul style="list-style-type: none"> - Région Occitanie ADHERENTS <ul style="list-style-type: none"> - Communauté de communes Beaucaire-Terre d'Argence - Saur - Owens Corning - Seqens - Poppies Bakery - Rouméas TP - Ealico - Anciens boostés ou startup : Sween, Chemdoc water tech., Aquapure système, Siréa, Memento cloud, lotopics, Fadilec, Keyia, 	PARTENAIRES <ul style="list-style-type: none"> - Agence de développement économique AD'OCC - GreenTech Innovation - French Tech Méditerranée - Pexe - Pôle de compétitivité Derbi - Leader Occitanie - Digital 113 - Innovosud - Eden - Campus des métiers de Bagnols /Cèze et de Nîmes - Polytech Montpellier - IMT Alès - Terre EFC Occitanie - BIC Innov'up - Henera - Association le collectif - France Clusters - Association OTECI - E5T Entreprises: <ul style="list-style-type: none"> - Take air - Urbanomy
--	--	--

Portage et gouvernance de l'accélérateur

L'accélérateur CleanTech Booster est porté par l'association CleanTech Vallée. Celle-ci s'engage ainsi juridiquement et perçoit les financements sollicités auprès de la région Occitanie.

À noter : les entreprises accélérées contribuent au financement de l'accélérateur à hauteur de 3 000 euros qui peuvent être réglés en plusieurs fois selon un calendrier défini conjointement.

PARTIE II. DESCRIPTION ET CARACTERISTIQUES DE L'ACCELERATEUR

2.1 Lieu et capacité d'accueil de l'accélérateur

L'accélérateur est implanté sur le site de la centrale thermique d'Aramon en déconstruction. Un bâtiment est aménagé avec un espace de coworking modulable pour les séances collectives et des bureaux individuels permettant aux entreprises de s'isoler. L'espace accueille aussi les bureaux de l'équipe.

Les prestataires réaliseront pour partie leurs prestations en présentiel à la CTV et en visioconférence.

2.2 Aménagement/Equipements/services

Cet espace est conçu pour que les entrepreneurs s'y sentent bien, soit propice à l'émulation et réponde à l'évolution de leurs besoins, entre espace partagé et bureaux de différentes tailles.

Les startups peuvent aussi accéder à différentes prestations :

Des espaces :

- Salles de réunion dont une équipée en visio-conférence,
- Espace Tiers-Lieu équipé d'un mur d'images pour de multiples usages : showroom, lieu pour tenir une conférence de presse ou réaliser une vidéo ou tout autre évènement qui pourra être organisé conjointement avec les équipes de la CTV

Des services : espace de convivialité et kitchenette

Des équipements techniques : wifi sécurisé, visio-conférence.

Ces espaces seront également à la disposition des prestataires pour mener à bien leurs missions.

2.3 Cibles

Il s'agit d'un accélérateur cleantech, qui par sa nature, s'adresse à de jeunes entreprises innovantes – que ce soit de l'innovation technologique, de service ou de process, ou des PME qui souhaitent développer des activités nouvelles, en privilégiant les projets en lien avec les 6 filières du territoire (cf. p3).

Les prestataires accompagneront exclusivement des entreprises déjà créées, si possible comptant plus de 1 personnel (salarié ou non), de plus de 1 an et qui proposent des solutions cleantech innovantes.

Une démarche particulière d'intégration devra être proposée par les candidats à l'attention des entreprises locales (PME), du Gard et d'Occitanie souhaitant développer des activités nouvelles cleantech innovantes.

2.3 Moyens, interfaces et rôle de chacun

Le programme d'accélération s'intègre dans une offre de services globale développée par la CTV.

Les startups pourront ainsi bénéficier de l'accompagnement généraliste de premier niveau, des animations, du réseau des fondateurs et adhérents, notamment.

Les missions d'accélération seront donc menées par un ou des prestataires en lien avec les équipes de la CTV, s'agissant de faire de cet accélérateur un outil complémentaire de développement économique, d'attractivité et de visibilité du territoire.

2.3.1 Relations /Articulation entre la CTV et les prestataires

La déléguée générale de l'association sera le lien avec les prestataires. Elle s'assurera de la bonne efficacité et cohérence des actions menées par les prestataires en conformité avec le cadre défini. Elle pilotera les actions conjointes, notamment en matière de communication et de sourcing. Après identification des besoins avérés des startups intégrant le programme, elle fera le lien avec les outils ou services ou actions menées par la CTV, au bénéfice des startups et des grands comptes.

Ce suivi sera assuré par l'organisation d'une réunion à un rythme hebdomadaire les 2 premiers mois, puis à un rythme adapté à convenir conjointement.

Un comité de pilotage, composé de la Déléguée générale, de la Vice-Pdte en charge de l'innovation, de fondateurs, se réunira une fois par mois. Le dernier comité de pilotage présente le bilan de l'année écoulée et les perspectives de l'année à venir : *Il aura un rôle de contrôle de la qualité des prestations réalisées par les prestataires et de validation de la feuille de route annuelle du prestataire.*

Nb en milieu d'année, un bilan intermédiaire est dressé s'il convient de réajuster le programme, lever des freins, intégrer des demandes particulières de startup.

2.3.1 Moyens humains

Les prestataires devront mettre à disposition les moyens humains nécessaires pour mener à bien leurs missions selon des conditions et modalités qu'ils définiront dans leur proposition et devront désigner un référent permettant d'assurer la liaison avec le référent CTV.

2.3.3 Missions réalisées par CTV

Lieu

La CTV sera en charge de la gestion opérationnelle et technique de l'accélérateur, entendu du bâtiment et de ses équipements (réseau informatique, sécurité...).

Services

- Les prestations d'accompagnement seront réalisées par les prestataires et facturées par la CTV aux boostés, sur la base d'un forfait de 3 000 € l'année payable en une ou plusieurs fois.

2.3.4 Prix et paiement

Les prestataires seront en charge des différents missions (sourcing et programme d'accélération) précisées dans la partie II à la suite.

La formulation du détail des prix globaux et forfaitaires est laissée à l'appréciation du candidat. Ce dernier fournira par ailleurs ces tarifs journaliers en fonction des personnels mobilisés sur les missions.

Les prix sont établis pour les quantitatifs indiqués dans la partie II, soit :

- **20 startup/PME présentées à l'issue du sourcing,**
- **8 startup/PME accélérées sur 10 mois,**
- **Et suivant le nombre de programmes optionnels enclenchés par les startup.**

Le paiement se fait à l'avancement et est convenu conjointement à la mise au point du marché.

PARTIE III. PRESENTATION DU MARCHE

Le présent cahier des charges a pour objet de décrire les attentes et besoins de l'accélérateur CleanTech Booster vis-à-vis du ou des opérateur(s) qui seront sélectionnés pour réaliser les missions de sourcing et accélération.

3.1 Définition de sourcing et missions d'accélération

« CleanTech Booster » est un programme d'accélération d'entreprises. Il apporte aux sociétés participantes qui sont sélectionnées, et pour une durée limitée, des services et moyens spécifiques leur permettant de croître plus rapidement. Il s'agit de favoriser et d'accompagner le développement de cette dynamique cleantech au moyen d'une croissance rapide des entreprises, qui génère de la richesse et des emplois dans des filières d'avenir, dans le Gard et en Occitanie.

Le programme s'adresse aux startups et aux PME de la région Occitanie / Pyrénées-Méditerranée, ayant **au moins un an d'exercice** au moment du lancement officiel du programme (janvier), qui **développent un projet à fort potentiel dans le domaine des cleantech** ou en lien avec des marchés cleantech, et dont **les dirigeants expriment l'ambition de croître rapidement et acceptent de s'en donner les moyens**.

Il est également ouvert aux entreprises exogènes pour les attirer dans la région. De ce point de vue, le programme CleanTech Booster accroît l'attractivité du territoire et lui permet de capter des projets cleantech à haut potentiel qui pourront se développer sur le territoire, participant ainsi à l'attractivité du territoire et sa création de valeur et développement de l'emploi.

Dans le cadre de cette opération, les cleantech sont définies comme l'ensemble des techniques, technologies et services qui permettent :

- D'améliorer la productivité/sobriété dans l'utilisation des ressources naturelles et de l'énergie ;
- De réduire les déchets et/ou leur toxicité ;
- De maintenir ou d'augmenter la performance des produits et services conçus au moyen de ces technologies par rapport à ceux produits grâce aux technologies traditionnelles.

Les cleantech recouvrent donc des champs d'activité très larges : les transports propres, les bâtiments économes, les smart grids, l'économie circulaire, les technologies vertes de la transformation, le cycle de l'eau, l'énergie décarbonée, la déconstruction...

La CTV souhaite par ailleurs favoriser l'économie circulaire et locale.

Pour mener à bien ses ambitions, la CTV fait appel au travers de cette consultation à des prestataires ou des **structures ayant fait leurs preuves en matière d'accompagnement de startups, qui soient dotées ou entourées d'une équipe expérimentée, de processus et moyens éprouvés, d'outils de suivi des projets et de reporting efficaces ainsi que d'un réseau d'experts qualifiés**. Tout document en attestant (tableau de références récentes, CV thèque, certificats de capacité, etc) sera le bienvenu.

Ces missions seront conduites en collaboration avec la Déléguée Générale de la CTV, s'agissant de faire de cet accélérateur un outil au service des entreprises accélérées, des fondateurs publics et privés de l'association, et de développement économique, d'attractivité et de visibilité du territoire.

LOT 1 : SOURCING

RESULTATS ATTENDUS DE LA PRESTATION

Planning prévisionnel

- Prestation du 15/10/2025 (date prévisionnelle) jusqu'au 20/12/2025 dans le cadre du programme, *et tout au long de l'année pour d'éventuelles demandes d'adhérents en mode « projet » (recherche de solutions innovantes sur le marché des startup pour le compte de nos adhérents),*
- Point d'avancement visio/tel hebdomadaire.

Actions

- Promotion du CleanTech Booster auprès de l'écosystème et d'entreprises identifiées par le prestataire. *La CTV enverra les mêmes informations à son fichier de 2000 contacts.*
- Prise de contact, présentation du dispositif, incitation à s'inscrire
- Relances téléphoniques/mail de l'écosystème et des entreprises
- Suivi des candidatures
- Evaluation/expertise du prestataire sur les candidatures validées en partenariat avec la CTV
- Participation au Pré Jury et Jury

Livrables

- 20 dossiers complets à présenter au Pré Jury puis Jury
- Listing des entreprises identifiées et ciblées sur les métiers des cleantech, et contactées
- Evaluation/expertise du prestataire sur les candidatures validées en partenariat avec la CTV

La durée de la prestation sera de 3 mois maximum, sauf demande de sourcing hors programme.

LOT 2 : ACCELERATION

Accompagner les startups/PME dans le développement de leur projet et de leur entreprise dans un format d'accélération.

Les missions à développer pour les **boostés** :

- Un **accompagnement individuel** visant la mise en œuvre de leur projet et s'appuyant sur une feuille de route personnalisée, et basée sur leurs attentes ... et leurs besoins !
- Des séances de travail collectif dites **sessions collectives**.

Par ailleurs, nous devons nous assurer conjointement de **l'émergence de projets Membres / Lauréats (POC ou accès marché grands comptes)**, et ce pendant toute la durée du programme.

La déléguée générale fera un point régulier auprès du prestataire afin de recueillir ses remarques et suggestions sur le volet Open-innovation qu'elle gère.

Le programme d'accélération est **d'une durée de 10 mois** incluant le kick off (opération de lancement de la saison en janvier) et peut être sujet à des ajustements.

Il se compose de sessions collectives (en présentiel et en visioconférence) et en majorité de modules d'accompagnement individuels qui pourront être sous la forme de conseil, de mentoring, ou autres. Les sessions collectives pourront être des conférences, des ateliers de co-construction et des réunions de networking ...

Le kick off devra être le moment où tous les intervenants se présenteront et expliciteront la façon dont ils vont collaborer avec les startup, de façon individuelle et collective, et d'aborder tous les sujets qu'ils pourront juger nécessaire au bon déroulement du programme.

A la fin du kick off, l'ensemble des règles de fonctionnement, de ses objectifs, de ses perspectives et des calendriers devront être définis et clairs pour chacun des participants.

Le contenu du programme d'accélération est défini à la suite. Il a été imaginé sur le retour d'expérience de la saison 6 en cours et de l'importante maturité des entreprises qui rejoignent le programme. Il sera toutefois **susceptible d'évoluer** en fonction des besoins exprimés par les entreprises sélectionnées, et aussi **sur proposition du (des) prestataire(s)**.

Les animations et les interventions seront assurées par le **prestataire** mais également par certains **adhérents ou partenaires de la CleanTech Vallée**. En effet, les entreprises et collectivités partenaires du programme d'accélération s'impliquent parfois au-delà de leur soutien financier. Elles constituent des ressources mobilisables et à mobiliser : elles peuvent être sollicitées pour participer à un ou plusieurs ateliers et/ou conférences prévus

dans les sessions collectives, mais aussi pour assurer le coaching individuel des dirigeants, le mentoring et les intégrer dans leur réseau pour faciliter d'éventuels partenariats à venir.

ATTENDUS DE LA PRESTATION, OBLIGATION DE MOYENS ET DE RESULTATS

Pour la sélection et la préparation

- Liste des intervenants,
- Fiche ou mini CV de chaque intervenant expert (interne ou externe),
- Preuve de mise en concurrence et contractualisation,
- Calendrier général du programme*.

Présentation de 20 dossiers complets pour présentation au Pré Jury.

Pour le déroulement du programme

- Listing détaillé des experts mobilisables (interne, externe) par le candidat et qualifiés
- Organisation et préparation du Kick Off en lien avec la CTV
 - Présentation détaillée du programme collectif/individuel (parcours obligatoire et optionnels),
 - Un planning annuel détaillé et clair, lié au *calendrier général, précisant :
 - Les sessions du « parcours obligatoire » menées collectivement en présentiel comme en distanciel,
 - Les sessions des « parcours au choix » menées individuellement ou collectivement (si plurs choix convergents).
- Déroulé et contenu de chaque session à minima 10 jours avant la date de l'atelier,
- Liste des présents pour chaque session collective, qu'elle soit en présentiel ou en distanciel, ce à posteriori,
- Mise en place d'un espace partagé (de type Google Drive, Trello ...) des données relatives aux contenus du programme, au suivi des startup et du programme, aux contenus pédagogiques, ...

L'outil et/ou son contenu reste accessible pendant 1 an (jusqu'au 31 déc 2027) à la CleanTech Vallée.

- Mise en œuvre de visioconférences autant que nécessaire.

Accompagnement de 8 PME ou startups sur 10 mois.

Pour le suivi du programme

- Diagnostic d'entrée des startup, recueil des indicateurs de suivi à l'entrée dans le programme,

- En appui des COPIL mensuels : Support mensuel + synthèse à 3, 5 et 10 mois (mars, juin, oct) + rapport/bilan de fin de programme,
- Questionnaires de satisfaction sur le programme en fin de parcours auprès des startup qui participent au programme ; un exercice analogue est fait auprès de nos fondateurs et adhérents.
- Mise à jour du tableau de bord annuel (suivi des indicateurs, cf. exemple annexe 4).

NB : Toutes propositions du prestataire peuvent être intégrées en phase de mise au point du marché.

3.2 Objectifs qualitatifs

Objectifs qualitatifs

Le titulaire du marché s'engage à atteindre et respecter de façon qualitative les objectifs énoncés dans le présent cahier des charges ou prescriptions.

Le niveau qualitatif des prestations réalisées par le titulaire sera vérifié notamment lors des réunions de suivi hebdomadaire, au travers du reporting mensuel, d'enquêtes réalisées auprès des startups/PME/Fondateurs, ainsi que lors de la présentation du bilan annuel et intermédiaire en comité de pilotage, et portera notamment sur les points suivants :

- La qualité des projets sourcés (en conformité avec la cible définie, degré d'innovation, proposition de valeur, l'adéquation équipe/projet, l'adéquation projet/marché et l'adéquation financière/projet, ...),
- La qualité de l'accompagnement individuel et collectif mis en place par l'opérateur (nombre de rencontres avec les accélérés, le nombre de jours de formation fournis, la qualité et la pertinence de cet accompagnement en individuel et en collectif, résultat de l'enquête de satisfaction réalisée auprès des incubés...),
- La fourniture d'un listing d'experts qualifiés mobilisables,
- Le niveau de réalisation et la qualité des prestations d'accompagnement individuel et collectif, telles que définies dans la proposition de l'opérateur,
- La qualité du réseau d'experts, des partenaires associés à l'opérateur (temps d'experts ou partenaires mobilisés par incubé, qualité et pertinence de cette contribution...),
- La qualité du reporting,
- La qualité des relations entre la CTV et l'opérateur (collaboration pour l'organisation d'actions en commun tels plan de communication/promotion de l'accélération, actions de sourcing, favoriser la synergie entre les deux structures en vue de faciliter le développement des startups/PME, de mobiliser les experts à bon escient, de concourir à la notoriété de l'accélérateur...)

Eléments à remettre par le prestataire

L'opérateur devra compiler les informations liées à son activité et au suivi des startups/PME/fondateurs accompagnés tel qu'indiqué à l'article précédent.

PM, le rapport de bilan annuel devra être fourni à la CTV au plus tard le 30 novembre 2026.

3.3 Détail des missions d'accélération

Le contenu du programme souhaité est développé à la suite. Il s'appuie sur les REX des 2 dernières saisons.

Il peut toutefois faire l'objet de proposition dérogatoires ou complémentaires de la part du prestataire qui seront étudiées.

Ce contenu prévisionnel est exposé à la suite.

Les ateliers/sessions collectifs et individuels s'articulent autour de 2 parcours :

- 1 parcours obligatoire 4 j + webinaires mensuels
 - *Dont Kick-off et 1er afterwork du Business Hub* 1j
 - *Clôture du programme* 1j
- 1 parcours optionnel à choisir 1,5 j à 2j

A ces 2 parcours **s'ajoutent** :

- 8 heures d'expertises 1j
- *8 heures de coaching ciblé** 1j
- 1 à 3 Journées thématiques (RSE, décarbonation, bilan carbone, programmes ADEME,...)

* : OTECI, partenaire CTV

Pour **1 total**

10j sur 10 mois

A noter : Ce quantitatif est un temps à restituer en facial par le prestataire, il ne tient pas compte du travail préparatoire qui devra être estimé par les candidats.

Tarif annuel pour les participants : 3000 €

La participation au programme comprend l'adhésion annuelle à la CTV et l'accès au Cleantech business hub (lot 3).

CONTENU DU PARCOURS OBLIGATOIRE

Thématique	Objectifs	Livrables attendus	Durée indicative	Expert
<i>Préalable</i> Le diagnostic individuel ou audit 360°	Faire le bilan des acquis, forces et faiblesses supposées, confronter la vision interne à celle du prestataire	Questionnaire, bilan synthétique	1 h	A proposer
1. Proposition de valeur différenciante	Passer d'une vision produit à une offre orientée impact business/utilisateur	Proposition de valeur affinée et validée Pitch orienté client	1 jour collectif	A proposer

2. Intégration Grands Comptes : cycles et compliance	Comprendre les parcours d'achat classique et innovation, et exigences grands comptes		Webinaires mensuels	Services achat grands compte CTV et autres à proposer
3. Négociation commerciale	Se préparer, négocier sous la pression.		0,5 jour	A proposer
4. Soft Skills & Posture de leadership	Renforcer la posture, l'impact et la communication non-verbale. Savoir écouter et mener un entretien commercial	Vidéo entretien commercial analysé Plan d'amélioration individuelle	0,5 jour	A proposer

A noter : Ce quantitatif est un temps à restituer en facial par le prestataire, il ne tient pas compte du travail préparatoire qui devra être estimé par les candidats.

CONTENU DES PARCOURS OPTIONNELS

A noter : 1 seul parcours possible au choix pour chaque startup.

Parcours 1 - Levée de fonds et propriété intellectuelle

Thématique	Objectifs	Livrables attendus	Durée indicative	Expert
1. Diagnostic financement	Identifier la stratégie de financement la plus adaptée (equity, non-dilutif, mix)	Diagnostic financement Roadmap stratégique	0,5 jour	Cabinet financement à proposer
2. Valorisation - Méthode	Maîtriser les méthodes de valorisation pour négocier avec confiance, en intégrant la valorisation des actifs immatériels et de la propriété intellectuelle (brevets, marques, savoir-faire). Se protéger « les startup sont-elles propriétaires de leurs brevets ? »	Valorisation pré-money et post-money estimée ; fiche méthode de calcul adaptée au projet incluant la prise en compte des actifs immatériels	Webinaire expert + sessions indiv	A proposer intervention de l'INPI ou à proposer

3. Pitch investisseur	Construire un pitch deck clair, structuré et convaincant pour investisseurs	Pitch deck finalisé Argumentaire investisseur (narration + chiffres clés)	Webinaire expert + sessions indiv	A proposer
4. Simulation et feedback	Renforcer l'impact et la crédibilité lors des levées	Simulation de pitch devant un panel d'investisseurs Feedback structuré et axes d'amélioration	0,5 journée collective	Jury Invités, à proposer

Parcours 2 - Labels & Conformité

Thématique	Objectifs	Livrables attendus	Durée indicative	Expert
1. Introduction aux labels et certifications	Comprendre les labels et certifications sectorielles et RSE valorisantes pour crédibiliser l'offre auprès des clients grands comptes	Mapping personnalisé des labels & certifications pertinents pour la start-up	0,5 jour	A proposer
2. Feuille de route labellisation et conformité grands comptes	Construire un plan d'action pour obtenir un ou plusieurs labels et répondre aux exigences de compliance grands comptes	Feuille de route labellisation et conformité Check-list exigences grands comptes	0,5 jour	A proposer
3. Mise en œuvre opérationnelle et financements associés	Identifier les étapes concrètes, ressources et aides mobilisables pour obtenir les labels ou certifications, Focus / Greentech	Plan opérationnel (étapes, délais, budget) Liste des dispositifs de financement ou accompagnement disponibles	Sessions individuelles	A proposer

Parcours 3 - RH, Management, Équipe

Thématique	Objectifs	Livrables attendus	Durée indicative	Expert
1. Structuration de l'équipe et définition de son contexte	Clarifier la répartition des rôles et responsabilités Profil du dirigeant Vision d'entreprise	Analyse de son contexte Définition de sa mission	0,5 jour	A proposer + partenaires CTV
2. Processus RH et culture d'équipe	Poser les bases d'une culture de travail pérenne et performante	Plan d'actions RH (recrutement, onboarding, management)	0,5 jour	A proposer + partenaires CTV
3. Leadership et management opérationnel	Développer les compétences managériales pour accompagner la croissance	Plan de développement leadership	Sessions individuelles	A proposer

Parcours 4 - Accès aux Marchés Publics & Collectivités

Thématique	Objectifs	Livrables attendus	Durée indicative	Expert
1. Introduction aux achats publics	Comprendre le fonctionnement des marchés publics et collectivités	Cartographie des acteurs publics cibles	0,5 jour	A proposer
2. Répondre efficacement aux AO	Structurer une réponse gagnante aux appels d'offres	Fiche pratique réponse AO & sourcing	0,5 jour	A proposer
3. Construire sa crédibilité institutionnelle	Sécuriser des références et valoriser son impact territorial	Plan d'accès marché public et stratégie de référencement	0,5 jour	A proposer

Parcours 5 - Financements européens

Thématique	Objectifs	Livrables attendus	Durée indicative	Expert
1. Introduction aux fonds européens	Comprendre l'articulation des différents fonds	Cartographie des fonds cibles	2h	A proposer
2. Identification des AàP ou AMI Européens adaptés à vos activités	Identifier les cibles en cours et à venir, les partenaires	Listing des projets européens et partenaires potentiels	0,5 jour	A proposer
3. Construire un dossier, le suivre, le porter	Structurer son dossier de réponse	Contacts Région, méthode, appuis et partenaires potentiels. <ul style="list-style-type: none"> • REX Pole Derbi ? • Webinaire/réunion Ad'Occ 	1 jour	A proposer

A noter : Ce quantitatif est un temps à restituer en facial par le prestataire, il ne tient pas compte du travail préparatoire qui devra être estimé par les candidats.

ANNEXES

- 1. Présentation de la Cleantech Vallée**
- 2. Catalogue de services de la Cleantech Vallée**
- 3. Calendrier de la consultation et du sourcing**
- 4. Tableau de bord du programme d'accélération**