
MARCHÉ PUBLIC DE PRESTATIONS SERVICES

START'UP ACTION BOOST.

N° de marché

(À compléter par le pouvoir adjudicateur)

1	9	N	P	0	9	P	I	/	S	U	P
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---

CAHIER DES CLAUSES TECHNIQUES PARTICULIÈRES

À RENSEIGNER

Important : Les candidats sont informés que l'information aux candidats non retenus (rejet de la candidature ou rejet de l'offre) pourra être effectuée par voie dématérialisée sous la forme d'un courrier signé électroniquement, ce quelle que soit la modalité de remise des plis par le candidat, au moyen du profil acheteur : <http://ast-innovations.com/marches-publics/>

Aussi, il est précisé que les candidats doivent obligatoirement renseigner ci-après une adresse de messagerie électronique valide à laquelle seront envoyés ces courriers :

@

Cette adresse est également susceptible d'être utilisée pour une éventuelle notification du marché par voie électronique, que l'offre retenue soit électronique ou papier.

CAHIER DES CLAUSES TECHNIQUES PARTICULIÈRES

POUVOIR ADJUDICATEUR :

SATT AQUITAINE
351, cours de la Libération
Bâtiment A31 – 3^{ème} étage
33405 TALENCE Cedex

Ci-après Aquitaine Science Transfert

ADRESSE DE CORRESPONDANCE :

AQUITAINE SCIENCE TRANSFERT
351, cours de la Libération
Bâtiment A31 – 3^{ème} étage
33405 TALENCE Cedex

OBJET DU MARCHÉ :

Le présent marché a pour objet la conclusion d'un accord-cadre relatif à l'animation de formations. Aquitaine Science Transfert a pour objectif d'accélérer le nombre et la qualité des start-up deep tech à travers de nouvelles offres ante-crédation, « START'UP ACTION BOOST ». Ce projet vise aussi à assurer la continuité de service pour les start-up au sein de l'écosystème aquitain, démarche initiée dans le cadre de French Tech Seed.

MODE DE PASSATION ET FORME DE MARCHÉ :

Marché public passé en procédure appel d'offre ouvert, en application de l'article L2124-1 du décret 2018-1075 du 03/12/2018.

Le présent contrat est un accord-cadre à bons de commande à mono ou multi-attributaire par lot.

Il est exécuté par l'émission de bons de commande en application des articles R.2162-2, R.2162-13 et 14 du Code de la Commande Publique.

L'émission des bons de commande s'effectuera au fur et à mesure des besoins. Chaque prestation de formation fera l'objet d'un ou plusieurs bons de commande.

L'accord-cadre est conclu sans montant minimum mais avec un montant maximum de 106 500€ pour toute la durée du contrat et pour l'ensemble des lots, en application de l'article R.2162-4 du Code de la Commande Publique.

Le pouvoir adjudicateur se réserve la possibilité de négocier.

DATE LIMITE DE RÉCEPTION DES OFFRES :

13/12/2019 A 12H00

SOMMAIRE

START'UP ACTION BOOST.	1
Article 1. Parties contractantes	4
Article 2. Objet du marché	4
Article 3. Forme du marché.....	4
Article 4. Durée du marché	5
Article 5. Description de l'étude.....	5
Article 6. DEROULE DES FORMATIONS.....	12
Article 7. CONTENUS FORMATIFS DES PRESTATIONS	8
Article 8. CONDITION DE MAINTIEN DE LA FORMATION	8
Article 9. SUPPORT PEDAGOGIQUES	8
Article 10. Modalités d'exécution	9
Article 11. FORME CONTRAT	9
Article 12. ENGAGEMENT DU TITULAIRE	10
Article 13. prix.....	10
Article 14. modalites de reglement des comptes.....	11
Article 15. derogations au c.C.A.G-FCS.....	12

ARTICLE 1. PARTIES CONTRACTANTES

1. 1. LE REPRESENTANT DU POUVOIR ADJUDICATEUR

Aquitaine Science Transfert est représentée par sa Présidente, Mme Maylis CHUSSEAU.

1. 2. LE TITULAIRE

Les attributaires du marché seront désignés ci-après comme les titulaires.

Dans l'hypothèse d'une cotraitance, les cotraitants sont solidaires, chacun est engagé financièrement pour la totalité du marché. L'un d'entre eux, désigné dans l'acte d'engagement comme mandataire, représente l'ensemble des cotraitants vis-à-vis d'Aquitaine Science Transfert. Si le marché ne désigne pas de cotraitant mandataire, celui qui est cité le premier dans l'acte d'engagement est considéré comme mandataire des cotraitants.

ARTICLE 2. OBJET DU MARCHÉ

2. 1. OBJET DU MARCHÉ

Le présent marché a pour objet la conclusion d'un accord-cadre relatif à l'animation de formations. AST Innovations a pour objectif d'accélérer le nombre et la qualité des start-up deep tech à travers de nouvelles offres ante-crédation, « START'UP ACTION BOOST ». Ce projet vise aussi à assurer la continuité de service pour les start-up au sein de l'écosystème aquitain, démarche initiée dans le cadre de French Tech Seed.

2. 2. NOMENCLATURE COMMUNAUTAIRE (CPV) :

80500000-9 : Services de formation.

ARTICLE 3. FORME DU MARCHÉ

Marché public passé en procédure appel d'offre ouvert, en application de l'article L2124-1 du décret 2018-1075 du 03/12/2018.

Le présent contrat est un accord-cadre à bons de commande à mono ou multi-attributaire par lot.

Par ailleurs, les candidats peuvent soumissionner à un ou plusieurs lots. Les candidats doivent présenter une offre distincte pour chaque lot auquel ils répondent.

Il est exécuté par l'émission de bons de commande en application des articles R.2162-2, R.2162-13 et 14 du Code de la Commande Publique.

L'émission des bons de commande s'effectuera au fur et à mesure des besoins. Chaque prestation de formation fera l'objet d'un ou plusieurs bons de commande.

L'accord-cadre est conclu sans montant minimum mais avec un montant maximum de 106 500 € pour toute la durée du contrat et pour l'ensemble des lots, en application de l'article R.2162-4 du Code de la Commande Publique.

Le pouvoir adjudicateur se réserve la possibilité de négocier.

ARTICLE 4. DUREE DU MARCHÉ

Le présent marché est conclu pour une durée de 12 mois fermes.

Pièces constitutives du marché

Le marché est constitué des documents contractuels énumérés ci-après par ordre de priorité décroissante :

- L'Acte d'Engagement (A.E) ;
- Le Règlement de la Consultation (R.C) ;
- Le Cahier des Clauses Administratives Particulières des Fournitures Courantes et Services (CCAP /FCS) ;
- Le Cahier des Clauses Techniques Particulières (CCTP) ;
- L'offre tarifaire détaillée du candidat ;
- La note méthodologique du candidat décrivant la réalisation de la prestation ;
- Le planning de réalisation de la prestation ;
- Une description de l'équipe ainsi que le CV des intervenants.

En cas de contradiction entre les clauses des différents documents contractuels du marché, la clause à retenir est celle figurant sur le document de priorité supérieure.

ARTICLE 5. DESCRIPTION DE L'ETUDE

En application des articles L.2123-10 et 11 et R.2113-1 du Code de la Commande Publique, le présent accord-cadre est divisé en six (6) lots, tels que définis ci-après :

- Lot 1: Management Lean Start'UP,
- Lot 2: Booster Team,
- Lot 3: Booster Marché,
- Lot 4: Booster RoadMap,
- Lot 5: Booster PI,
- Lot 6: Booster Finance.

La SATT a pour ADN des projets principalement issus de la recherche publique sur des technologies de rupture (Deep Tech) qui ont pour particularité un temps long de maturation et qui sont très capitalistiques.

N°LOT	DESCRIPTION	PREVISIONNEL DUREE
<p>Lot 1 : BackBone Management Lean Start'UP</p>	<p>Objectifs et résultats attendus : L'adoption de la méthode doit permettre de se poser les bonnes questions et d'aider à prise de décision pour :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Maîtriser son marché • Définir son Minimum Viable Product (MVP), une 1ère version à confronter au marché • Mesurer la demande • Ajuster l'offre (« market fit ») • Obtenir les 1ers clients potentiels • Valider la création de l'entreprise <p>C'est une méthode de management global qui sera appliquée par les porteurs à l'ensemble des projets.</p> <p>La formation doit permettre aux incubés de comprendre le cadre méthodologique pour :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Découvrir les principes et l'état d'esprit du Lean Startup • Modéliser ses premières hypothèses avec le Business Model Canvas et le Lean Canvas • Valider le problème que l'on résout avec les interviews Client • Travailler sa proposition de valeur et ses différenciations • Chercher l'adéquation du problème et de votre solution • Concevoir des expérimentations pour tester ses hypothèses dans le monde réel • Valider la solution que l'on imagine • Concevoir un Produit Minimum Viable • Piloter avec des métriques AARRR (Acquisition, Activation, Revenue, Referral, Retention) • Chercher l'adéquation produit / marché • L'art du pivot • Vision d'ensemble • Les étapes du Lean Startup en cas pratique <p>Exploitation : Un questionnaire de satisfaction global sera complété par le porteur à la fin du parcours d'accompagnement</p> <p>Exploitation : Séance collective initiale : Prestation externe sur la méthode Lean Start'Up à destination des porteurs de projet et du personnel de la SATT</p>	<p>2j (5x/an)</p>

<p>Lot 2 : Booster TEAM</p>	<p>Objectifs et résultats attendus : L'objectif de l'action Booster Team est de préparer la prise de conscience de la nécessité de constitution d'une équipe pluridisciplinaire et complémentaire indispensable à la création de la Start'Up et à la vie d'une entreprise de croissance basée sur la technologie. C'est une des tâches les plus importantes, celle qui plus que toute autre déterminera le futur de la startup et pour une grande part, son financement. La première difficulté est de trouver un pool de talents qui permettent de compléter les compétences du porteur original. Deux types de compétences majeures doivent être présents dans l'équipe :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Une compétence scientifique et technologique centrée sur le « know-how » et son développement industriel, c'est-à-dire le savoir-faire, • Une ou deux compétences centrées sur le business et le financement <p>Notons au passage que la vaste majorité des startups issues de la recherche publique auront un modèle B2B, modèle dont on sait que leur réussite est plus forte quand l'ADN de l'équipe est à majorité business.</p> <p>La formation doit permettre aux incubés de définir :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Le profil d'un premier board • L'équipe, les profils les fiches de postes • Le plan d'action de recrutement (avec les premiers noms) • Le plan d'action de formations éventuelles à réaliser <p>Un des moyens est de mettre le porteur de projet en immersion en se posant des questions personnelles dans un 1er temps du type :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Qui suis-je ? • Quelles sont mes compétences ? • Qu'est-ce que je souhaite faire ? • Et conséquemment, de quelles compétences ai-je besoin ? <p>Sur ce temps d'immersion le porteur doit pouvoir :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Définir ses besoins • Définir les profils et fiches de postes de ces collaborateurs • Chercher des profils correspondants (LinkedIn, bases de mentors, réseau Ecosystème etc...) <p>Exploitation : Un questionnaire de satisfaction global sera complété par le porteur à la fin du parcours d'accompagnement Exploitation : Séance collective initiale de sensibilisation au besoin d'une équipe : Prestations externes à destination des porteurs de projet et du personnel de la SATT Suite au travail personnel avec accompagnement du porteur par le personnel SATT, une séance collective sera réalisée par le prestataire (sous forme d'échanges et de questions / réponses) afin de faire un point sur le</p>	<p>2j+1j (5x/an)</p>

	retour d'expérience pour un enrichissement mutuel.	
<p>Lot 3 : Booster MARCHÉ</p>	<p>Objectifs et résultats attendus : Grâce, entre autres, aux méthodes Lean Start'up, Lean Canvas et Genchi Bembutsu (ou l'art d'aller chercher les faits à la source afin de prendre les décisions les plus efficaces possible), l'objectif de cette action est de construire son projet par itération et expérimentation sur son marché. Plus on connaît son environnement, plus on développe un produit adapté au marché et à ses besoins. Cette connaissance doit permettre de générer un premier produit (MVP ou Minimum Viable Product) à faire tester afin d'en analyser l'usage et d'affiner sa stratégie produit/marché et ses développements futurs (« market fit »).</p> <p>La formation doit permettre aux incubés d'obtenir les méthodes leur permettant de définir :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Etudes de Marché • Typologie des cibles clients • Rencontre des premiers clients potentiels (1 rendez-vous par semaine comme objectif minimum) • Compte rendu des premières rencontres clients avec analyse des remarques positives et négatives • Recherche, prises de contact et retour des leaders du secteur visé • Définition du MVP (Minimum Viable Product), caractérisant le produit minimum intéressant pour les cibles envisagées • Définition d'un premier Business Model (modèle économique) de l'entreprise et modalités de vente du produit • Feuille de route d'accès au Marché (GotoMarket) • Modéliser ses premières hypothèses avec le Business Model Canvas et le Lean Canvas et/ou Genchi Gembutsu • Possibilité de suppléments MOOC ou Vidéos <p>Exploitation : Un questionnaire de satisfaction global sera complété par le porteur à la fin du parcours d'accompagnement</p> <p>Séance collective initiale sur les Business Models et sur la notion de MVP + Gérer son CRM + Lean Canvas + Genchi Gembutsu* + MOOC ou vidéos : Prestation externe à destination des porteurs de projet et du personnel de la SATT.</p> <p>Suite au travail personnel avec accompagnement du porteur par le personnel SATT, une séance collective sera réalisée par le prestataire (sous forme d'échanges et de questions / réponses) afin de faire un point sur le retour d'expérience pour un enrichissement mutuel.</p>	<p>2j+1j (5x/an)</p>

	<p>Travail personnel sur la méthode Genchi Gembutsu : chaque semaine les équipes devront conduire au moins une interview avec un client potentiel. L'objectif étant moins de pré-vendre que de comprendre les problématiques métiers de ses clients et en extraire l'essentiel pour son projet.</p>	
<p>Lot 4 : Booster RoadMap</p>	<p>Objectifs et résultats attendus : L'objectif de cette action est de sensibiliser les porteurs de projet aux problématiques de l'industrialisation du produit, y compris réglementaire, via notamment la recherche de fournisseurs, sous-traitants et de leur mise en concurrence (coût / délais / qualité / capacité de production). Cette démarche doit permettre d'obtenir les conditions de réussites de la production et le niveau capitalistique associé. Cela doit permettre également d'obtenir un prix de revient objectif, un montant de charges fixes et un calcul de marge potentiel. Cela doit aboutir également sur une adéquation prix de revient / prix acceptable par le marché, indispensable à la réussite de tout projet (retour sur la stratégie marketing et commerciale et son argumentation liée au prix de vente) et ceux aux différentes étapes de développement de pénétration du couple marché/technologie. Cette phase doit de surcroît mettre en évidence toutes les problématiques de réglementation nationales et internationales afférentes.</p> <p>La formation doit permettre aux incubés de définir :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les étapes d'une pré-industrialisation et d'une industrialisation • Le cycle de vie d'un produit • Le choix d'un prestataire ou sous-traitant • La notion de rapport cout/délai/qualité • La notion de calcul de prix de revient versus prix marché • Roadmap – plan d'action • Définition des réglementations applicables au projet • Incidence des réglementations sur les couts et délai d'industrialisation <p>Exploitation : Un questionnaire de satisfaction global sera complété par le porteur à la fin du parcours d'accompagnement Séance collective de sensibilisation : Prestation externe à destination des porteurs de projet et du personnel de la SATT</p> <p>Suite au travail personnel avec accompagnement du porteur par le personnel SATT, une séance collective sera réalisée par le prestataire (sous forme d'échanges et de questions / réponses) afin de faire un point sur le retour d'expérience pour un enrichissement mutuel.</p>	<p>2j+1j (4x/an)</p>

<p>Lot 5 : Booster PI</p>	<p>Objectifs et résultats attendus : Cette action doit démontrer la pertinence des partenariats et les enjeux de la Propriété Intellectuelle (PI) , les avantages et les inconvénients. L'objectif est de faire comprendre au porteur comment construire les barrières concurrentielles autour de son core business tout en s'appuyant sur des partenaires pour développer son activité. Cela passe par une sensibilisation sur : <ul style="list-style-type: none"> • Qu'est-ce que la Propriété Intellectuelle ? • Son coût • Son fonctionnement • La valeur ajoutée de cet actif et de son partage (share value) • La négociation de cette valeur dans le cadre de partenariats • La veille technologique Fondamentalement, en lien avec la particularité des projets Deep Tech (cœur de métier des SATT) et leur typologie de produit en rupture, avec un temps long d'accès au marché et donc très capitalistiques, il sera abordé le principe du partenariat et du partage de la PI ainsi que la posture que doit adopter le porteur de projet dans ces phases de négociations.</p> <p>La formation doit permettre aux incubés de définir :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Une stratégie PI • Comprendre la valeur ajoutée de cet actif d'entreprise • Une stratégie de négociation et de partage de la PI <p>Exploitation : Un questionnaire de satisfaction global sera complété par le porteur à la fin du parcours d'accompagnement Séance collective de sensibilisation : Prestation externe à destination des porteurs de projet et du personnel de la SATT Suite au travail personnel avec accompagnement du porteur par le personnel SATT, une séance collective sera réalisée par le prestataire (sous forme d'échanges et de questions / réponses) afin de faire un point sur le retour d'expérience pour un enrichissement mutuel + approche par exemples de négociations et d'interactions entre différentes parties prenantes avec un intervenant spécialisé (Cabinet conseil PI, avocat...)</p>	<p>2j+1j (4x/an)</p>

<p>Lot 6 : Booster FINANCE</p>	<p>Objectifs et résultats attendus : Cette action a donc pour objectif de comprendre les mécanismes du financement spécifique des Start'Up Deep Tech mais aussi du financement courant d'une entreprise et de son exploitation. Les aspects financiers abordés doivent comprendre notamment :</p> <ul style="list-style-type: none"> • L'analyse financière élémentaire (décryptage d'un bilan, compte de résultat, plan de trésorerie, plan de financement, fiscalité, Crédit Impôt Recherche, ...) • Valorisation des actifs et savoir-faire • Attendus des financeurs investisseurs • L'environnement juridique d'une entreprise (forme, statuts, pacte d'actionnaires, droits de votes multiples...) <p>L'idée n'est pas de faire des porteurs de projet des financiers aguerris mais bien de les sensibiliser à cet environnement particulier et surtout à faire écho sur la notion complémentarité d'équipe L'objectif de ce booster est également de préparer le porteur/l'équipe à la sortie de l'accompagnement SATT, à l'obtention d'un financement de type fond d'amorçage (seed de création) auprès d'investisseurs publics et privés...</p> <p>La formation doit permettre aux incubés d'être sensibiliser et de définir :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Analyse financière de base et indicateurs • Qu'est-ce qu'un plan de financement et les attendus d'un financeur/investisseur • L'environnement juridique de leur entreprise • Rechercher et constituer d'une base de données de Directeurs Administratifs et Financiers dédiés à la création d'entreprise innovante et en temps partagé <p>Exploitation : Un questionnaire de satisfaction global sera complété par le porteur à la fin du parcours d'accompagnement Séance collective de sensibilisation : Prestation externe à destination des porteurs de projet et du personnel de la SATT Suite au travail personnel avec accompagnement du porteur par le personnel SATT, une séance collective sera réalisée par le prestataire (sous forme d'échanges et de questions / réponses) afin de faire un point sur le retour d'expérience pour un enrichissement mutuel.</p>	<p>2j+1j (4x/an)</p>

ARTICLE 6. DEROULE DES FORMATIONS

Les dates définitives des sessions seront validées ultérieurement par la SATT Aquitaine.

La SATT Aquitaine gère les inscriptions selon les procédures internes.

La SATT Aquitaine informe le prestataire que le niveau de formation initial des stagiaires sur chaque lot est considéré comme débutant.

Obligations du prestataire :

- Moyens humains : le prestataire doit mobiliser une équipe et désigner des formateurs spécialisés dans les domaines afférents à chaque type d'action de formation.
- Outils d'évaluation : le prestataire met en place et propose des outils d'évaluation au cours de la formation (tests pour évaluer les acquis et permettre aux incubés de s'auto évaluer). Présentation facile, pratique et ludique ;
- Méthodes pédagogiques : le prestataire emploie des méthodes pédagogiques favorisant la dynamique de groupe et l'action (échanges constructifs, mises en situation, présentation de cas pratiques) et utilisant les technologies numériques (si besoin).
- Qualité et utilité des supports : le prestataire remet aux incubés un support qui se veut synthétique et pratique. Ce dernier constitue un moyen mémo technique de rappel de cours et fournit des outils de suivi ou de contrôle des acquis en formation.

De plus, le prestataire est tenu de :

- Dispenser la formation aux dates, heures et lieux qui lui auront été précisés par Aquitaine Science Transfert,
- Dispenser la formation aux seuls incubés présentés par Aquitaine Science Transfert,
- Remettre avant la formation, un exemplaire du support pédagogique
- De faire compléter les fiches d'évaluation en fin de formation, et de les transmettre à la Aquitaine Science Transfert en fin de session ainsi que la feuille d'émargement ;
- De remettre un livret ou supports aux stagiaires en fin de formation sous format papier et/ou numérique,
- La reproduction des supports qui sera remis aux stagiaires est à la charge du candidat (à intégrer dans le BPU).

La SATT Aquitaine fournira une salle de formation comportant : 1 table pour le formateur, tables pour les stagiaires, 1 vidéo projecteur, 1 paperboard et/ou tableau blanc.

ARTICLE 7. CONTENUS FORMATIFS DES PRESTATIONS

La durée d'une action de formation est de minimum 7 heures. Le nombre de participants par formation est de 5 au minimum et de 15 au maximum. Ces informations sont renseignées par le prestataire dans la fiche programme **jointe** à son offre :

- Objectifs de la formation,
- Durée,
- Public visé,
- Prérequis,
- Programme,
- Méthodes/outils pédagogiques,
- Les plus de la formation,
- Formateur désigné.

ARTICLE 8. CONDITION DE MAINTIEN DE LA FORMATION

Le pouvoir adjudicateur se réserve le droit de ne pas maintenir une formation dans la condition où le nombre d'inscrits serait inférieur à 5 personnes. Dans ce cas, le pouvoir adjudicateur notifiera cette intention au titulaire dans un délai minimum de 5 jours calendaires avant la date prévue pour cette formation. Ainsi, le titulaire ne pourra prétendre au paiement/indemnisation de la formation annulée.

Par ailleurs, le titulaire de chaque lot s'engage à respecter les dates de formation proposées à la « fiche programme » et arrêtées ultérieurement par le pouvoir adjudicateur. Il est précisé que les dates de formation définitives seront rendues contractuelles à l'émission du bon de commande correspondant par le pouvoir adjudicateur.

ARTICLE 9. SUPPORT PEDAGOGIQUES

Le pouvoir adjudicateur est destinataire de tous les supports pédagogiques. Un exemplaire est adressé préalablement à l'exécution du premier cycle de formation et en cas de modification du support afin de recueillir l'aval de SATT Aquitaine quant au contenu diffusé aux stagiaires. Si le représentant du pouvoir adjudicateur émet des observations, le prestataire adapte ses supports en conséquence et ce, sans indemnité.

Le prestataire garantit le pouvoir adjudicateur contre toute revendication des tiers, relative à la propriété intellectuelle des contenus des supports pédagogiques.

Le prestataire reste propriétaire de l'ensemble de ses supports de cours.

ARTICLE 10. MODALITES D'EXECUTION

Le présent contrat est un contrat avec obligation de résultat. Les correspondances relatives au marché sont rédigées en français.

Le service « Start'UP » du pouvoir adjudicateur est l'interlocuteur du titulaire pour la réalisation des prestations faisant l'objet du présent marché :

AQUITAINE SCIENCE TRANSFERT
351, cours de la Libération
Bâtiment A31 – 3ème étage
33405 TALENCE Cedex

Il communiquera aux titulaires le nom de la personne chargée du suivi de l'exécution des prestations lors de la notification du marché.

ARTICLE 11. FORME CONTRAT

Pendant la durée de validité de l'accord-cadre, des bons de commande seront attribués au titulaire de chaque lot du présent accord-cadre sans négociation ni remise en concurrence, selon les modalités prévues à l'accord-cadre.

L'émission des bons de commande s'effectuera au fur et à mesure de l'apparition de besoins. Une ou plusieurs prestations pourront faire l'objet d'un bon de commande.

En application de l'article R.2162-4 du Code de la Commande Publique, l'accord-cadre est passé avec les montants minimum et maximum suivants :

Minimum : pas de montant minimum

Maximum : de 106 500 € pour la durée totale du contrat et de l'ensemble du lot.

Chaque bon de commande précisera :

- le nom ou la raison sociale du titulaire ;
- la date et le numéro du marché ;
- la date et le numéro du bon de commande ;
- la nature et la description des prestations commandées ;
- les délais de livraison (date de début et de fin) ;
- les lieux d'exécution des services ;
- le montant du bon de commande.

Seuls les bons de commande signés par le représentant du pouvoir adjudicateur pourront être honorés par le titulaire.

ARTICLE 12. ENGAGEMENT DU TITULAIRE

Le prestataire s'engage à exécuter le marché avec des intervenants dont il garantit la compétence dans les domaines concernés. Les intervenants proposés par le prestataire doivent assurer personnellement et intégralement l'animation des cycles de formation.

Si la ou les personnes nommément désignée(s) lors de l'attribution du marché n'est plus ou ne sont plus en mesure d'assurer la ou les formation(s), le prestataire doit en aviser immédiatement le représentant du pouvoir adjudicateur par lettre recommandée avec accusé de réception ou par e-mail avec accusé de réception et prendre toutes les dispositions nécessaires pour que la bonne exécution des prestations ne s'en trouve pas compromise.

A ce titre, obligation lui est faite de désigner un ou des remplaçant(s) et d'en communiquer les noms et titres au représentant du pouvoir adjudicateur.

Le remplaçant est considéré comme accepté si le pouvoir adjudicateur ne l'accepte pas dans un délai de 15 jours après en avoir eu connaissance. Dans le cas contraire, le prestataire dispose d'un nouveau délai de 7 jours pour présenter un autre remplaçant. Le pouvoir adjudicateur dispose d'un nouveau délai de 15 jours pour l'accepter. A l'issue de ce délai, si le remplaçant n'est pas accepté, le marché est résilié aux torts du prestataire.

De même, le pouvoir adjudicateur peut décider, notamment au vu des fiches d'évaluation, d'exiger du prestataire le remplacement d'un ou plusieurs intervenants assurant l'animation de la formation.

A l'issue du cycle de formation, le prestataire remet au représentant du pouvoir adjudicateur les documents suivants :

- la feuille d'émargement,
- les attestations de formations.

L'attention du prestataire est attirée sur le fait que la remise de ces documents conditionne les opérations de vérification et de paiement des factures.

En conséquence, en cas d'absence de remise ou de remise incomplète, la réalisation des opérations de vérifications et de paiement des factures sera suspendue.

ARTICLE 13. PRIX

Les prix du présent marché seront traités à prix unitaires. Le marché est conclu en euros.

Les prix sont réputés comprendre toutes les charges fiscales ou autres frappant obligatoirement les prestations, ainsi que toutes les autres dépenses nécessaires à l'exécution des prestations, y compris les frais de déplacement, restauration et hébergement, rémunération des formateurs externes et la reproduction des documents (5 à 15 personnes).

Les prestations faisant l'objet du marché sont réglées par application des prix unitaires (**par session**), dont le libellé est donné dans le bordereau des prix unitaires (BPU).

Les prix unitaires en € HT et TTC indiqués au bordereau de prix sont des prix nets HT et nets TTC.

Les prix du présent contrat sont établis selon les conditions économiques en vigueur au mois de la date limite de dépôt des offres telle que fixée au Règlement de la Consultation (mois M0).

Les prix constitutifs de l'offre sont fermes sur toute la durée du marché

ARTICLE 14. MODALITES DE REGLEMENT DES COMPTES

Lorsque le titulaire remet au pouvoir adjudicateur une demande de paiement, il y joint les pièces nécessaires à la justification du paiement.

La demande de paiement est datée. Elle mentionne les références du marché et du bon de commande.

Les factures afférentes au paiement seront établies en un original portant, outre les mentions légales, les indications suivantes :

- Le nom ou la raison sociale du titulaire ;
- Le cas échéant, la référence d'inscription au répertoire du commerce ou des métiers ;
- Le cas échéant, le numéro de SIREN ou de SIRET ;
- Le numéro du compte bancaire ou postal ;
- Le numéro du marché ;
- Le numéro du bon de commande ;
- La date d'exécution des prestations ;
- La nature des prestations exécutées ;
- Le montant hors taxe des prestations en question ;
- Le cas échéant, la mention des précomptes, retenues et escomptes ;
- Le taux et le montant de la TVA ;
- Le montant total des prestations livrées ou exécutées ;
- La date de facturation.

Les factures et autres demandes de paiement devront parvenir exclusivement à l'adresse suivante :

SATT AQUITAINE
A l'attention du service comptabilité
351 cours de la libération
BAT A31 – 3ème étage
33405 TALENCE CEDEX
comptabilite@ast-innovations.com

Le paiement s'effectuera par virement bancaire.

Le délai global de paiement est de trente (30) jours à compter de la date de réception de la demande de paiement par le représentant du pouvoir adjudicateur (ou de la date d'exécution des prestations lorsque cette date est postérieure à la date de réception de la demande de paiement).

Application des dispositions du C.C.A.G-FCS sauf clause contradictoire intégrée dans le présent C.C.P.

ARTICLE 16. LITIGES

Les litiges éventuels sont réglés par les lois et règlements du droit français. Tout litige pouvant intervenir au cours de l'exécution du marché et ne pouvant être traité à l'amiable sera de la compétence du Tribunal administratif de Bordeaux 9, rue Tastet, 33000 Bordeaux.

Les litiges pouvant naître de l'exécution du marché seront soumis aux chapitre 6 du CCAP-TIC/PI.

Les décisions peuvent, après un recours administratif préalable obligatoire, faire l'objet d'un recours contentieux dans le délai de deux mois qui suit la décision prise sur recours administratif. Cette décision sera déférée au tribunal administratif de Bordeaux par un recours de plein contentieux ouvert aux parties en cas de contestation dans l'exécution du marché.

Le candidat dont l'offre a été rejetée peut saisir le juge des référés par le biais d'un référé précontractuel (article L551-1 CJA) avant la signature du contrat ou sous 31 jours à compter de la notification du marché, par le biais d'un référé contractuel (L551-13 CJA) ou enfin exercer un recours de plein contentieux dans les deux mois suivant l'attribution. Ce recours peut être assorti le cas échéant d'un référé suspension (L521-1 CJA).

A

Le

Le titulaire