
MARCHÉ PUBLIC DE PRESTATIONS SERVICES

PROGRAMME DE FORMATIONS CHRYSALINK

N° de marché

(Complété par le pouvoir adjudicateur)

2	6	N	P	0	7	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

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 portée par l'incubateur « Chrysa-Link ».

MODE DE PASSATION ET FORME DE MARCHÉ :

Marché public passé en procédure adaptée, en application de l'article L2123-1 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.

Le pouvoir adjudicateur se réserve la possibilité de négocier.

DATE LIMITE DE RÉCEPTION DES OFFRES :

LE 04/12/2026 A 12H00

SOMMAIRE

<i>PROGRAMME DE FORMATIONS CHRYSALINK</i>	1
ARTICLE 1. PARTIES CONTRACTANTES	4
ARTICLE 2. OBJET DU MARCHE	4
ARTICLE 3. FORME DU MARCHE	4
ARTICLE 4. DUREE DU MARCHE	5
ARTICLE 5. DESCRIPTION DE L'ETUDE	5
ARTICLE 6. DEROULE DES FORMATIONS	13
ARTICLE 7. CONTENUS FORMATIFS DES PRESTATIONS	14
ARTICLE 8. CONDITION DE MAINTIEN DE LA FORMATION	14
ARTICLE 9. SUPPORT PEDAGOGIQUES	14
ARTICLE 10. MODALITES D'EXECUTION	15
ARTICLE 11. FORME CONTRAT	15
ARTICLE 12. ENGAGEMENT DU TITULAIRE	16
ARTICLE 13. PRIX	16
ARTICLE 14. MODALITES DE REGLEMENT DES COMPTES	17
ARTICLE 15. CONFIDENTIALITE ET SECRET PROFESSIONNEL	18
ARTICLE 16. DEROGATIONS AU C.C.A.G-FCS	18
ARTICLE 17. RÉSILIATION	18
ARTICLE 18. LITIGES	19

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 la conception et l'animation de formations. La SATT Aquitaine a pour objectif d'accélérer le nombre et la qualité des start-ups DeepTech à travers son offre ante-crédation portée par l'incubateur « Chrysa-Link ».

2. 2. NOMENCLATURE COMMUNAUTAIRE (CPV) :

80500000-9 : Services de formation.

ARTICLE 3. FORME DU MARCHÉ

Marché public passé en procédure adaptée, en application de l'article L2123-1 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.

ARTICLE 4. DUREE DU MARCHÉ

Le présent marché est conclu pour une durée d'un an reconductible trois fois de manière tacite. La durée totale du marché ne pourra excéder quatre ans.

Le titulaire ne pourra refuser sa reconduction.

Le pouvoir adjudicateur se réserve le droit de ne pas reconduire le marché. La non-reconduction du marché sera notifiée au titulaire par lettre recommandée avec accusé de réception au minimum 1 mois avant la date anniversaire du marché.

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 sept lots, tels que définis ci-après :

- Lot 1: Exploration marché
- Lot 2: Structuration de l'offre & stratégie Go-to-market
- Lot 3: Roadmap
- Lot 4: Equipe
- Lot 5: Propriété intellectuelle
- Lot 6: Comptabilité
- Lot 7 : Financements

Les lots 1 et 2 étant étroitement liés, les répondants au lot 1 doivent obligatoirement répondre au lot 2 et inversement.

Personnalisation des formations :

Il est impératif que les formations dispensées ainsi que les exemples donnés pour illustrer la théorie soient adaptés au contexte de nos apprenants : des profils de chercheurs ou jeunes chercheurs Deeptech, orientés technique, débutants sur l'ensemble des lots de formation.

L'ensemble des lots de formation doivent être programmés sur un à deux jours maximum. A la discrétion de la SATT Aquitaine, des sessions de mise en pratique plus poussées ou de challenge spécifiques à un projet pourront être rajoutées, dans le cadre de l'ensemble des lots décrits ci-après.

Détail des lots de formation :

LOT 1. EXPLORATION MARCHE

Philosophie de la formation :

L'objectif de cette formation est d'obliger l'entrepreneur à s'ouvrir et s'interroger en dehors de sa "solution" en l'obligeant d'abord à cartographier son terrain de jeu. Cette phase combine l'analyse de l'environnement, notamment concurrentiel, et les principes du Lean Startup (pour comprendre *qui* a vraiment besoin d'aide). À la fin de cette formation, l'entrepreneur a validé l'existence d'un vrai besoin sur un marché atteignable.

Chapitres principaux :

1. **Analyse de l'environnement du projet :** *PESTEL ou autre méthode.*
2. **Étude de marché :** *Concurrence, tendances, écosystème & les outils d'IA utiles afin de repérer les acteurs existants et les dynamiques du secteur.*
3. **Identification du segment de client cible :** *Au vu du marché, qui cible-t-on en priorité ?*
4. **Définition précise des personae :** *Humaniser le segment cible.*
5. **Le processus du Lean Startup :** *Introduction à la méthode.*
6. **Identification & formalisation du besoin utilisateur :** *Value proposition canvas (VPC) : Quels sont les problèmes, les gains espérés et les tâches à accomplir par chaque persona ?*
7. **Formalisation d'un plan de test :** *Hypothèses sur la problématique, priorisation, comment mesurer & tester.*
8. **Structuration du guide d'interviews :** *Rédaction de questions ouvertes, basées sur les hypothèses, pour définir ce qui doit être vérifié en interviews.*

Livrables clés :

- Tableau comparatif de la solution face à la concurrence (SWOT, matrice de positionnement..) ;
- Liste d'hypothèses à vérifier ;
- Guide d'interviews (questionnaire de vérification des hypothèses) ;
- VPC initié.

LOT 2. STRUCTURATION DE L'OFFRE & STRATÉGIE GO-TO-MARKET

Philosophie de la formation :

Maintenant que le problème et le marché sont posés, et idéalement validés par les interviews, il faut construire la réponse adéquate. Cette formation accompagne l'entrepreneur dans le prototypage de son offre (MVP), son insertion dans l'écosystème (chaîne de valeur), la structuration de son modèle de revenus (BMC) et sa stratégie d'acquisition (Go-to-Market), dans le cadre de projets Deeptech incluant des temps de mise sur le marché longs.

Chapitres principaux :

1. **Formalisation de la proposition de valeur** : *Approfondissement du value proposition canvas (VPC) pour l'ajuster selon les retours obtenus lors des interviews.*
2. **Identification du format de MVP adapté** (Minimum Viable Product) : *Identification du format et du moyen de le tester le plus pertinent au vu du projet et du segment client cible.*
3. **Construction de la chaîne de valeur** : *Identifier les fournisseurs, partenaires et distributeurs nécessaires pour délivrer cette solution.*
4. **Formalisation de la proposition de valeur globale et du BMC** (Business Model Canvas) : *Comment l'entreprise va-t-elle gagner de l'argent et se structurer ?*
5. **Préparation d'un argumentaire** adapté à chaque persona priorisé.
6. **Formalisation de la stratégie de Go-to-Market** : *Comment acquérir les premiers clients ?*

Livrables clés :

- VPC complet ;
- Caractéristiques techniques du MVP, format et moyens d'utilisation ;
- Chaîne de valeur ;
- BMC ;
- Stratégie de Go-to-Market.

Philosophie de la formation :

L'objectif de cette action Booster Roadmap est de permettre aux créateurs de start-up de réaliser une roadmap sur 5 ans de leur projet global sur les différents aspects : marché, produit/service, RH, PI, réglementaire, financier, déploiement international...

L'exercice doit permettre de définir la vision de l'entreprise et le plan de financement afférent.

Chapitres principaux :

1. **Définition et utilité de la Roadmap** : *Comprendre les enjeux, l'alignement stratégique et le cadrage temporel nécessaires pour structurer et piloter efficacement la trajectoire du projet.*
2. **Définition de la vision globale à 5 ans, 3 ans et 1 an** : *Structurer la trajectoire stratégique du projet en déclinant l'ambition long terme en étapes clés et jalons intermédiaires.*
3. **Analyse de risques & plan d'action associé** : *Cartographier les moteurs et les freins, anticiper les dérives et définir des scénarios d'adaptation ou de contingence en cas de sortie de Roadmap.*
4. **Ébauche du plan d'action détaillé et objectif de la première année** : *Découper l'Année 1 en chantiers opérationnels, définir des priorités claires et fixer des objectifs mesurables.*
5. **Répartition des rôles et gouvernance de l'équipe** : *Clarifier la responsabilisation des membres (RACI) et définir les modalités de collaboration et de suivi pour assurer l'exécution du plan.*

Livrables clés :

- Une vision globale de leur projet à 5, 3 et 1 an ;
- Etapes clés définies avec des pistes d'action ;
- Roadmap initiée ;
- Outil de suivi de la roadmap initié ;
- Plan d'action individuel.

Philosophie de la formation :

L'objectif de cette formation est d'aider les porteurs de projets à travailler leur posture d'entrepreneur et la répartition des rôles entre associés. Elle sert également à les aider à clarifier leur vision d'entreprise et les recrutements à entreprendre.

Chapitres principaux :

1. **Définition du profil personnel et entrepreneurial** : *Réaliser une auto-évaluation pour identifier ses caractéristiques comportementales, sa posture d'entrepreneur et son style de leadership.*
2. **Analyse des profils de personnalité des membres de l'équipe** : *Décoder le fonctionnement interpersonnel de ses associés ou collaborateurs afin d'optimiser la communication et la complémentarité au quotidien.*
3. **Les différents types de management et travail de sa vision d'entreprise** : *Explorer les styles de management pour définir sa propre culture d'entreprise et inscrire la gestion d'équipe dans une vision managériale partagée.*
4. **Matrice RACI, rôles et responsabilités dans l'équipe** : *Clarifier la gouvernance opérationnelle en définissant précisément qui fait quoi (RACI) pour éviter les chevauchements et optimiser l'efficacité collective.*
5. **Cartographie des compétences et identification des manques** : *Basé sur l'analyse des profils de l'équipe, identifier les typologies de profils, savoir-faire et aptitudes manquantes, indispensables au bon développement de la startup (pour recrutement interne ou board notamment). Définir les délais d'intégration de ces ressources au sein de l'équipe.*
6. **Présentation des outils et canaux de recrutement** : *Découvrir les outils de recrutement (Tandem/Tango, LinkedIn, réseau..).*
7. **Élaboration du plan d'action de recrutement** : *Structurer la feuille de route opérationnelle (rédaction des fiches de poste, choix des canaux prioritaires, calendrier et processus de sélection).*

Livrables clés :

- Leur profil entrepreneur ;
- Leur vision d'entreprise et leur style de management ;
- Le profil des membres de l'équipe actuelle ;
- Les profils à recruter (co-fondateurs, advisory board..) ;
- Plan d'action de recrutement.

Philosophie de la formation :

L'objectif de cette formation est de permettre aux porteurs de projet de comprendre les mécanismes fondamentaux de la propriété intellectuelle, d'en mesurer les enjeux économiques et stratégiques, et de construire une stratégie de protection cohérente avec leur projet entrepreneurial.

Pour un entrepreneur deeptech, la capacité à protéger, exploiter et valoriser les résultats de ces travaux de recherche à travers des actifs de PI solides est un prérequis indispensable.

La formation privilégiera une approche pragmatique, accessible et illustrée par des cas concrets afin de permettre à des porteurs de projet n'ayant aucune connaissance préalable en propriété intellectuelle d'acquérir les réflexes indispensables à la création de leur future entreprise

Chapitres principaux :

1. **La PI comme levier de création de valeur :** *Comprendre le rôle stratégique de la propriété intellectuelle dans la valorisation d'une startup, la protection des actifs technologiques et l'attractivité auprès des investisseurs, et plus spécifiquement pour une entreprise deeptech.*
2. **Publication et brevetabilité :** *Identifier les risques de la divulgation précoce, concilier la publication scientifique avec la protection industrielle et choisir le bon timing de dépôt.*
3. **Panorama et fonctionnement des actifs de PI :** *Distinguer les différents titres de protection (brevet, secret de fabrique, dépôt de logiciel, marque, logo, dessins & modèles) et maîtriser leurs modalités (étapes clefs, coûts associés et impact stratégique).*
4. **Recherche d'antériorités et décodage de brevets :** *Apprendre à interroger les bases de données brevets, analyser la liberté d'exploitation et lire/décoder la portée juridique et technique d'un brevet.*
5. **Modes d'exploitation et négociations contractuelles :** *Comprendre la différence entre propriété d'un brevet et licence/sous-licence, et maîtriser les clauses critiques à surveiller lors de la négociation de transferts de technologie ou de partenariats.*

Rôle des cabinets de propriété intellectuelle et stratégie de protection internationale : *Comprendre quand et pourquoi recourir à un cabinet de PI, décrypter leur rôle dans la rédaction, estimer les coûts associés aux différentes étapes de protection en France et à l'international, et construire une stratégie de portefeuille PI adaptée aux ressources et aux ambitions de croissance de la startup.*

Livrables clés :

- Cartographie des actifs PI du projet (brevets, logiciels, savoir-faire, marque, logo,...) ;
- Plan d'action sur les 3 années à venir (dépôts à réaliser, extensions, coûts associés...) ;
- Stratégie de veille concurrentielle focus propriété intellectuelle (entreprises à surveiller, mots clefs, outils pour cette veille).

Philosophie de la formation :

Cette formation a pour objectif d'expliquer les bases de la comptabilité de manière ludique et didactique à nos porteurs de projets totalement néophytes en la matière.

Après la formation, les porteurs doivent avoir appris les bases de la comptabilité, être capable de discuter/comprendre leur futur expert-comptable et avoir rempli un premier prévisionnel financier.

Chapitres principaux :

1. **Compréhension et usage des documents comptables** : *Maîtriser le rôle et la complémentarité des états financiers clés (bilan, compte de résultat, plan de trésorerie) pour évaluer la santé financière d'une entreprise.*
2. **Méthodologie de construction d'un prévisionnel** : *Appréhender la logique de modélisation financière en s'appuyant sur un cas pratique appliqué aux spécificités du secteur deeptech (investissements R&D, cycles d'innovation longs, besoins de fonds).*
3. **Recours aux experts financiers** : *Identifier les moments opportuns et les enjeux stratégiques pour faire appel à un expert-comptable ou à un directeur financier.*
4. **Pilotage de la trésorerie et anticipation des besoins de financement** : *Comprendre les spécificités des cycles de trésorerie des startups deeptech, identifier les principaux facteurs de tension financière et mettre en place des outils de pilotage permettant d'anticiper les besoins de financement.*
5. **Élaboration et analyse du prévisionnel financier** : *Structurer son premier plan financier prévisionnel et savoir en interpréter les indicateurs clés pour piloter son activité.*

Dispositifs fiscaux et financement de l'innovation : *Identifier les principaux mécanismes fiscaux mobilisables (statut Jeune Entreprise Innovante, Crédit d'Impôt Recherche, Crédit d'Impôt Innovation et autres dispositifs de soutien à l'innovation), comprendre leurs conditions d'éligibilité et leur impact sur le plan de financement et la stratégie de développement de l'entreprise*

.Livrables clés :

- Premier prévisionnel financier ;
- Liste des dispositifs fiscaux mobilisables.

Philosophie de la formation :

Cette formation a pour objectif de présenter aux porteurs quels sont les financements accessibles aux start-up deeptechs et leur articulation.

La formation abordera les différentes sources de financement, dilutives et non dilutives, mobilisables aux différentes étapes de croissance de la startup.

Elle vise également à sensibiliser les participants aux impacts de leurs choix de financement sur la répartition du capital, la gouvernance, la capacité de décision des fondateurs et la vitesse de mise sur le marché de leur innovation.

La formation doit s'appuyer sur des exemples très concrets et actuels et décrire les dernières tendances de financement.

Chapitres principaux :

1. **Articulation des financements dilutifs et non dilutifs** : *Comprendre l'effet de levier et optimiser son mix de financement pour financer la croissance tout en préservant le capital des fondateurs.*
2. **Panorama des financements non dilutifs (spécifique deeptech)** : *Identifier et solliciter les dispositifs clés (subventions Bpifrance, aides à l'innovation, prêts d'honneur, concours) adaptés aux projets deeptech.*
3. **Cartographie et positionnement des investisseurs** : *Décoder le paysage des investisseurs pour cibler les bons interlocuteurs.*
4. **Stratégie de la levée de fonds** : *Déterminer la pertinence de lever des capitaux, évaluer ses besoins réels et identifier le bon timing stratégique (quand, pourquoi, pour quoi faire ?).*
5. **Parcours de la levée et documents indispensables** : *Comprendre l'ensemble des étapes de la levée de fonds et définir la liste des supports clés à rassembler (deck de slides, executive summary, dataroom..).*
6. **Valorisation, table de capitalisation et equity story** : *Appréhender les méthodes d'évaluation, piloter l'évolution du capital dans le temps et construire une trajectoire d'actionnariat cohérente.*
7. **Gouvernance et actionnariat** : *Maîtriser la portée juridique du pacte d'associés et des statuts, décoder sa structure et identifier les clauses critiques à surveiller lors des négociations. Maîtriser les enjeux de gouvernance associés.*

Livrables clés :

- Stratégie de financement de la startup : formalisation des financements et investisseurs à cibler en priorité + timing ;
- V1 Tableau de répartition du capital ;
- Listing des documents manquants ou à rassembler pour commencer un roadshow .

Les réponses au marché doivent contenir un détail sur les techniques et outils d'animation qui seront utilisés.

ARTICLE 6. DEROULE DES FORMATIONS

Les formations se dérouleront en présentiel, au sein des locaux de la SATT Aquitaine.

Nous demandons cependant aux répondants d'avoir la capacité technique et pédagogique de réaliser ces formations en visio-conférence, en cas de besoin.

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

La SATT Aquitaine gère les inscriptions selon les procédures internes.

Obligations du prestataire :

- **Organisation & confidentialité** : le prestataire est tenu de dispenser la formation aux dates, heures et lieux qui lui auront été précisés par la SATT Aquitaine, et de ne dispenser la formation aux seules équipes de la SATT Aquitaine et ses incubés. La SATT Aquitaine devra être informée de toute annulation d'une session au moins 3 jours avant.
- **Moyens humains** : le prestataire doit mobiliser une équipe de formateurs spécialisés dans les domaines afférents à chaque lot de formation auquel il répond. La SATT Aquitaine se réserve le droit de demander au remplacement d'un formateur, conformément à l'article 12.
- **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). Il s'appuie sur les outils et méthodologies à la pointe (notamment outils IA lorsque pertinent, tout en garantissant une conformité avec la réglementation et la sécurité des données).
- **Qualité des supports** : à la suite des formations le prestataire remet aux incubés un support synthétique de la formation, lui permettant de revenir sur les points principaux à postériori.
- **Outils d'évaluation** : le prestataire met en place et propose des outils d'évaluation au cours de la formation (auto-évaluation par les incubés et évaluation par le formateur des acquis de la formation).

Le prestataire est tenu de transmettre en amont de la formation un exemplaire du support pédagogique (présentation, outils et méthodes) à l'équipe de la SATT Aquitaine faire compléter la feuille d'émargement en début de formation ainsi que la fiche d'évaluation en fin de formation, et de

La reproduction des supports qui sera remis aux stagiaires est à la charge du prestataire (à intégrer dans le Devis Quantitatif Estimatif) La SATT Aquitaine fournira une salle de formation comportant le matériel nécessaire à la projection du support de formation (vidéo projecteur ou TV), ainsi que le matériel utile à la formation (paperboards, post-its..).

ARTICLE 7. CONTENUS FORMATIFS DES PRESTATIONS

La durée d'un lot de formation est de minimum 7 heures (les sessions de mise en pratique ne sont pas concernées par cette règle).

Le nombre de participants par formation est de 2 au minimum et de 10 au maximum.

Ces informations sont renseignées par le prestataire dans la fiche programme **jointe** à son offre :

- Durée de la formation
- Programme de la formation
- Méthodes/outils pédagogiques utilisés
- Formateur désigné avec son CV

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 2 personnes, ou du fait de contraintes liées aux projets ou personnes impliquées, en informant l'organisme de formation au plus tard 3 jours avant la session. 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 la 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

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 Chrysa-link 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, le pouvoir adjudicateur se réservant le droit de modifier cette personne à tout moment sans justification.

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 105 000 € pour la durée totale du contrat et de l'ensemble des lots.

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

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 le refuse 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 ce à quoi le prestataire est tenu.

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 formation.

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 Devis Quantitatif Estimatif (DQE).

Les prix unitaires en € HT et TTC indiqués au Devis Quantitatif Estimatif 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 électroniques seront envoyées sur notre identifiant d'adressage 753027663_Fournisseurs. Les cabinets actuellement non concernés continuent de nous transmettre les factures sur l'adresse mail 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).

ARTICLE 15. CONFIDENTIALITE ET SECRET PROFESSIONNEL

Chacune des parties s'engage à conserver et à ne pas divulguer, les informations et documents de quelque nature que ce soit, qu'elle aurait pu recueillir, obtenir ou dont elle aurait pu avoir connaissance au cours de l'exécution du présent marché concernant l'autre partie pour une durée de quatre (4) ans à compter de la communication de ladite information.

Plus précisément, en aucun cas les documents émis par la SATT AQUITAINE ou remis au titulaire par la SATT AQUITAINE ne pourront être cédés, reproduits, divulgués ou publiés par le titulaire, sauf accord préalable et écrit de la SATT AQUITAINE

Les deux parties se portent fort du respect du présent engagement du secret par leurs préposés ou toute autre personne dont elles ont la responsabilité dans les mêmes conditions.

A ce titre, le titulaire du marché ne pourra sous-traiter l'exécution des prestations à une autre société, ni procéder à une cession de marché sans l'accord préalable de la SATT AQUITAINE.

Cet engagement ne concerne pas les informations et documents que chaque partie aurait pu recueillir, obtenir ou connaître en dehors du cadre du marché et qui auraient été portés à la connaissance du public sans aucune intervention de la partie concernée recueillant l'information.

Le titulaire s'engage par ailleurs à ne pas utiliser la référence à son marché avec la SATT AQUITAINE à des fins publicitaires sans l'accord écrit préalable de la SATT AQUITAINE.

Le non-respect de ces engagements par le titulaire expose celui-ci à d'éventuelles condamnations pénales, ainsi qu'à la résiliation du marché.

ARTICLE 16. DEROGATIONS AU C.C.A.G-FCS

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

ARTICLE 17. RÉSILIATION

Le marché peut être résilié dans les conditions prévues du CCAG.FCS., notamment si, pour une raison quelconque, le titulaire se trouvait empêché d'exécuter la mission qui lui est confiée, ou si Aquitaine Science Transfert estimait qu'il ne remplit pas sa mission avec toute la compétence ou la diligence nécessaire.

Il est à noter qu'Aquitaine Science Transfert pourra résilier le marché en cours d'exécution sans indemnité, par décision avec date d'effet, envoyée par lettre recommandée avec accusé de réception, si après mise en demeure du Titulaire assortie d'un délai, des défauts constatés n'étaient pas corrigés.

En cas de défaillance du Titulaire, Aquitaine Science Transfert pourra faire exécuter la prestation par un autre fournisseur aux frais et risques du titulaire.

En cas d'inexactitude des documents mentionnés aux articles 44 et 46 du Code des marchés publics ou refus de produire les pièces prévues aux articles D. 8222-5 ou D. 8222-7 et D. 8222-8 du code du travail conformément au 1° du I de l'article 46 du Code du travail, le marché sera résilié, aux torts du titulaire, sans indemnisation.

ARTICLE 18. 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-FCS.

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