

Réf : 17-ADMIN-CS-014

Pôle de compétitivité Aerospace Valley

Cahier des charges

Définition de la plateforme collaborative du pôle Aerospace Valley »



AEROSPACE VALLEY

118 route de Narbonne – CS 94244 – 31342 TOULOUSE CEDEX 4
Tél. 05 61 14 80 37 – Fax : 05 62 26 46 25 - e-mail : contact@aerospace-valley.com

<http://www.aerospace-valley.com>

N° SIRET : 484 284 526 000 23 – Code APE : 9499Z

Table des matières

1. Contexte	3
1.1. Le pôle de compétitivité Aerospace Valley	3
1.2. Structure du Pôle Aerospace Valley	3
1.3. Les outils de communication du pôle	4
1.4. Objet de ce document	5
2. Objectifs de la consultation	5
3. Livrables	6
4. Les modalités de suivi	6
5. Evaluation des réponses à la consultation	7
5.1. Les critères de sélection	7
5.2. Le contenu des réponses	8
5.3. Modalités de paiement	8
5.4. Modalités de réponses	8
5.5. Contact	8

1. Contexte

1.1. Présentation du pôle de compétitivité Aerospace Valley

Aerospace Valley est un pôle de compétitivité mondial, Aéronautique, Espace et Systèmes Embarqués, fort de plus de 850 adhérents. Cette association agit principalement dans les domaines suivants :

- La mise en réseau d'acteurs issus des filières stratégiques du pôle sur un large territoire (Occitanie et Nouvelle Aquitaine)
- Le support aux PME (accompagnement au développement de leurs compétences, croissance et compétitivité nationales et internationales)
- Diffusion des technologies issues des filières du pôle vers d'autres secteurs
- Identification et émergence de projets de recherche partenariaux essentiels à la réussite économique, scientifique et au rayonnement du pôle
- Promotion des projets, en particulier auprès des programmes publics internationaux, européens, nationaux ou régionaux et valorisation de leurs résultats dans l'industrie et les services
- Missions d'études ou d'actions, celles-ci peuvent être confiées par l'Etat, les collectivités territoriales, ou des agences et organismes à vocation nationale ou régionale
- Mise en œuvre de la politique de rayonnement et d'attractivité internationale du pôle
- Animation des filières du Pôle en liaison avec les autres pôles de compétitivité ayant des activités dans le secteur de l'aéronautique, de l'espace et des systèmes embarqués

Le pôle Aerospace Valley se situe parmi les premiers Pôle en France en nombre d'adhérents, avec d'autres comme Minalogic à Grenoble ou Systematic en Ile de France.

Depuis sa création en 2005, le pôle a permis le financement de plus de 475 projets de recherche portés par des entreprises (PME et grands groupes), des universités, des laboratoires publics ou privés pour un montant de plus de 1170 millions d'euros, dont 485 millions d'euros de financements publics.

La mission du pôle Aerospace Valley est de favoriser l'ancrage de l'emploi aéronautique, spatial et systèmes embarqués dans le territoire du Sud-Ouest (Occitanie et Nouvelle Aquitaine) pour les vingt prochaines années, en agissant en particulier sur le levier de l'innovation. Les membres d'Aerospace Valley pèsent lourd dans l'économie régionale : 34% des emplois industriels sont issus de l'aéronautique ou du spatial. Au total le secteur emploie 120000 personnes.

1.2. Structure du pôle : communautés et commissions (cf annexe)

L'effectif du pôle Aerospace Valley est constitué de :

- L'équipe du pôle : les personnes travaillant « à temps plein » pour le pôle (salariés par le pôle ou détachés par des membres)
- Les animateurs bénévoles : des experts (travaillant pour des membres du pôle) qui consacrent un peu de leur temps bénévolement à animer leur communauté.

Nous avons des animateurs pour chacun de nos Domaines d'Activités Stratégiques et Commission marché.

Communautés et commissions existantes aujourd'hui au sein du Pôle :

- Communauté “Aerospace Valley” rassemble tous les membres du pôle : entités qui adhèrent au pôle (entreprises, labos, écoles, institutionnels, ..)
- Collèges : Réunissent les membres par catégories (Grands Groupes, PME, Recherche... Financeurs)
Chaque collège élit ses représentants au Conseil d'Administration. En dehors de l'AG qui réunit l'ensemble des membres du pôle, les acteurs d'un collège peuvent se réunir pour évoquer des problématiques/projets qu'ils ont en commun et proposer des actions.
- 8 Communautés Techniques appelés Domaines d'Activités Stratégiques (8 DAS)
Concrètement il s'agit d'une communauté d'acteurs intéressés par une même thématique technique (ex : Systèmes embarqués, Matériaux et procédés, Production et maintenance, ...)
Chaque communauté (DAS) est animée par les animateurs de DAS (profils plutôt techniques) qui organisent des journées de rencontres (3 ou 4 par ans) et définissent leurs programmes.
L'objectif premier des DAS est d'être le lieu d'émergence de projets collaboratifs, le partage d'informations et la mise en relation
Chaque DAS a un référent au sein de l'équipe du pôle qui supporte les animateurs dans l'organisation de leurs actions.
- 3 Commissions marchés (3 CM) + marchés diversifications
Les commissions marchés sont des comités réunissant des animateurs (profils plutôt Programme ou Achat) qualifiés pour établir un état des lieux des besoins du marché en question.
Pour faire simple, il y a 3 grands CM : Aéronautique, Espace, Drones
L'état des lieux des besoins est alors présenté lors de journées de DAS afin de stimuler et diriger l'émergence de projets au sein des DAS et partager de l'information avec les membres.
Chaque CM a un référent au sein de l'équipe du pôle qui suit les réunions et livrables produits.
- Communautés des territoires (en définition)
Le double objectif de ces communautés de territoire à créer sera :
 - Animer les membres du pôle d'un territoire donné (ex : Côte Basque, Adour, etc...) et assurer une meilleure représentation du pôle localement dans le cadre de l'extension d'activités du Pôle sur les nouvelles régions Nouvelle-Aquitaine et Occitanie.

Un des enjeux pour le pôle est de développer l'animation de cette large communauté et renforcer l'effet réseau pour ses membres. Les interactions entre membres sont aussi à développer tout en maintenant les échanges membres/équipe permanente. C'est dans cette optique que le pôle veut mettre en place une plateforme collaborative et réseau social dédié.

1.3. Les outils de communication du pôle

A ce jour, la communication d'Aerospace Valley se concentre autour de plusieurs grands volets :

- Web : site internet, vitrine du pôle qui relate les activités, les événements et les temps forts du pôle
- Les réseaux sociaux : très actifs sur Twitter (plus de 3000 abonnés) et sur LinkedIn, une audience qui prend de l'ampleur de jour en jour.
- Les événements produits et/ou co-organisés par Aerospace Valley qui permettent d'élargir la visibilité du pôle.
- Communication presse

- Newsletter

1.4. Objet de ce document

Ce document constitue le cahier des charges d'un appel d'offre en vue de la sélection d'un prestataire qui accompagnera le Community Manager du pôle Aerospace Valley à définir la plateforme collaborative à destination des membres Aerospace Valley ainsi que de l'équipe du pôle.

2. Objectifs et mission du prestataire :

La mission du prestataire est de définir la plateforme collaborative.

La vision large de cette plateforme est de proposer à nos membres un outil de communication et services collaboratifs. Voici quelques points non exhaustifs concernant nos attentes et idées de cette plateforme collaborative, à prendre en compte dans la mission.

1/ Les fonctionnalités de la plateforme

Cette plateforme aura pour fonction d'être un espace virtuel de liaison et de communication entre nos membres ainsi qu'avec les équipes du pôle.

Chaque utilisateur aura sa session ou son compte/espace où il pourra être tenu informé des actualités qui l'intéressent et le concernent. Le principe de la plateforme est l'interactivité, l'échange et la mise en relations entre les acteurs de la communauté.

Les composants principaux seront à préciser pendant l'étude. A titre d'exemple :

- L'inscription à la plateforme (par le biais du profil LinkedIn ou l'adresse professionnelle des membres)
- Un fil d'actualité personnalisé en fonction du DAS, de la Commission de marché, et ou du groupe choisi par l'utilisateur. Il pourra être personnalisable en fonction des centres d'intérêts et au groupe auquel il appartient.
- Une Newsletter peut-être proposée pour faire la synthèse des événements et des actualités les plus importantes de la semaine.

2/ La structure de la plateforme

Comment est-elle constituée ? Différentes parties ? (ex : business/social ?)

3/ A qui s'adresse la plateforme

Qui va l'utiliser ? A qui est-elle destinée ? Une personne par entreprise ou tous les membres de l'entreprise ? Gérer par une personne unité (dans les services communication, les chefs de projets, les animateurs de DAS ?) Ouverture à l'extérieur de la communauté ?

4/ Le modèle économique

Fonctionnalités gratuites / fonctionnalités payantes ?

Proposer une version gratuite avec certaines fonctionnalités, et une version premium avec plus de services proposés (cf LinkedIn par exemple)

5/ L'animation : qu'est-ce qui fait que les gens vont se connecter à la plateforme ? Système de points/ trophée pour engendrer de l'intérêt, de l'attractivité ? Comment la modérer, la gérer ? Mise en place de notification en lien avec l'adresse mail ?? Des push qui nous disent que l'on a reçu un message ou une activité sur sa plateforme ?

6/ Support médias recommandés

Sur quels supports média la plateforme collaborative est-elle disponible ? PC ? Tablette ? Smartphone ?

7/ L'outil

Quel outil ? Outil en Open source ? Une plateforme collaborative qui existe déjà (ex Facebook at Work ?) ? Une plateforme exclusive au pôle Aerospace Valley ?

3. Livrables et méthodologie

Les livrables et les attentes sur la mission seront a minima composés des éléments suivants :

- Définir les fonctions et l'architecture de cette plateforme
- Définir le modèle économique
- Préciser la complémentarité et/ou un lien avec nos outils existants : CRM/ Share point/site web
- Proposer un plan de développement et d'implémentation
- La méthodologie appliquée devra impliquer les membres et l'équipe permanente du pôle
- Une partie benchmark

4. Les modalités de suivi

La mission devra démarrer immédiatement après la notification auprès du prestataire retenue.

Le suivi au quotidien des activités sera opéré par l'équipe du pôle Aerospace Valley. Le prestataire désignera un responsable de la mission. Un point hebdomadaire sera fait avec l'équipe de direction du pôle.

Des réunions de travail seront à organiser en fonction des besoins définis conjointement par le prestataire et le Pole.

Trois réunions de pilotage de la mission seront à organiser par le prestataire :

- Une réunion de lancement
- Une réunion intermédiaire de suivi et de cadrage
- Une réunion de présentation des livrables.

Ces réunions et séminaires se tiendront soit au siège du Pole à Toulouse soit dans un lieu approprié en région Occitanie et/ou Nouvelle-Aquitaine.

La durée de la mission est de deux mois.

5. Evaluation des réponses à la consultation

5.1. Les critères de sélection

Le prestataire retenu devra réunir les exigences suivantes :

- Etre en capacité de respecter les délais de réalisation définis ci- dessus
- Montrer dans la réponse la bonne compréhension de la problématique soulevée
- Prouver sa capacité à formuler des réponses innovantes,
- Expérience et connaissance de l'environnement et l'écosystème des Pôles de compétitivité,
- Pouvoir mobiliser l'ensemble des compétences nécessaires,
- Faire la preuve de son expérience et de la qualité des prestations similaires à celles attendues pour cette mission
- Faire la preuve de l'expérience des personnes qui seront chargées de mettre en œuvre la proposition

Le prestataire devra fournir les attestations de régularité fiscale et sociale.

5.2. Le contenu des réponses

Les propositions devront être rédigées en français et organisées dans l'ordre suivant :

- 1) Présentation de l'entreprise : références, expérience, CV, valeur ajoutée...
- 2) Le programme d'études proposé et la méthode envisagée
- 3) Proposition financière en prix ferme pour l'ensemble de la proposition, déclinée suivant les différents volets de prestations
- 4) Conformité aux critères de sélection
- 5) Planning détaillé

Chaque point présentant une prestation devra décliner les compétences particulières du candidat en la matière puis sa proposition.

5.3. Modalités de paiement

Le plan de paiement sera :

- 30% à la réunion de démarrage
- Le solde après acceptation des livrables en fin de mission

5.4. Modalités de réponses

Date limite de retour des propositions : Lundi 13 février à 18h.

Les offres seront remises au format électronique à l'adresse suivante :

contact@aerospace-valley.com. Un accusé de réception vous sera envoyé par retour de mail.

Publication des résultats : à partir du Lundi 20 février.

En aucun cas Aerospace Valley n'aura d'obligation de contracter avec un prestataire à la suite de cette consultation.

5.5. Contact

Pauline Garrigues, Community Manager et Marketing Digital

Téléphone : +33 5 61 14 80 37

Mail : garrigues@aerospace-valley.com

AEROSPACE VALLEY

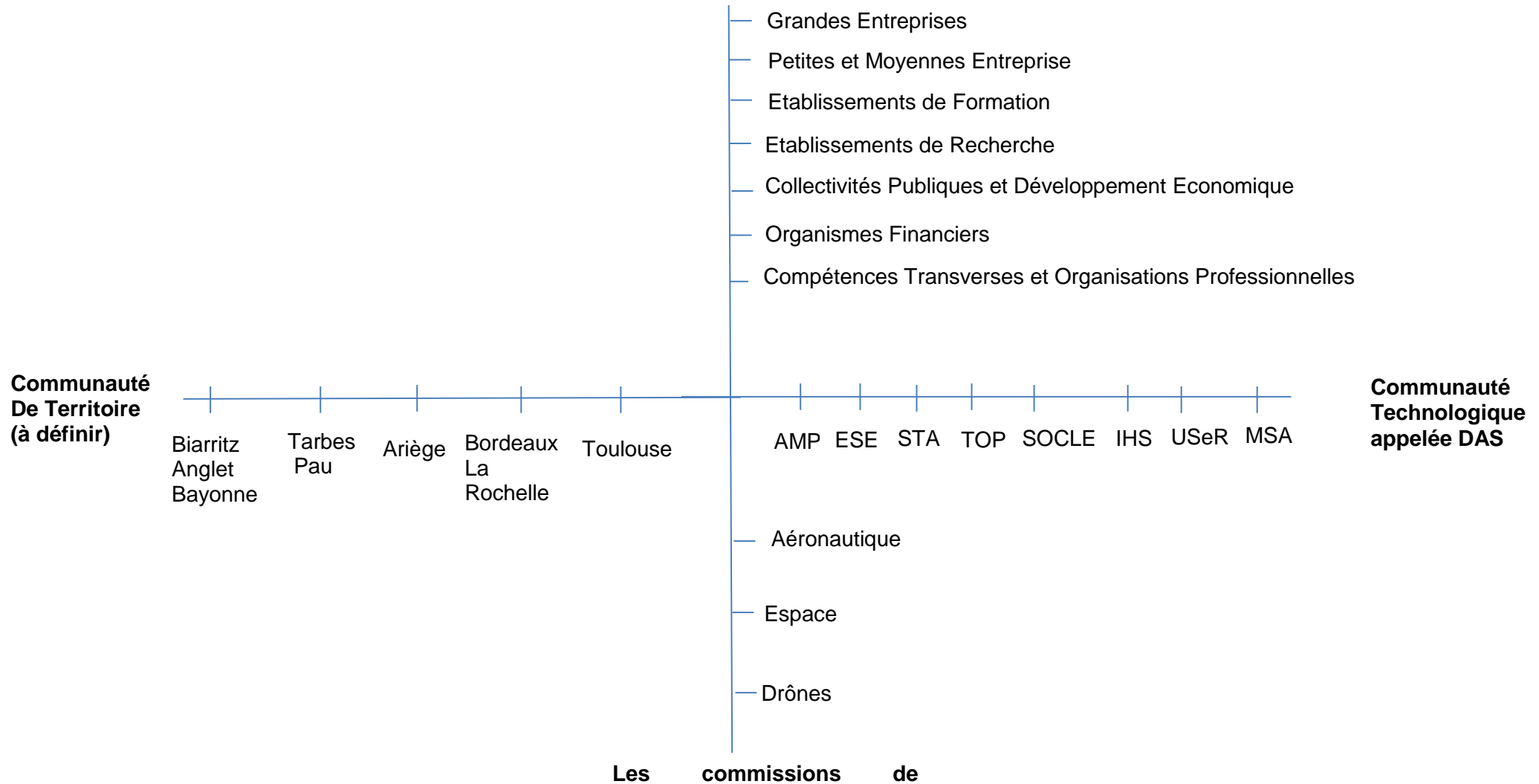
118 route de Narbonne

CS 94244

31342 TOULOUSE CEDEX 4

850 membres répartis sur le Territoire Occitanie et Nouvelle-Aquitaine

Les Collèges



AEROSPACE VALLEY

118 route de Narbonne – CS 94244 – 31342 TOULOUSE CEDEX 4
Tél. 05 61 14 80 37 – Fax : 05 62 26 46 25 - e-mail : contact@aerospace-valley.com
<http://www.aerospace-valley.com>
N° SIRET : 484 284 526 000 23 – Code APE : 9499Z