



**« Projets de valorisation des activités  
de l'enseignement supérieur  
par le biais de nouveaux modes de partenariats  
innovants avec des entreprises »**

**Appel à manifestation d'intérêt (AMI) pour la mise en  
œuvre de l'intelligence artificielle générative à l'ESCP**

**Cahier des charges**

Les manifestations d'intérêt doivent être adressées à :

[achats@escp.eu](mailto:achats@escp.eu)

**Date limite de réception des candidatures :**

18 novembre 2024

---

## Table des matières

1	Présentation de ESCP Business School et du contexte général .....	3
2	Contexte de l'appel à manifestation d'intérêts.....	4
3	Objectifs de l'AMI.....	6
3.1	Exigences du Partenariat .....	6
3.1.1	Fourniture de licences.....	6
3.1.2	Acculturation à la GenAI .....	7
3.1.3	Accompagnement pédagogique .....	7
3.1.4	Soutien à la Recherche .....	7
3.1.5	Soutien au personnel .....	8
3.2	Contribution du partenaire .....	8
3.3	Contribution de L'ESCP .....	9
4	Modalités et critères de sélection.....	9
4.1	Critères de recevabilité : .....	9
4.2	Critères d'éligibilité .....	10
4.3	Critères d'évaluation .....	10
5	Modalités de collaboration.....	10
6	Processus de sélection :.....	10
6.1	Composition du comité de sélection.....	10
6.2	Calendrier.....	11
7	Confidentialité et communication .....	11
8	Contenu du dossier de candidature.....	11
9	Dépôt des dossiers de candidature .....	12

# 1 Présentation de ESCP Business School et du contexte général

Établissement d'Enseignement Supérieur Consulaire, dont le principal actionnaire est la Chambre de commerce et d'industrie Paris Ile-de-France, ESCP Business School est historiquement la première école de commerce du monde, créée en 1819. Elle est également la seule école pan-européenne avec ses 6 campus à Berlin, Londres, Madrid, Paris, Turin et Varsovie.

Sa mission : éduquer et inspirer les *business leaders* internationaux de demain.

Ses valeurs sont Excellence, Singularité, Créativité et Pluralité, valeurs qu'elle puise dans la culture et l'approche européenne de l'enseignement.

Elle forme chaque année plus 11 000 étudiants de 135 nationalités différentes (dont 38 % de Français, 36 % d'autres Européens et 26 % de non-Européens) et 6 000 cadres dirigeants, sur ses 6 campus européens et dans 140 universités partenaires dans le monde.

Aujourd'hui son réseau se compose de 85 000 Alumni dans le monde entier.

Accréditée par les plus grands organismes internationaux (AACSB, EQUIS et EFMD), elle s'appuie sur une approche européenne du management :

- multiculturel (6 campus en Europe)
- multidisciplinaire (doubles-diplômes encouragés, cours de coding intégrés)

Ouverte et humaniste : sensibilisation aux grands enjeux, formation aux humanités, encouragement historique à l'entrepreneuriat...

ESCP Business School offre une large gamme de programmes diplômants sur le format européen LMD.

Des programmes temps plein à destination des étudiants :

- Bachelor (BSc) in Management
- Master in Management Grande Ecole (classé 6e mondial, Financial Times en 2024)
- Master of Sciences – 28 programmes temps plein dont le MSc in finance classé 1<sup>er</sup> mondial
- Programmes MBA in International management
- Doctorat / Ph.D.

Des programmes de formation continue (Executive Education) à destination des cadres et dirigeants :

- une gamme de programmes diplômants :
  - Executive MBA (classé 2e mondial et 1<sup>er</sup> européen, Financial Times en 2024)
  - Executive Mastères Spécialisés (EMS) – 9 programmes.
  - Cursus Manager Dirigeant (accessible également par la VAPP) ;
- une gamme de programmes courts et certifiants ;
- une offre de programmes sur mesure, adaptés aux besoins des entreprises ;

Le campus parisien ESCP Business School dispose de deux sites :

- Site Champerret : 8 Av. de la Porte de Champerret, 75017 Paris
- Site Montparnasse : 3 rue Armand Moisant 75015 Paris

## # FACTS, RANKINGS & ACCREDITATIONS

### THE WORLD'S FIRST BUSINESS SCHOOL

(est. 1819)

#### 6 URBAN CAMPUSES

Berlin, London, Madrid,  
Paris, Turin and Warsaw  
(+1 branch campus in Dubai)

#### 145 ACADEMIC ALLIANCES

In Europe  
and the world in 48 countries

#### MULTI-ACCREDITED

AACSB, EQUIS, EFMD MBA,  
EFMD EMBA, plus 6 national  
recognitions

#### REGULARLY RANKED

among the World's best business schools

#### EUROPEAN GOVERNANCE

representing the School's deep European identity

**10,000+**

Students from 135  
different  
nationalities

**6,000**

Managers from  
100 different  
nationalities

**200**

Research-active  
professors  
representing over  
33 nationalities  
across our  
campuses

**800+**

Practitioners and  
experts

**85,000+**

Active alumni in  
over 200 countries  
in the world

**€176M**

Group Budget  
(2023)

## 2 Contexte de l'appel à manifestation d'intérêts

ESCP Business School est en cours de structuration d'un programme ambitieux de valorisation des activités de l'enseignement supérieur, notamment en repensant ses relations avec les entreprises et structures intervenant dans le domaine économique.

En effet, bien que profondément implantée dans le monde économique et reconnue comme un établissement d'enseignement supérieur de premier plan en matière de management et de gestion, ESCP souhaite adopter de nouveaux modes de partenariat avec les entreprises, au-delà des actions qu'elle mène d'ores et déjà dans ce domaine.

ESCP est confrontée à la multiplication des enjeux majeurs en matière d'enseignement supérieur :

- une concurrence de plus en plus importante dans le monde des affaires ;
- une mondialisation de l'enseignement supérieur, avec des étudiants n'hésitant pas à se déplacer dans d'autres pays, voire sur d'autres continents pour faire leurs études ;
- des demandes des étudiants poussant les établissements à revoir les outils et méthodes pédagogiques ;

- les attentes des étudiants en matière d'intégration dans le monde du travail ;
- le besoin permanent des établissements de revaloriser et/ou de conforter leur marque ;
- la nécessité d'attirer les meilleurs enseignants et étudiants ;
- les besoins croissants en investissements.

Le développement des nouveaux modes de partenariat suppose des actions et des contributions de différentes natures permettant l'atteinte des objectifs de ESCP, ces objectifs étant :

- le renforcement de la visibilité de ses actions et de sa compétitivité,
- la création de valeur pour ses étudiants, les participants à ses formations et ses partenaires,
- la création de valeurs communes avec les entreprises intéressées.

La vision à long terme et les décisions et initiatives stratégiques qui sont nécessaires pour atteindre ces objectifs exigent une action coordonnée entre ESCP et les entreprises intéressées par une telle démarche tout au long de la chaîne de valeur pour faire émerger des projets permettant d'apporter, notamment, la mise en place de nouveaux modes d'interaction au bénéfice de ESCP et de ses étudiants ainsi qu'une meilleure visibilité de ESCP auprès du monde de l'entreprise. Ces projets lui permettront également d'engager des démarches pertinentes pour adopter une nouvelle stratégie d'interaction avec les entreprises.

ESCP ayant une image positive en France, en Europe et à l'International, elle souhaite s'inscrire dans des relations partenariales de qualité avec deux axes principaux :

- **des partenariats (dits partenariats « Grands Comptes ») avec des établissements et/ou des sociétés ayant les caractéristiques suivantes :**
  - une image positive en France et à l'international ;
  - Une existence pluriannuelle et consolidée sur le marché ; une marque reconnue à la fois pour la qualité de ses produits et services, mais aussi sur ses actions visant à s'investir dans une démarche responsable de gestion de l'entreprise (égalité femmes/hommes ; lutte contre les discriminations ; ...) et une véritable conscience en matière de Responsabilité Sociétale des Entreprises ;
  - Une volonté de s'investir dans les questions de l'enseignement supérieur, avec des démarches ou des propositions d'actions réalistes et efficaces.
- **des partenariats (dits partenariats « Start-up ») avec des sociétés innovantes et/ des start-up ayant les caractéristiques suivantes :**
  - le dépôt d'un projet peut être fait par une société en cours de constitution ;
  - la mise en œuvre de solutions ou de dispositifs innovants en lien direct ou indirect avec l'enseignement supérieur ou la formation ;
  - une volonté de s'investir dans les questions de l'enseignement supérieur, avec des démarches ou des propositions d'actions réalistes et efficaces.

ESCP est ouverte à toute proposition de partenariat correspondant aux caractéristiques ci-dessus.

Les partenariats pouvant être envisagés sont par exemple :

- des partenariats d'image ;
- des partenariats visant à mettre en place de nouvelles solutions pédagogiques ;
- des conventions visant à permettre la mise en place de POC (proof of concept), voire de MVP (Minimum Viable Product) ;
- des partenariats visant à permettre une intervention à valeur ajoutée des partenaires auprès des étudiants et des participants de la formation continue (stage, séminaire, module de formations).

ESCP étudiera l'ensemble des propositions de partenariats émanant d'entités répondant aux caractéristiques susmentionnées et, si la mise en œuvre d'un partenariat semble pertinente, il proposera une contractualisation.

### 3 Objectifs de l'AMI

Dans un contexte où les intelligences artificielles génératives, telles que ChatGPT, Gemini, Claude, etc.. se répandent rapidement tant dans la sphère privée que professionnelle, il est très important pour une école telle que l'ESCP de mettre en œuvre rapidement des cas d'usage de cette technologie afin de progresser dans son utilisation et de mettre à profit ses avantages pour ses étudiants, ses professeurs et son staff.

Le présent AMI a donc pour objectif de mettre en place un partenariat avec un acteur majeur de l'intelligence artificielle générative (GenAI) pour accompagner l'ESCP dans le déploiement de ces solutions qui sont appelées à révolutionner le monde de l'éducation supérieure.

Le projet "**GenAI 2025**" vise à intégrer l'intelligence artificielle générative (GenAI) au sein de notre Business School. Le partenariat recherché doit permettre d'accéder à des technologies de pointe tout en facilitant l'acculturation et l'intégration de ces technologies dans nos activités académiques et de recherche.

#### 3.1 Exigences du Partenariat

##### 3.1.1 Fourniture de licences

- **Exigence obligatoire** : le partenaire doit être en mesure de fournir des licences pour son modèle de langage large (LLM) aux catégories suivantes :
  - professeurs
  - personnel administratif
  - étudiants.
- Les licences doivent permettre un accès complet aux fonctionnalités du LLM, avec des droits d'utilisation adaptés aux besoins académiques. Ces licences doivent permettre :
  - l'interrogation directe du LLM en mode web (Prompt) ;
  - la création d'agents spécifiques permettant de garder un contexte particulier ;

- l'utilisation de bases de connaissance internes pour mettre en œuvre du *Retrieval Augmented Generation* (RAG) à partir de documents internes, pour par exemple mettre en œuvre des chatbots afin de répondre aux candidats qui s'interrogent sur le programme à choisir au sein de notre offre, à nos étudiants pour les guider dans les choix de cours qu'ils peuvent faire, à nos collaborateurs sur des questions relatives à nos procédures internes ;
  - l'utilisation d'API pour relier les fonctionnalités du LLM à certains de nos systèmes applicatifs, comme par exemple notre *Learning Management System Blackboard* ou notre *Student Information System Aurion* ;
  - la sécurisation et la protection des données transmises.
- Le nombre de licences nécessaires est estimé à 10 500.

### 3.1.2 Acculturation à la GenAI

- **Exigence obligatoire** : Le partenaire doit proposer un programme d'acculturation à la GenAI pour :
  - les professeurs
  - le personnel administratif.
- Ce programme doit inclure des ateliers pratiques, des sessions de formation et des ressources pédagogiques pour faciliter la compréhension et l'utilisation de la GenAI.
- Il est possible d'envisager de former des formateurs internes pour obtenir plus rapidement des résultats pour l'ensemble de nos collaborateurs et prévoir l'arrivée de futurs collaborateurs.

### 3.1.3 Accompagnement pédagogique

- **Exigence obligatoire** : l'accompagnement doit s'étendre à la création de cours et d'activités pour les étudiants, incluant :
  - organisation de *workshops* et hackathons
  - intégration de la GenAI dans le curriculum académique.
- Le partenaire doit collaborer avec les enseignants pour développer des contenus pédagogiques pertinents et innovants.

### 3.1.4 Soutien à la Recherche

- **Exigence obligatoire** : Le partenaire doit soutenir nos activités de recherche en :
  - offrant un accès à des outils et données de GenAI pour les projets de recherche,
  - collaborant sur des projets de recherche communs.
- Un soutien technique et méthodologique doit être assuré pour permettre aux chercheurs d'exploiter pleinement les capacités de la GenAI.

### 3.1.5 Soutien au personnel

- **Exigence Obligatoire:** Le partenaire doit permettre d'améliorer la productivité de nos collaborateurs en :
  - Partageant son expérience dans l'élaboration d'agents permettant de rechercher de l'information de façon efficace en facilitant l'utilisation d'un contexte et d'instructions complexes sans avoir besoin de les fournir à chaque fois.
  - Permettant de mettre en œuvre facilement des recherches dans des documents internes, avec mise à jour facile du référentiel de ces documents en mode RAG. (Retrieval Augmented Generation).

### 3.2 Contribution du partenaire

- Intégration personnalisée avec un Customer Success Team spécialisé dans l'éducation fournissant un accompagnement sur mesure.
- Ateliers de cas d'utilisation personnalisés conçus pour développer des solutions à fort impact sur le campus (par exemple, formation générale sur le *prompting* en janvier 2025).
- Soutien pratique lors du déploiement à l'échelle du campus pour garantir une adoption fluide (par exemple, formations spécifiques en mars 2025).
- Points de contact fréquents avec l'équipe de l'éditeur pour une évaluation et une optimisation continues.
- Séances de formation ciblées pour les utilisateurs clés et les Ambassadeurs/Champions afin de favoriser l'engagement interne.
- Revue trimestrielle des activités avec l'équipe dédiée de l'éditeur pour s'aligner sur les objectifs et mesurer les résultats.
- Support client priorisé pour tous les utilisateurs.
- Accès à des événements premium GenAI dans le monde de l'éducation, y compris des opportunités de réseautage exclusives avec des leaders d'opinion en IA.
- Accès anticipé aux nouvelles fonctionnalités et mises à jour des outils.

Le partenaire donne à ESCP :

- Accès à différentes versions de son LLM, dont les dernières disponibles, de façon à pouvoir sélectionner un équilibre entre la puissance de calcul et l'utilisation plus frugale des ressources selon les besoins ;
- la capacité de créer des agents, versions personnalisées de consultation du LLM, et de les partager de façon sécurisée au sein des espaces de travail universitaires ;
- des capacités avancées telles que l'analyse de données, la navigation sur le web et la synthèse de documents ;

- une sécurité robuste, une protection des données respectant le RGPD et des contrôles administratifs tels que les autorisations de groupe, l'authentification unique en lien avec le SSO de l'ESCP et la gestion des agents ;

Les données soumises au LLM ne doivent pas servir à l'entraînement des modèles suivants, et leur accès doit être protégé et restreint à l'utilisateur de l'ESCP qui a lancé la conversation.

La propriété intellectuelle des contenus générés par les utilisateurs (professeurs, staff, étudiants et chercheurs) doit rester à l'ESCP.

### **3.3 Contribution de L'ESCP**

- Intégrer la GenAI aux différents programmes comme un élément incontournable de la formation des managers de demain.
- Constituer un groupe informatique et une équipe de gestion de projet pour déployer l'outil de GenAI choisi.
- Gérer les droits d'accès selon les catégories d'utilisateurs (professeurs, staff, étudiants)
- Connecter l'éditeur à 5 responsables universitaires en dehors du département informatique.
- Créer un groupe de champions qui servira d'ambassadeurs.
- Publier un communiqué de presse sur l'adoption de l'outil et de l'IA générative par l'école.
- Organiser une réunion semestrielle avec le Doyen pour présenter les progrès de l'Université.
- Administrer des enquêtes périodiques avec l'éditeur pour mieux soutenir les utilisateurs.

## **4 Modalités et critères de sélection**

### **4.1 Critères de recevabilité :**

- Les dossiers de candidature complets, comportant les pièces constitutives du dossier de candidature visées au paragraphe 8, doivent être déposés selon les modalités décrites au paragraphe 9.
- Les dossiers de candidature doivent respecter les objectifs et les caractéristiques de l'appel à manifestation d'intérêt décrites au paragraphe 3.

## 4.2 Critères d'éligibilité

Les dossiers seront considérés comme éligibles s'ils répondent aux critères suivants :

- acteur reconnu du domaine de l'intelligence artificielle générative ;
- caractère innovant de la ou des solutions développées ;
- connaissance du domaine de l'éducation supérieure ;
- capacité à accompagner l'ESCP dans le déploiement de la technologie.

## 4.3 Critères d'évaluation

Les manifestations d'intérêt qui satisferont aux critères de recevabilité et d'éligibilité listés ci-dessus, seront évalués par le comité de sélection désigné à l'aune des critères d'évaluation suivants :

- **compétence technique** : expertise démontrée dans le domaine de la GenAI et des LLM ;
- **références et expériences** : historique de collaborations réussies avec des institutions académiques ;
- **support et accompagnement** : capacité à fournir un support technique et pédagogique continu ;
- **flexibilité et personnalisation** : capacité à adapter les solutions aux besoins spécifiques de notre institution.

## 5 Modalités de collaboration

- **Durée du partenariat** : 3 ans, avec des options de renouvellement fondées sur les résultats.
- **Modalités financières** : structure de coûts liés au partenariat claire et transparente, incluant tous les frais associés.
- **Confidentialité et sécurité des données** : engagements clairs sur la protection des données de l'institution et des utilisateurs.

## 6 Processus de sélection :

### 6.1 Composition du comité de sélection

Le comité de sélection de l'ESCP est composé de 4 membres, dont un président.

Léon Laulusa - Executive President & Dean en qualité de Président du comité de sélection  
Francesco Rattalino - Executive Vice President  
Eric Chauvel - Chief Information Officer  
Gabriel Waecher - Chief Financial Officer

Chaque membre du comité de sélection disposera d'une voix. En cas de partage des voix (situation de blocage du comité de sélection), le président du comité disposera d'une voix prépondérante.

En cas d'empêchement d'un ou plusieurs membres du comité de sélection, l'ESCP procédera au remplacement du (ou des) membre(s) absent(s).

## **6.2 Calendrier**

Cet appel à manifestation d'intérêt est ouvert pour une durée de 3 semaines, et fera l'objet d'une analyse des propositions conformément au calendrier détaillé ci-dessous.

Ainsi, l'appel à manifestation d'intérêt est ouvert du 29 octobre 2024 au 18 novembre 2024 inclus. Ses résultats seront publiés sur le site Internet de l'ESCP au plus tard le 30 novembre 2024.

## **7 Confidentialité et communication**

L'ESCP s'assure que les documents transmis dans le cadre du présent appel à manifestation d'intérêt sont soumis à la plus stricte confidentialité et ne sont communiqués que dans le cadre de l'expertise et de la gouvernance du présent appel à manifestation d'intérêt.

Les membres du comité de sélection s'engagent au respect de cette confidentialité. Toutes les personnes ayant accès aux dossiers de candidature sont tenues à la plus stricte confidentialité.

L'ESCP s'engage à ne pas communiquer à d'autres candidats ou à des tiers (sauf accord préalable du candidat) les documents transmis par le candidat dans son dossier.

Toute opération de communication sera concertée entre le lauréat et l'ESCP, afin de vérifier notamment le caractère diffusable de certaines informations. L'ESCP pourra communiquer sur les objectifs généraux de l'appel à manifestation d'intérêt, ses enjeux et ses résultats, ainsi que sur le projet retenu, dans le respect du secret des affaires.

Une charte de confidentialité sera communiquée au lauréat, qui devra la signer pour ne pas communiquer sur les résultats avant l'annonce officielle.

## **8 Contenu du dossier de candidature**

Les candidats souhaitant manifester leur intérêt doivent soumettre un dossier de candidature comportant les pièces listées ci-dessous :

- une lettre d'intention signée par le représentant légal de l'entité qui porte le dossier ;
- un pitch deck
- références du candidat sur des projets similaires ;
- profil des personnes qui, au sein du candidat, interviendront dans le cadre du partenariat ;
- note succincte (maximum 10 pages, dans une police de taille 11 au minimum) exposant la méthodologie proposée par le candidat pour mettre en œuvre le partenariat.

## **9 Dépôt des dossiers de candidature**

Les entreprises intéressées sont invitées à déposer, au plus tard à la date limite visée en page 1 du présent cahier des charges d'AMI, un dossier de candidature à l'adresse électronique suivante :

[achats@escp.eu](mailto:achats@escp.eu)

Tout dossier incomplet et/ou déposé en dehors de la date limite de dépôt sera déclaré inéligible.

La participation du candidat implique l'acceptation sans réserve des conditions de l'appel à manifestation d'intérêt. Toute participation comportant des informations inexactes ou incomplètes ne peut pas être prise en compte et disqualifie le candidat.

Pour toute interrogation relative à cet appel à manifestation d'intérêt, vous pouvez prendre attache avec nos équipes à l'adresse électronique suivante :

[achats@escp.eu](mailto:achats@escp.eu)

En indiquant « AMI GenAI » en objet de votre courriel.