



L'OPCA du Commerce et de la Distribution

Appel à propositions

- Année 2018 -

FORCO

OPCA du Commerce et de la Distribution

**Programme d'accompagnement des Entreprises
dans une démarche d'innovation**

SOMMAIRE

1. Présentation du Forco	P. 3
2. Contexte et enjeux de l'appel à propositions	P. 4
3. Objet et description de l'appel à propositions	P. 4 P. 6
4. Cadre de l'appel à propositions	
5. Les modalités de réponses	P. 7

Annexes

1. Présentation du Forco

Organisme agréé par l'Etat, le Forco collecte et optimise les contributions annuelles des entreprises au titre de la formation professionnelle continue du secteur « Commerce / Distribution ». Depuis le 1^{er} janvier 2016, il est également habilité à percevoir la Taxe d'apprentissage.

Treize branches du Commerce et de la Distribution font confiance au Forco, ce qui représente plus de 42 000 entreprises, dont 80 % de TPE, soit 1 million de salariés :

- Bricolage
- Commerce à distance
- Commerce à prédominance alimentaire (détail et gros)
- Commerce de détail de l'Horlogerie-Bijouterie
- Commerce des articles de sport et d'équipements de loisirs
- Commerce succursalistes de la chaussure
- Commerce succursalistes de l'habillement
- Commerces de détail non alimentaires
- Grands magasins et magasins populaires
- Horlogerie-Commerce de gros
- Import-Export
- Optique-Lunetterie de détail
- Professions de la photographie

Le réseau Forco est implanté sur l'ensemble du territoire métropolitain, avec 12 délégations territoriales mais présent sur les 13 régions. Au sein de chaque délégation régionale, des conseillers et assistants formation dédiés accompagnent les entreprises adhérentes dans la déclinaison opérationnelle, pédagogique et financière de leurs projets emploi-formation au travers de son offre de services.

Nos missions :

- **Informer et conseiller...** les entreprises et leurs salariés sur les dispositifs et les outils de la formation professionnelle continue.
- **Accompagner et outiller...** les entreprises, de toute taille, dans la définition et la mise en œuvre de leurs projets de formation.
- **Orienter et optimiser...** l'investissement formation des entreprises en articulant les différents dispositifs et en mobilisant des financements publics (FPSPP, Europe, Etat, Régions).
- **Faciliter et simplifier...** l'accès des entreprises et des salariés à une offre de formation diversifiée, innovante et de qualité.
- **Anticiper et analyser...** les facteurs d'évolution des métiers et des compétences dans les différents secteurs du Commerce et de la Distribution

2. Contexte de l'appel à propositions

Dans un contexte de mondialisation des économies, d'accélération des mutations technologiques, sociales et sociétales, l'avantage concurrentiel construit par l'entreprise repose sur la performance de ses produits et services, sa capacité d'innovation et d'anticipation au plan stratégique, commercial et organisationnel, ainsi que sur la qualité des hommes et de femmes qui la composent.

En conséquence, face à l'évolution continue du E-commerce, les magasins physiques sont amenés à se réinventer et se démarquer de leurs concurrents numériques, les français sont de plus en plus attirés par le commerce local dont les caractéristiques sont pourtant à l'opposé du monde numérique : proximité, humanité, et instantanéité.

Comment le commerce local peut-il s'adapter à ce consommateur connecté tout en gardant ses spécificités.

Le commerce en ligne n'a pas « tué » les commerces traditionnels. Ces derniers doivent cependant se renouveler et répondre aux nouvelles attentes des consommateurs de plus en plus versatiles

Le Forco a décidé de compléter son offre existante qui comprend l'accompagnement numérique des entreprises en proposant cette démarche axée sur l'innovation des commerces physiques.

Qu'entend-on par innovation dans ce contexte :

L'innovation renvoie à une façon imaginative de faire face au changement. Il s'agit de générer de nouvelles idées, d'améliorer les processus, une nouvelle méthode organisationnelle dans les pratiques d'une entreprise, l'organisation du lieu de travail, les relations avec l'extérieur ou de renouveler les produits et services. L'innovation fait également référence à un état d'esprit dans l'entreprise; un état où le personnel, vise toujours l'amélioration continue et pense constamment à des solutions qui sortent des sentiers battus.

3. Objet de l'appel à propositions - La nouvelle offre de service

Le présent appel à propositions s'inscrit dans le cadre de la mise en œuvre d' « InnovPME » qui vise à proposer aux entreprises une démarche d'analyse et de solutions sur mesure pour se développer, se réinventer et rester un acteur incontournable dans son secteur.

Il peut traiter des thèmes tels que :

- L'esthétisation du point de vente
- Marquer sa différence face à la concurrence
- Optimisation du service client
- Collecter des données clients
- Aménager les espaces en fonction du type de fréquentation

....

3.1 Objectif

Le Forco vise l'accompagnement des entreprises TPE/PME de moins de 300 salariés.

La durée de la prestation doit être courte, en moyenne de 3 à 5 jours (phases de diagnostic et d'accompagnement)

Les interventions seront réalisées dans un délai allant de 2 à 6 mois maximum.

3.2 Contenu de l'offre « InnovPME »

Etape 1 : Détection d'un besoin

- Elle est réalisée sous forme d'un auto-diagnostic par l'entreprise seule ou lors d'un rendez-vous avec le conseiller Forco.
Le conseiller Forco vérifie l'éligibilité de l'entreprise, organise et participe à la mise en relation des parties prenantes.
Une convention d'engagement diagnostic est signée par l'entreprise, le consultant et le Forco.

Etapes 2 : Le diagnostic

- Le prestataire réalise le diagnostic sur la base des conclusions de l'autodiagnostic. Il utilisera la trame fournie par le Forco (cf. trame livrable diagnostic en annexe).
 - Présentation de l'entreprise
 - Données d'activité de l'entreprise
 - Situation économique de l'entreprise
 - L'organisation de l'entreprise
 - Analyse : forces et faiblesses – les enjeux – les objectifs stratégiques ...
 - Synthèse
 - Plan d'action

Etape 3 : L'accompagnement par le prestataire

La phase d'accompagnement doit permettre d'apporter des solutions concrètes et opérationnelles à la problématique exprimée par l'entreprise mais également de rechercher des prestations en lien avec le plan d'action.

L'accompagnement se clôture par la restitution du bilan de l'intervention, en présence des parties prenantes.

4 CADRE DE L'APPEL A PROPOSITIONS

Le présent appel à propositions vise à **sélectionner le prestataire**

Le Siège national représenté par la Direction Offre de Services et Innovations (DOSI) sélectionne les prestataires en s'appuyant sur ce présent appel à propositions. Le référencement sera acté dans le cadre d'une convention annuelle renouvelable par tacite reconduction.

Les Délégations régionales Forco sont en responsabilité de la mise en œuvre de l'offre « InnovPME » sur leur territoire.

- Périmètre géographique

Les candidats peuvent intervenir sur tout ou partie du territoire national.

- Engagements du prestataire

Le prestataire de service se soumet aux obligations définies dans le présent appel à propositions. Il doit notamment être en mesure de :

- **réaliser l'intervention :**

- 1) identifier les enjeux stratégiques de l'entreprise
 - 2) cibler les principales problématiques
 - 3) apporter des réponses et solutions pragmatiques adaptées aux besoins de l'entreprise
- **Assurer la réalisation du service conformément à l'appel à propositions,**
 - **Se soumettre aux contrôles demandés et/ou effectués par l'OPCA :**
 - 1) Conformité de la réalisation en adéquation avec la convention d'engagement
 - 2) Conformité des pièces attendues
 - **Être signataire de la convention d'engagement** (avec l'entreprise et le FORCO)

5- Modalités de réponse à l'appel à propositions

Les prestataires doivent remettre une proposition reprenant les points suivants :

1. Le **dossier de candidature*** en annexe (comprenant les fiches 1, 2, 3 et 4 décrites ci-après) ;
2. Les **conditions financières**** proposées
3. Des **exemples d'outils** diagnostic et accompagnement

*** Le contenu du dossier de candidature**

Fiche n°1 : Présentation du cabinet / regroupement

Fiche n°2 : Contenu et méthodologie de la proposition

- *La compréhension du projet et des attentes du Forco ;*
- *La démarche méthodologique adoptée pour la conduite des missions auprès de l'entreprise : pour chaque phase ou étape indiquer les objectifs poursuivis, le contenu, le rôle des intervenants et des acteurs internes mobilisés, la fréquence et le rythme des interventions, les livrables qui seront fournis aux entreprises.*
- *La forme et les modalités proposées pour la restitution ;*

Fiche n°3 : CV des intervenants

Fiche n°4 : Références

****Conditions financières :**

Le candidat indiquera dans sa proposition tarifaire le **coût forfaitaire par jour d'intervention** incluant l'investissement hors appui-conseil et les coûts annexes induits par la mission (HT + TTC).

Les critères de sélection :

Les candidatures seront examinées selon les critères suivants pondérés :

- **Compréhension de la demande**
 - ⇒ Capacité à faire le lien avec le contexte du Forco
 - ⇒ Très bonne connaissance de l'éco système régional (réseau, partenaires financiers, stratégiques...)

- **Qualité de la proposition technique et respect des informations demandées**
 - ⇒ Capacité à permettre l'appropriation des enjeux par l'entreprise
 - ⇒ Qualité et efficacité des livrables

- **Organisation, moyens alloués**
 - ⇒ Expériences des consultants – retours – bonnes pratiques
 - ⇒ Capacité à intervenir sur tout ou partie du territoire national

- **Références sur des missions similaires**
 - ⇒ Références de TPME
 - ⇒ Références d'accompagnement mené

- **Proposition tarifaire**
 - ⇒ Proposition tarifaire étayée,
 - ⇒ Acceptabilité du tarif d'intervention HT

Le traitement des candidatures

Date d'émission : 06/02/2018

Date de clôture : 23/03/2018

Les propositions complètes doivent obligatoirement être transmises **sous format électronique** :
pantigny@forco.org

L'objet du mail devra être renseigné comme suit :

« InnovPME »: Candidature de,» (Indiquer la raison sociale)

Toute proposition non conforme aux conditions mentionnées ci-avant, ne sera pas étudiée.

Toute proposition recevable et présélectionnée sera examinée et présentée à l'instance Forco en charge de la décision. L'analyse de la réponse sera faite à partir des éléments fournis dans les dossiers de candidature.

Le Forco se réserve le droit de ne pas donner suite aux réponses reçues pour tout ou partie de l'appel permanent à propositions et s'engage à garder confidentielles les offres reçues. Les conditions proposées par les prestataires pourront être négociées de gré à gré au regard des précisions complémentaires apportées.

Le prestataire non retenu ne peut prétendre à aucune indemnité ni contester pour quelque motif que ce soit le bien-fondé de la décision du Forco.

Le Forco n'est engagé qu'après notification écrite au prestataire de l'acceptation de la proposition et après acceptation formelle des conditions proposées (contractualisation).

A l'issue de la désignation du prestataire en charge du projet, une convention de référencement sera signée entre le prestataire et le Forco.

Cette convention précisera notamment les modalités de l'intervention ainsi que celles de règlement des factures, sous réserve de validation des prestations par le Forco.

Le calendrier de traitement des candidatures est précisé ci-après à titre indicatif et n'engage pas le Forco :

- ⇒ 07/02/2018 → Publication appel à proposition ;
- ⇒ **23/03/2018 → date limite de réception**
- ⇒ 26/03/2018 → instruction des réponses ;
- ⇒ 16/04/2018 → pré-sélection et audition
- ⇒ 27/04/2018 → notification de la décision finale

PROPOSITION

- Dossier de candidature
- Conditions financières
- Exemples d'outils

DOSSIER DE CANDIDATURE

Fiche n°1 : Présentation du cabinet

Raison sociale/ Adresse / Tél / Email / Fax / Site internet

Nom du dirigeant

Nom du responsable du suivi de la mission si différent :

Implantation :

Date de création du cabinet :

Champ d'intervention et domaines de compétences

CA réalisé dernier exercice

Part du CA correspondant à ce type de prestation

Organisation et moyens alloués à ce programme : intervenants et administratif

➤ Toute offre doit être datée et signée par le représentant qualifié de la société.

Fiche n°2 : Contenu et méthodologie de la proposition

1. La compréhension du projet et des attentes du FORCO
2. La démarche méthodologique adoptée pour la conduite des missions auprès de l'entreprise. Pour chaque phase ou étape indiquer les objectifs poursuivis, le contenu et la méthode, la durée, le rôle des intervenants et des acteurs internes mobilisés, la fréquence et le rythme des interventions, les livrables systématiques qui seront fournis aux entreprises.
Préciser les outils à minima qui seront livrés et leur nombre pour une entreprise au regard de la durée de la mission.
3. La forme et les modalités proposées pour la restitution
4. Des exemples d'outils
5. La zone d'intervention (cf. introduction)

Fiche n°3 : CV des intervenants

CV des intervenants presentis

Fiche n°4 : Références

Principales références similaires : indiquer le nom du donneur d'ordre, le montant du marché, l'année de sa réalisation, descriptif succinct de la mission, l'interlocuteur contact.