

Appel à proposition

*Réalisation de capsules « apprenantes »
pour la branche du commerce de détail de l'horlogerie-bijouterie*

FORCO
OPCA du Commerce et de la Distribution

Consultation du : 16 novembre 2018

Date limite de dépôt des candidatures : 30 novembre 2018

1. PRESENTATION DE L'OBSERVATOIRE PROSPECTIF DU COMMERCE ET DE LA BRANCHE

Créé en mars 1996 au sein du FORCO, l'**Observatoire prospectif du Commerce** a pour mission :

- De procéder régulièrement à un état des lieux de l'évolution quantitative des métiers, des emplois, des qualifications et de la formation au sein des branches du commerce.
- De fournir aux branches des indicateurs pertinents permettant la prospective sur l'évolution de l'emploi, des métiers et des qualifications.

Dans ce cadre, l'Observatoire Prospectif est mandaté par les Observatoires des 13 branches adhérant au Forco :

Les 13 branches adhérentes au Forco sont :

- ✓ Bricolage
- ✓ Grands magasins et Magasins populaires
- ✓ Horlogerie commerce de gros
- ✓ Import-Export
- ✓ Le commerce des articles de sport et équipements de loisirs
- ✓ **Le commerce de détail de l'horlogerie-bijouterie**
- ✓ Le commerce de détail et de gros à prédominance alimentaire
- ✓ Les Commerces de Détail Non Alimentaires
- ✓ Le commerce succursaliste de la chaussure
- ✓ Le commerce succursaliste de l'habillement
- ✓ L'optique-lunetterie de détail
- ✓ Professions de la photographie
- ✓ Commerce à distance

Cf site internet de l'OPCA → <http://www.forco.org/Branche/ObservatoireProspectifDuCommerce>

Présentation de la branche Commerce de détail de l'Horlogerie-bijouterie

DONNÉES CLÉS

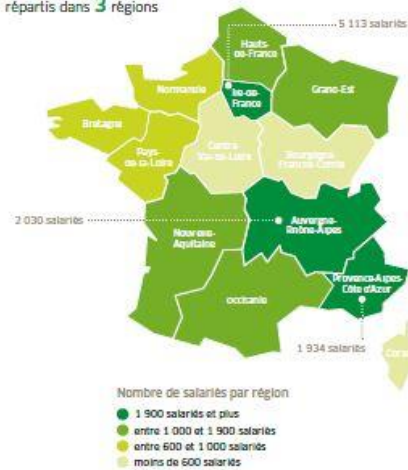


Les entreprises de la branche se répartissent en trois activités principales :

- le commerce de détail d'horlogerie-bijouterie (90 %),
- le commerce de détail de bijouterie fantaisie (5 %),
- le commerce de détail spécialisé en horlogerie (1 %).

LES SALARIÉS

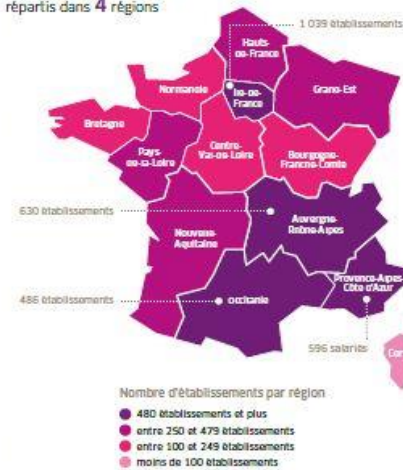
50 % des salariés répartis dans 3 régions



Sources : INSEE DADS 2013

LES ÉTABLISSEMENTS

50 % des établissements répartis dans 4 régions



Sources : INSEE DADS 2013

2. CONTEXTE DE LA DEMANDE

1.1. Contexte général

Suite à la refonte de ses certificats de qualification professionnelle (CQP) et à la construction de parcours certifiants pour répondre aux besoins en compétences des entreprises, la branche du commerce de détail de l'horlogerie-bijouterie souhaite que l'Observatoire prospectif du commerce réalise des capsules « apprenantes » (vidéos d'une durée de 3 à 4 minutes) destinées aux personnes en formation et aux salariés.

1.2. Prestations et livrables attendus

Objectif :

Afin d'apporter des savoirs et des compétences techniques nécessaires pour les métiers de la vente en horlogerie-bijouterie, la branche souhaite mettre à disposition des personnes en formation des capsules « apprenantes » portant sur les caractéristiques techniques des produits et sur les pratiques professionnelles en horlogerie et bijouterie.

Ces capsules porteront sur :

- des connaissances techniques sur les produits bijoutiers et horlogers
- des pratiques professionnelles nécessaires pour la vente en horlogerie-bijouterie.

L'axe envisagé :

Des capsules dynamiques et rythmées (pouvant mêler vidéos, images et textes) de 4 minutes maximum par item développé montrant par exemple :

- **les caractéristiques des techniques des produits en bijouterie et horlogerie**
 - les diamants
 - les autres pierres précieuses : émeraude, rubis, saphir
 - les perles
 - l'or
 - les autres métaux (argent, alliage, ...)
 - caractéristique d'une montre mécanique simple, ou automatique, ou électronique, ou à quartz
 - caractéristique des montres à complications

- **des témoignages et illustrations sur des pratiques professionnelles**
 - le vendeur aujourd'hui (témoignage métier)
 - l'accueil client
 - conseils pour la présentation et la mise en valeur des produits auprès du client
 - les techniques pour une vitrine réussie en horlogerie-bijouterie
 - la sécurité sur le point de vente : procédures et consignes

Cibles

Les cibles de ces capsules sont les jeunes en formation, les salariés en poste :

Cibles	Réactions	Actions
Cible principale Les personnes en formation	Je comprends les caractéristiques techniques d'un produit pour en faire un argument de vente	Je l'intègre dans mon argumentaire de vente ; je réponds aux demandes d'information du client sur les produits
Cible secondaire Les salariés et les entreprises du secteur	J'approfondis mes connaissances sur les produits	Je l'intègre dans mon argumentaire de vente ; je réponds aux demandes d'information du client sur les produits

Forme et style de la communication

Des capsules qui s'adressent aux apprenants et aux salariés en poste :

- percutantes, accrocheuses, dynamiques, moderne,
- rythmées (incrustations de mots ou phrases clés, ou tout autre animation à nous suggérer, changements de plans, fonds sonore,)
- pédagogiques

Exigences techniques

Les capsules doivent être diffusables sur tous types de supports : chaîne vidéo, site internet, tablette numérique, ...

3. PLANNING PREVISIONNEL

Lancement de la consultation	16 novembre 2018
Date limite de réception	30 novembre 2018
Audition des candidats présélectionnés	6 décembre 2018
Date de réalisation des capsules	De janvier à avril 2019
Livrables	Fin mai 2019

4. CONDITIONS DE REALISATION

Obligations du prestataire :

Propriété. Toutes les productions réalisées dans le cadre du présent projet sont la propriété de la branche professionnelle.

Confidentialité. A travers les données issues des acteurs du domaine qu'ils pourront rencontrer pour les besoins de ses propres travaux, le prestataire pourra éventuellement avoir accès à des informations sensibles. Il s'engage à respecter les contraintes de diffusion imposées par ceux qui les auront fournies.

Dans tous les cas de figure, le prestataire retenu fera état auprès de l'équipe en charge du projet des difficultés qu'il pourrait rencontrer pour honorer les échéances.

A titre informatif, le prestataire s'engage à avertir le FORCO en cas de partenariat pour tout ou partie de la réalisation des productions.

5. SELECTION DU PRESTATAIRE

Le choix définitif du prestataire sera fondé sur :

- Le respect du cahier des charges
- La qualité de la compréhension de la demande
- La clarté de la proposition et sa pertinence
- La qualité des prestations
- La connaissance du secteur sera appréciée
- L'expérience du prestataire sur des projets similaires ou connexes
- Le délai de réalisation
- Le coût de la prestation (devis détaillé) frais de déplacement inclus
- Le caractère innovant de la production proposée, la créativité de la réponse

6. CONDITIONS D'ENVOI DES OFFRES ET D'ATTRIBUTION

Le porteur de l'opération au Forco est :

Jean-Paul HUBERT
Chef de projets certification
01 55 37 87 94

Les propositions doivent être envoyées sous format électronique :

- au plus tard à la date limite de dépôt soit le **30 novembre 2018 avant minuit**
- à l'adresse mail suivante : jphubert@forco.org