

# **Appel d'offres**

**- Année 2019/2020 -**

---

**FORCO**

**Opérateur de compétences du commerce**

---

**Cap sur le Digital :**

**Accompagner les TPE/PME dans leurs premiers pas  
numériques**

---

# SOMMAIRE

---

PRESENTATION DE L'OPERATEUR DE COMPETENCES FORCO	P. 3
PRESENTATION DE L'APPEL D'OFFRES « CAP SUR LE DIGITAL »	P.4
CONTEXTE DE L'APPEL D'OFFRES	P. 5
OBJECTIFS DE L'APPEL D'OFFRES	P. 7
REPONSES ATTENDUES A L'APPEL D'OFFRES	P. 7
TRAITEMENT DES CANDIDATURES	P. 8
CONTRACTUALISATION	P. 8
ANNEXE A – Conditions de référencement de l'offre	P. 9
ANNEXE B – Grille d'analyse des tarifs	
ANNEXE C – Fiche OF	

## Présentation du Forco

Le Forco est agréé par l'Etat pour collecter la contribution unique à la formation et à l'alternance des entreprises du Commerce. Grâce à ces fonds, complétés, le cas échéant, par des financements publics, le Forco :

- finance la formation des salariés des entreprises du Commerce,
- développe un service de proximité au bénéfice des très petites, petites et moyennes entreprises en vue d'améliorer l'information et l'accès des salariés de ces entreprises à la formation professionnelle et d'accompagner ces entreprises dans l'analyse et la définition de leurs besoins en matière de formation professionnelle, notamment au regard des mutations économiques et techniques de leur secteur d'activité ;
- apporte un appui technique aux branches professionnelles pour l'établissement de leur gestion prévisionnelle des compétences, leurs missions de certification et la détermination des coûts contrats d'apprentissage et de professionnalisation ;
- participe à la mise en œuvre et au développement par les entreprises du Commerce de leur politique en matière d'apprentissage.

Le Forco accompagne plus de 60 000 entreprises, dont 89 % de moins de 50 salariés, relevant de 14 branches professionnelles du Commerce et de la Distribution :

- Bricolage
- Commerce à distance
- Commerce à prédominance alimentaire (détail et gros)
- Commerce de détail de l'horlogerie-bijouterie
- Commerce de détail des fruits et légumes, épicerie et produits laitiers
- Commerce des articles de sport et équipements de loisirs
- Commerce succursaliste de la chaussure
- Commerce succursaliste 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 fonctionnement paritaire

Le Conseil d'administration est l'instance décisionnaire du Forco. Il est composé de représentants des organisations d'employeurs et de salariés. Ce fonctionnement paritaire permet la prise en compte des intérêts à la fois des entreprises et des salariés.

Chaque branche professionnelle constitue une Section Professionnelle Paritaire (SPP) composée de représentants d'organisations d'employeurs et de salariés dont les missions consistent à proposer au Conseil d'administration du Forco ses orientations, priorités de formation et conditions de prise en charge des actions de formation au regard de sa politique emploi-formation.

### **L'organisation en réseau**

Afin de développer une offre de proximité la mieux adaptée aux besoins des entreprises et nouer des relations partenariales avec les représentants institutionnels locaux, le Forco a mis en place une couverture sur l'ensemble du territoire en se dotant d'une organisation en réseau comportant 13 implantations régionales.

Au sein de chaque délégation, des conseillers et assistants formation dédiés garantissent une présence continue auprès des entreprises adhérentes. Ils les accompagnent dans la déclinaison opérationnelle, pédagogique et financière de leurs projets emploi-formation au travers des multiples services proposés.

### **Un observatoire prospectif du commerce**

Depuis 1996, le Forco héberge l'Observatoire prospectif du commerce qui conduit des études, développe des outils pour les 14 branches professionnelles adhérentes et met à disposition des informations et des ressources sur l'emploi et la formation.

**Pour en savoir plus :** <http://www.forco.org/>

## **Présentation de l'appel d'offres « cap sur le digital »**

### **L'objectif :**

Afin d'accompagner les TPE/PME adhérentes au Forco et souhaitant se lancer dans le digital, le présent appel d'offres vise à sélectionner **un réseau de partenaires régionaux, proposant des accompagnements à la transformation digitale :**

- \* **sur-mesure,**
- \* **opérationnels,**
- \* **rapides à mettre en œuvre,**
- \* **mesurables,**

### **Une offre Forco FIL :**

L'offre « cap sur le digital » sera accessible via Forco FIL, une plateforme qui permet aux entreprises adhérentes d'accéder en ligne à une offre de formation référencée, adaptée, négociée, via l'accès au site web <http://portailformations.forco.org>.

## Contexte de l'appel d'offres

Source : *Le digital dans les entreprises du commerce, Kuy Lab, 2018*

Conscients des enjeux du digital et de son impact sur les métiers et les organisations, les partenaires sociaux de neuf branches du commerce\* se sont impliqués dans la réalisation d'une étude sur le digital poursuivant deux objectifs principaux :

- définir et mesurer l'impact du digital sur les métiers, les compétences et les pratiques du commerce à court et moyen termes,
- identifier et analyser les actions mises en œuvre ou en cours d'expérimentation afin de capitaliser sur les bonnes pratiques et permettre leur approbation par les entreprises du commerce.

\* les neufs branches : Bricolage, Commerce de détail horlogerie-bijouterie, Commerces de détail non alimentaires, Commerce succursaliste de la chaussure, Commerce succursaliste de l'habillement, Grands magasins et magasins populaires, Horlogerie commerce de gros, Import-Export et Professions de la photographie.

### Les solutions digitales face aux grands enjeux du commerce

L'adoption du digital est aujourd'hui incontournable.

La transition digitale représente à la fois de grandes opportunités pour les entreprises de commerce et de grandes transformations dans leur structure et fonctionnement.



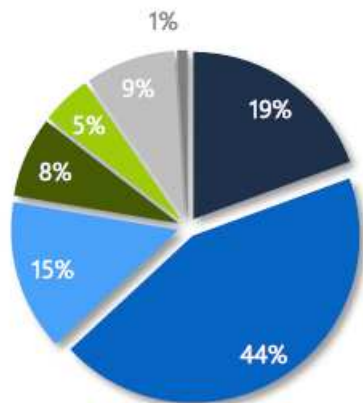
## L'adoption progressive du digital dans le commerce

### Les entreprises du commerce et le digital, où en sont-elles ?

Source : sondage KYU Lab 2017

44% des entreprises s'intéressent et ont adopté quelques solutions digitales

Moins d'un commerce sur 5 se juge aujourd'hui mature sur ce sujet.



- Nous l'avons adopté depuis longtemps, je dirais même que nous sommes pionniers sur la question !
- Nous nous y intéressons et avons déjà adopté quelques solutions pratiques
- Nous commençons la mise en oeuvre de quelques solutions
- Nous avons entamé une réflexion sur le digital, mais nous n'avons pas encore mise en oeuvre de solutions
- Nous ne sommes pas vraiment rentrés dedans, mais nous aimerions engager la démarche
- Nous n'en voyons pas vraiment l'intérêt aujourd'hui
- Nous avons essayé et cela ne nous intéresse plus

Près d'un tiers des commerces ne font pas du digital une priorité dans un proche avenir (source BPI). Pourtant près de 60% estiment que son impact sera majeur dans les 5 prochaines années.

### La transition digitale, un sujet perçu comme complexe

Réussir sa transition digitale reste un sujet complexe pour les entreprises du commerce. Quel que soit leur niveau de maturité numérique, l'intégration du digital au sein de l'organisation d'une entreprise est une source d'interrogations pour les équipes concernées :

- pour les enseignes avancées dans le digital, l'enjeu est plus d'identifier les innovations là où elles se trouvent et de déterminer les leviers d'action les plus pertinents,

- **pour la TPE ou la petite PME du commerce, l'enjeu majeur reste généralement de se lancer et de réussir ses premiers pas dans le digital.** Ses moyens étant souvent limités, il est judicieux de privilégier et sécuriser des projets à retour sur investissement rapide.

Plusieurs questions se posent alors :

- Quels thèmes privilégier ?
- Quel type de mise en oeuvre (interne ou accompagné...) ?
- Quels dispositifs prévoir en interne (montée en compétences sécurisation des systèmes...) ?

## Objectifs de l'appel d'offres

Face à l'enjeu complexe de la transition numérique, le Forco souhaite proposer aux TPE/PME adhérentes, un accompagnement opérationnel pour lancer la démarche et mettre en œuvre une feuille de route digitale.

Les prestataires sélectionnés devront accompagner les entreprises souhaitant se lancer dans le digital, afin de réussir les 4 étapes de la démarche :



Le parcours de formation-action proposé pourra comporter des phases :

- de diagnostic / audit,
- de conseil, plan d'action, présentant des objectifs mesurables,
- d'accompagnement opérationnel pour la mise en œuvre du plan d'action,
- de formation.

L'objectif est d'accompagner l'entreprise, sur une durée courte, depuis la définition de la feuille de route (à court, moyen et/ou long terme) jusqu'à la mise en œuvre effective de celle-ci.

Une attention particulière sera portée sur l'articulation proposée par le prestataire pour faire le lien avec le Conseiller Emploi Formation du Forco.

## Réponses attendue à l'appel d'offres :

### 1.1. Cadre et exigences attendues

Tout organisme de formation souhaitant répondre au présent appel à projets doit être référencé sur DATADOCK.

### 1.2. Critères de sélection :

Le Forco étudiera les dossiers selon les critères et indicateurs définis ci-dessous.

Une pondération sera mise en place de façon à qualifier les réponses et retenir les organismes qui répondent le mieux aux critères précités.

#### 1. Capacité à travailler prioritairement avec des entreprises de moins de 50 salariés

- Indicateurs : proportion de clients de moins de 50 salariés, sur les années 2017 et 2018.

#### 2. Capacité à travailler avec les entreprises du Commerce et de la Distribution

➤ Indicateurs :

- répartition du champ Forco dans l'activité de votre organisme de formation sur les deux dernières années.
- Connaissance des entreprises et des enjeux du secteur du commerce et de la distribution.

### 3. Capacité à communiquer sur l'offre et à conseiller les entreprises

- Indicateurs :
  - Description des méthodes de communication : démarchage téléphonique, réseau, conférence, publicité, supports mis en place...
  - Description des méthodes commerciales.

### 4. Capacité à proposer des objectifs opérationnels et mesurables

- Indicateurs :
  - Eléments constitutifs de la feuille de route ou du plan d'action.
  - Réseau de partenaires régionaux spécialistes du numérique (solutions numériques, formations)

#### 1.3. Réponses attendues au cahier des charges

Les propositions des prestataires de formation présenteront les éléments suivants :

- La reformulation de la demande, des enjeux perçus, et les réponses aux différents critères et indicateurs
- Le dernier bilan pédagogique et financier
- L'annexe B : Fiche identité de l'organisme de formation
- L'annexe C : Grille tarifaire
- Le descriptif détaillé du parcours proposé :
  - Les intervenants (profil, expérience) ;
  - Les phases du parcours pédagogiques (diagnostic, conseil, formation, accompagnement).
  - Les livrables remis à l'entreprise et au Conseiller Emploi Formation du Forco.

## TRAITEMENT DES CANDIDATURES

Les offres complètes doivent obligatoirement être transmises telles que mentionnées en Annexe A **au plus tard le 15/04/2019**.

**Aucun envoi de documents papier ne sera recevable. Toute proposition non conforme aux conditions mentionnées en annexes ne sera pas étudiée.**

Chaque prestataire ayant adressé une proposition, sera informé de la suite donnée à son dossier.

Le prestataire de formation 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 invite les candidats à déposer au plus vite leur réponse sans attendre la clôture du présent appel d'offre.

L'étude du dossier pourra éventuellement donner lieu à une audition.

**Les réponses à cet appel d'offre vous parviendront au plus tard le 31/05/2019.**

## CONTRACTUALISATION

A l'issue de la sélection des prestataires pour les formations référencées, des instructions préparatoires à la mise en ligne, avec les documents contractuels relatifs au partenariat annuel seront envoyés :

- Contrat précisant les modalités de collaboration et de règlement des factures
- Annexe financière



## Annexe A

### Conditions de référencement de l'offre

Le référencement d'actions de formation sur le portail Forco Fil permet au Forco de s'engager auprès des entreprises adhérentes sur le contrôle des prestataires de formations et de simplifier les démarches administratives liées au financement des formations.

#### Dossier de candidature

Tout organisme de formation pourra présenter une demande de référencement au Forco tel qu'indiqué ci-dessous.

Etape 1 : L'organisme de formation doit créer un compte sur l'accès ForcoNet OF et prendre contact avec le Forco pour l'activer.

Etape 2 : Une fois le compte ForcoNet OF activé et la connexion établie, il convient de cliquer sur « Effectuer une demande » dans la rubrique « Demande référencement sur ForcoFil ». Le formulaire de demande qui s'affiche doit être complété et le dernier bilan pédagogique téléchargé.

Etape 3 : Pour compléter la demande, l'intégralité des éléments ci-dessous devront être adressés par e-mail à [forcofil@forco.org](mailto:forcofil@forco.org) :

- La fiche d'identité du prestataire de formation (Annexe B)
- Une réponse au présent appel d'offre contenant : la reformulation de la demande, des enjeux perçus, et les réponses aux différents critères et indicateurs.
- Le parcours proposé
- La grille tarifaire (Annexe C)

#### L'OBJET du mail devra être renseigné comme suit :

« FORCO-FIL : candidature de ..... REGION ..... » (Indiquer la raison sociale et la région d'implantation du siège social).

Chaque pièce jointe devra être désignée par : « raison sociale du prestataire » - « type de document » (exemple : Centre de formation XXX – fiche d'identité du prestataire de formation).