

forco devient

 **l'Opcommerce**
Opérateur de compétences

APPEL A PROPOSITIONS 2019

Mise en œuvre de la
« Préparation Opérationnelle à l'Emploi Collective (POEC)
Pré-emploi»

Vendeurs, Hôtes de caisse

(Dans une grande surface de bricolage)

l'OPCOMMERCE
OPCO du Commerce et de la Distribution
Délégation Auvergne-Rhône-Alpes

Consultation du : 15/04/2019

Date limite de dépôt des candidatures : 15/05/2019



INVESTIR
DANS VOS
COMPÉTENCES



SOMMAIRE

1. PRESENTATION DE L'OPCOMMERCE	3
2. ELEMENTS DE CONTEXTE	3
3. OBJET DE L'APPEL A PROPOSITIONS	4
4. PRESTATIONS ATTENDUES « POEC PRE-EMPLOI » :	5
5. MODALITES DE SELECTION DES OFFRES	6
6. SUIVI ET OBLIGATIONS LIEES A LA MOBILISATION DE FINANCEMENT ETAT DANS LE CADRE DU PIC	6
7. CONTRACTUALISATION	7
8. CALENDRIER	8
9. CONDITIONS DE RECEPTION DES OFFRES	8
10. ANNEXES	8

forco devient

 **l'Opcommerce**
Opérateur de compétences



**INVESTIR
DANS VOS
COMPÉTENCES**



1. PRESENTATION DE L'OPCOMMERCE

Depuis le 1er avril 2019, l'Opcommerce est le partenaire emploi-formation-alternance de 19 branches professionnelles du commerce, réunissant près de 90 000 entreprises et leurs 1,7 million de salariés.

Les 19 branches adhérentes de l'OPCOMMERCE :

- 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
- Commerces et services de l'audiovisuel, de l'électronique et de l'équipement ménager
- Coopératives de consommateurs
- Entreprises de la distribution en chaussures, jouets, textiles et mercerie
- Grands magasins et Magasins populaires
- Import-Export
- Jardineries et graineteries
- Négoce de l'ameublement
- Optique-lunetterie de détail
- Papeterie et fournitures informatiques
- Professions de la photographie

Le réseau de l'Opcommerce: 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

L'Opcommerce héberge l'Observatoire prospectif du commerce qui conduit des études, développe des outils pour les 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/>

2. ELEMENTS DE CONTEXTE

Le secteur Commerce et Distribution

Dans le contexte actuel, le secteur du Commerce et de la Distribution reste un secteur qui embauche et qui doit trouver des solutions à ses besoins en recrutement. Ceux-ci restent difficilement satisfaits car le secteur, malgré les perspectives d'emploi et d'évolution qu'il propose, est parfois mal considéré.

Pourtant, le commerce est un acteur social et économique majeur, en très forte mutation. L'environnement très concurrentiel impose l'adaptation aux nouvelles technologies (e-commerce...) et la prise en compte des attentes du consommateur, en forte évolution. Les enjeux sont donc importants : compétitivité, emploi, satisfaction client, innovation, environnement, animation des territoires.

Au niveau de l'emploi et de la formation, le secteur présente de nombreux atouts :

- une grande variété de métiers, et tous les niveaux de formation ;
- des emplois pour les moins qualifiés (1/4 des salariés n'a aucun diplôme) ;
- un secteur jeune et intégrateur (1 jeune sur 4 commence à travailler dans le Commerce) ;
- les embauches s'effectuent localement, à proximité du lieu de vie.

forco devient

l'Opcommerce
Opérateur de compétences



INVESTIR
DANS VOS
COMPÉTENCES



La formation est la solution pour pallier l'inadéquation entre le profil du candidat et le poste à pourvoir. D'où l'intérêt de former un futur collaborateur en phase de pré-recrutement afin de lui permettre d'intégrer dans les meilleures conditions, son futur poste et de faciliter son intégration.

La préparation opérationnelle à l'emploi collective

La Loi CHERPION du 28 juillet 2011 a créé la POE Collective. Ce dispositif permet à des demandeurs d'emploi de bénéficier d'une formation nécessaire à l'acquisition des compétences requises pour occuper des emplois correspondant à des besoins identifiés par un accord de branche ou par le conseil d'administration d'un organisme paritaire collecteur agréé.

Le Conseil d'Administration Paritaire a validé une liste de métiers en tension éligibles à la POEC

01-Hôte(sse)s de caisse	11-Adjoints au responsable
02-Employés de commerce/libre-service	17-Réceptionnaires logistique
03-Bouchers	21-Télé conseillers vente
04-Poissonniers	22-Préparateur de commandes
05-Boulangers	23-Cariste
06-Charcutiers	24-Web designer
07-Vendeurs	25-Traffic manager
08-Conseillers vente	26-Webmarketer
09-Animateurs de rayon	27-Chargé de référencement
10-Responsables de magasin	28-Community manager

Le parcours de formation est de 400 heures maximum incluant, une période d'application en entreprise (PAE) d'une durée ne pouvant excéder le tiers de la durée totale du parcours.

A l'issue du dispositif POE Collective, le contrat de travail qui peut être conclu est :

- un contrat à durée indéterminée (dont contrat de professionnalisation),
- un contrat à durée déterminée d'une durée minimale de douze mois (dont contrat de professionnalisation),
- un contrat d'apprentissage.

Bénéficiaires

La POE collective s'adresse aux demandeurs d'emplois inscrits à Pôle Emploi, indemnisés ou non, aux salariés en CUI (en CDD ou en CDI) et salariés en CDD au sein d'une structure d'insertion par l'activité économique (SIAE).

3. OBJET DE L'APPEL A PROPOSITIONS

Le présent appel à propositions porté par l'Opcommerce a pour objet de sélectionner une solution formation émanant d'un organisme de formation dans le cadre de la Préparation Opérationnelle à l'Emploi Collective (POEC).

- L'appel à proposition vise un parcours « pré-emploi ».
- La proposition pédagogique de l'organisme de formation devra être adaptée aux besoins de compétences attendus au poste de travail correspondant aux emplois cibles ci-dessous :
 - Vendeur (se)
 - Hôte (sse) de caisse
- Nombre de bénéficiaires : 12 maximum : 8 Vendeurs (ses) et 4 Hôtes (sses) de caisse

- ISAG (Brico Cash), magasin de bricolage pour professionnels et particuliers, recrute 12 équipiers pour son nouveau magasin. Brico cash Bourg-en-Bresse déménage son magasin en 2019. Pour réussir l'intégration de ses nouveaux équipiers en magasin, la direction met en place une formation préalable à l'embauche (POE).

- Zone géographique

Ces actions s'appliquent à la région Auvergne-Rhone-Alpes, Ain, Bourg-en-Bresse

Démarrage de la POEC envisagée : semaine du 26 août 2019 ou semaine du 2 septembre 2019 (en fonction de l'avancée des travaux).

A noter : les actions de formation devront débuter avant le 31 décembre 2019.

4. PRESTATIONS ATTENDUES « POEC PRE-EMPLOI » :

En amont de la POEC, une phase de positionnement sera effectuée par Pôle Emploi via une Méthode de Recrutement par Simulation (MRS).

Durée moyenne envisagée : parcours de 105 heures avec le passage du CACES

Offre technique :

Le prestataire devra expliciter les différents points ci-dessous :

1. Présentation du prestataire

2. Contexte et objectifs de la prestation :

Présentation de sa vision du marché de l'emploi, des difficultés et des besoins de recrutement des entreprises sur le territoire concernée, et des compétences identifiées.

3. Déroulement (programme détaillé, calendrier et lieu de formation, prérequis, méthodes pédagogiques, moyens d'évaluations, méthodes d'accompagnement vers l'emploi et dans m'emploi, suivi post formations) **compléter annexe 1 : fiche navette 2019**

La formation doit permettre aux futurs vendeurs de :

- comprendre rapidement et de manière pratique les bases de la vente et les fondamentaux du poste de vendeur en GSB
- comprendre le positionnement, les enjeux et les grands principes de l'enseigne Brico Cash
- intégrer le mode de fonctionnement de l'entreprise ISAG (tour des services et apprentissage des procédures propre à l'entreprise)
- connaître les gammes et les produits distribués par l'enseigne (possibilité d'intervention des fournisseurs)
- se former à la sécurité au poste de travail et à la conduite d'engins (nacelle, gerbeur, chariot frontal) : passage du CACES

La formation pourra se dérouler dans les locaux du magasin BricoCash, rue du stand à Bourg en Bresse, ce qui permettra d'être au plus proche des enjeux de l'entreprise.

forco devient

l'Opcommerce
Opérateur de compétences



INVESTIR
DANS VOS
COMPÉTENCES



La formation sécurité et manutention s'effectuera si possible sur site (matériel à disposition : 3 chariots, 2 gerbeurs, 2 nacelles, 1 transpalette électrique).

4. Offre financière :

Le prestataire indique de manière très précise, dans l'annexe 1 « fiche navette 2019) le prix en Euros HT de la prestation en tenant compte des propositions préconisées dans son offre.

Tous les coûts de préparation des offres de service sont à la charge exclusive des prestataires. La période d'immersion en entreprise ne peut pas faire l'objet d'une facturation.

5. Moyens humains et matériels

Le prestataire présentera également dans son offre les moyens humains mis à disposition pour la réalisation du projet et du suivi (un responsable de projet unique clairement identifié, un contact interne pour le suivi administratif, logistique et la facturation) :

- Nom et rôle de chaque intervenant et/ou formateur
- Responsabilités de chaque intervenant et/ou formateur
- Présentation des profils des formateurs pressentis

5. MODALITES DE SELECTION DES OFFRES

Les réponses recevables seront instruites par l'Opcommerce. Toute réponse au présent appel à propositions sera considérée comme un engagement sur les modalités techniques et collaboratives spécifiées.

Pour que la proposition soit éligible, l'organisme de formation sera dûment déclaré et devra posséder un numéro de déclaration d'activité actif.

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

Les propositions seront examinées au regard des critères suivants :

	Notation	Coefficient
Cohérence et qualité de la réponse au regard du cahier des charges	10	3
Contenu et parcours de formation	10	3
Proposition financière	10	3
Méthodes pédagogiques proposées	10	2
Intervenants : compétences	10	2
Accompagnement vers l'emploi	10	3
Moyens d'évaluation	10	2

6. SUIVI ET OBLIGATIONS LIEES A LA MOBILISATION DE FINANCEMENT ETAT DANS LE CADRE DU PIC

L'organisme de formation s'engage à s'adapter aux contraintes des co-financeurs qui seront:

- Publier son offre de formation sur la base **CARIF OREF** au plus tard 5 semaines avant le démarrage de la session de formation, avec le nombre exact de places de la session de formation, ainsi que les dates de réunion d'information et le nombre de places.
- Informer les stagiaires que l'action de formation s'inscrit dans le cadre du dispositif «Plan d'Investissement dans les Compétences» PIC-Préparation Opérationnelle à l'Emploi Collective (POEC)", bénéficiant du soutien financier de l'Etat dans le cadre du Plan d'Investissement dans les Compétences

forco devient

l'Opcommerce
Opérateur de compétences



INVESTIR
DANS VOS
COMPÉTENCES



- Mettre les logos du PIC, de Pôle emploi ainsi que le texte «cette action de formation est cofinancée par l'Etat dans le cadre du Plan d'Investissement dans les Compétences» sur les documents utilisés dans le cadre de cette action, y compris sur les documents administratifs présentés aux stagiaires par l'organisme de formation.
- L'organisme de formation devra utiliser **applicatif KAIROS**: saisie en temps réel des inscriptions et des entrées en formation. KAIROS reprend les informations de la base de l'Intercarif concernant la formation ouverte
- La traçabilité des heures de formation se fera par le biais de feuilles d'émargement chiffrées en heures, signées à la ½ journée par le stagiaire et par le formateur. Ce document comprendra les logos de l'ensemble des financeurs. Si besoin, un exemple de feuille d'émargement conforme sera fourni au prestataire retenu avant le démarrage de l'action ainsi que les logos.
- L'organisme de formation devra se soumettre à tout audit qualité ou de contrôle et participera aux bilans intermédiaire et final.
- Veiller à la recevabilité du candidat et fournir les pièces nécessaires au bon déroulement de la POEC dans le respect des consignes données par les financeurs (*l'Opcommerce, Pôle emploi, Agefiph, ...*);
- Adapter l'organisation de la formation aux besoins identifiés dans le respect de la législation en vigueur ;
- Définir des modalités d'accompagnement des candidats formés vers l'emploi ;
- Assurer un suivi qualitatif de l'accès à l'emploi des bénéficiaires et en rendre compte à l'Opcommerce à la fin de la formation et à 6 mois en utilisant le formulaire prévu à cet effet.
- Garantir l'évaluation en ligne, de fin de formation par le bénéficiaire sur le portail Forco Eval.

7. CONTRACTUALISATION

Avant le démarrage des actions, une convention sera signée entre l'organisme de formation retenu et l'Opcommerce. Cette convention, précisera les modalités de partenariat entre l'organisme de formation et l'Opcommerce et notamment les informations suivantes :

- les dates de réalisation des actions de formation et de PAE,
- l'intitulé de formation,
- le nombre d'heures,
- le nombre de bénéficiaires,
- le montant pris en charge par l'Opcommerce. Les heures de Période d'Application en Entreprise (PAE) ne pourront, en aucun cas, donner lieu à facturation. De même, tout parcours inférieur à 7h ne pourra faire l'objet d'un financement.

L'organisme de formation est susceptible d'être soumis à contrôle et notamment de visites sur place, effectuées par les instances communautaires et les organes nationaux de contrôle.

Facturation

Le règlement de la prestation, s'effectuera sur la base du nombre d'heures réalisées et dans la limite du nombre d'heures conventionnées ainsi que du coût horaire défini et sur présentation des justificatifs conformes listés à la convention. **Aucun dépassement ne pourra être facturé par l'organisme de formation à l'Opcommerce ou/et au Demandeur d'Emploi stagiaire.** En cas d'absence, l'organisme de formation ne pourra demander réparation, ni à l'Opcommerce ni au DE stagiaire.

Compte-tenu des exigences de production des bilans pour les financeurs et pour garantir les financements directement portés par l'Opcommerce, l'organisme de formation doit présenter ses factures au terme du dispositif et dans les meilleurs délais. A défaut, il sera relancé par les services de l'OPCO par courrier simple (*première relance*), par LR A/R en seconde relance. Sans réponse sous un mois, l'Opcommerce désengagera les

forco devient

l'Opcommerce
Opérateur de compétences



INVESTIR
DANS VOS
COMPÉTENCES



sommes engagées et l'organisme de formation ne sera pas réglé des prestations réalisées et non facturées, sans possibilité de recours.

8. CALENDRIER

Lancement de l'appel à proposition : **15/04/2019**

Période de sélection des organismes de formation : **15/05/2019**

Notification de la décision : **03/06/2019**

Période d'engagement et de démarrage des POEC : du 01/01/2019 au 31/12/2019

9. CONDITIONS DE RECEPTION DES OFFRES

Votre interlocuteur :

Nadia GUEMIZA

Conseillère Emploi Formation

TEL : 06 77 98 35 43

Les propositions doivent être envoyées sous format électronique :

- au plus tard à la date limite de dépôt soit le 15/05/2019 minuit ;
- à l'adresse mail suivante (*ne pas dépasser 10 Mo*) : **nguemiza@forco.org**

10. ANNEXES

Annexe 1 : fiche navette 2019



Fiche navette POEC
2019.xlsx