

Appel à proposition

Observatoire prospectif du commerce

**Etude sur les parcours professionnels des salariés des entreprises de la branche de
l'Optique-lunetterie de détail**

1. PRESENTATION DE L'OBSERVATOIRE PROSPECTIF DU COMMERCE

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 est mandaté par les Observatoires des 13 branches adhérentes au Forco :

- Bricolage
- Commerce à distance
- Commerce à prédominance alimentaire (détail et gros)
- Commerce de détail de l'horlogerie-bijouterie
- 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
- Import-Export
- Optique-lunetterie de détail
- Professions de la photographie
- Commerce de détail des fruits et légumes, épicerie et produits laitiers

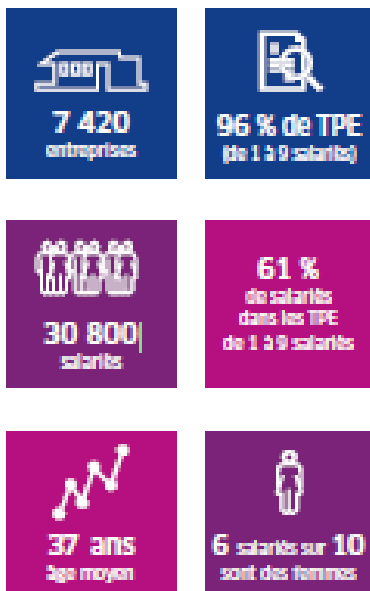
Depuis le 1^{er} avril 2019 et la création de l'Opcommerce, 6 nouvelles branches ont adhéré à l'Opérateur de compétences du commerce :

- Commerces et services de l'audiovisuel, de l'électronique et de l'équipement ménager
- Entreprises de la distribution en chaussures, jouets, textiles et mercerie
- Papeterie et fournitures informatiques
- Coopératives de consommateurs
- Jardineries et graineteries
- Négoce de l'ameublement

2. OBJECTIFS DE L'ÉTUDE

2.1. Présentation de la branche

DONNÉES CLÉS

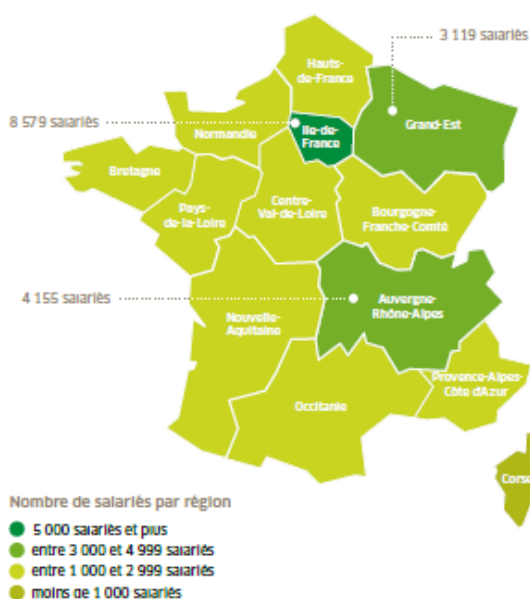


La branche de l'optique-lunetterie de détail regroupe les entreprises couvertes par la CCN n°3084 – idcc 1431, à savoir les entreprises spécialisées dans le commerce de détail de l'optique (code NAF 47 78A) hors optique mutualiste

LES SALARIÉS

Les salariés sont concentrés à **25 %** en **Ile-de-France**.

Les régions Auvergne-Rhône-Alpes et Grand Est se situent en 2^{ème} et 3^{ème} place.



Source : INSEE DADS 2015

LES ÉTABLISSEMENTS

Les établissements sont concentrés à **21 %** en **Ile-de-France**.

La deuxième région concentrant le plus d'établissements d'optique-lunetterie de détail est Auvergne-Rhône-Alpes suivie de la région Grand Est et Nouvelle Aquitaine.



Source : INSEE DADS 2015

2.2. Objectifs de l'étude

La **mobilité professionnelle** désigne les mouvements affectant l'emploi des salariés. Elle se traduit par le changement d'emploi et/ou d'entreprise et/ou de catégorie socioprofessionnelle. En tant que catégorie sociologique elle analyse les bifurcations dans les parcours professionnels.

Le parcours tout au long de la vie



Les entreprises de la branche professionnelle de l'**Optique-lunetterie de détail** évoluent dans un environnement marqué par des difficultés de recrutement et une réorientation de leurs salariés vers d'autres secteurs d'activité. Dans un souci de **valorisation des métiers de la branche** et dans l'objectif de **les rendre attractifs**, notamment auprès de jeunes diplômés, les partenaires sociaux de la branche professionnelle de l'**Optique-lunetterie de détail** souhaitent lancer une étude sur les parcours professionnels des salariés.

Concrètement, l'objectif de l'étude est de comprendre **le devenir des diplômés en optique-lunetterie et d'établir un portrait exhaustif de la situation professionnelle** des salariés de la branche, couvrant une période significative d'activité en entreprise (de 1 à 5 ans). En ce sens, le recueil des éléments (quantitatifs et qualitatifs) de connaissance de cette population est primordial et absolument indispensable.

Par ailleurs, l'étude pose comme hypothèse l'existence d'un décalage entre la perception du métier par les diplômés et sa pratique quotidienne en entreprise. Il s'agit par conséquent d'apporter des éléments permettant d'éclairer sur le contenu d'une « journée type » des salariés.

A noter que seuls les métiers de magasin sont visés par cette étude, sur l'ensemble des missions des salariés, y compris les missions administratives/de back office.

Le but de l'étude est également de comprendre **le rôle intégrateur de l'entreprise en identifiant les outils dont elle dispose pour accompagner ses salariés tout au long de leur carrière professionnelle.**

Cette étude aura enfin pour but d'aider la branche à **repérer les besoins complémentaires de formation** pour accompagner et consolider les évolutions internes au secteur, et **présenter les différents moyens de valoriser les évolutions des salariés.**

Au final, l'étude a donc 5 objectifs principaux :

- proposer une photographie des salariés de la branche afin de comprendre les raisons de leurs départs de l'entreprise et leurs trajectoires professionnelles
- analyser le devenir des diplômés en optique-lunetterie (intégration en entreprise vs réorientation)
- identifier comment les entreprises les accompagnent dans les évolutions de carrière
- identifier les leviers en termes de formation pour la branche
- identifier les argumentaires de communication qui permettront à la branche de valoriser ses métiers

2.3. Descriptif du projet

La méthodologie s'appuiera sur :

1. **une phase quantitative, auprès des salariés des entreprises de la branche**, par mail, en mode responsive design (tablette, mobile).
 - A noter, il n'y aura pas de fichier salarié mis à la disposition du prestataire. Sachant la difficulté à toucher cette cible, il est attendu du prestataire d'émettre des recommandations précises sur les moyens mis en place pour accéder à cette population et obtenir un maximum de retours (la branche recouvre 30 800 salariés).
 - Pour les diplômés (CQP, BTS, licence) : le fichier des candidats au CQP pourra être transmis au prestataire. En revanche, le prestataire devra contacter les écoles/centres de formation afin de disposer des coordonnées des candidats.
 - Un jeu-concours sera mis en place pour inciter les salariés à répondre à l'enquête :
 - Les modalités de réponse en ligne devront intégrer la collecte de données pour identifier les gagnants potentiels
 - Le prestataire pourra proposer des idées de thématiques et de nombre de gagnants à proposer pour le jeu-concours.
 - l'enquête devra se dérouler selon les modalités RGPD (anonymat garanti aux personnes interrogées et protection des données personnelles lors des traitements)
2. **une phase qualitative** avec la réalisation d'entretiens individuels visant à compléter et approfondir les résultats statistiques. La cible et le nombre d'entretiens à viser sont à préciser par le prestataire.

Exemples de thématiques qui pourront être abordées dans le questionnaire :

Les profils des salariés

- Sexe, âge et CSP
- Métier
- Ancienneté dans le poste
- Formation initiale : spécialité, niveau
- Formation continue suivie dans l'entreprise, validation des acquis et de l'expérience

Les grandes étapes des parcours professionnels des salariés

- Statut actuel et fonction
- Historique dans d'autres entreprises de la branche et dans d'autres secteurs
- Evolution dans l'entreprise actuelle (mobilité verticale et horizontale) : les différents postes occupés

Les parcours des salariés ayant évolué de manière significative ou n'ayant pas connu d'évolution :

- Perspectives d'évolution et de développement des compétences
- Eléments déclencheurs de l'évolution/freins à l'évolution professionnelle
- Satisfaction au travail (intérêt du poste, contenu des missions, rythme et charge de travail, responsabilités...)
- Niveaux de rémunération, possibilités d'évolution salariale
- Délais de changements
- Moteurs de la mobilité (facteur géographique, opportunités de carrière...)
- Intentions de mobilité dans les années à venir

2.4. Livrables

Les livrables finaux attendus sont :

- Un **rapport d'analyse** détaillé,
- Des **préconisations pour la branche**,
- **Une synthèse de l'étude** en format 4 pages, dont le gabarit sera fourni, afin de communiquer sur l'étude, notamment auprès des entreprises.

2.5. Méthodologie

- 1) Un comité de pilotage associant l'Observatoire prospectif du commerce, et les membres de la CPNE, suivra l'ensemble des travaux.

Chaque étape des travaux, et chaque livrable fera l'objet d'une validation par le comité de pilotage.

- 2) Le prestataire co-animera les réunions du comité de pilotage avec l'Observatoire, transmettra des rapports intermédiaires pour chaque phase du projet (le nombre sera défini lors de la mise en place du projet avec le prestataire) et rédigera les comptes rendus de ces dernières.
- 3) En termes de suivi :
 - l'Observatoire, relais du comité de pilotage, pourra être associé aux entretiens en fonction des souhaits et disponibilités,

- un suivi est à prévoir avec une régularité à déterminer, sur la base d'une fiche de suivi (1 slide PPT), rappelant le planning, les étapes réalisées, en cours, à venir et les difficultés rencontrées le cas échéant.

Le prestataire transmettra également :

- Les documents permettant la réalisation de l'étude (bibliographie exhaustive des sources utilisées, guides d'entretien, profils des personnes / entreprises sollicitées,...).

3. PLANNING PREVISIONNEL

Lancement de la consultation	27 mai 2019
Date limite de réception des offres	24 juin 2019
Décision du comité de pilotage	8 juillet 2019
Audition des candidats présélectionnés	CPNE de septembre 2019
Finalisation des travaux	1 ^{er} trimestre 2020

4. BUDGET PREVISIONNEL

Chaque cabinet conseil répondant à la consultation devra établir une proposition détaillée et chiffrée du déroulement de la prestation, au regard des attentes de l'Observatoire, des éléments existants et des délais demandés.

5. MISSIONS ASSIGNEES AU PRESTATAIRE

5.1. Contenu des offres

Le prestataire propose dans son offre la méthodologie qui lui apparaît comme la plus pertinente pour mener à bien ce projet et répondre aux objectifs de l'étude.

Son offre devra comporter :

- Des précisions sur la méthodologie proposée au regard des travaux prévus, *Le prestataire décrira notamment comment il prendra en compte la spécificité de la branche commanditaire de l'étude ;*
- Une proposition d'organisation des travaux dans le temps ;
- Une présentation de l'équipe d'intervention, de ses compétences et de son expérience sur ce type de travaux, et des éventuels sous-traitants ;
- Un budget comportant à minima, par phase, les périodes d'interventions associées, le nombre de consultants et leur coût journalier, le nombre de jours et le montant total en euros HT. Le budget précisera également les autres frais éventuellement liés à la mission (déplacements, administratif ...). Le budget sera présenté frais de déplacement inclus.
- Des références générales sur la connaissance / compréhension du secteur ou sur des travaux prospectifs.

5.2. Sélection 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 pertinence et la qualité de la méthodologie proposée,
- la réalité des moyens mis en œuvre,
- l'expérience avérée d'une opération similaire,
- le coût de l'opération.

6. CONDITIONS DE REALISATION

Obligations du prestataire

Propriété. Toutes les études menées dans le cadre du présent projet sont la propriété conjointe du Forco et des organisations professionnelles concernées.

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.

Neutralité. Le prestataire devra consulter un panel représentatif de parties prenantes. Il s'efforcera de rapporter objectivement les points de vue et d'en faire la synthèse pour aboutir à un résultat partagé.

Déai. Dans tous les cas de figure, le prestataire retenu fera état auprès du Comité de pilotage des difficultés qu'il pourra rencontrer pour honorer les échéances. Il appartiendra alors à ce dernier de prendre les décisions adéquates sans que cela implique un travail supplémentaire pour le prestataire retenu.

A titre informatif, le prestataire s'engage à avertir l'Observatoire en cas de partenariat pour toute ou partie de la réalisation de l'étude.

Pilotage et suivi des travaux

La maîtrise d'ouvrage du projet sera assurée par le comité de pilotage qui rendra compte régulièrement de l'avancée des travaux aux membres de la CPNEFP.

L'observatoire prospectif du commerce assurera la maîtrise d'œuvre et sera le relais entre le prestataire et les membres du comité de pilotage.

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

La réponse à l'appel à projets sera adressée jusqu'au 13 juin inclus à l'Observatoire par mail :

A l'attention de Dalia Sidorenco, chargée d'étude au sein de l'Observatoire prospectif du commerce :
dsidorenco@forco.org