

forco devient



APPEL A PROPOSITIONS 2019

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

Vendeur Conseil



OPCOMMERCE

Délégation Bourgogne Franche-Comté

Unibail-Rodamco-Westfield

Consultation du : 27/05/2019

Date limite de dépôt des candidatures : 05/07/2019 à minuit



INVESTIR
DANS VOS
COMPÉTENCES



SOMMAIRE

1. PRESENTATION DE L'OPCOMMERCE	3
2. ELEMENTS DE CONTEXTE	4
3. OBJET DE L'APPEL A PROPOSITIONS	6
4. PRESTATIONS ATTENDUES « POEC PRE-EMPLOI » :	7
5. MODALITES DE SELECTION DES OFFRES	8
6. SUIVI ET OBLIGATIONS LIEES A LA MOBILISATION DE FINANCEMENT ETAT DANS LE CADRE DU PIC	9
7. CONTRACTUALISATION	10
8. CALENDRIER	10
9. CONDITIONS DE RECEPTION DES OFFRES	10
10. ANNEXES	11

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/>

UNIBAIL-RODAMCO-WESTFIELD

Créé en 1968, Unibail-Rodamco-Westfield (URW) est le premier groupe coté de l'immobilier commercial dans le monde, présent dans 13 pays de l'Union Européenne et Etats Unis et doté d'un portefeuille d'actifs d'une valeur de 62 milliards d'euros.

À la fois gestionnaire, investisseur et promoteur, le Groupe souhaite couvrir toute la chaîne de valeur de l'immobilier. Grâce à ses 3.700 employés, URW applique ses savoir-faire à des segments de marchés spécifiques comme les grands centres commerciaux des villes majeures d'Europe, ou les immeubles de bureaux et centres de congrès-exposition de la région parisienne.

Le Groupe se distingue par sa volonté d'obtenir les meilleures certifications environnementales, architecturales et urbanistiques. Sa vision long-terme se concentre sur les développements ou redéveloppements de lieux de vie attractifs et accueillants pour y faire du shopping, y travailler et y partager des activités de loisir.

Pour matérialiser son approche unique de l'expérience client, URW a créé un label « 4 étoiles » en 2012. Ce label « 4 étoiles » audité par un organisme tiers est l'engagement concret et mesurable du Groupe pour l'excellence de son offre de services dans ses centres commerciaux. Le référentiel « 4 étoiles » contient 684 critères pour atteindre le niveau de services nécessaires à la certification (ex : zone de repos, « smart parking », stations de gonflage de pneu...).

Ce positionnement « 4 étoiles » ou l'excellence du service est adopté dans toutes les actions que le Groupe entreprend. Ainsi, les employés des enseignes et des prestataires de services du centre (accueil, service d'entretien et de ménage, sécurité, etc.) sont formés à un accueil client d'exception.

L'engagement d'URW en matière de développement durable, économique et social a été reconnu avec son inclusion dans les indices DJSI (World et Europe), FTSE4Good et STOXX Global ESG Leaders. Le Groupe est membre du CAC 40 à Paris depuis 1972, de l'AEX à Amsterdam depuis 1983 et du DJ EURO Stoxx 50. Il jouit d'une notation A par Standard & Poor's et Fitch Ratings.

En septembre 2016, URW a renouvelé ses engagement de Responsabilité Sociétale de l'entreprise par l'annonce de nouveaux objectifs ambitieux au travers de sa stratégie *Better Places 2030*: le Groupe s'engage notamment à réduire son empreinte carbone de 50% d'ici 2030. La vision de « Créer ensemble de meilleurs espace de vie¹ se traduit en particulier par relever avec les acteurs locaux, les défis environnementaux, économiques et sociaux rencontrés par les communautés proches de ces actifs. L'un de ces défi est celui de l'emploi local et de la lutte contre le chômage des jeunes.

Pour ce faire, URW a lancé en 2016 le programme **URW for Jobs** au travers de 3 projets pilotes. Ce programme vise à **mettre en relation les personnes habitants proche de ses actifs en situation d'éloignement à l'emploi avec les opportunités d'emploi de ses centres commerciaux**, en s'appuyant sur des partenariats solides avec l'ensemble des acteurs locaux.

Basé sur les retours d'expérience des projets pilotes lancés en 2016, le Groupe a étendu ce programme :

- En 2017 à 15 de ses centres commerciaux dans toute l'Europe, dont 4 en France
- En 2018 à 30 centres commerciaux européens, dont 12 en France
- En 2019 à 45 centres commerciaux, dont 15 en France.

Ce programme sera étendu progressivement à l'ensemble du portefeuille d'actifs du groupe avec de positionner 1.000 personnes par an d'ici 2020 en emploi ou en formation qualifiante.

Pour en savoir plus : <https://www.urw.com/>

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.

¹ « Create Better Places Together » est la vision du Groupe Unibail-Rodamco-Westfield.

- D'après une étude menée en 2018, les 56 centres commerciaux Unibail-Rodamco-Westfield en Europe Continentale hébergeaient au total 56 000 emplois en temps plein, faisant d'eux des pôles économiques majeurs avec une influence réelle sur l'emploi local. Avec un taux de rotation des employés d'approximativement 15 % dans ses centres commerciaux (commerces, maintenance et sécurité, accueil et direction de centre), Unibail-Rodamco-Westfield estime le nombre de postes à pourvoir chez les enseignes à 400 par an et par centre. Ce chiffre ne prend pas en compte les ouvertures de nouvelles enseignes (a minima une par an par centre), qui génèrent elles aussi la création de postes.
- Suite à une enquête menée auprès d'un échantillon d'enseignes, Unibail-Rodamco-Westfield a constaté la difficulté des enseignes et prestataires à recruter des profils répondant à leurs attentes, et notamment en terme de savoir-être, de confiance ne soi et de relation client.
-
- 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 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).

forco devient

l'Opcommerce
Opérateur de compétences



INVESTIR
DANS VOS
COMPÉTENCES



MINISTÈRE DU TRAVAIL

HAUT-COMMISSARIAT
À LA TRANSFORMATION
DES COMPÉTENCES

3. PRESENTATION DE L'INITIATIVE DANS SON ENSEMBLE

Le programme *URW for Jobs* est le programme phare de responsabilité sociétale du Groupe Unibail-Rodamco-Westfield. Il vise à faire le pont entre les personnes demandeurs d'emploi habitants proches des centres commerciaux du groupe et les besoins de recrutement des enseignes de ces centres.

Il est composé de 3 actions complémentaires :

- **une action de formation**, sous forme de Préparation Opérationnelle à l'Emploi Collective, réalisée par un organisme de formation. dont le contenu pédagogique est plus amplement présenté dans le point qui suit.

- **une journée de coaching par des collaborateurs du Groupe URW**. Cette journée est intégrée à l'action de formation. L'organisme de formation pourra dans ce cadre « utiliser » - en accord avec les interlocuteurs URW - les volontaires collaborateurs pour mettre en place des jeux de rôle, des simulations afin de confronter les candidats au monde professionnel et à de vrais clients

- **un job dating** permettant la rencontre des jeunes formés avec les employeurs locaux. Ce job dating réunira une dizaine à une vingtaine de recruteurs : principalement destiné aux enseignes du centre, certains recruteurs de la zone pourront également être présents. Il ciblera principalement les métiers de conseiller de vente et service client.

Né en 2015, ce partenariat s'est construit en 2016 au travers du projet pilote mené en France au sein du centre commercial de Rosny 2. L'objectif est à la fois de favoriser l'employabilité du public bénéficiaire et de proposer aux enseignes des centres commerciaux des profils adaptés à leurs attentes. Le dispositif de la Préparation Opérationnelle à l'Emploi Collective (POEC) s'est révélé être exactement en adéquation pour répondre à ce double objectif.

Suite au projet pilote à Rosny 2 en 2016, le Forco et URW ont conservé cette dynamique en 2017 (4 centres français, dont Villeneuve 2) et 2018 (4 centres français additionnels). En 2019, le programme UR for Jobs a été étendu à 15 centres commerciaux français, dont au moins 4 se mèneront en partenariat avec le FORCO.

4. OBJET DE L'APPEL A PROPOSITIONS

Le présent appel à propositions porté par le Forco 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 à sécuriser l'acquisition de compétences « soft » et « hard » des stagiaires afin d'optimiser leur chances de recrutement lors d'un Job dating avec les enseignes du Centre Commercial de la Toison d'Or à Dijon
- La proposition pédagogique de l'organisme de formation devra porter sur 3 axes de travail (cf annexe 2) :
 - 1) la confiance en soi et l'orientation professionnelle ;
 - 2) la relation clientèle et le savoir-être « 4 étoiles » ;
 - 3) les techniques de recherche d'emploi.
- Nombre de bénéficiaires : 15 maximum
- Durée du parcours : 7 jours, soit 49 heures
- Dates de POEC prévues : du 7 au 15 octobre 2019
- Lieu de formation : dans le centre de la Toison d'Or. Salle mise à disposition par UWR
- Zone géographique : Ces actions s'appliquent à la région Bourgogne Franche Comté, Ville de Dijon
- Démarrage de la POEC envisagée : le 07/10/2019

forco devient

l'Opcommerce
Opérateur de compétences



INVESTIR
DANS VOS
COMPÉTENCES



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

5. PRESTATIONS ATTENDUES « POEC PRE-EMPLOI » :

Cette action de formation est destinée à favoriser l'émergence de profils de vendeurs, mettant en avant l'excellence de la relation clientèle et correspondant aux besoins de recrutement des enseignes et prestataires des centres commerciaux. La sélection des candidats à la formation et leur préparation à l'emploi sera effectuée en lien direct avec les offres d'emploi disponibles sur le centre commercial à l'occasion du job dating.

Les objectifs du Forco et d'Unibail-Rodamco-Westfield sont à la fois de sécuriser au travers de formation l'employabilité des stagiaires accompagnés et de répondre aux besoins des enseignes du centre commercial en termes de recrutement. L'organisme de formation recherché doit donc être en capacité de :

- **Participer aux informations collectives** avec les enseignes des centres commerciaux présentes le cas échéant, URW, l'Opcommerce et les différents acteurs de l'emploi local, tout particulièrement Pôle Emploi, qui aura effectué la recherche et l'invitation des candidats au préalable ;
- **Mener des sessions d'entretiens** afin de sélectionner les 15 stagiaires pour l'action de formation, en privilégiant les candidats ayant des difficultés d'insertion professionnelle, mais motivés, avec une expérience en vente et vivant proches des centres commerciaux;
- **Créer un contenu pédagogique innovant et dynamique** afin de s'assurer de l'acquisition par les candidats des compétences décrites en annexes 4 et 5 (minimum 80 % du temps requis en mise en situation, 20 % de théorie maximum) ; Favoriser une pédagogie maïeutique : amener le candidat à trouver lui-même la réponse par le biais de mise en situations, jeu de rôles... ;
- **Travailler de concert avec les équipes URW** afin d'être le plus adapté aux besoins des enseignes, d'intégrer une journée avec les collaborateurs et d'amplifier le lien des stagiaires avec le centre commercial notamment en transmettant la vision « 4 étoiles » d'Unibail-Rodamco-Westfield
- Fournir un **accompagnement individuel** aux stagiaires jusqu'au job dating pour s'assurer du succès de chacun d'entre eux au job dating ;
- Fournir un **bilan de suivi individuel** à l'ensemble des partenaires (Unibail-Rodamco-Westfield ayant son propre outil de suivi) à +2 mois, +3 mois et +6 mois ;

Finalités du dispositif pour les bénéficiaires :

- Sécuriser leur employabilité et leur orientation professionnelle long terme dans la réalité des offres disponibles durant le job dating.
- Sécuriser leurs capacités à formuler un projet professionnel cohérent et informé.
- Sécuriser l'acquisition d'un comportement « 4 étoiles » tourné vers l'excellence du service grâce à la maîtrise des facultés listées en annexes 4 et 5

Finalités du dispositif pour les enseignes des centres commerciaux :

- Créer un vivier de profils de vendeurs, conseillers en magasin, et autres métiers du centre correspondant aux exigences des enseignes et prestataires, notamment en termes de savoir-être.
- Favoriser l'identification de profils pertinents et motivés répondant à leurs besoins de recrutement durant le job dating.

Finalité du dispositif pour l'entreprise Unibail-Rodamco-Westfield :

- Mettre en place un programme dont la réussite s'évaluera en fonction :
 - o Du ratio de conversion de stagiaires embauchés à l'issue du job dating, à +2 mois, +3 mois et à +6 mois en CDI et CDD d'au moins 12 mois y compris les contrats de professionnalisation et les contrats d'apprentissage ;

- De la satisfaction des enseignes vis-à-vis de la réponse à leurs besoins de recrutement et leurs exigences au regard des profils présentés durant le job dating ;
- Du nombre de participants suivant la formation dans sa totalité ;
- De la bonne coordination avec les volontaires, collaborateurs d'URW participants à l'initiative.

Précisions sur le job dating

L'événement aura lieu dans le centre commercial de la Toison d'Or à Dijon le lendemain de la fin de la formation, permettant de connecter les employeurs – enseignes et prestataires de services du centre - et les stagiaires. D'autres candidats identifiés par les partenaires locaux et ou public du centre seront également amenés à participer au job dating.

L'organisation du job dating n'est pas de la responsabilité de l'organisme de formation : c'est un événement relié mais indépendant, qui sera construit par URW et les partenaires locaux de l'emploi.

L'organisme de formation sera néanmoins en charge de transmettre les informations nécessaires aux stagiaires en lien avec ces partenaires.

La formation, en amont du job dating, doit donner les moyens et outils aux personnes formées de réussir leurs entretiens et de performer dans leur nouvel emploi. Ces métiers ont tous en commun un aspect relation client et service « 4 étoiles » très important, que la formation doit aider à maîtriser.

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 l'emploi, suivi post formations) **compléter annexe 1 : fiche navette 2019**

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.

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

6. MODALITES DE SELECTION DES OFFRES

forco devient

l'Opcommerce
Opérateur de compétences



INVESTIR
DANS VOS
COMPÉTENCES



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

7. 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
- 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 (*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.

forco devient

l'Opcommerce
Opérateur de compétences



**INVESTIR
DANS VOS
COMPÉTENCES**



- Garantir l'évaluation en ligne, de fin de formation par le bénéficiaire sur le portail Forco Eval.

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

9. CALENDRIER

Lancement de l'appel à proposition : **27/05/2019**

Période de sélection des organismes de formation : **Du 06/07/2019 au 19/07/2019**

Notification de la décision : **20/07/2019**

Période d'engagement et de démarrage des POEC : **du 07/10/2019 au 15/10/2019**

10. CONDITIONS DE RECEPTION DES OFFRES

Votre interlocuteur :

Pascale MARTINOTY
Chargée de projets
06 77 98 43 85

Les propositions doivent être envoyées sous format électronique :

- au plus tard à la date limite de dépôt soit le 05/07/2019
à l'adresse mail suivante (*ne pas dépasser 10 Mo*) : martinoty@forco.org

forco devient

 **l'Opcommerce**
Opérateur de compétences



INVESTIR
DANS VOS
COMPÉTENCES



11. ANNEXES

Annexe 1 : fiche navette 2019



Fiche navette POEC
2019.xlsx