## 

## Cahier des charges

**HABILITATIONS ORGANISMES DE FORMATION**

**SUR LES ACTIONS COLLECTIVES**



# Objet de la consultation

Le présent appel à propositions a pour objet la sélection de plusieurs prestataires en capacité de mettre en œuvre les actions collectives de la branche professionnelle à destination des salariés ou futurs salariés des entreprises de la branche professionnelle du Commerce de Sport et Loisirs

Cet appel à propositions réaffirme la volonté des partenaires sociaux de poursuivre la politique active de développement de la formation mise en place par la branche professionnelle.

Le dispositif concerné est le plan de formation

Cet appel à propositions s’inscrit également dans le cadre du respect de l’ordonnance du 23/07/2015 relative aux marchés publics auquel est assujetti AGEFOS PME.

A ce titre, les actions collectives bénéficient d’un soutien financier d’AGEFOS PME.

Le présent document décrit d'une part le marché en termes de finalités, de contenu et de résultats attendus, et, d'autre part, les modalités de sélection des offres et de pilotage des prestataires retenus.

# Contexte et enjeux

## Présentation du commanditaire

La branche du Commerce de Sports et d’équipements de Loisirs comporte 10 510 entreprises employant 50 457 salariés (chiffres extraits du rapport de branche réalisé par le Forco en janvier 2017)

Le secteur des Véhicules de Loisirs (Vente, location et réparation de caravanes, camping-cars, mobil-homes et accessoires) totalise pour sa part 487 points de vente, employant près de 3500 salariés composés notamment de personnel d’atelier et de commerciaux. Le chiffre d’affaires de l’ensemble du secteur est estimé à 4,06 milliards d’euros pour la saison 2015/2016. Ramené aux seuls distributeurs, il s’élèverait à

2, 268 milliards d’euros.

Freiné dans son développement par la crise économique de 2008, le marché du camping-car a depuis repris son essor, notamment à partir de 2012 : + 14,7% d’immatriculations de véhicules neufs, soit 20 469, et + 17,5 % pour les immatriculations de véhicules d’occasion, soit 56 585 unités, sur ces 5 dernières saisons.

Le marché du mobil-home, bien qu’échappant pour partie aux distributeurs de VDL au profit des gestionnaires de terrains de camping, , est également en plein essor depuis 3 ans : + 13 %, soit 14 000 véhicules environ.

Seul le marché de la caravane est en régression, avec 7731 immatriculations sur les 12 derniers mois.

Il convient de souligner que les évolutions sociétales sont plutôt favorables à l’acquisition de VDL qui profite actuellement de la courbe croissante des papy-boomers. Cette tendance favorable est renforcée par plusieurs facteurs : augmentation de l’espérance de vie, taux d’intérêt bas, peur des attentats, développement des familles monoparentales...

Pour autant, le SAV, la fidélisation du client, la personnalisation et le sur-mesure sont des enjeux clés de demain pour les distributeurs.

Mais les consommateurs ont également développé de nouvelles attentes par rapport aux produits qui ne sont pas perçus comme étant « assez fiables », eu égard à l’importance des prix demandés.

Enfin, les clients sont également en attente de services plus professionnels suite aux grandes évolutions techniques de ces dernières années comme le développement de la numérisation des véhicules. Ils attendent en outre des distributeurs des services plus complets, intégrant notamment les interventions sur la partie moteur afin de ne pas être obligés de se rendre à plusieurs endroits différents. (+)

C’est pour permettre de répondre aux exigences de compétences liées aux évolutions techniques rapides et importantes de produits devenus de plus en plus complexes et aux nouvelles attentes des consommateurs que la DICA a estimé qu’il était de sa mission de proposer aux professionnels qu’elle représente des actions collectives de formation.

Ces actions concerneraient les 3 principaux Métiers présents dans les entreprises de VDL : Métiers Atelier, Métiers Vente et Métiers Encadrement.

La branche professionnelle est représentée par deux organisations professionnelles d’employeurs, L’Union Sport et Cycles et la DICA et par les cinq syndicats de salariés : CFTC-CSFV, CFE-CGC, CFDT, CGT, FGTA-FO.

La branche professionnelle organise la formation professionnelle et définit les orientations et actions prioritaires en Commission Paritaire Nationale de L’Emploi et de la Formation Professionnelle (CPNEFP).

(+) Pour une présentation plus complète des enjeux et des facteurs d’évolution dans le domaine des VDL et de leurs impacts sur les entreprises, le lecteur pourra très utilement consulter l’Observatoire prospectif réalisé par le Forco et remis aux partenaires sociaux de la branche en 2016.

## Contexte et finalités de la mise en œuvre des actions collectives dans la branche professionnelle

Le plan de formation, particulièrement dans les concessions de VDL eu égard aux coûts importants des véhicules et produits commercialisés et à leurs grandes technicités, constitue un axe majeur dans la politique de formation permettant l’évolution des salariés, favorisant leur fidélisation, ainsi que l’actualisation et le développement de leurs compétences.

Dans ce contexte, les actions prioritaires définies par la Commission Paritaire Nationale de l’Emploi et de la Formation Professionnelle, sont déterminées en fonction des besoins évolutifs des entreprises, du contexte socio-économique, des orientations stratégiques telles que contenues dans l’Observatoire prospectif susmentionné, et des dispositions légales et règlementaires en vigueur.

C'est dans ce contexte que la branche professionnelle du commerce d’articles de sports et équipements de loisirs souhaite une offre de formations courtes et spécialisées dans le VDL.

Dans ce cadre, il convient aux prestataires de proposer une approche méthodologique adaptée, experte, de proximité et de qualité.

## Périmètre du marché et publics cibles

La prestation attendue devra être conduite sur une période allant du 02/11/2017 au 31/12/2018 ou jusqu’au lancement d’une nouvelle consultation.

Les prestataires sélectionnés devront apporter une réponse formative accessible à l’ensemble des entreprises et de leurs salariés sur l’ensemble du territoire, tout en privilégiant des zones géographiques majeures (grandes villes) afin de permettre l’accès à la formation à un grand nombre de stagiaires.

L’échelle régionale sera privilégiée à l’échelle départementale

La branche professionnelle attend des prestataires une réponse ciblée par actions

* Lot N°1 : Formations Métiers Ateliers
  + Habilitation électrique
  + Gestes métiers étanchéité (GM 1.2.3)
  + Gestes métiers électricité VDL (GM 4)
* Lot N°2 : Formations Métiers Commerces Accessoires
  + Parcours d’intégration Techniques Produit
  + Techniques produit Energie, innovations audiovisuelles et multimédia
* Lot N°3 : Formations tous métiers VDL
  + Plan de vente VDL niveau 1
* Lot N°4 : Formations tous métiers encadrement
  + Les entretiens annuels et professionnels

Public concerné : Les salariés de la branche professionnelle du commerce de Sport et Loisirs Les salariés et dirigeants des entreprises du secteur de la distribution, location et réparation de véhicules de loisirs appartenant à la branche « Commerce Sport et Loisirs ».

# Prestation attendue

Pour répondre aux enjeux précédemment cités, la branche professionnelle du Commerce de Sport et Loisirs souhaite sélectionner plusieursprestataires en capacité de :

* Concevoir un programme pédagogique adapté aux cibles en s’appuyant et en respectant les référentiels de compétences et de formation
* Faire la promotion auprès des entreprises de la branche professionnelle des actions collectives pour lesquels ils seront habilités ;
* Programmer et animer les sessions de formation ;
* Evaluer les résultats des actions de formation ;
* Présenter auprès des partenaires sociaux de la Commission Paritaire Nationale de l’Emploi et de la Formation Professionnelle un bilan annuel.

Pour les durées, les objectifs des actions, les publics et les pré-requis,

**Lot N°1:** Formations Métiers Ateliers

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **INTITULE** | **HABILITATIONS ELECTRIQUES** | | |
| **Effectif :** | 6 à 8 stagiaires. | **Lieu :** | France |
| **Durée estimative** | 1 module de 2 jours, soit 14 heures | | |
| **Public** | Personnel technique confirmé VDL | | |
| **Pré requis** | Posséder des connaissances techniques de base en électricité | | |
| **Contenu pédagogique** | * Formation théorique et pratique visant à donner les connaissances de la réglementation de consignes de sécurité électrique et des risques sur VDL ; * Savoir effectuer les opérations en sécurité sur l’ensemble des ouvrages électriques d’un VDL | | |
| ***Période*** | Novembre 2017 à avril 2018 pour les premières sessions. Sessions ultérieures suivant calendrier communiqué par la DICA. | | |
| ***Qualités du candidat*** | Exigé :   * Avoir une qualification spécifique pour la formation et la délivrance de certificat d’habilitation électrique * Avoir une connaissance du secteur du VDL et des spécificités de l’électricité embarquée sur un VDL * **Equipement** : * Armoires électriques, outils pédagogiques spécifiques à la délivrance d’habilitations électriques et permettant des mises en situations concrètes sur VDL * Idéalement, le candidat aura déjà assuré des formations sur ce thème | | |
| ***Composition de l’offre du candidat*** | * Un CV complet, * Un projet détaillé de cours pour un module de 14h (Compétences visées, démarche pédagogique, contenu pédagogique, critères d’évaluation) * Une proposition d’honoraires par heure de cours (face-à-face pédagogique) | | |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **INTITULE** | **Gestes Métiers Etanchéité. Préparer les supports, étanchéifier, coller.** | | |
| **Effectif :** | 6 à 12 stagiaires. | **Lieu :** | France |
| **Durée estimative** | 1 module de 2 jours, soit 16 heures | | |
| **Public** | Personnel technique entrant dans le secteur du VDL | | |
| **Pré requis** | Connaissances techniques de base, acquises ou non dans le secteur VDL | | |
| **Contenu pédagogique** | Formation théorique et pratique à chaque geste métier : préparation des supports, étanchéité et collage. | | |
| ***Période*** | Novembre 2017 à avril 2018 pour les premières sessions. Sessions ultérieures suivant calendrier communiqué par la DICA. | | |
| ***Qualités du candidat*** | Exigé :   * Expérience démontrée en atelier VDL * **Equipement** : * postes de travail complets (équipement de protection individuelle, outillage dédié et individuel, consommables dédiés) * supports techniques (épreuves de collage, épreuves de préparation de surface, panneaux pédagogiques, panneaux méthodologiques) * testeur d’humidité (contrôle de l’état du support avant action) * Idéalement, le candidat aura déjà assuré des formations sur un de ces thèmes | | |
| ***Composition de l’offre du candidat*** | * Un CV complet, * Un projet détaillé de cours pour un module de 16h (Compétences visées, démarche pédagogique, contenu pédagogique, critères d’évaluation) * Une proposition d’honoraires par heure de cours (face-à-face pédagogique) | | |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **INTITULE** | **Geste Métier Electricité VDL – Le câblage électrique, le multiplexage, l’alarme.** | | |
| **Effectif :** | 6 à 12 stagiaires. | **Lieu :** | France |
| **Durée estimative** | 1 module de 3 jours, soit 24 heures | | |
| **Public** | Personnel technique confirmé VDL | | |
| **Pré requis** | Avoir déjà effectué « Gestes Métiers Etanchéité » | | |
| **Contenu pédagogique** | Formation théorique et technique à la lecture des valeurs électriques, les différents circuits, les raccordements sécurisés, les câblages normalisés | | |
| ***Période*** | Novembre 2017 à avril 2018 pour les premières sessions. Sessions ultérieures suivant calendrier communiqué par la DICA. | | |
| ***Qualités du candidat*** | Exigé :   * Expérience démontrée en atelier VDL * **Equipement** : * Postes de travail complets (équipement de protection individuelle, outillage dédié et individuel, consommables dédiés) * Supports techniques (épreuves sur bancs de montage en situation, panneaux pédagogiques, panneaux méthodologiques * Idéalement, le candidat aura déjà assuré des formations sur un de ces thèmes | | |
| ***Composition de l’offre du candidat*** | * Un CV complet, * Un projet détaillé de cours pour un module de 16h (Compétences visées, démarche pédagogique, contenu pédagogique, critères d’évaluation) * Une proposition d’honoraires par heure de cours (face-à-face pédagogique) | | |

**Lot N°2 : Formations Commerce Accessoires**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Intitulé** | **Parcours d’intégration Technique Produits** | | |
| **Effectif :** | 6 à 12 stagiaires. | **Lieu :** France |  |
| **Durée estimative** | 1 module de 3 jours, soit 24 heures | | |
| **Public** | Personnel de vente en magasins d’accessoires pour VDL | | |
| **Pré requis** | 3 mois d’exercice en magasin spécialisé | | |
| **Contenu pédagogique** | * Mise en avant des spécificités techniques des produits et méthodologies de vente associées ; * Donner le savoir-faire technique nécessaire à la complémentarité des produits dans l’offre vers le client | | |
| ***Période*** | Novembre 2017 à avril 2018 pour les premières sessions. Sessions ultérieures suivant calendrier communiqué par la DICA. | | |
| ***Qualités du candidat*** | Exigé :   * Idéalement, expérience démontrée en magasins d’accessoires VDL * **Equipement** * Disposer de l’ensemble de l’offre produits qui sera présente en magasin * Bancs de présentation des produits en situation avec tests de mises en mains * Supports documentaires et fiches techniques de chaque produit * Evaluations techniques validant la bonne acquisition des connaissances * Idéalement, le candidat aura déjà assuré des formations sur un de ces thèmes | | |
| ***Composition de l’offre du candidat*** | * Un CV complet, * Un projet détaillé de cours pour un module de 24h (Compétences visées, démarche pédagogique, contenu pédagogique, critères d’évaluation, références bibliographiques) * Une proposition d’honoraires par heure de cours (face-à-face pédagogique) | | |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Intitulé** | **Techniques produits Energie et Dernières innovations audiovisuelles et multimédia** | | |
| **Effectif :** | 6 à 12 stagiaires. | **Lieu :** France |  |
| **Durée estimative** | 1 module de 4 jours, soit 28 heures | | |
| **Public** | Personnel de vente en magasins d’accessoires pour VDL | | |
| **Pré requis** | 6 mois d’exercice en magasin spécialisé | | |
| **Contenu pédagogique** | * Mise en avant des spécificités techniques des produits et méthodologies de vente associées ; * Donner le savoir-faire technique nécessaire à la complémentarité des produits dans l’offre vers le client | | |
| ***Période*** | Novembre 2017 à avril 2018 pour les premières sessions. Sessions ultérieures suivant calendrier communiqué par la DICA. | | |
| ***Qualités du candidat*** | Exigé :   * Idéalement, expérience démontrée en magasin d’accessoires VDL * **Equipement** * Disposer de l’ensemble de l’offre produits qui sera présente en magasin * Bancs de présentation des produits en situation avec tests de mises en mains * Supports documentaires et fiches techniques de chaque produit * Evaluations techniques validant la bonne acquisition des connaissances * Idéalement, le candidat aura déjà assuré des formations sur un de ces thèmes | | |
| ***Composition de l’offre du candidat*** | * Un CV complet, * Un projet détaillé de cours pour un module de 28h (Compétences visées, démarche pédagogique, contenu pédagogique, critères d’évaluation, références bibliographiques) * Une proposition d’honoraires par heure de cours (face-à-face pédagogique) | | |

**Lot N°3 Formation tous métiers VDL**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Intitulé** | **Plan de vente VDL niveau 1** | | |
| **Effectif :** | 4 à 8 stagiaires. | **Lieu :** | France |
| **Durée estimative** | 1 module de 1 jour, soit 8 heures | | |
| **Public** | Vendeurs, responsables commerciaux en VDL | | |
| **Pré requis** | Connaissances en techniques de vente | | |
| **Contenu pédagogique** | * + Donner les savoir-faire techniques spécifiques à la vente de VDL ;   + Délivrer les fondamentaux du déroulement d’un plan de vente ;   + Savoir piloter des objectifs commerciaux | | |
| ***Période*** | Novembre 2017 à avril 2018 pour les premières sessions. Sessions ultérieures suivant calendrier communiqué par la DICA. | | |
| ***Qualités du candidat*** | Exigé :   * Avoir une expérience démontrée en commerce de VDL et une connaissance aguerrie du secteur * Disposer d’exercices pratiques de vente pour mises en situation innovantes des stagiaires (supports vidéo, fiches mnémotechniques, supports de cours,..) * Périmètre de dispense de formation sur la France entière * Idéalement, le candidat aura déjà suivi des formations sur un de ces thèmes | | |
| ***Composition de l’offre du candidat*** | * Un CV complet, * Un projet détaillé de cours pour un module de 8h (Compétences visées, démarche pédagogique, contenu pédagogique, critères d’évaluation, références bibliographiques) * Une proposition d’honoraires par heure de cours (face-à-face pédagogique) | | |

**Lot N°4 Formation Métiers encadrement**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Effectif :** | 4 à 8 stagiaires. | **Lieu :** | France |
| **Durée estimative** | 1 module de 1 jour, soit 8 heures | | |
| **Public** | Dirigeant entreprise ou tout collaborateur encadrant | | |
| **Pré requis** | Avoir une fonction managériale | | |
| **Contenu pédagogique** | Intégrer les évolutions légales suite à la loi de mars 2014 sur la formation professionnelle.  Situer les enjeux et les spécificités de l’entretien professionnel et le rôle des acteurs.  Préparer et structurer ses entretiens professionnels, en cohérence avec la stratégie de l’entreprise et la politique de ressources humaines.  Se doter d'outils et de grilles pour faciliter la conduite des entretiens professionnels.  Améliorer ses techniques d’entretien : écoute, questionnement, posture. | | |
| ***Période*** | Novembre 2017 à avril 2018 pour les premières sessions. Sessions ultérieures suivant calendrier communiqué par la DICA. | | |
| ***Qualités du candidat*** | Exigé :   * Les candidats devront avoir un niveau minimum de formation de bac+3 de préférence en management ou ressources humaines * Expérience avérée en management d’équipe * Idéalement, le candidat aura déjà assuré des formations sur un de ces thèmes | | |
| ***Composition de l’offre du candidat*** | * Un CV complet, * Un projet détaillé de cours pour un module de 8h (Compétences visées, démarche pédagogique, contenu pédagogique, critères d’évaluation, références bibliographiques) * Une proposition d’honoraires par heure de cours (face-à-face pédagogique) | | |

## Conception pédagogique des actions de formation

Le prestataire proposera des parcours de formation permettant l’acquisition des compétences visées dans les référentiels de compétences joints

A ce titre, l’organisme prestataire décrira dans sa proposition :

* Le programme détaillé de formation proposée ;
* Les pré requis exigés ;
* Les méthodes pédagogiques spécifiques par métier.

L’organisme de formation peut proposer à la branche professionnelle des modalités de formations innovantes

## Identification et sélection des bénéficiaires

Les bénéficiaires de ces formations sont les salariés des entreprises adhérentes à la branche du Commerce de Sport et Loisirs

Enfin, le prestataire s’attachera à prendre en compte, dans la sélection des bénéficiaires, les exigences relatives à l'égalité professionnelle entre les femmes et les hommes

## Programmation et animation des formations

Les formations devront être mises en œuvre à partir du 02/11/2017.

Une programmation des sessions de formation sera proposée par le prestataire, précisant aussi, pour chaque session, la durée de la formation, les lieux de formation et le nombre de stagiaires potentiels.

Il sera porté une attention toute particulière à l'accès à la formation de personnes en situation de handicap. Cela se traduit par l'accessibilité des locaux et la prise en compte de la diversité des handicaps dans la mise en œuvre des formations.

A titre dérogatoire, la branche professionnelle accepte les formations individuelles.

## Suivi des bénéficiaires et évaluation

L’organisme de formation s’engage à réaliser un suivi du bénéficiaire tout au long de la formation. Des données qualitatives et quantitatives seront à transmettre à la DICA qui transmettra à la branche professionnelle.

Le prestataire présentera les modalités d’encadrement des bénéficiaires des actions ainsi que les moyens mobilisés pour permettre le suivi de l’acquisition des compétences visées.

Un questionnaire d’évaluation à chaud sera rempli par chaque stagiaire en fin de formation, et transmis par le prestataire à AGEFOS PME, OPCA désigné par la branche professionnelle du Commerce de Sport et Loisirs

Le prestataire s’engage à répondre favorablement à toute sollicitation d’évaluation pilotée par la branche professionnelleet/ou AGEFOS PME dans le cadre de la mise en œuvre du projet

# Cadre d'intervention

## Obligations réglementaires

Les modalités de gestion administrative des actions de formation sont celles déterminées par AGEFOS PME, lefinanceur*.*

La gestion administrative des actions collectives, menées par les prestataires sélectionnés, est effectuée auprès des AGEFOS-PME régionales.

La subrogation de paiement est obligatoire.

Conformément au décret qualité, les organismes de formation sélectionnés s’engagent à respecter les critères qualité en adhérant à la charte qualité mise en place par AGEFOS PME disponible sur son site internet et à s’inscrire à DATA DOCK.

## Contraintes financières

Règles à respecter en terme d’organisation

Le prestataire s’occupe de :

* Envoyer le bulletin d’inscription et le programme au candidat,
* Récupérer le bulletin d’inscription 1 mois avant le début de la formation accompagné du bordereau de versement,
* Vérifier la conformité des éléments sur le bulletin d’inscription,
* Envoyer les bulletins d’inscription au CNPC pour établissement des conventions de formation,
* Convoquer les participants 15 jours avant le démarrage de la formation,
* Etablir les feuilles d’émargement et les faire signer à la demi-journée par les candidats et les formateurs (modèle fourni par le CNPC)
* Faire évaluer la formation par les candidats (modèle fourni par le CNPC)
* Retourner les éléments administratifs (feuilles d’émargement originales et évaluations) au CNPC pour facturation sous 15 jours post prestation.
* Le CNPC s’engage au règlement du prestataire sous 45 jours dès réception du règlement par les Agefos PME.
* Le prestataire se réserve le droit d’annuler une session si, au plus tard 10 jours avant le début de la formation, le nombre de stagiaires inscrits est inférieur à deux tiers du nombre de stagiaires maximum par session.

Les coûts pédagogiques correspondent aux montants facturés par le prestataire de la formation aux Agefos PME.

La facturation sera réalisée en une seule fois à l’issue de la formation.

Les Agefos PME s’engagent à régler les factures dans un délai de 45 jours dès lors que l’ensemble des documents obligatoires ont été transmis, complets et conformes.

## Politique de contrôle *[et pilotage de la performance des prestataires]*

* **Le contrôle de service fait (avant paiement) porte sur l’exhaustivité des actions de formation financées par AGEFOS PME :**

Le premier niveau de contrôle ou « contrôle de service fait » (CSF) vise à s’assurer avant chaque décaissement de l’imputabilité de la dépense et de la réalité des actions de formation, sur présentation par les entreprises de pièces justificatives. Il s’agit de **contrôles sur pièces systématiques** pour l’ensemble des actions financées par AGEFOS PME.

# Modalités de sélection des offres

## Principes généraux

La branche professionnelle se réserve le droit d’attribuer séparément ou partiellement le marché.

Au cas où l’appel à propositions serait considéré comme infructueux, la branche professionnelle se réserve le droit de recourir à un marché public négocié sans publicité ni mise en concurrence.

La branche professionnelle s’engage à garder confidentielles les propositions reçues.

Elle se réserve le droit de ne pas donner suite aux propositions reçues. Le prestataire non retenu ne peut prétendre à aucune indemnité.

La branche professionnelle s’engage à informer l’ensemble des prestataires ayant adressé un dossier de candidature

La branche professionnelle n’est engagée qu’après notification écrite au prestataire de l’acceptation de la proposition et après acceptation formelle des conditions proposées.

## Etapes et calendrier de la sélection

|  |  |
| --- | --- |
| **Période / échéance** | **Etape** |
| ***27/09/2017*** | Lancement de l’appel à propositions : Le présent document et ses annexes sont accessibles sur l’espace dédié aux appels d’offres sur le site Internet d’AGEFOS PME et DICA |
| **19/10/2017** | Date limite de réception des propositions |
| **20/10/2017 au 24/10/2017** | Instruction des réponses recevables |
| **25/10/2017** | Commission de sélection : la commission est composée des membres de la commission formation de la DICA mandatés à cet effet par la CPNEFP, et du conseiller AGEFOS PME. |
| **26/10/2017** | Notification de la décision |
| **27/10/2017** | Signature des Conventions entre la DICA (mandatée par la branche) et les prestataires sélectionnés. La Dica délèguera parallèlement par convention les gestions administrative et financière des actions de formation au CNPC VDL |
| **02/11/2017** | Démarragede la prestation |
| *CPNEFP* | *Comité de pilotage* |
| **31/12/2018** | Fin de la prestation |

## Critères de sélection

Les propositions déclarées recevables seront examinées au regard des critères suivants *:*

| **Critères** | **Notation** | **Coefficient** |
| --- | --- | --- |
| Pertinence de la réponse | Sur 3 | 3 |
| Compétences et expérience en lien avec la thématique | Sur 3 | 3 |
| Connaissance du secteur professionnel et des métiers | Sur 3 | 3 |
| Capacité à mesurer la satisfaction de l’action par les stagiaires | Sur 3 | 3 |
| Coût de l’action | Sur 3 | 2 |
| Méthodes pédagogiques, techniques et d’encadrement | Sur 3 | 3 |
| Implantation sur le territoire national | Sur 3 | 2 |
| Engagement de transmission de données à la Branche | Sur 3 | 3 |

**Tout dossier parvenu hors délai, et/ou ne respectant pas le formalisme de réponse, et/ou incomplet (cf modalités de réponse ci-dessous) ne sera pas étudié**

## Modalités de conventionnement

A l’issue de la désignation des prestataires en charge des actions collectives, une convention sera signée entre le prestataire et la DICA (pour le compte de la branche professionnelle).

Ce contrat renverra au présent cahier des charges, ainsi que la proposition du candidat acceptée (notification).

Il détaillera par ailleurs les engagements réciproques des deux parties, et notamment les modalités de facturation et de paiement (notamment pièces justificatives à joindre dans le cadre de la gestion administrative des dossiers de formation), de suivi / évaluation des actions de formation...

Ce contrat intégrera enfin une clause spécifique relative à la qualité de l’action de formation (cf ci-dessus) : "L’organisme de formation s’engage à délivrer une prestation de formation de qualité, conformément au décret n°2015-790 du 30/06/2015. A ce titre, l’organisme de formation adhère à la charte qualité d’AGEFOS-PME qui est disponible à l’adresse : www.agefos-pme.com »

# Modalités de réponse

## Dossier de candidature

La proposition technique et financière devra être présentée selon le formalisme du dossier de candidature annexé au présent document.

Elle doit nécessairement comprendre :

* Une fiche de présentation du prestataire ;
* Les objectifs généraux de la prestation (reformulation de la demande, contexte, etc.) ;
* Le déroulement de la prestation (méthodologie envisagée, plan de travail, planning, etc.) ;
* Les moyens humains et les références du prestataire ;
* La proposition financière ;
* L'ensemble des pièces justificatives demandées, notamment concernant le respect des critères qualité.
* La désignation d’un référent unique au sein de l’organisme de formation qui sera l’interlocuteur de la branche professionnelle et de la fédération concernée par les actions collectives

La proposition devra être adressée sous format électronique à la DICA pour le compte de la branche professionnelle :

**par e-mail en un seul fichier à : pascal.arnoud@la-dica.com**

*et par courrier en 1 exemplaire à : DICA – Parc Innolin – 5 rue du Golf 33 700 MERIGNAC*

*…….*

## Dimensionnement du projet

Cet appel à propositions a pour objectif de mettre à disposition des salariés de la branche professionnelle du Commerce Sport et Loisirsune offre de formations collectives*.* Les prestataires intéressés peuvent se positionner sur tout ou partie des actions explicitées dans la partie 3

Et en précisant pour les actions sur lesquelles le prestataire souhaite se positionner au regard des catalogues joints :

*Nombre de modules de formation*

*Préciser les éventuelles typologies d’entreprises visées par les actions de formation (TPE / PME / Réseaux]*

*Période de réalisation : les actions de formation devront se dérouler entre (mois) et (mois) année]*

## Présentation de la proposition financière

Le prestataire se conformera au cadre défini dans la partie 4.2 lors de la formulation de sa proposition. Annexes

## Détail des actions concernées par le présent appel à propositions

Le prestataire doit répondre par action en précisant les éléments suivants :

**Habilitations électriques**

**Axe ou domaine de formation***:* Formations spécifiques métiers ateliers VDL

**Les objectifs professionnels :**

Permettre à chaque employeur de délivrer un titre d’habilitation aux interventions électriques sur VDL

**Public visé :**

Le projet vise 32 stagiaires estimés

**Durée estimée :**

La durée de la prestation doit être de 14 heures par session.

**Objectifs pédagogiques :**

A l’issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

* Connaître la règlementation en matière de sécurité électrique sur VDL et les risques des installations et équipements ;
* Appliquer les consignes pour assurer des interventions en toute sécurité sur VDL.

**Supports :**

Le prestataire précisera les types de supports, outils, équipements techniques, postes de travail, qui seront utilisés en lien avec les impératifs de la formation développés au point 3 – lot n°1.

**Modalités d’évaluation**

Les stagiaires devront être mis en situations réelles d’interventions tant sur armoires électriques que sur VDL ; une évaluation théorique et pratique est requise.

**Geste Métiers Etanchéité, préparation des supports, collage**

**Axe ou domaine de formation***:* Formations spécifiques métiers ateliers VDL

**Les objectifs professionnels :**

Donner la méthodologie d’intervention pour respecter chaque étape à la préparation des surfaces, d’étanchéité et/ou de collage sur VDL en utilisant les bons outillages et consommables associés.

**Public visé :**

Le projet vise 24 stagiaires estimés

**Durée estimée :**

La durée de la prestation doit être de 16 heures par session.

**Objectifs pédagogiques :**

A l’issue de la formation, le stagiaire sera capable d’intervenir sur VDL en respectant la méthodologie adaptée à chaque poste (étanchéité, préparation des surfaces, collage). Le stagiaire devra connaître les étapes à respecter en y associant les consommables et outillages nécessaires à la bonne réalisation des tâches. Par ailleurs, il bénéficiera des connaissances nécessaires à la bonne utilisation des équipements de protection individuelle pour intervenir en toute sécurité.

**Supports :**

Le prestataire précisera les types de supports, outils, équipements techniques, postes de travail, qui seront utilisés en lien avec les impératifs de la formation développés au point 3 – lot n°1.

**Modalités d’évaluation**

Le stagiaire devra effectuer un test d’évaluation en début et fin de stage pour valider les acquis théoriques. Il devra également mener des interventions en situations réelles pour permettre au formateur de valider les acquis pratiques.

**Geste Métier Electricité VDL – Le câblage électrice, le multiplexage, l’alarme.**

**Axe ou domaine de formation***:* Formations spécifiques métiers ateliers VDL

**Les objectifs professionnels :**

Donner les connaissances de base sur la conception et les caractéristiques des circuits électriques du VDL.

Donner la méthodologie d’intervention pour respecter chaque étape des manipulations électriques sur VDL en sécurité et dans les règles de l’art.

**Public visé :**

Le projet vise 24 stagiaires estimés

**Durée estimée :**

La durée de la prestation doit être de 24 heures par session.

**Objectifs pédagogiques :**

A l’issue de la formation, le stagiaire sera capable d’intervenir sur VDL en respectant la méthodologie adaptée aux installations électriques. Le stagiaire devra connaître les étapes à respecter en y associant les consommables et outillages nécessaires à la bonne réalisation des tâches. Par ailleurs, il bénéficiera des connaissances nécessaires à la bonne utilisation des équipements de protection individuelle pour intervenir en toute sécurité.

**Supports :**

Le prestataire précisera les types de supports, outils, équipements techniques, postes de travail, qui seront utilisés en lien avec les impératifs de la formation développés au point 3 – lot n°1.

**Modalités d’évaluation :**

Le stagiaire devra effectuer un test d’évaluation en début et fin de stage pour valider les acquis théoriques. Il devra également mener des interventions en situations réelles pour permettre au formateur de valider les acquis pratiques.

**Parcours d’intégration Technique Produits**

**Axe ou domaine de formation***:* Formations spécifiques métiers Commerce accessoires VDL

**Les objectifs professionnels :**

Acquérir les connaissances de base sur les produits leaders du marché afin que le stagiaire puisse donner les conseils de premier ordre à la clientèle. Etre capable de démontrer les caractéristiques techniques des produits et maîtriser leur fonctionnement afin de présenter une offre complète et adaptée aux besoins du client.

**Public visé :**

Le projet vise 24 stagiaires estimés

**Durée estimée :**

La durée de la prestation doit être de 24 heures par session.

**Objectifs pédagogiques :**

A l’issue de la formation, le stagiaire sera capable d’apporter ses connaissances techniques sur les produits dans le déroulement de la vente. Il sera capable de démontrer son savoir-faire technique et d’accroître sa crédibilité vis-à-vis du client.

**Supports :**

Le prestataire précisera les types de supports, outils, équipements techniques, postes de travail, qui seront utilisés en lien avec les impératifs de la formation développés au point 3 – lot n°2.

**Modalités d’évaluation :**

Le stagiaire devra effectuer un test d’évaluation en début et fin de stage pour valider les acquis théoriques. Il devra également effectuer des mises en mains sur les produits présentés en situations réelles pour permettre au formateur de valider les acquis pratiques.

**Technique Produits Energie et Dernières innovations audiovisuelles et multimédia**

**Axe ou domaine de formation***:* Formations spécifiques métiers Commerce accessoires VDL

**Les objectifs professionnels :**

Acquérir les connaissances de base sur les produits leaders du marché afin que le stagiaire puisse démontrer son savoir faire technique sur les produits de la gamme. Etre capable de mettre en avant les caractéristiques techniques des produits et en maîtriser leur fonctionnement afin de présenter une offre complète, adaptée aux besoins du client.

**Public visé :**

Le projet vise 24 stagiaires estimés

**Durée estimée :**

La durée de la prestation doit être de 32 heures par session.

**Objectifs pédagogiques :**

A l’issue de la formation, le stagiaire sera capable d’apporter ses connaissances techniques sur les produits dans le déroulement de la vente. Il sera capable démontrer son savoir-faire technique et accroître sa crédibilité vis-à-vis du client.

**Supports :**

Le prestataire précisera les types de supports, outils, équipements techniques, postes de travail, qui seront utilisés en lien avec les impératifs de la formation développés au point 3 – lot n°2.

**Modalités d’évaluation :**

Le stagiaire devra effectuer un test d’évaluation en début et fin de stage pour valider les acquis théoriques. Il devra également effectuer des mises en mains sur les produits présentés en situations réelles pour permettre au formateur de valider les acquis pratiques.

**Plan de vente VDL**

**Axe ou domaine de formation***:* Formations spécifiques métiers Commerce de VDL

**Les objectifs professionnels :**

Parfaire les fondamentaux du déroulement d’une vente. Connaître les spécificités du métier du VDL afin de l’intégrer au cycle de vente. Comprendre et savoir piloter des objectifs commerciaux pour accroître ses propres résultats et/ou ceux d’un centre de profit VDL.

**Public visé :**

Le projet vise 32 stagiaires estimés

**Durée estimée :**

La durée de la prestation doit être de 8 heures par session.

**Objectifs pédagogiques :**

A l’issue de la formation, le stagiaire sera capable de procéder à la vente d’un VDL en respectant les étapes et discours incontournables pour arriver à la conclusion de la vente. Il devra connaître les différentes phases de négociation et techniques de communication pour amener le client à l’achat. Le stagiaire saura comprendre l’intérêt des objectifs commerciaux.

**Supports:**

Le prestataire précisera les types de supports, outils, équipements techniques, postes de travail, qui seront utilisés en lien avec les impératifs de la formation développés au point 3 – lot n°3.

**Modalités d’évaluation :**

Le stagiaire devra effectuer un test d’évaluation en début et fin de stage pour valider les acquis théoriques. Il devra également effectuer des mises en situations réelles pour permettre au formateur de valider les acquis pratiques.

**Les entretiens annuels**

**Axe ou domaine de formation***:* Formations spécifiques métiers d’encadrement

**Les objectifs professionnels :**

Connaître ou revoir les incidences de la loi de 2014 sur les entretiens professionnels et savoir les mettre en œuvre au sein d’un centre de profit. Savoir établir des grilles d’entretiens professionnels dans le respect du cadre légal et les réaliser, voire savoir transmettre les impératifs de réalisation à son personnel d’encadrement au sein du centre de profit VDL.

**Public visé :**

Le projet vise 32 stagiaires estimés

**Durée estimée :**

La durée de la prestation doit être de 8 heures par session.

**Objectifs pédagogiques :**

A l’issue de la formation, le stagiaire sera capable de procéder à la mise en œuvre des entretiens professionnels dans le respect du cadre légal. Il aura les outils nécessaires au déploiement d’entretiens professionnels en lien avec la politique Ressources Humaines de son centre de profit.

**Supports :**

Le prestataire précisera les types de supports, outils, équipements techniques, postes de travail, qui seront utilisés en lien avec les impératifs de la formation développés au point 3 – lot n°4.

**Modalités d’évaluation :**

Le stagiaire devra effectuer un test d’évaluation en début et fin de stage pour valider les acquis théoriques. Il devra également effectuer des mises en situations réelles pour permettre au formateur de valider les acquis pratiques.

## Dossier de candidature

*en pièce jointe*