



Référence : 2018 04- accompagnement individuel

CAHIER DES CHARGES

APPEL A PRESTATAIRES POUR UN ACCOMPAGNEMENT INDIVIDUEL

Accompagnement individuel

Accompagnement proposé et cofinancé par le DLA 90

Les propositions de réponse à cet appel d'offres devront être adressées par voie postale ou électronique à l'attention de la chargée de mission DLA **au plus tard le 16 mars 2018 à 18h00**. Le choix du prestataire retenu se fera dans les 10 jours maximum à compter de la date de fin de l'appel d'offre.

Merci de nous faire savoir si vous souhaitez répondre à ce cahier des charges, afin que nous puissions vous envoyer le diagnostic complet associé.

MIFE DLA 90

Céline Loueslati - Animatrice DLA

BP 90159

Place de l'Europe

90003 BELFORT CEDEX

celine.loueslati@mife90.org

Complément d'informations disponible par téléphone au 06 13 94 00 73 et par mail.

Avec le soutien financier de :



Ce projet est cofinancé par le Fonds social européen dans le cadre du programme opérationnel national « Emploi et Inclusion » 2014-2020

1. Contexte

Dans le cadre du soutien aux activités d'utilité sociale créatrices d'emplois sur le Territoire de Belfort, le Dispositif local d'accompagnement, porté par la Maison de l'Information sur la Formation et l'Emploi, a reçu pour mission de favoriser la consolidation économique des structures du territoire développant des activités d'utilité sociale et créatrices d'emplois.

A cette fin, le DLA souhaite apporter un soutien technique additionnel à ces structures en leur proposant un accompagnement sur-mesure, pragmatique et opérationnel, impliquant la mobilisation des responsables autour de la consolidation de leurs activités et de la diversification de leurs ressources, en les conseillant et en les dotant d'outils pertinents et adaptés à leur situation spécifique.

2. Destinataire de l'accompagnement

L'Usine à Belfort, association créée en 2010 développe différentes activités :

- Coworking :

- o Location de bureaux ouverts, fermés, à temps partiel, complet ou de manière très ponctuelle.
- o Location de salle

- Showroom :

- o Location espace d'exposition, vitrine pour la création
- o Location espace évènementiel
- o Prestation organisation d'évènements

- Le Labo :

- o Location salles de réunion équipées et ludiques
- o Animation, organisation de réunion pour faciliter la construction, l'innovation, la création.
- o Ingénierie pour évènements participatifs

-Atelier partagé :

- o Location à temps complet ou partiel d'un espace de travail au sein d'atelier équipé.
- o Location de machines
- o Location d'une salle de conception

- Formations :

- o Individuelle
- o Collective

L'association a un CA de 11 personnes et salarie 5 personnes à mi-temps en CDD.

L'association dispose d'un local de 750 m2 au sein du Techn'hom à Belfort.

3. Présentation de la mission

Face à un environnement de plus en plus complexe à savoir : une montée des exigences réglementaires et administratives, une recherche de financements pérennes de plus en plus difficile, une augmentation des exigences des publics en matière d'organisation des pratiques, etc. : les associations de tous secteurs sont contraintes de s'adapter, se structurer et se développer.

Il s'agit alors de questionner : leurs activités, les acteurs impliqués dans l'association, l'organisation et le fonctionnement de la structure.

L'Usine 5D a contacté le DLA pour créer et développer un organisme de formation complémentaire à l'activité existante. Le marché de la formation est en progression constante en France et représente un chiffre d'affaires de 14 milliards d'euros. Le marché de la formation professionnelle continue, bien qu'en recomposition permanente ne connaît, en effet, pas la crise. Le marché de la formation des demandeurs d'emplois par exemple est en pleine expansion, du fait des politiques publiques et de l'augmentation du nombre de chômeurs.

Le marché de la formation présente les caractéristiques suivantes :

- ¼ des organismes de formation sont des particuliers auto entrepreneurs
- Le marché est dopé par les fonds de formation ou OPCA qui collectent les cotisations permettant de financer la formation professionnelle, au travers de dispositifs variés tels le CPF ou le CIF.
- L'Etat, la Région et Pôle Emploi font partie aussi des financeurs principaux des actions de formation
- La concurrence est forte mais le marché est en réalité assez concentré
- Les principaux sous segments de marché sont les suivants : formation des demandeurs d'emplois, des salariés, ou des particuliers en sachant que chaque sous-segment a ses caractéristiques et ses règles de financement propres.
- Le marché de la formation est de plus en plus réglementé.

Un décret de juin 2015 a renforcé les obligations en matière de qualité des actions de formation professionnelle et depuis 2017 les financeurs doivent s'assurer de la qualité des établissements de formation sur la base de certains critères tels que la qualification professionnelle des formateurs, l'adéquation des moyens pédagogiques avec les objectifs, ou encore la prise en compte des remarques des stagiaires. Des labels ont été mis en place qui certifient la qualité des organismes de formation.

La croissance du marché de la formation devrait se poursuivre à un rythme soutenu, en raison notamment de l'émergence de nouveaux métiers et de nouvelles organisations du travail et aussi de l'accélération de l'obsolescence des compétences.

Autre tendance forte : la formation présentielle perd du terrain au profit de la formation à distance via les MOOC ou les formations en vidéo.

Le DLA du Territoire de Belfort préconise une ingénierie sur une thématique de stratégie et une sous thématique d'émergence d'une nouvelle activité au sein de l'Usine permettant de créer un organisme de formation dans de bonnes conditions.

La mission s'attachera à proposer des outils concrets, directement utilisables et s'inscrivant dans le cadre d'une stratégie globale.

Elle permettra notamment d'élaborer :

- Une analyse du projet
- Des préconisations pour créer l'organisme de formation (statut juridique, étude de marché, économique et financière)
- Des propositions concrètes pour bâtir une stratégie de développement de l'organisme de formation à moyen terme.

Quelques points clefs de méthode à respecter :

- Créer un groupe de pilotage de l'accompagnement DLA
- Valider chaque phase en bureau ou CA
- Associer étroitement le personnel et les administrateurs

L'accompagnement par le prestataire se fera en lien très étroit avec la structure, à la fois les salariés et les élus de l'association. Le prestataire ne fait pas « à la place de » mais est en appui à l'association pour

la prise de décision, la formulation de préconisations et l'appui à la mise en oeuvre. Le prestataire extérieur missionné par le DLA n'intervient pas seul : il s'appuie sur une structure, des bénévoles et des salariés pour se nourrir de leur culture, leurs valeurs et leur projet.

Un accompagnement demande donc des temps de travail en présence du prestataire pour faire avancer collectivement la réflexion et une des conditions de réussite est l'engagement et la mobilisation de chacun dans la réflexion. Sans personne à mobiliser, l'accompagnement ne peut pas se dérouler.

Précisions sur le cadrage de la mission d'accompagnement :

1- Etude de marché

L'étude de marché du projet d'organisme de formation est une étape cruciale dans le parcours de l'association L'Usine 5 D.

Elle consistera à confronter le projet aux « consommateurs potentiels » afin de disposer d'une connaissance parfaite du marché visé

- Connaître les grandes tendances du marché, son potentiel, ses acteurs et vérifier l'opportunité de se lancer
- Fixer des hypothèses de chiffre d'affaires
- Identifier les avantages concurrentiels
- Préparer la prospection et établir l'offre commerciale

2- Choix de la structure juridique

Le choix impactera le régime social du dirigeant, le mode d'imposition de l'organisme, la gouvernance.

3- Ecriture d'un business plan (plan d'affaires)

La mission du business plan est avant tout de permettre d'évaluer la viabilité financière du projet et de définir les objectifs stratégiques, commerciaux et financiers pour les années à venir et de se servir de ce document de référence lors de la recherche de financements qui sera réalisée en interne.

- Traduire en chiffres les différents éléments collectés lors de la précédente étape (étude de marché) et différents choix opérés (stratégie commerciale, mode de gestion du projet...).

Résultats attendus :

- Identification du potentiel commercial pour l'activité sur la zone d'implantation envisagée
- Identification de la cible
- Choix de la structure juridique
- Business plan sur trois ans

4. Modalités d'intervention

Durée indicative de l'intervention :

4-5 jours de mars à juillet 2018.

L'accompagnement aura lieu en semaine. Les frais de mission et de déplacement seront inclus ou une indication de forfaits pour les frais de mission sera présentée.

Les comptes rendus seront régulièrement envoyés à la structure accompagnée, ainsi qu'en copie à l'animatrice DLA. Le prestataire prévoira une restitution de l'accompagnement.

La mission sera évaluée au moyen d'indicateurs tels que le temps passé (fiches de présence), les contacts rencontrés, les difficultés rencontrées et les résultats.

Les informations sur le déroulement de la mission, le calendrier mis en œuvre, les modalités de l'intervention, les résultats ou avancées ayant pu être réalisés, les points de blocage ou les difficultés ayant pu être rencontrés devront figurer dans le rapport final ou le reporting final.

Les logos concernant le DLA seront inclus dans tous les documents utilisés lors de la mission.

5. Modalités de remise de la proposition

Les propositions devront donc comporter :

- ✓ Une note méthodologique répondant aux différents points du cahier des charges, ainsi qu'une reformulation de(s) problématique(s)
- ✓ Les attentes concernant la structure bénéficiaire (interlocuteurs, documents de travail,...), les réseaux
- ✓ La mise en évidence des éléments de sortie (livrables)
- ✓ Un calendrier prévisionnel de réalisation de l'intervention (grandes étapes avec détail des journées et coûts afférents, durée)
- ✓ Les compétences mises à disposition pour le déroulement de la mission, avec présentation de chacun des intervenants auprès de la structure
- ✓ Les éléments d'identification de l'entreprise de conseil (identité, statuts, coordonnées, organigramme et CV des consultants intervenants ; précision quant à une éventuelle sous-traitance, sa nature et les garanties qui y sont attachées ; qualification, habilitation AMI, labellisation, certification, agréments, etc. ; références et réalisation de prestations similaires, conditions de propriété intellectuelle des éléments liés à la mission)
- ✓ Le détail du nombre de journées et les coûts afférents pour chaque étape de l'accompagnement, les frais de mission et de déplacement sont inclus. Les tarifs seront présentés TTC, ou nets de taxe

Elles seront examinées par l'animatrice DLA dans un délai de 10 jours suivant la date de fin de dépôt des propositions. Les propositions incomplètes ou non conformes ne seront pas examinées.

6. Annexes sur demande par mail auprès de l'animatrice DLA

- diagnostic complet de la structure à celine.loueslati@mife90.org