



APPEL A PROPOSITIONS DEVELOPPEMENT DES VENTES A L'INTERNATIONAL

Formations « clés en main »

Date de publication : **12/01/2022**

Date limite de dépôt des candidatures : **14/02/2022**

Envoi électronique l'adresse suivante :

actionsclesenmain.idf@opco2i.fr

SOMMAIRE

1. REGLEMENT DE LA CONSULTATION	3
Pouvoir adjudicateur : OPCO 2I.....	3
Marché à procédure adaptée.....	3
Modalité de dépôt des offres :	3
Référénts pour les renseignements complémentaires :	3
Format de la réponse attendue :	3
2. CONTEXTE.....	4
2.1. Présentation OPCO 2I.....	4
2.2. Contexte territorial.....	4
3. OBJET DE LA CONSULTATION	5
3.1. L'action de formation	5
3.2. Détails de la formation	7
Les objectifs de la formation :	7
Compétences visées à l'issue de la formation :	7
Modalités de formation :	7
Les moyens pédagogiques :	7
Les évaluations :	7
3.3. Engagements du prestataire	8
4. MODALITES ET CRITERES DE SELECTION DES CANDIDATS	8
Annexe 1.....	9

1. REGLEMENT DE LA CONSULTATION

Pouvoir adjudicateur : OPCO 2I

Voir article dédié à la présentation de l'OPCO 2i et par délégation 2i Ile de France

Marché à procédure adaptée.

La consultation est passée sous forme d'une procédure adaptée conformément aux dispositions des articles 42 de l'ordonnance n°2015-899 du 23 juillet 2015 et l'article 28 du décret n°2016-360 du 25 mars 2016.

Vu l'avis relatif aux contrats de la commande publique ayant pour objet des services sociaux et autres services spécifiques - NOR: ECOM1831822V (JORF n°0077 du 31 mars 2019 - texte n° 83 / Annexe 3 du code de la commande publique).

Il s'agit d'un marché multi attributaires.

Modalité de dépôt des offres :

Par courrier électronique à actionsclesenmain.idf@opco2i.fr

Date limite de réception des offres :

14/01/2022

Référents pour les renseignements complémentaires :

Mme MACALOU Sira / s.macalou@opco2i.fr / 01.73.29.43.40

Format de la réponse attendue :

- Le format de réponse doit être rédigé **au format PDF**, il devra comprendre à minima :
- Une proposition de tarification unitaire (par exemple, par stagiaire),
- Méthodologie), (Description de l'intervention proposée en précisant les modalités, programme(s), organisation, moyes pédagogiques, modalités de suivi, évaluation et validation des acquis de la formation, positionnement...
- Durée de la formation,
- Les seuils minimum et maximum de stagiaires par groupe,
- Lieux de formation,
- Présentation générale de la structure: Equipements, certificat QUALIOPI, NDA ...
- Note de présentation du prestataire,
- Note technique et financière,
- Programme de formation,
- CV des formateurs mobilisés sur cette action de formation.

2. CONTEXTE

2.1. Présentation OPCO 2i

Ses principales missions sont :

- Le conseil aux entreprises :
 - Assurer le financement des contrats d'apprentissage, et de professionnalisation, selon les niveaux de prise en charge fixés par les branches professionnelles
 - Assurer un service de proximité au bénéfice des TPE/PME, permettant :
 - d'améliorer l'information et l'accès des salariés de ces entreprises à la formation professionnelle ;
 - d'accompagner ces entreprises dans l'analyse et la définition de leurs besoins en matière de formation professionnelle, notamment au regard des mutations économiques et techniques de leur secteur d'activité.
 - Favoriser la transition professionnelle des salariés, notamment par la mise en œuvre du compte personnel de formation dans le cadre des projets de transition professionnelle.
- L'appui technique aux branches professionnelles, à travers :
 - La gestion prévisionnelle de l'emploi et des compétences,
 - L'appui dans leurs missions de certification.

L'OPCO 2i assure ses missions de proximité, à travers 12 délégations régionales dont 2i Ile de France

2.2. Contexte territorial

2i Ile-de-France, délégation régionale, couvre 13 000 entreprises, dont environ :

- 11 600 entreprises de -50 salariés
- 1 000 entreprises de 50 à 249 salariés
- 560 entreprises de 250 salariés et +.

L'OPCO 2i engage une démarche visant au déploiement progressif d'actions collectives au niveau régional afin d'encourager le départ en formation des salariés notamment issus des plus petites entreprises.

L'action collective est une action de formation qui est directement mise en œuvre par l'OPCO 2i via sa délégation territoriale, l'AR2i Ile-de-France, à destination de ses adhérents.

C'est un dispositif « clé en main » pour l'adhérent qui permet de faciliter l'accès des salariés aux dispositifs de formation en agissant sur les freins que sont le coût et la gestion administrative.

Exporter des biens à l'international représente un défi logistique et commercial pour les entreprises souhaitant se développer. Il s'agira pour celles-ci de définir les leviers de croissance et de

comprendre la réglementation internationale, notamment les incoterms, pour se développer efficacement.

Nous nous apercevons cependant, dans ce domaine, que le coût est élevé et la charge administrative est importante, notamment pour les TPE-PME.

Proposer des actions « clés en main » avec un tarif compétitif permettrait, particulièrement pour les TPE-PME, de développer l'accès à la formation en agissant sur 2 leviers :

- Le coût financier
- La charge administrative

La pertinence en a été démontrée lors des RDV de nos conseillers formation en entreprise (particulièrement avec les dirigeants de TPE) et par la branche de l'ameublement (40% de sa production est exportée).

Cette action spécifique est articulée autour de deux objectifs opérationnels :

- Développer et structurer les entreprises, particulièrement les TPME, dans le domaine de l'exportation en développant les leviers de croissance et en comprenant la réglementation internationale.

3. OBJET DE LA CONSULTATION

3.1. L'action de formation

Les formations « EXPORTS » devront permettre aux collaborateurs des entreprises d'évaluer les leviers à mettre en place en termes d'organisation, d'administratif, de fiscalité et déclaratifs de l'export ainsi que de se familiariser avec la réglementation et les contraintes.

Sans être exhaustif les actions de formations pourront aborder les thèmes :

- Stratégie et management à l'international
- Aspects juridiques et financiers à l'international
- Vente et négociation à l'international
- Administration des ventes (Transport, logistique, douane)

FORMATION	
Public visé	Salariés d'entreprises adhérentes à l'OPCO 2i
Compétences visées	Faciliter la vie des entreprises exportatrices dans les domaines de la logistique, du commercial, du juridique, du fiscal, de la technique de vente.
Effectif :	Projet de former 200 stagiaires par bon de commande et par prestataire retenu (Si ce nombre est atteint un nouveau DBC pourra être signé) Formation en groupe avec achat de places au sein de sessions déjà constituées (notion de ticket).
Durée estimée de la formation (En heures/stagiaire)	Formation comprise entre 7h et 42h
Lieu de la formation	En centre de formation ou en entreprise ou à distance
Date de début et fin du parcours	Action prévue entre 01/04/2022 et le 31/12/2022
Date limite des inscriptions	01/12/2022
Modalités pédagogiques	Formation en face à face et / ou à distance (dont le e-learning) - Formation en groupe avec achat de places au sein de session déjà constituées (notion de ticket) Formation INTER et /ou INTRA
Modalités financière	-Seul le coût pédagogique est finançable. -Si offre « INTER » = Indiquer un cout stagiaire -Si offre « INTRA » = Indiquer un coût session
Modalités administratives	-L'organisme de formation se charge de la gestion administrative de la session de formation -L'organisme de formation s'engage à informer les entreprises qui inscrivent un stagiaire qu'elles doivent contacter 2i IDF pour connaitre le montant d'une éventuelle prise en charge -L'organisme de formation s'engage à compléter et mettre à jour son offre sur la ou les applications dédiées à l'inscription des stagiaires. -2i IDF et les organismes de formation s'engagent à faire la promotion du dispositif auprès des entreprises éligibles.

3.2. Détails de la formation

Les objectifs de la formation :

Structurer et développer les entreprises industrielles à l'exportation.

Compétences visées à l'issue de la formation :

Initiation et perfectionnement des compétences dans différents domaines telles que :
Logistique, commerce et technique de vente, juridique, fiscal, douane...

Modalités de formation :

- Formation en face à face et / ou à distance (dont en e-learning).
- Durée possible comprise entre 7h et 42h
- Seul le coût pédagogique est finançable

Les moyens pédagogiques :

Le prestataire proposera des formations permettant l'acquisition de compétences nécessaires au développement des compétences des salariés issus des entreprises adhérentes, en adéquation avec les attendus de la délégation 2i.

L'AR2i sera particulièrement attentive à la capacité de l'organisme de formation à adapter ses contenus et ses méthodes pédagogiques aux spécificités industrielles.

A ce titre, seront plus précisément étudiés :

- Les profils des intervenants et leurs expériences (public, industrie)
- La répartition théorie/pratique sur chaque module de formation. La méthodologie utilisée pour amener progressivement les participants vers des notions abstraites à partir d'exemples concrets (TP et TD) ;
- Les équipements : plateaux techniques

Et toutes les modalités pédagogiques déployées (cas concrets, expérimentations...) pour faciliter l'acquisition de compétences.

Les évaluations :

Attestation de fin de formation

3.3. Engagements du prestataire

Le prestataire devra :

- S'assurer du bon déroulement de la formation (notamment en s'assurant de la satisfaction des stagiaires) et ne pas déléguer l'action à un autre prestataire.
- Rendre compte à la délégation 2i Ile-de-France de l'avancée de l'action :
 - °Avertir lorsque les 200 stagiaires par bon de commande seront atteints
 - °Avertir des abandons
 - °Avertir de tout dysfonctionnement ou anomalie
- Transmettre l'évaluation « à chaud » de la formation par les stagiaires lors de la dernière facturation.
- Produire, en accompagnement de chaque facture émise, l'ensemble des pièces justificatives non comptables relatives à la réalisation de l'action, telles que les feuilles d'émargement signées par demi-journée par le formateur et le stagiaire (si face à face).
- Si des facturations sont possibles tout au long du parcours de formation, la dernière facturation devra obligatoirement être émise au plus tard 60 jours après la fin de la formation.

Au-delà des engagements du fait de la prestation, l'organisme de formation s'engage à :

- Être dûment enregistré en qualité d'organisme de formation auprès de la DIRECCTE
- Être en état EXAMINE sur le DATA DOCK
- Permettre à tout contrôleur (dûment missionné par le financeur) d'accéder, en cours de réalisation des actions, aux locaux affectés à la réalisation des actions dans le cadre de visites sur place.

4. MODALITES ET CRITERES DE SELECTION DES CANDIDATS

- Dossier complet (dans un seul dossier PDF)
- Prix
- Richesse et simplicité de l'offre
- Compréhension de la demande
- Contenu des programmes de formation
- Qualité des méthodes pédagogiques et accompagnement des stagiaires
- Moyens humains, techniques et matériels
- Compétences des intervenants
- Connaissance de nos branches et du territoire (secteurs, activités, métiers...)

- Localisation géographique des centres de formations et moyens d'accès (pour les cours organisés en centre)
- Être certifié QUALIOPi (fournir le justificatif)

→ Il est important d'indiquer dans votre proposition la réduction tarifaire appliquée par rapport au prix catalogue ainsi que les dates de vos sessions 2021

ANNEXE 1. Exemple de tableau de synthèse à fournir

Intitulé du module	Durée	TARIF INTER (Repas offert) -Face à face / en groupe – Lieu de formation	TARIF INTRA (3 à 6 stagiaires) / Face à face
XXXXXXXXXX			
XXXXXXXXXX			
XXXXXXXXXX			
XXXXXXXXXX			