

Appel à proposition

FORCO
OPCA du Commerce et de la Distribution

**Actualisation de la cartographie des métiers
de la branche du Commerce de Détail
de l'Optique-Lunetterie de détail**

Convention Collective n°3084 - IDCC 1431

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

- Bricolage
- 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
- Horlogerie commerce de gros
- Import-Export
- Optique-lunetterie de détail
- Professions de la photographie
- Vente à distance

2. PRESENTATION DE LA BRANCHE PROFESSIONNELLE

La Branche regroupe les entreprises couvertes par la CCN n°3084 – idcc 1431 de l'Optique lunetterie de détail, à savoir : les entreprises spécialisées dans le commerce de détail de l'Optique-lunetterie (code NAF 4778A) hors optique mutualiste.

Elle représente 7 540 entreprises (ayant au moins un salarié) employant 32 200 salariés en 2015. Elle est composée essentiellement de TPE de 1 à 9 salariés, soit 96% des entreprises de l'Optique-Lunetterie de détail. Deux tiers des effectifs salariés exercent au sein de ces entreprises (64%).

Ce secteur repose principalement sur le métier cœur de la Branche : l'Opticien.

Afin de compléter la formation des titulaires du BTS Opticien lunetier, la Commission Paritaire Nationale de l'Emploi et de la Formation Professionnelle (CPNE-FP) de la branche a créé, le 25 avril 2000, deux Certificats de Qualification Professionnelle (CQP) permettant aux opticiens diplômés de parfaire leurs compétences et connaissances, de faciliter leur exercice au quotidien et d'accéder à des responsabilités accrues au sein des entreprises : le CQP responsable commercial de magasin d'optique (A), visant notamment l'acquisition de compétences dans le champ du management, de la gestion, du droit et des finances ; le CQP responsable technique de magasin d'optique (B), permettant l'acquisition de nouvelles compétences en matière d'optométrie, de contactologie et de basse vision.

Nouveauté à la rentrée 2016 : ces 2 CQP laissent place à une formation unique alliant toutes les compétences pour répondre au mieux aux évolutions de la profession. Baptisée CQP Opti-vision, elle est le résultat de 2 années de travail autour du contenu pour aboutir à une nouvelle façon d'enseigner le métier.

3. CONTEXTE DE LA DEMANDE

3.1. Objectif du projet

Une étude prospective finalisée en 2010 avait permis de dresser un état des lieux économique et social du secteur et avait fait ressortir les principaux métiers qui structurent la branche, à la fois en termes qualitatifs (cœur de métier) et quantitatifs (métiers connaissant une évolution de leurs effectifs).

Le commerce est en évolution permanente sous l'effet des évolutions technologiques, de l'impact du digital, des mutations des comportements de consommation, de la concurrence et plus généralement de l'évolution de l'économie et de la société.

Le secteur de l'Optique-lunetterie de détail est un secteur à la croisée de la santé et du commerce. Il a également connu de nombreuses évolutions, en particulier :

- dans le domaine technologique (technologie des produits, techniques de montage, techniques réfractives ...),
- dans les contours de l'exercice réglementé de la profession d'opticien,
- dans le paysage concurrentiel (multiplication du nombre de points de vente, apparition des discounters, vente sur internet),
- dans le cadre des relations avec les organismes d'assurance maladie et complémentaires santé,
- dans le cadre de l'évolution sociologique des consommateurs.

Il convient d'en étudier les impacts sur les métiers de la Branche.

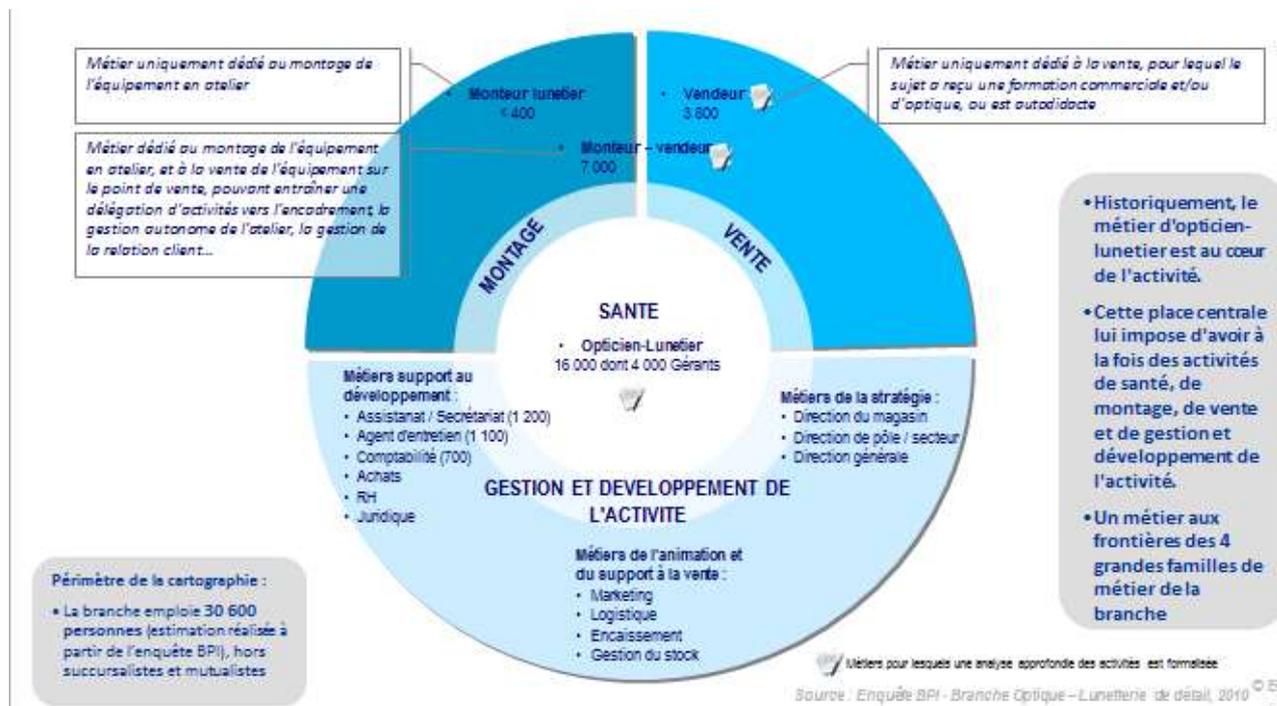
- Ainsi, la cartographie des métiers existante intégrée dans l'étude prospective sera actualisée.
- La communication autour de la cartographie sera mise en place (diffusion à l'extérieur de la branche professionnelle, notamment auprès des organismes de formation, des entreprises, des institutionnels, du grand public, etc.).

3.2. Descriptifs du projet

L'exercice vise :

- à réaliser, pour chaque famille professionnelle et sous-famille professionnelle, une synthèse des enjeux prospectifs (notamment liés aux évolutions digitales).
- à vérifier la pertinence et actualiser (nouvelles activités et compétences) les fiches métiers
- à identifier les métiers émergents
- à identifier les parcours métiers (métier de provenance, évolution professionnelle)
- à mettre en place la communication des fiches métiers

L'architecture actuelle de la cartographie présentée ci-après (résultat issu du travail mené par le cabinet de consultant en 2010) peut être révisée.



3.3. Méthodologie de travail

1) La cartographie existante sera actualisée en fonction :

- Des différents travaux complémentaires issus de la branche. *Certaines études sont en ligne sur le site de l'observatoire prospectif du commerce : <http://www.forco.org/Branche/EtudesEtDonneesDeBranche>*
- D'une veille documentaire
- D'une vingtaine d'entretiens qualitatifs (à définir) et/ou groupes de travail menés auprès de professionnels exerçant au sein d'entreprises préalablement sélectionnées afin d'être représentatifs de la structure de la Branche.

2) Un comité de pilotage associant l'Observatoire prospectif du commerce et des membres de la CPNEFP de la branche suivra l'ensemble des travaux.

Chaque fiche métier de la cartographie dont la structuration et la forme sera validée par le comité de pilotage fera l'objet d'une validation spécifique. Les activités et compétences clés seront listées ainsi que les formations menant aux métiers identifiés.

3) Le cabinet animera les réunions du comité de pilotage et rédigera les comptes rendus de ces dernières.

4) Le cabinet produira des supports de communication, une synthèse et co-construira un plan de communication adapté à des cibles internes et externes à la branche.

5) En termes de suivi :

- l'Observatoire, relai du comité de pilotage, est associé aux entretiens et groupes de travail et sera présent en fonction des disponibilités,
- un échange est à prévoir chaque semaine 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.

3.4. Livrables

Les livrables attendus sont :

- un rapport comprenant :
 - une introduction reprenant les principaux éléments de méthode pour rédiger la cartographie
 - une fiche (1 à 2 pages) des enjeux prospectifs pour chaque famille et sous-famille professionnelle
 - une fiche par métier (2 pages)
- des supports de communication et une note « plan de communication »
- Une synthèse du rapport (1 à 2 pages) comportant un schéma synthétique
- un document Excel affichant les entretiens effectués, par taille d'entreprise et par région, avec le contact, sa fonction et la date de l'entretien.

Deux restitutions de l'étude aux équipes Forco ainsi qu'aux membres de la CPNE de la branche sont également à prévoir.

4. PLANNING PREVISIONNEL

Lancement de la consultation	04 mai 2017
Date limite de réception des propositions	02 juin 2017
Pré-sélection de 2 ou 3 prestataires à auditionner en septembre	22 juin 2017
CPNE- Audition des candidats présélectionnés	15 septembre 2017
Finalisation des travaux	Février 2018

5. MISSIONS ASSIGNEES AU PRESTATAIRE

5.1. Contenu des offres

L'offre du prestataire devra comporter :

- des précisions sur les méthodologies proposées au regard des travaux prévus,
- une proposition d'organisation dans le temps des travaux
- un budget comportant a minima, par phase, les périodes d'interventions associées, le nombre de consultants et le taux journalier, le nombre de jours et le montant total en € HT. Le budget précisera également les autres frais éventuellement liés à la mission (déplacements, administratif ...)
- une présentation de l'équipe d'intervention, de ses compétences et de son expérience sur ce type de travaux, et des éventuels sous-traitants,
- 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

Délai. 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 le FORCO 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 relai 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 02 juin inclus à l'Observatoire par mail :

A l'attention de Christine DELVALLEE
Chargée d'études observatoire
cdelvallee@forco.org