

Appel à proposition

Observatoire prospectif du commerce

Mesure d'image et d'attractivité des métiers des entreprises du Commerce succursaliste de l'habillement et des Grands magasins et Magasins populaires.

Octobre 2017

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. OBJECTIFS DE L'ETUDE

2.1. Contexte

Attentives à la situation des salariés des entreprises, les branches du Commerce succursaliste de l'habillement et des Grands magasins et Magasins populaires, avec généralement l'appui de l'Observatoire prospectif du commerce, ont réalisé de nombreux travaux ces dernières années :

- Mesure de l'attractivité des métiers de l'habillement auprès des salariés de la branche (2007) ;
- Réalisation, rénovation des cartographies des métiers des branches (2014)¹ ;
- Travaux de sensibilisation des RH et managers à l'égalité professionnelle (2015);
- Analyse des parcours professionnels des salariés (2016) ;
- ...

Des actions de communication à destination du grand public ont également été mises en œuvre, tant de la part des branches professionnelles que de certaines grandes entreprises afin de valoriser les métiers et/ou les parcours professionnels :

Exemple :

- Cartographies métier en ligne¹
- Communication sur les réseaux sociaux (twitter,...)
- Page de présentation des branches sur le portail de Centre Inffo
- Page web des entreprises...

¹ Les cartographies des métiers pour ces deux branches sont consultables aux adresses suivantes : www.forco.org/Branche/PanoramasEtEtudesDeBranche; Sélectionner ensuite la branche dans le menu déroulant.

Aujourd'hui, les Branches du Commerce succursaliste de l'habillement et des Grands magasins et Magasins populaires souhaitent réaliser une étude sur la **mesure d'image et d'attractivité des métiers de leurs entreprises** auprès du grand public en étudiant plus spécifiquement :

- la visibilité de ces métiers sur les différents médias et supports, notamment ceux dédiés à l'orientation professionnelle ;
- la connaissance et l'image des métiers du Commerce succursaliste de l'habillement ou des Grands magasins et Magasins populaires par les jeunes en cours de formation, lorsque les choix d'orientation sont importants.

2.2. Périmètre de l'étude

L'objet de cette étude est de livrer des éléments d'analyse et des recommandations à chacune des branches professionnelles, concernant la visibilité des métiers et leur attractivité auprès du grand public et notamment des jeunes qui réfléchissent à leurs choix d'orientation.

2.2.1. Visibilité sur les métiers des entreprises de chacune des branches

Un premier travail devra explorer et analyser les différents supports présentant les métiers caractéristiques des entreprises de chacune des branches professionnelles.

Les supports et médias à analyser seront :

- o ceux dédiés à l'orientation professionnelle des jeunes : ONISEP, CIDJ, L'Etudiant, portail Orientation pour tous de Centre Inffo
- o certains supports de communication réalisés par les branches et les entreprises pour valoriser les métiers
- o le prestataire proposera également des supports qu'il lui semblera pertinent d'étudier.

Pour chacun de ces supports/média il faudra analyser :

- Le message transmis
- Le public cible
- L'audience

Ce travail devra aboutir à des recommandations en termes de communication sur les métiers pour chacune des branches tant sur les messages, les supports (fond et forme) que sur des nouveaux segments à couvrir.

2.2.2. Mesure d'image des métiers de la branche auprès des jeunes

Le prestataire devra réaliser une étude de l'attractivité des métiers des entreprises pour chacune des branches auprès des jeunes (15-25 ans).

- Quelle connaissance ont-ils du secteur et de ses métiers ?
- Comment accède-t-on à ces métiers ?
- Sont-ils attirés par ces métiers / ce secteur d'activité ?
- Quels sont les points forts et les points faibles de ces métiers ?
- Quelles évolutions / carrières sont envisageables ?
- Par quels canaux recherchent-ils l'information métier ?

L'Observatoire prospectif du commerce ou les secrétariats de branche **ne disposent pas de fichiers de contacts** de jeunes à interviewer.

2.3. Livrables attendus

Les livrables attendus sont :

- Un rapport d'analyse détaillé présentant la démarche dans son ensemble, les résultats obtenus et les recommandations pour chacune des branches.
- Une synthèse du rapport du type « 4 pages » valorisant les principaux résultats

Le prestataire transmettra également :

- Des rapports intermédiaires pour chaque phase du projet ainsi que des comptes rendus de chaque comité de pilotage.

A la fin de l'étude, des restitutions orales seront à prévoir auprès des CPNE des branches qui le souhaitent ainsi qu'une présentation interne au Forco (soit potentiellement 3 présentations).

2.4. Méthodologie

- 1) Un comité de pilotage associant l'Observatoire prospectif du commerce et les secrétariats des deux branches professionnelles suivra l'ensemble des travaux.

Chaque étape des travaux et chaque livrable fera l'objet d'une validation par le comité de pilotage.

- 2) L'observatoire animera les réunions du comité de pilotage et rédigera les comptes rendus de ces dernières, en lien notamment avec le prestataire.
- 3) En termes de suivi :
 - l'Observatoire, relais du comité de pilotage, pourra être associé au terrain d'enquête en fonction des souhaits et disponibilités,
 - un suivi est à prévoir avec une régularité à déterminer, 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 le cas échéant.

3. PLANNING PREVISIONNEL

Lancement de la consultation	Période
Date limite de réception des offres	Lundi 6 novembre
Audition des candidats présélectionnés	20 novembre après-midi
Finalisation des travaux	Février 2018

4. BUDGET PREVISIONNEL

Le budget prévisionnel de l'étude est de 20 000 €, tous frais compris, y compris les frais de déplacement.

5. MISSIONS ASSIGNEES AU PRESTATAIRE

1.1. Contenu des offres

Le prestataire propose dans son offre la méthodologie qui lui apparaît comme la plus pertinente pour mener à bien ce projet et répondre aux objectifs de l'étude.

Son offre devra comporter :

- Des précisions sur la méthodologie proposée au regard des travaux prévus,
- Une proposition d'organisation des travaux dans le temps,
- Une présentation de l'équipe d'intervention, de ses compétences et de son expérience sur ce type de travaux, et des éventuels sous-traitants,
- Un budget comportant à minima, par phase, les périodes d'interventions associées, le nombre de consultants et leur coût journalier, le nombre de jours et le montant total en euros HT. Le budget précisera également les autres frais éventuellement liés à la mission (déplacements, administratif ...),
- Des références générales sur la connaissance / compréhension du secteur ou sur des travaux prospectifs.

1.2. 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 des CPNEFP concernées.

L'observatoire prospectif du commerce assurera la maîtrise d'œuvre et sera le relais 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 6 novembre inclus à l'Observatoire prospectif du commerce par mail :

A l'attention de Juliette Alaphilippe, chargée d'études : jalaphilippe@forco.org