



Appel à partenariat

Pré-sélection des experts partenaires

Le club des experts de la CCI MARNE EN CHAMPAGNE

Date limite de remise des candidatures

Le vendredi 12 mars 2021 à 12 h 00

I La problématique

Les entreprises, pour assurer leur développement dans les meilleures conditions, peuvent être accompagnées en ayant recours aux activités de conseil aux entreprises.

La CCI MARNE EN CHAMPAGNE (CCIM) assure ce type d'accompagnement au quotidien mais a souhaité structurer son offre de services sur les accompagnements et/ou formations de moyen/long terme nécessitant une expertise reconnue en créant en 2015 « le Club des experts ».

Sur les thématiques jugées prioritaires, la CCI MARNE EN CHAMPAGNE retiendra, via cet appel à partenariat, un groupe d'experts reconnus en mesure d'accompagner efficacement les entreprises intéressées. Les accompagnements concerneront le **conseil** et la **formation**.

II Objet de l'appel à partenariat

La CCIM sélectionnera, via cet appel à partenariat, un groupe d'experts qui constituera le pool des intervenants mobilisables dans le cadre du Club des experts de la CCIM.

L'objectif du Club des experts de la CCIM est de mettre à disposition des entreprises de tous secteurs d'activités (commerce, industrie et entreprises de services) du territoire de la Marne une sélection qualitative de consultants dont la méthodologie et le coût d'intervention seront déterminés par cet appel à partenariat.

Les 5 grandes fonctions retenues sont :

- ✓ Fonction « Direction »
- ✓ Fonction « RH »
- ✓ Fonction « Développement Commercial »
- ✓ Fonction « Production »
- ✓ Fonction « Numérique »

Chaque thématique retenue peut-être subdivisée en différentes « spécialités de conseil » (voir tableau détaillé ci-dessous).

Il est demandé à chaque expert postulant à cet appel à partenariat de se positionner sur 3 fonctions de conseil maximum et de préciser les spécialités retenues.

Sur chaque thématique, de 2 à 5 prestataires seront pré-retenus.

<u>Fonction</u>	<u>Spécialité du conseil</u>	<u>Mots clés</u>
Fonction « Direction »	Stratégie	Projet d'entreprise, vision, valeurs, gouvernance, définition de la stratégie Organisation d'entreprise, tableaux de bord Développement d'entreprise : croissance interne/externe
	Organisation	Pilotage, gestion, direction de projets, structuration, excellence opérationnelle, plans d'actions
	RSE	Intégration de la RSE dans la stratégie d'entreprise Mesurer sa démarche RSE, mise en place d'indicateurs
Fonction « Ressources Humaines »	<i>Outils/Méthodes requises : diagnostic RH, coaching individuel, coaching collectif, co-développement</i>	
	Gestion RH	Gestion des ressources humaines en lien avec la stratégie et le développement de l'entreprise Optimiser les recrutements : attirer et retenir les talents, favoriser l'engagement Développer sa marque employeur Qualité de vie au travail Définir sa GPEC : intégration d'un nouveau collaborateur, formation, entretiens annuels... Mettre en place des outils RH performants : e-RH, digitalisation des process Connaître les obligations sociales et fiscales propres aux TPE/PME, bien gérer les départs de son entreprise Organisation du travail

	Améliorer sa performance managériale	<p>Coaching du dirigeant, accompagnement des équipes de direction</p> <p>Adapter efficacement son management à chaque situation : gestion de conflits, prise en main d'une nouvelle équipe, aide à la décision</p> <p>Professionnaliser sa fonction de manager et évoluer dans sa posture managériale</p> <p>Renforcer la cohésion et améliorer les performances d'une équipe</p>
Fonction « Développement Commercial »	Stratégie / marketing / prospection	<p>Projet d'entreprise, stratégie commerciale, vision, valeurs</p> <p>Développement des ventes, administration des ventes, performance commerciale, argumentaire commercial, conquête de clients, animation de réseaux commerciaux, management de la relation clients (CRM)</p> <p>Prospection commerciale (prise de rdv, accompagnement des équipes)</p> <p>Etudes de marché, études qualitatives</p>
Fonction « Production »	Production et supply-chain	<p>Stratégie industrielle, gestion de production, gestion et management de maintenance, Supply chain, Lean management, 6 sigmas, TPM temps de cycle de production, flux de production, réduction des stocks</p>
Fonction « Numérique »	Les bases de la communication hors ligne et en ligne	<p>Stratégie de communication, identité visuelle, communication publicitaire, on et off line, communication interne, print communication.</p>
	Installer la communication et la commercialisation digitale d'entreprise	<p>Sites marchands et vitrines</p> <p>Les points clefs du cahier des charges (ergonomie, web design, applications, places de marché)</p> <p>Réseaux sociaux (animation, vente, campagnes payantes, avis clients)</p>
	Intégrer les outils numériques dans l'organisation de l'entreprise	<p>Cybersécurité</p> <p>Les outils de gestion de la relation client (GRC)</p> <p>Les bases de données La RGPD</p> <p>Les logiciels métiers</p>

	<p>Créer et déployer le Marketing digital dans la stratégie de l'entreprise</p>	<p>Marketing des contenus (blogs, vidéos, emailings ,newsletters, sms)</p> <p>Marketing Social</p> <p>Web analytics</p>
--	----------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

III Le choix des experts retenus

1°) Pré-sélection sur dossier des experts partenaires ; elle se fera après analyse :

- Du profil de l'intervenant et de son entreprise (expérience personnelle et qualification, organisation de l'entreprise, présentation des équipes, références clients, etc) ;
- De la délivrance d'un Kbis de moins de trois mois ;
- D'une attestation de numéro d'agrément formation ;
- Des méthodologies d'intervention et d'accompagnement de chaque spécialité de conseil choisie devant être présentée de manière détaillée ;
- Des certifications, des labels et des normes dont il pourrait être titulaire (OP COMMERCE, AGEFICE, AGEFOS, DIREECTE, QUALIOPI) ;
- D'exemples de documents remis habituellement aux clients (plaquettes, rapports d'intervention, supports de formation) ;
- D'exemples de références clients montrant notamment la capacité de l'expert à travailler avec différents types d'entreprises et sur différentes problématiques ;
- Du tarif par jour des prestations proposées. Les prix présentés lors de cet appel à partenariat seront réputés « tout compris » (frais de déplacement et de restauration compris) et seront fermes pour toute la durée du partenariat.

2°) Pour les dossiers sélectionnés, la pré-sélection des experts se poursuivra via un entretien préalable

- Rendez-vous physique organisé avec les techniciens CCI en charge de l'offre de services « Club des experts ». Cet entretien permettra de faire connaissance, d'analyser ensemble les éléments présents dans le dossier et de partager l'esprit et les règles de fonctionnement du Club des Experts (disponibilité, proximité, partage d'informations, respect de la notion d'apporteur d'affaires ...).

3°) La pré-sélection des experts se fera également après analyse des offres tarifaires

- Les offres tarifaires présentées devront être cohérentes par rapport aux prix du marché et au plus égales aux tarifs proposés habituellement par l'expert en dehors du dispositif « Club des Experts ».
- Les experts pré-retenus pourront être invités par la CCI à réaliser des pré-diagnostic auprès des entreprises sollicitant un accompagnement.

- Les experts retenus par les entreprises à la suite des pré-diagnostic réalisés deviendront membres du Club des Experts et signeront une convention de partenariat avec CCI MARNE EN CHAMPAGNE.

Informations complémentaires sur l'appel à partenariat

1°) La sélection des experts via cet appel à partenariat sera valable pour une durée d'un an renouvelable en fonction du profil de l'expert.

2°) Les prix présentés lors de cet appel à partenariat seront réputés « tout compris » (frais de déplacement et de restauration compris) et seront fermes pour toute la durée du partenariat.

3°) Cet appel à partenariat ne s'accompagne d'aucun engagement minimum ni maximum en matière de prestations finalement exécutées par les différents prestataires retenus.

4°) Le contenu des dossiers de candidature, a minima les documents transmis, comprendront :

- ✓ Un Kbis de moins de trois mois ;
- ✓ Une attestation de numéro d'agrément formation ;
- ✓ Une présentation de l'entreprise, du consultant référent et des équipes mobilisables ;
- ✓ Le choix des spécialités : il est demandé à chaque expert postulant à cet appel à candidature de se positionner sur 3 fonctions de conseil maximum et de préciser les spécialités retenues ;
- ✓ Du tarif par jour des prestations proposées ;
- ✓ Présentation de la méthodologie déployée par le consultant et d'exemples de rapports d'interventions ou support de formation ;
- ✓ D'exemples de références clients ;
- ✓ Des supports de communication utilisés par le consultant (carte, plaquette, adresse site internet ...).

5°) L'appel à partenariat débute à compter du 01/03/2021 et prendra fin le 15/03/2021.

Les candidatures à l'appel seront étudiées jusqu'au 30/03/2021.

Les candidats seront informés par tous moyens de leur sélection ou non postérieurement au 30/03/2021.

IV Le fonctionnement du club des experts de la CCIM

A) Rôle de la CCI MARNE EN CHAMPAGNE

- a) Structuration, animation et promotion du Club des experts
- b) Apporteur de solutions pour les entreprises bénéficiaires
- c) Apporteur d'affaires pour les experts retenus

B) Les étapes suivies dans le cadre d'un accompagnement d'entreprise via le Club des experts.

1. Contact CCIM et entreprise en besoin d'accompagnement : définition du besoin d'accompagnement de l'entreprise et choix de la thématique à travailler.
2. Mobilisation du Club des experts : mise en relation par la CCIM du chef d'entreprise et **de plusieurs consultants** « membres du Club des experts et spécialistes de la thématique à travailler ».
3. **Choix du prestataire par l'entreprise bénéficiaire avec définition des objectifs à atteindre et des résultats attendus clairement indiqués dans la proposition du consultant** : la signature d'une convention tripartite « entreprise – consultant – CCIM » actera la mise en place de l'accompagnement de l'entreprise bénéficiaire par le consultant du Club des experts retenu.
4. Réalisation de la prestation par le consultant du « Club des experts de la CCIM » retenu.
5. Facturation à l'entreprise par le consultant au tarif de présentation lors de l'appel à candidature « Club des experts de la CCIM ».
6. Rémunération de la CCI, en tant qu'apporteur d'affaires, par le consultant retenu pour la prestation de services.

C) Rémunération de la CCI MARNE EN CHAMPAGNE

- La rémunération se fait à la commission. La commission est établie sous forme de pourcentage des montants facturés par les consultants intervenant auprès des entreprises apportées par la CCI MARNE EN CHAMPAGNE.
- La rémunération correspond à l'identification et la formalisation des besoins des entreprises, l'animation et la coordination du dispositif « Club des experts ». La commission est fixée à **15 % du montant HT des honoraires facturés à l'entreprise** par le consultant intervenant. Cette commission est facturée à l'expert retenu pour la mission de conseil.
- Dans le cas d'une nouvelle mission réalisée par le même expert avec une entreprise ayant déjà bénéficié du dispositif dans un délai inférieur à un an, la **commission est fixée à 5 %** du montant HT des honoraires facturés à l'entreprise par le consultant intervenant. Cette commission est facturée à l'expert retenu pour la mission de conseil.

- **En aucun cas, la rémunération perçue par la CCIM en tant qu'apporteur d'affaires, ne devra être répercutée à l'entreprise bénéficiaire de l'accompagnement. La commission due à la CCIM par l'expert prestataire ne figurera donc pas sur la facture finale adressée à l'entreprise bénéficiaire.**
- Il est à préciser que la CCI MARNE EN CHAMPAGNE dispose d'un catalogue de prestations qui pourraient être complémentaires ou concurrentes des experts sélectionnés. Dans le cadre de ce partenariat, le contenu de ce catalogue ne fera l'objet d'aucune publicité.

IV Remise des candidatures

Tout renseignement technique peut être obtenu auprès de :

Elise LEONARD
Tél : 06 08 52 95 00

Les prestataires déposeront leur candidature par mode dématérialisé e.leonard@marne.cci.fr ou par courrier à :

Réponse à Appel à partenariat « Club des experts de la CCI Marne en Champagne »
CCI MARNE EN CHAMPAGNE
A l'attention d'Elise LEONARD
5 rue des Marmouzets - CS 60025
51722 REIMS CEDEX