



Branche professionnelle des Mareyeurs - Expéditeurs

Commission Paritaire Nationale de l'Emploi et de la Formation
Professionnelle (CPNEFP)

CONSULTATION

CAHIER DES CHARGES

Etude d'opportunité et ingénierie de certification
de la création d'un CQP
Acheteur – Vendeur Marée

Date

07 novembre 2018

Contacts :

| | | |
|---|---|--|
|  | | |
| AGEFOS PME Jérôme MAUDUIT Tél. : 01.72.74.67.38 Email : jmauduit@agefos-pme.com | Isabelle LIBERT Tél. : 01.44.90.46.33 Email : ilibert@agefos-pme.com | Frédérique König Tél. : 01.72.74.67.64 Email : fkönig@agefos-pme.com |

Sommaire du cahier des charges

| | |
|---|-----------|
| Sommaire du cahier des charges | 2 |
| 1. Objet de la consultation | 3 |
| 2. Présentation des Mareyeurs - Expéditeurs | 3 |
| 3. Détails de la prestation attendue | 5 |
| 4. Budget prévisionnel | 9 |
| 5. Planning prévisionnel | 9 |
| 6. Critères de sélection du prestataire | 10 |
| 7. Méthode de sélection du prestataire | 10 |
| 8. Contenu des offres | 10 |
| 9. Procédure de la consultation | 12 |
| 10. Contractualisation | 12 |
| 11. Annexes – Fiches métiers des métiers de commercial(e) de marée | 13 |

1. Objet de la consultation

Cette consultation s'inscrit dans le cadre de l'Observatoire prospectif des métiers et des qualifications (OPMQ) de la branche des Mareyeurs - Expéditeurs (IDCC 1589 – n°3256). Elle est initiée par la Commission paritaire nationale de l'emploi et de la formation professionnelle (CPNEFP) de la branche.

Elle a pour objet :

- Lot 1 : l'étude d'opportunité de la création d'une certification sur le métier d'acheteur – vendeur marée, chargé(e) de l'achat des produits de la mer en criées et/ou sur les marchés internationaux et de leur commercialisation auprès d'un portefeuille de clients professionnels et de prospects.

Si l'opportunité de la création d'une certification est avérée, le projet se poursuivra avec le Lot 2.

- Lot 2 : l'ingénierie de certification et l'outillage de la certification, comprenant :
 - l'élaboration de l'ingénierie des référentiels d'activités, de compétences et de certification,
 - l'élaboration des outils de mise en œuvre du dispositif de certification, tant par la formation que par la VAE,
 - le découpage du CQP en blocs de compétences,
 - la rédaction du dossier de demande d'enregistrement au RNCP et l'accompagnement de la démarche auprès de la CNCF, jusqu'à enregistrement du CQP au RNCP
 - la création d'une procédure d'habilitation des organismes de formation, en prenant en compte les obligations légales en matière de qualité,
 - des préconisations sur la mise en œuvre du dispositif de certification, au regard du profil de la branche professionnelle.

Pour mener à bien ce projet, l'observatoire des métiers des Mareyeurs - Expéditeurs souhaite s'associer à un cabinet d'études /de conseil spécialisé sur les études d'opportunité, la création et la mise en œuvre de certifications.

2. Présentation des Mareyeurs - Expéditeurs

2.1. Champ d'application de la branche professionnelle

Les entreprises de la branche professionnelle relèvent de la Convention Collective Nationale des Mareyeurs-expéditeurs (IDCC 1589). Le champ d'application est le suivant :

Extrait de l'avenant du 18 mai 2017 portant réécriture de la convention collective nationale :

« La présente convention règle sur l'ensemble du territoire national métropolitain les relations de travail entre les employeurs et les salariés des entreprises qui exercent à titre principal les professions de mareyeurs et de sauteurs saurisseurs définies ci-après :

La profession de mareyeur est définie à l'article 35 de la loi d'orientation de la pêche maritime du 18 novembre 1997 « Exerce une activité de mareyage tout commerçant qui assure le 1er achat des produits de la pêche maritime destinés à la consommation humaine en vue de leur commercialisation, et qui dispose à cet effet d'un établissement de manipulation des produits de la pêche. Cet établissement doit faire l'objet d'un agrément sanitaire.

Un prestataire de services ou sous-traitant peut également exercer une activité de mareyage dès lors qu'il manipule les produits de la pêche et effectue des opérations telles que éviscération, filetage, décoquillage, conditionnement, etc... sans que cet opérateur ne réponde à la définition réglementaire du mareyeur au sens de 1er acheteur.

Le salage-saurissage désigne les activités de conservation de poissons ou de préparations à base de poissons, crustacés ou mollusque autres que la congélation et l'appertisation.

En règle générale, ces activités relèvent des codifications suivantes de la nomenclature des activités françaises :

1020Z : Transformation et conservation de poissons, crustacés et de mollusques

A l'exception des entreprises qui exercent à titre principal l'activité de conservation par appertisation, congélation et surgélation.

Les entreprises de salage-saurissage de produits de la mer établies dans le canton de Fécamp, n'entrent pas dans le champ d'application de la présente convention.

4638A : Commerce de gros (commerce inter-entreprises) de poissons, crustacés et mollusques

Sous réserve que tout ou partie de l'activité soit exercée dans un atelier de marée »

2.2. Présentation de la branche professionnelle

2.2.1. Présentation de l'activité des entreprises

Acteur incontournable de la filière pêche française, le mareyeur est un intermédiaire technique et financier assurant l'écoulement quotidien des produits de la pêche majoritairement frais vers ses clients restaurateurs, poissonniers, grossistes et grandes et moyennes surfaces (GMS), en France et à l'export.

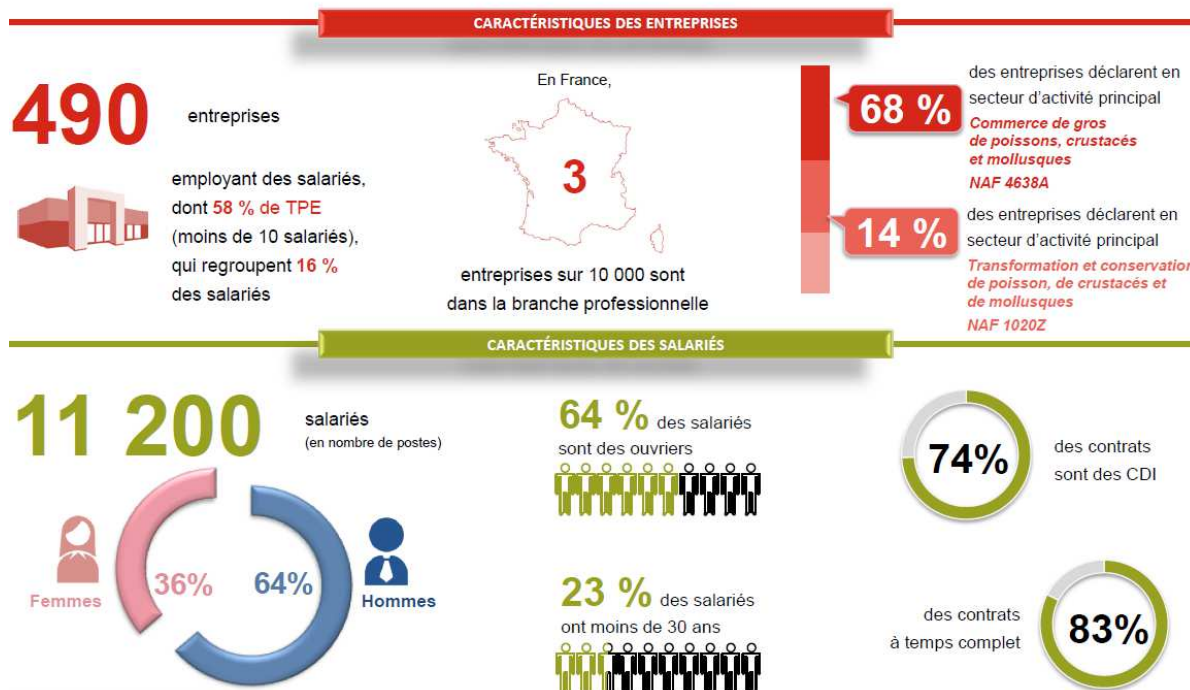
Détenteur d'un important savoir-faire technique, logistique et commercial, le mareyeur met ainsi à disposition de ses clients une offre diversifiée, de qualité, à un prix juste et avec une réactivité maximale.

Les professionnels de la branche interviennent ainsi dans le traitement des produits de la mer, sur les axes suivants :

- Achat/vente
- Manutention/logistique/conditionnement
- Transformations : découpes, éviscération, décoquillage, cuisson, salage, fumaison...

Toutes ces entreprises sont représentées au niveau national par, d'une part, l'Union du Mareyage Français et le Syndicat National des Saleurs Saurisseurs de Poisson, et d'autre part par la CFDT-Services et la CGT Ports et docks.

2.2.2. Profil des entreprises et des salariés



Source :
Portrait statistique de la branche 2017 (DADS 2014) – AGEFOS PME

3. Détails de la prestation attendue

3.1. Contexte

La situation sur les marchés mondiaux de produits de la mer se caractérise par des cours élevés sur la majorité des espèces échangées du fait d'une demande dynamique et de disponibilités contraintes.

D'après le Panel Kantar Worldpanel, en France et en 2017, les achats de poissons frais des ménages ont régressé de 2% en volumes pour un prix moyen en hausse de 4%. Cela s'explique par une baisse des achats de poissons entiers (-9% en volumes), non compensée par l'augmentation des volumes de poissons découpés (+2% en volumes) et qui confirme l'évolution des attentes du consommateur vers davantage de praticité.

L'année 2017 a de plus été marquée par la décision du Royaume-Uni de sortir de l'Union Européenne. Si à ce jour, aucune conséquence notable n'est apparue sur le marché des produits de la mer, le Brexit pourrait relever d'une importance majeure pour le secteur du fait :

- de la dépendance des entreprises aux volumes français issus des eaux britanniques
- de l'importance des flux commerciaux entre la France et le Royaume-Uni

La disponibilité de la matière première, préoccupation majeure pour le mareyage, et la baisse des volumes comme l'ouverture de l'accès aux criées sont la source d'une concurrence exacerbée à l'achat.

Ainsi, les récentes données confirment le ressenti des acteurs depuis plusieurs années : le secteur du mareyage est aujourd'hui en pleine concentration et mutation. La baisse du niveau des captures, l'accumulation des contraintes réglementaires, l'ouverture de l'accès aux criées sont autant de facteurs qui poussent le mareyage à se remettre en question.

La réponse à ces pressions dépend alors de leurs caractéristiques et des choix opérés. Si certains opérateurs se tournent vers la diversification, d'autres font le choix de nouveaux circuits de valorisation.

La tendance globale du secteur est à la concentration avec la disparition ou le rachat d'entreprises et la montée en puissance de groupes qui s'annoncent comme incontournables au niveau national.

3.2. Objectifs du projet

Ce projet vise à étudier l'opportunité de la création d'une certification, et si celle-ci est opportune, vise à élaborer une certification adaptée avec la collaboration d'un cabinet de conseil spécialisé.

La branche professionnelle s'est fixée dans le cadre de ce projet les objectifs suivants :

LOT 1 :

- Étudier l'opportunité par la branche de la création d'une certification sur le métier d'acheteur – vendeur marée, chargé(e) de l'achat des produits de la mer en criées et/ou sur les marchés internationaux et de leur commercialisation auprès d'un portefeuille de clients professionnels et de prospects.
- Établir, le cas échéant, des recommandations sur le type de certification à créer (CQP ou Inventaire).
- Identifier les certifications existantes adaptées au secteur ou proches de celui-ci, analyser leurs conditions d'accès et de mise en œuvre pour les candidats salariés de la branche (avantages et inconvénients, couverture géographique,...) et faire des préconisations sur leur utilisation par les salariés et les entreprises de la branche.

Si l'opportunité de la création d'une certification est avérée et validée par la CPNEFP,

LOT 2 :

- Réaliser les référentiels d'activités, de compétences et de certification de la certification ;
- S'il s'agit d'un CQP, découper les référentiels en blocs de compétences ;
- Définir le dispositif de certification et les outils qui le composent, par la voie de la formation et par celle de la Validation des Acquis de l'Expérience ;

- Constituer et rédiger le dossier de demande d'enregistrement de la certification au RNCP ou de recensement à l'Inventaire ;
- Elaborer la procédure d'habilitation des organismes de formation, en prenant en compte les obligations légales en matière de qualité ;
- Appuyer la branche professionnelle dans la démarche de dépôt de la certification sur le site de la CNCP. ;
- Effectuer des préconisations sur la mise en œuvre du dispositif, en prenant en compte les caractéristiques de la branche.

3.3. Orientations méthodologiques proposées par la CPNEFP

Les éléments méthodologiques ci-dessous sont des orientations proposées par le Comité Paritaire de Pilotage de l'Observatoire. Ils sont susceptibles d'être modifiés ou complétés par le prestataire, si l'approche le justifie.

Pour autant, la CPNEFP souhaite que le prestataire adosse sa démarche sur les éléments constitutifs d'un CQP tels que définis dans le dossier RNCP.

| Étape 0 : Cadrage du projet avec la branche | |
|--|--|
| Objet | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Clarifier les attentes des membres de la CPNEFP ▪ Définir clairement une méthode de travail dans le cadre du projet : nombre et calendrier de réunions avec le comité de pilotage, identification et choix des entreprises à consulter, phases et modalités de restitutions des travaux auprès du comité de pilotage, étapes de validation par la CPNEFP, etc. |
| Méthode envisagée | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Analyse documentaire ▪ Réunion d'échange avec la CPNEFP |
| Livrables attendus | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Note de cadrage du projet |
| LOT 1 – Étude d'opportunité de la création d'une certification | |
| Étape 1 : Réalisation d'une étude d'opportunité de la création d'une certification sur le métier d'acheteur – vendeur marée | |
| Objet | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Identifier les besoins des entreprises et des salariés de la branche en compétences et en formations certifiantes sur le métier de commercial(e) de marée / d'acheteur(se) – vendeur(se) des produits de la mer / du mareyage ; ▪ Identifier le périmètre des activités de ces métiers concernés par ces besoins en compétences ; ▪ Identifier l'offre de formations certifiantes existantes – éventuellement utilisées par les entreprises de la branche – et analyser si celles-ci répondent (ou non) et en quoi elles répondent (ou ne répondent pas) aux besoins spécifiques des entreprises et des salariés de la branche ; ▪ Mettre en perspective les parcours de formation (mis en place par les entreprises), les besoins exprimés par les entreprises et les salariés et les certifications existant sur les métiers de l'achat / vente / commercialisation des produits de la mer ; ▪ En cas de certifications existantes (RNCP, Inventaire) correspondant aux besoins : <ul style="list-style-type: none"> ○ Présenter la démarche à adopter pour utiliser les certifications repérées (contact avec le certificateur, prérequis et conditions d'accès à la certification, possibilités d'accès par blocs de compétences, modalités de mise en œuvre, etc.) ; ○ Identifier les blocs de compétences de ces certifications pouvant répondre aux besoins de la branche ▪ En cas de création d'une certification : <ul style="list-style-type: none"> ○ Identifier le type de certification à mettre en œuvre : CQP ou certification Inventaire ; ○ Estimer le volume potentiel de candidats ; ○ Identifier le profil des salariés concernés. |

| | |
|---------------------------|--|
| | <i>N.B. : Le cabinet devra prendre en compte dans son analyse les évolutions de compétences liées au digital, ainsi que les travaux conduits sur la cartographie des métiers de la branche.</i> |
| Méthode préconisée | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Analyse documentaire (travaux de la branche, certifications existantes,...) ▪ Enquête ▪ Réalisation d'entretiens qualitatifs individuels ou collectifs auprès des entreprises et professionnels du secteur ▪ Etc. |
| Livrables attendus | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Rapport d'étude sur l'opportunité de la création d'une certification sur le métier d'acheteur – vendeur marée ; ▪ Tableau récapitulatif détaillé des certifications existantes, en perspective avec les besoins en compétences. ▪ Compte-rendu des réunions. |

En cas d'opportunité avérée, validée par la branche, de l'élaboration d'une certification, le projet pourra se poursuivre sur les étapes suivantes du lot 2.

Si la branche n'en valide pas l'opportunité, il sera mis un terme au projet.

| LOT 2 – Ingénierie de certification | |
|---|---|
| Étape 2 : Élaboration du référentiel de certification | |
| Objet | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Élaborer le référentiel de certification (compétences évaluées, modalités d'évaluation et critères d'évaluation) ▪ Découper le référentiel en blocs de compétences, s'il s'agit d'un CQP. |
| Méthode envisagée | <ul style="list-style-type: none"> ▪ S'appuyer sur la cartographie des métiers de la branche, pour le métier visé ▪ Conduire des entretiens avec des entreprises et des salariés de la branche ▪ Animer un/des groupe(s) de travail composé(s), au moins pour partie, de professionnels du métier (ou de professionnels connaissant bien le métier) |
| Livrables attendus | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Référentiel de certification ▪ Compte-rendu des réunions |
| Étape 3 : Élaboration du dispositif de certification et des outils associés | |
| Objet | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Élaborer le référentiel de certification ▪ Élaborer le dispositif de certification et l'adapter à un accès par la voie de la formation et par la voie de la VAE, ainsi qu'à un découpage en blocs de compétences. ▪ Élaborer l'ensemble des outils nécessaires à la mise en œuvre de la certification ▪ Élaboration de la procédure d'habilitation des organismes de formation |
| Méthode envisagée | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Animer un/des groupe(s) de travail composé(s), au moins pour partie, de professionnels du métier (ou de professionnels connaissant bien le métier) <p><i>N.B. Pour les étapes 2 et 3, le/la consultant(e) veillera à adopter une approche par compétences, pour élaborer les référentiels d'activités et compétences et de certification.</i></p> |
| Livrables attendus | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Dispositif de certification et outils associés (livret de suivi et d'évaluation du candidat dans le cadre d'un parcours de formation et d'un parcours de VAE, en prenant en compte la logique d'une éventuelle acquisition progressive du CQP par blocs de compétences, guide du jury,...) ▪ Procédure d'habilitation des organismes de formation ▪ Compte-rendu des réunions |
| Étape 4 : Élaboration du dossier de demande d'enregistrement au RNCP (ou de recensement à l'Inventaire) auprès de la CNC | |

| | |
|---------------------------|---|
| Objet | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Élaborer <ul style="list-style-type: none"> ○ Dans le cas d'un CQP : le dossier de demande d'enregistrement au RNCP ○ Dans le cas d'une certification Inventaire : le dossier de demande de recensement à l'Inventaire ▪ Déposer le dossier en ligne sur le site de la CNCP ▪ Accompagner la branche jusqu'à l'enregistrement du CQP au RNCP (ou de la certification à l'Inventaire de la CNCP), avec un appui pour répondre aux questions de la CNCP, lors de l'instruction du dossier. |
| Méthode envisagée | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Travail en cabinet ▪ Échange avec la CPNEFP |
| Livrables attendus | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Dans le cas d'un CQP : <ul style="list-style-type: none"> ○ dossier de demande d'enregistrement au RNCP ○ Fiche de la CNCP relative aux blocs de compétences ▪ Dans le cas d'une certification Inventaire : dossier de demande de recensement à l'Inventaire ▪ Dossier déposé sur le site de la CNCP et Fiche Répertoire renseignée. |

Remarques :

- Le présent document d'appel d'offres exprime les besoins de la Commission Paritaire Nationale de l'Emploi et de la Formation Professionnelle en termes d'objectifs et de résultats attendus. Le cabinet de consultants consulté a toute la liberté pour proposer une recommandation d'intervention alternative.
- Pour autant, la CPNEFP souhaite que le prestataire adosse sa démarche sur les éléments constitutifs d'un CQP tels que définis dans le dossier RNCP et dans l'article L.6314-2 de la loi du 24 novembre 2009 relative à l'orientation et à la formation professionnelle tout au long de la vie.
- Chacune de ces étapes se déroulera en partenariat étroit avec le chargé d'études et la chargée de mission certification : des échanges sont à prévoir de manière régulière au cours de chacune des étapes du projet. Des retours intermédiaires sur l'avancée des travaux, sur les points à clarifier, sur les éventuelles difficultés rencontrées, seront effectués par le prestataire auprès du chargé d'études et de la chargée de mission certification d'AGEFOS PME.
- Des réunions intermédiaires avec des représentants de la CPNEFP de la Branche professionnelle des Mareyeurs - Expéditeurs, avec le chargé d'études et la chargée de mission certification d'AGEFOS PME, seront à prévoir pour chaque étape, avant la restitution finale de chacun des livrables.

3.4. Moyens mis à disposition du prestataire

La branche professionnelle remettra au cabinet sélectionné tout document et l'ensemble des informations dont elle dispose et qui seront nécessaires à la bonne marche du projet.

Ces documents sont confidentiels et resteront la propriété exclusive de la branche.

La réunion de cadrage/ lancement du projet avec les membres de la CPNEFP permettra d'éclaircir les enjeux, le périmètre de l'étude ainsi que les attentes des partenaires sociaux et de répondre aux interrogations du prestataire.

3.5. Missions assignées au(x) prestataire(s)

L'ensemble du projet sera supervisé par le Comité Paritaire de Pilotage de l'Observatoire.

Le prestataire prendra en charge la réalisation des différentes phases constitutives du projet sur la base de la méthodologie qu'il aura proposée et qui aura été validée par la CPNEFP, ainsi que la mise en œuvre des moyens nécessaires à la réalisation de l'étude.

Les missions assignées au prestataire sont les suivantes :

- Définir la méthodologie et les moyens à mettre en œuvre ;
- Identifier les acteurs à interroger ;
- Élaborer les outils de recueil des informations (guides d'entretiens, questionnaires,...);

- Prendre en charge l'ensemble des aspects logistiques relatifs à l'approche méthodologique qu'il propose (prise de rendez-vous, déplacements, impression de documents, organisation et animation de réunions collectives / entretiens téléphoniques, rédaction de compte-rendu...);
- Organiser et animer les réunions des groupes de travail ;
- Analyser les informations collectées, les structurer afin de produire les livrables attendus ;
- Rédiger les comptes rendus / relevés de décisions ;
- Valider ces livrables auprès des acteurs interrogés ;
- Réaliser des points d'étape réguliers sur l'état d'avancement des travaux.

3.6. Livrables attendus

Il est attendu du prestataire la livraison des productions suivantes :

- Rapport de l'étude d'opportunité
- Préconisations sur les différentes pistes possibles en matière de certification
- Référentiel de certification
- Outils d'évaluation et de suivi du candidat (guides, livrets du candidat, des évaluateurs, ...)
- Schéma reprenant l'ensemble du dispositif (étapes, outils, rôles, ...)
- Dossiers VAE si CQP
- Dossier de labellisation des organismes de formation et grille d'analyse de sélection des organismes de formation reprenant les attentes de la branche et le Décret qualité
- Dossiers de demande d'enregistrement au RNCP ou de recensement à l'inventaire de la certification
- Préconisations sur la mise en œuvre du dispositif et sur les rapprochements possibles avec d'autres certificateurs, en cas de proximité entre certifications sur des blocs de compétences.

4. Budget prévisionnel

Le budget dédié à ce projet s'élève à **22 000 euros Hors Taxes**.

AGEFOS PME, OPCA désigné de la branche professionnelle, s'engage à régler les factures adressées par le prestataire à livraison des livrables validés par la CPNEFP et sur la base des justificatifs préalablement définis.

Les modalités de règlement et de réception des prestations seront précisées dans une convention entre AGEFOS PME et le prestataire retenu.

5. Planning prévisionnel

| DATE | Tâches |
|---|---|
| 07 novembre 2018 | ▪ Lancement de l'appel à candidature |
| 23 novembre 2018 | ▪ Date limite d'envoi des réponses de l'appel à candidature |
| 26 novembre 2018 | ▪ Choix du prestataire |
| 3 ou 4 décembre 2018 (à définir) | ▪ Réunion de démarrage |
| Juin 2019 | ▪ Finalisation du projet |

6. Critères de sélection du prestataire

Le prestataire sera sélectionné en fonction de son assise financière et technique et de ses compétences.

Les critères de notation :

| Critères | Notation |
|--|----------|
| Compréhension de la commande | Sur 5 |
| Compétences, expérience et expertise sur la réalisation d'étude d'opportunité et l'élaboration d'ingénierie de certification | Sur 5 |
| Méthodologie proposée sur le lot 1 | Sur 5 |
| Méthodologie proposée sur le lot 2 | Sur 5 |
| Exhaustivité de la réponse, en adéquation avec le cahier des charges | Sur 5 |
| Présentation et explications claires de la démarche | Sur 5 |
| Références et expérience dans le domaine de la certification | Sur 5 |
| Tarifification | Sur 5 |

7. Méthode de sélection du prestataire

Les candidats verront leurs candidatures soumises aux membres paritaires de la CPNEFP.

Les membres du comité de sélection seront soumis à un engagement de confidentialité portant sur l'ensemble des informations fournies dans les dossiers de candidature étudiés.

Les candidatures seront évaluées en fonction des critères de sélection de la partie 6. « Critères de sélection du prestataire ».

8. Contenu des offres

L'offre du candidat sera restituée en **TROIS NOTES DISTINCTES** :

1. **UNE OFFRE TECHNIQUE** présentant la proposition d'intervention du prestataire, composée des différents chapitres ci-dessous,
2. **UNE SYNTHÈSE DE L'OFFRE TECHNIQUE**, remise sous le format imposé en annexe,
3. **UNE OFFRE FINANCIÈRE** détaillée de chaque phase du projet.

8.1. L'offre technique

Le prestataire explicitera, de manière très précise, la prestation préconisée pour atteindre les exigences définies dans le cahier des charges.

L'offre technique doit comporter impérativement les chapitres suivants :

Chapitre 1 : Profil général du prestataire

- La raison sociale
- Le SIRET
- L'effectif global de la structure
- Les secteurs d'intervention ou domaines d'activité
- Les autres prestations proposées.

Chapitre 2 : Contexte et objectifs généraux de la prestation

Le prestataire reformule sa propre vision du problème et de son contexte. Il doit être en mesure de clarifier certains points ou d'en suggérer des compléments sur demande de la CPNEFP.

Chapitre 3 : Déroulement de la prestation

Le prestataire décrit la nature de la prestation à réaliser afin d'en délimiter le contenu précis (démarche) et en déduit le volume de travail qui lui est nécessaire (conception, préparation, réalisation...)

- Le document remis précise le découpage de la prestation et la démarche prévue pour atteindre les résultats à produire.

Chapitre 4 : Moyens humains

Le prestataire présentera également dans son offre les moyens humains mis à disposition pour la réalisation du projet et le suivi (un contact interne pour la logistique et la facturation, un responsable de projet unique clairement identifié) :

- nom et rôle de chaque intervenant,
- responsabilités de chaque intervenant,
- CV de chaque intervenant pressenti comportant notamment :
 - Le profil et l'expérience
 - Les références de missions comparables
 - L'ancienneté dans la structure

Chapitre 5 : Références du cabinet sur des projets similaires

Le prestataire présentera quelques références de prestations similaires, menées récemment.

8.2. Synthèse de l'offre technique

Cette synthèse a pour objet d'avoir une lecture transversale de la proposition commerciale. Elle devra impérativement être remise sous la forme du document mis en annexe, sous format Word.

8.3. L'offre financière

Le prestataire indiquera de manière très précise le prix en Euros HT et TTC de la prestation en tenant compte des propositions préconisées dans son offre technique et de l'estimation des charges qu'il a déterminées ou que son expérience lui dicte.

Le prestataire se conformera au cadre défini ci-dessous :

Coût de chaque phase du projet :

| Intitulé et détail de l'étape | Nombre de personnes | Taux journaliers (en euros HT) | Durée (en jours) | Montant total forfaitaire (en euros HT) |
|-------------------------------|---------------------|--------------------------------|------------------|---|
| | | | | |
| | | | | |

Estimation forfaitaire des déplacements :

Dans le cas où plusieurs déplacements en province seraient à prévoir, il est attendu du prestataire qu'il indique un montant forfaitaire envisagé compte tenu de sa méthodologie (déplacements, hébergement et restauration). Ce montant forfaitaire sera ensuite réajusté en fonction des frais réels, dans la limite du plafond.

9. Procédure de la consultation

9.1. Conditions d'envoi des offres et date limite de réception des offres

Les offres techniques et financières devront être remises **au plus tard le 23 novembre 2018**

Celles-ci seront adressées
par email et par courrier à :

AGEFOS PME

Jérôme MAUDUIT / Isabelle LIBERT / Frédérique KONIG

Service Etudes et Observatoires

187 quai de Valmy

75010 PARIS

Email : jmauduit@agefos-pme.com / ilibert@agefos-pme.com / fkonig@agefos-pme.com

9.2. Attribution du marché

La CPNEFP se réserve le droit de ne pas donner suite aux propositions reçues pour tout ou partie de l'appel d'offres.

La CPNEFP s'engage à garder confidentielles les offres reçues.

Les prestataires non retenus ne peuvent prétendre à aucune indemnité ni contester pour quelque motif que ce soit le bien-fondé de la décision.

La CPNEFP n'est engagée qu'après notification écrite au prestataire de l'acceptation de l'offre.

La réunion de démarrage du projet est à définir avec le prestataire sélectionné.

10. Contractualisation

L'intervention du cabinet s'étalera **jusqu'au mois de juin 2019**.

À l'issue de la désignation du prestataire en charge du projet par la CPNEFP, une convention sera signée entre le prestataire et AGEFOS PME.

Cette convention précisera notamment les modalités de la collaboration ainsi que celles de règlement des factures.

11. Annexes – Fiches métiers des métiers de commercial(e) de marée

Acheteur/euse –vendeur/euse

Famille de métier : Achats/commercialisation

Codes ROME : M1101 - Achats
01407 - Relation technico-commerciale
01107 - Vente en gros de produits frais

Définition
 Il/elle réalise l'achat des produits de la mer en crêpe et/ou sur les marchés internationaux et leur commercialisation auprès d'un portefeuille de clients professionnels et des prospects.

Exemples initiaux d'emplois : ~~acheteur(euse) – vendeur(euse)~~

Contexte d'exercice du métier
 Il/elle réalise les achats/ventes au niveau local, national et/ou international.
 L'activité peut s'exercer la fin de semaine, jours fériés, de nuit (à la mer).

Activités professionnelles
 Tous les professionnels exerçant ce métier ne réalisent pas systématiquement toutes les activités ci-dessous. Certains peuvent en effectuer certaines à d'autres professionnels, en fonction de l'organisation et de la taille de l'entreprise et du niveau de responsabilité du poste.

| | |
|---|--|
| <p>Achats et relation fournisseurs</p> <ul style="list-style-type: none"> Recherche d'informations sur de nouveaux fournisseurs Prospection de nouveaux fournisseurs et nouveaux produits Évaluation des offres en termes de prix et réponses aux clients clients Négociation des prix d'achat et des volumes avec les fournisseurs Conclusion et signature de contrats d'achat Suivi de la qualité et de la quantité des produits disponibles Passation des commandes Gestion de la liasse documentaire et réglementaire à l'import <p>Prospection et organisation de l'activité commerciale</p> <ul style="list-style-type: none"> Consultation d'un fichier de prospects Formalisation d'un plan d'actions commerciales sur un secteur géographique ou un marché Présentation de l'offre de l'entreprise aux clients et prospects Récupération d'informations sur les tendances des marchés en France et à l'international | <p>Gestion des stocks et qualité</p> <ul style="list-style-type: none"> Suivi des résultats des opérations d'approvisionnement Suivi de la qualité et de la quantité des produits en stock Suivi quotidien des flux de commande <p>Vente et relation clients</p> <ul style="list-style-type: none"> Collecte d'informations sur les besoins du client Élaboration des offres commerciales Prise de commandes et négociation des prix et conditions de vente Suivi des ventes et de la performance commerciale <p>Activités pouvant être réalisées par l'acheteur(euse)/vendeur(euse) :</p> <p>Gestion et suivi administratif du fichier de clients et prospects</p> <ul style="list-style-type: none"> Vérification de la solvabilité des clients Mise à jour du fichier de clients et de prospects Gestion des aléas et traitement des litiges Transmission d'informations |
|---|--|

1

Compétences

Analyser les besoins et les évolutions des marchés locaux, nationaux et internationaux

- Conduire une veille concurrentielle
- Identifier les risques de variation des volumes, des prix et de la qualité des produits de la mer
- Identifier les modes de consommation, les circuits de distribution, les environnements concurrentiels des marchés
- Évaluer l'impact des variations sur son activité commerciale

Développer un réseau de fournisseurs local, national et international

- Rechercher de nouveaux fournisseurs
- Négocier des partenariats et les termes des contrats passés avec les fournisseurs
- Construire et entretenir sur le durée des relations de confiance avec les fournisseurs

Acheter des produits de la mer

- Calculer les quantités à acheter à partir d'une anticipation des risques de variation, de l'état des stocks et d'une anticipation des ventes à venir
- Concevoir et mettre en œuvre un système d'achat pertinent (moyens produits, prix, salaires ...)
- Contrôler la conformité des produits à l'import et des documents qui les accompagnent aux normes, réglementés, réglementations en vigueur et celles des clients des clients
- Acheter les produits de la mer en fonction de leurs caractéristiques et de l'évolution des marchés dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise
- Maitriser aux emballlements et aux tensions sur les marchés

Vendre des produits de la mer

- Identifier les besoins du client
- Conseiller le client vers les produits (caractéristiques, types d'utilisation...) correspondant à ses besoins
- Conduire une négociation avec un client en tenant compte des contraintes liées à l'export (transport, droits de douane, taxes, ...)
- Calculer un prix de revient, un coût, une marge
- Répondre aux objections du client
- Valoriser la décision prise ou l'acte d'achat réalisé par le client

Assurer la relation client

- Mettre un suivi fiable des commandes clients, les prévenir des ruptures ou retards de livraisons
- Identifier des produits de substitution en cas de rupture
- Traiter les litiges et réclamations en privilégiant une relation commerciale de qualité avec les clients

Suivre et évaluer ses résultats

- Registrar les informations relatives à son activité commerciale sur des outils de suivi
- Mesurer la performance de son activité commerciale
- Identifier les réalisations à opérer en fonction des résultats obtenus
- Proposer et négocier avec l'entreprise des objectifs commerciaux et un plan d'actions

Compétence transversale

Transmettre, recevoir des informations et travailler en équipe

- S'approprier des consignes et les appliquer
- Communiquer avec les différents interlocuteurs (clients, fournisseurs...) en prenant en compte leurs demandes et les informations qu'ils apportent
- Renseigner des données sur un support approprié
- Utiliser correctement le langage technique en usage dans la profession
- Savoir son activité dans le fonctionnement de l'équipe, du service et de l'entreprise
- Adapter son activité aux besoins de l'organisation et au travail en équipe
- Identifier l'impact de son activité sur le client externe ou interne (les autres services)

2

Domaines de connaissances

Connaissances techniques sur les produits de la mer et les services

- Caractéristiques des poissons, mollusques et crustacés : anatomie et physiologie, appellations, taille, périodes de pêche et d'abondance, répartition géographique ...
- Composés de produits de l'entreprise
- Marchés / crises
- Clients / besoins des clients

Commerce

- Techniques de **approvisionnement**
- Techniques d'achat et de négociation
- Commerce international (import - export)
- Techniques de vente
- Techniques de négociation commerciale

Outils bureautiques et informatiques

- Logiciels de traitement de texte, tableaux
- Internet
- Messagerie électronique

Outils professionnels liés aux marchés internationaux

- ERP
- CRM/CRM
- Outils informatiques de gestion

Communication

- Langues étrangères (principalement anglais, italien, espagnol)

Organisation / Gestion des stocks

- Techniques de gestion du temps
- Méthodes et outils de travail en équipe
- Outils de gestion des stocks

Législation / Réglementation

- Législation et réglementation concernant les produits de la mer
- Législation sur le commerce international

Comment devenir acheteur/euse –vendeur/euse ?

Le métier est accessible après une première expérience dans une entreprise de mareyage ou une crêpe permettant une bonne connaissance des produits de la mer et/ou après une formation ou une première expérience dans le domaine des achats et/ou de la vente/relation client.

Certifications en lien avec le métier

- Bac Pro Vente Négociation Prospection Suivi de Clientèle
- Bac Pro Commerce
- BTS Management des Unités Commerciales
- BTS Technico-commercial option Produits alimentaires et boissons
- Licence Professionnelle commerce spécialité agroalimentaire et agrofournitures

Quelles évolutions possibles ?

L'acheteur/euse/vendeur/euse peut évoluer vers une diversification de ses activités et/ou une spécialisation sur les marchés internationaux.
 Il/elle peut également accéder à des métiers du management commercial : responsable commercial(e), ...

3

Acheteur/euse international/e

Famille de métier : Achat/commercialisation

Codes ROME : M1101 - Achat

Définition

L'acheteur/euse international/e s'occupe et achète des produits de la mer sur les marchés internationaux et prospecte auprès de nouveaux fournisseurs.

Contexte d'exercice du métier

Il/elle réalise les achats au niveau international. Le maîtrise d'une ou plusieurs langues étrangères est indispensable.

L'activité peut s'exercer les fins de semaine, jours fériés, de nuit, en fonction des différents fuseaux horaires.

Activités professionnelles

Tous les professionnels exerçant ce métier ne réalisent pas systématiquement toutes les activités ci-dessous. Certains peuvent en effet être confiés à d'autres professionnels, en fonction de l'organisation et de la taille de l'entreprise et du niveau de responsabilité du poste.

Suivi des marchés internationaux

- Suivi des évolutions des marchés internationaux
- Veille réglementaire et juridique liée à l'import de produit de la mer

- Négociation des prix d'achat et des volumes avec les fournisseurs
- Conclusion et signature de contrats d'achat
- Suivi de la qualité et de la quantité des produits disponibles
- Passation des commandes
- Gestion de la liasse documentaire et réglementaire à l'import

Achats et relation fournisseurs

- Recherche d'informations sur de nouveaux fournisseurs
- Prospection de nouveaux fournisseurs et nouveaux produits
- Évaluation des offres en termes de prix et réponses aux attentes clients

- Gestion des stocks et qualité
- Suivi de la qualité et de la quantité des produits en stock
- Suivi quotidien des flux de commande

Compétences

Analyser les besoins et les évolutions des marchés en France et à l'international

- Conduire une veille concurrentielle sur les différents marchés
- Identifier les risques de variation des volumes, des prix et de la qualité
- Identifier les modes de commercialisation, circuits de distribution, environnements concurrentiels des marchés en France et à l'international
- Évaluer l'impact des variations sur son activité commerciale

Développer un réseau international de fournisseurs

- Rechercher de nouveaux fournisseurs sur les marchés internationaux
- Négocier des partenariats et les termes des contrats passés avec les fournisseurs
- Construire et entretenir sur la durée des relations de confiance avec les fournisseurs

1

Conduire des négociations en français et dans une ou plusieurs langue(s) étrangère(s)

- Conduire en français et dans une ou plusieurs langue(s) étrangère(s) une négociation en recherchant un accord et en s'adaptant aux usages du fournisseur
- Formuler des propositions alternatives en cas de désaccord
- Identifier et mettre en avant les éléments propres à la conclusion du contrat

Acheter des produits de la mer

- Calculer les quantités à acheter à partir d'une anticipation des risques de variation, de l'état des stocks et d'une anticipation des ventes à venir
- Concevoir et mettre en œuvre un système d'achat pertinent (meilleurs produits, prix, calendriers...)
- Contrôler la conformité des produits à l'import et des documents qui les accompagnent aux normes, réglementations en vigueur et cahiers des charges des clients
- Acheter les produits de la mer en fonction de leurs caractéristiques et de l'évolution des marchés internationaux dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise
- Révisiter aux emballéments ou aux tensions sur les marchés

Suivre et évaluer ses résultats

- Intégrer les informations relatives à son activité commerciale sur des outils de suivi
- Mesurer la performance de son activité commerciale
- Identifier les ajustements à opérer en fonction des résultats obtenus
- Proposer et négocier avec l'entreprise des objectifs commerciaux et un plan d'actions

Compétence transversale

Transmettre, recevoir des informations et travailler en équipe

- S'approprier des consignes et les procédures et les appliquer
- Communiquer avec les différents interlocuteurs (équipe, hiérarchie...) en prenant en compte leurs demandes et les informations qu'ils apportent
- Fournir des données sur un support approprié
- Utiliser correctement le langage technique en usage dans la profession
- Situer son activité dans le fonctionnement de l'équipe, du service et de l'entreprise
- Adapter son activité aux besoins de l'organisation et au travail en équipe
- Identifier l'impact de son activité sur le client interne ou externe (les autres services)

Domaines de connaissances

Connaissances techniques sur les produits de la mer et services

- Caractéristiques des poissons, mollusques et crustacés : anatomie et physiologie, appellations, taille, périodes de pêche et d'abondance, répartition géographique...
- Gamme de produits de l'aquaculture
- Circuits de distribution
- Marchés internationaux
- Spécialités mondiales

- Messagerie électronique
- Outils professionnels liés aux marchés internationaux
- ERP

Communication

- Langues étrangères (principalement anglais, italien, espagnol)

Organisation / Gestion des stocks

- Techniques de gestion du temps
- Méthodes et outils de travail en équipe
- Outils de gestion des stocks

Législation / Réglementation

- Législation et réglementation concernant les produits de la mer
- Législation sur le commerce international

Outils bureautiques et informatiques

- Logiciels de traitement de texte, tableurs
- Internet

2

Comment devenir acheteur/euse international/e ?

Le métier est accessible après une première expérience dans une entreprise de mareyage ou une unité permettant une bonne connaissance des produits de la mer et/ou après une formation ou une première expérience dans le domaine des achats et/ou de la vente/relation client, principalement à l'international.

Certifications en lien avec le métier

- Bac Pro Vente Négociation Prospection Suivi de Clientèle
- Bac Pro Commerce
- BTS Management des Unités Commerciales
- BTS Technico-commercial option Produits alimentaires et boissons
- Licence Professionnelle commerce spécialité agroalimentaire et agroalimentaire

Quelles évolutions possibles ?

L'acheteur/euse international/e peut évoluer vers une diversification des activités et une spécialisation sur de nouveaux marchés.

Il/elle peut également accéder à des métiers du management commercial : responsable commercial(s) ...

3

Acheteur/euse crée

Famille de métier : Achat/commercialisation

Codes R  ME : M1101 - Achats

Définition

L'acheteur/euse crée sélectionne et achète des produits de la mer en crée

Exemples initiaux d'emplois : Acheteur/euse

Contexte d'exercice du métier

Il/elle réalise les achats au niveau local et/ou national, directement en crée.
L'activité peut s'occuper la fin de semaine, jours f  r  s, de nuit (  t de la nuit).

Activités professionnelles

Tous les professionnels exercent ce métier ne réalisent pas systémiquement toutes les activités ci-dessous. Certains peuvent en effet être confiés à d'autres professionnels, en fonction de l'organisation et de la taille de l'entreprise et du niveau de responsabilité du poste.

Achats en crée

-  Evaluation des offres en termes de prix et réponses aux attentes clients
-  Négociation des prix d'achat et des volumes avec les fournisseurs
-  Conclusion et signature de contrats d'achat
-  Suivi de la qualité et de la quantité des produits disponibles
-  Passation des commandes
-  Gestion des documents de vente

Gestion des stocks et qualité

-  Suivi des résultats des opérations d'agrège
-  Suivi de la qualité et de la quantité des produits en stock

 Suivi quotidien des flux de commande

Activités pouvant être réalisées par l'acheteur/euse crée :

Réalisation d'opérations d'agrège

-  Contrôle visuel lors du déchargement
-  Management des documents de réception
-  Réalisation d'échantillons
-  Réalisation des différents contrôles qualités (contrôles visuels, température, état de fraicheur, calibre...)
-  étude des appareils de contrôle et de mesure

Compétences

Analyser les besoins et les évolutions des marchés locaux et nationaux

-  Conduire une veille concurrentielle
-  Identifier les risques de variation des volumes, des prix et de la qualité
-  Identifier les modes de consommation, circuits de distribution, environnement concurrentiels des marchés
-  évaluer l'impact des variations sur son activité commerciale

1

Acheter des produits de la mer

-  Calculer les quantités à acheter à partir d'une anticipation des risques de variation, de l'état des stocks et d'une anticipation des ventes à venir
-  Concevoir et mettre en œuvre un système d'achat pertinent (meilleurs produits, prix, calibres...)
-  Contrôler la qualité des produits et la conformité des documents ou les accompagner aux normes, référentiels, réglementations en vigueur et cahiers des charges des clients
-  Acheter les produits de la mer en fonction de leurs caractéristiques et de l'évolution des marchés dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise
-  élaborer aux emballements ou aux tensions sur les marchés

Suivre et évaluer ses résultats

-  élaborer les informations relatives à son activité commerciale sur des outils de suivi
-  Mesurer la performance de son activité commerciale
-  Identifier les ajustements à opérer en fonction des résultats obtenus
-  Proposer et négocier avec l'entreprise des objectifs commerciaux et un plan d'actions

Compétence transversale

Transmettre, recevoir des informations et travailler en équipe

-  S'approprier des consignes et les préciser et les expliquer
-  Communiquer avec les différents interlocuteurs (  quipe, hiérarchie...) en prenant en compte leurs demandes et les informations qu'ils apportent
-  Fournir des données sur un support approprié
-  Utiliser correctement le langage technique en usage dans la profession
-  Situer son activité dans le fonctionnement de l'équipe, du service et de l'entreprise
-  Adapter son activité aux besoins de l'organisation et au travail en équipe
-  Identifier l'impact de son activité sur le client externe ou interne (via des services)

Compétence supplémentaire pouvant être mise en œuvre par l'acheteur/euse crée :

Réalisation des opérations d'agrège

-  Réaliser des contrôles quantités des produits et l'état des supports à leur arrivé (comptage des supports, état colis et des produits par colis, pesage...)
-  Identifier les présences de produits sensibles nécessitant un traitement ou un contrôle spécifique et les isoler
-  Déterminer le volume d'échantillon à prélever et le nombre de prises en fonction de la nature et de la quantité des produits livrés
-  Réaliser des prélèvements respectant les normes et consignes en vigueur en matière de fréquence et de technique de prélèvement
-  Réaliser les contrôles des produits de la mer en utilisant les appareils de contrôle et de mesure adaptés (Stom  m  tre, balance, ...) dans le respect des règles QHSE en vigueur
-  Vérifier la conformité des produits aux référentiels et cahiers des charges en vigueur
-  Détecter toute anomalie ou non-conformité des produits contrôlés et mettre en œuvre les mesures appropriées (n, alerte de la hiérarchie pour décision, refus de produits...)
-  élaborer les résultats des opérations de contrôle à l'aide des outils ou documents de l'entreprise

2

Domaines de connaissances

Connaissances techniques sur les produits de la mer et services

-  Caractéristiques des poissons, mollusques et crustacés : anatomie et physiologie appliquées, taille, périodes de pêche et d'abondance, répartition géographique...
-  Gamme de produits de l'entreprise
-  Fonctionnement des   tats
-  Besoins des clients

Commerce

-  Techniques de sourcing
-  Techniques d'achat et de négociation
-  Techniques de négociation commerciale

Outils bureautiques et informatiques

-  Logiciels de traitement de texte, tableaux

 Internet

 Moteurs de recherche

 ERP

Communication

 Langues (Anglais (principalement anglais, Italien, espagnol))

Organisation / Gestion des stocks

-  Techniques de gestion du temps
-  Méthodes et outils du travail en équipe
-  Outils de gestion des stocks

Législation / Réglementation

 Législation et réglementation concernant les produits de la mer

Comment devenir acheteur/euse crée ?

Le métier est accessible après une première expérience dans une entreprise de maroquage ou une crée permettant une bonne connaissance des produits de la mer et/ou après une formation ou une première expérience dans le domaine des achats et/ou de la vente/relation client.

Certifications en lien avec le métier

- Bac Pro Vente Négociation Prospection Suivi de Clientèle
- Bac Pro Commerce
- BTS Management des Unités Commerciales
- BTS Technico-commercial option Produits alimentaires et boissons
- Licence Professionnelle commerce spécialité agroalimentaire et agroalimentaire

Quelles évolutions possibles ?

L'acheteur/euse crée peut évoluer vers une diversification de son activité et une spécialisation sur les marchés internationaux.

Il/elle peut également accéder à des métiers de management commercial : responsable commercial(e)...

3