



## Règlement de consultation

Prestations de formation  
Référence : FO\_20170116\_RC\_V1

### Présentation de Port Parallèle

La Société Coopérative d'Activités et d'Emploi (CAE) Port Parallèle est une PME dont l'objet est le soutien au démarrage et au développement d'activités économiques. Port Parallèle est une SA sous statut SCOP (Société Coopérative et Participative). Son mode de gouvernance collectif en fait sa force et son dynamisme depuis près de dix ans maintenant.

Créée en 2006, elle **permet à plus de 200 femmes et d'hommes d'amorcer et de développer un projet entrepreneurial sans pour autant avoir à créer une entreprise** auprès du registre du commerce. Ils peuvent tester et développer leur activité économique en minimisant les risques. Pour cela, ils bénéficient d'un hébergement juridique, fiscal et social, d'un accompagnement individuel et collectif et d'un réseau de compétences en interne. Lorsqu'ils dégagent du chiffre d'affaires, les porteurs de projets deviennent entrepreneurs et salariés au sein de la structure d'appui.

Le siège de Port Parallèle est situé au 70 rue Amelot à Paris (11<sup>ème</sup> arrondissement). Une antenne est ouverte à Cergy depuis 2013, pour couvrir l'ensemble du département du Val d'Oise.

« Port Parallèle a proposé tout au long de l'année plus de **80 ateliers - formations**. Les entrepreneurs y ont acquis de nouveaux apprentissages (marketing, stratégie, organisation, communication, gestion de clientèle) et des méthodes pour développer leur activité. »

### Port Parallèle en quelques chiffres 2015

- 246 entrepreneurs accompagnés et salariés
- 108 heures de formation
- **Résultat d'exploitation de la coopérative : 4 939 112 €**
- **Chiffre d'affaires HT des entrepreneurs : 4 658 612 €**

Un CA des entrepreneurs en augmentation de **34 %** par rapport à 2014.



### **Article premier : Objet de la consultation**

La présente consultation doit permettre à Port Parallèle de trouver des prestataires pour l'animation de formations, que l'entreprise met en place pour développer les compétences des entrepreneurs accompagnés et salariés.

Les entreprises choisies devront être un organisme de formation ou adossées à un organisme de formation.

### **Article 2 : Conditions financières**

#### **2.1 – Prix**

Les prix seront exprimés en HT.

#### **2.2 – Délais de paiement**

Les factures sont payables dans un délai de 30 jours à compter de la date de réception de la facture correspondante.

### **Article 3 : Date limite de réponse**

La date limite de réponse est fixée au **Lundi 20 février 2017 à 12h00**.

### **Article 4 : Présentation des candidatures et des offres**

#### **4.1 Etablissement de votre proposition**

Le dossier que vous devrez nous remettre comprendra les pièces suivantes :

Sous format papier:

- Un bordereau des prix unitaires chiffrant les prestations demandées (BPU) daté et signé,
- Une description de la méthodologie envisagée pour la réalisation des formations (mémoire méthodologique)
- Une description des moyens humains et matériels affectés à la réalisation des prestations,
- Une description des qualifications de chacune des personnes susceptibles de réaliser les prestations
- Un extrait Kbis,
- Déclaration URSSAF,
- Un RIB,
- La présente consultation signée,
- Le mémoire technique de présentation de l'offre détaillée



#### 4.3 Délai de validité des offres

Le délai de validité des offres est fixé à 90 jours à compter de la date de remise des offres.

#### **Article 5 : Sélection des candidatures et jugement des offres**

Votre offre sera évaluée au vu des critères énoncés ci-dessous avec leur pondération :

- 1- Pertinence de la réponse pédagogique et moyens affectés à la réalisation des prestations 70 %
- 2- Prix des prestations 30%

#### **Article 6 : Conditions d'envoi ou de remise des plis**

##### **5.1 - Transmission des offres**

Les offres doivent être adressées sous format papier et sous enveloppe cachetée sur laquelle seront inscrites les mentions suivantes : marché FO\_20170116, suivi du ou des lots auxquels vous répondez et NE PAS OUVRIR. Votre proposition doit impérativement parvenir à Port Parallèle au plus tard le **Lundi 20 février 2017 à 12 heures** à l'adresse suivante :

**Port Parallèle – Pôle Formation – 70, rue Amelot 75011 Paris**

Le pli qui serait remis ou dont l'avis de réception serait délivré après la date et l'heure limites précitées ainsi que remis sous enveloppe non cachetée, ne sera pas retenu ; il sera renvoyé à leurs auteurs.

##### **5.2 - Demande de renseignements complémentaires**

Contact : Florent BODIGUEL - f.bodiguel@portparallele.com



## Article 7: Lotissement

### Lots N° 1

Nom de la formation : **Synergie et compétences**

**Public cible** : Entrepreneurs de la coopérative d'activité et d'emploi Port Parallèle (plus d'informations sur les CAE [ici](#) et [là](#)).

**Objectif de la formation** : A l'issue de la formation, les entrepreneurs seront en capacité de :

- Identifier leurs compétences (personnelles, professionnelles, entrepreneuriales)
- Identifier leurs éléments de différenciation et les "raconter"
- Identifier comment s'interfacer à une autre compétence / complémentarité / collaboratif
- Identifier et créer des ponts avec les autres membres de la CAE / Créer ou être acteur d'une collaboration
- Imaginer des offres complexes utilisant plusieurs compétences

**Durée préconisée** : 1 journée

**Dates prévisionnelles** : vendredi 21 avril 2017 (sous réserve de la disponibilité du formateur sélectionné) / 2ème semestre 2017 non défini

**Lieux** : Paris et Cergy

**Nombre de sessions minimum et maximum prévues en 2016** : 1 à 2 / an

### Lots N° 2

Nom de la formation : **Analyser son portefeuille client et son activité pour adapter sa stratégie**

**Public cible** : Entrepreneurs de la coopérative d'activité et d'emploi Port Parallèle (plus d'informations sur les CAE [ici](#) et [là](#)).

**Objectif de la formation** : A l'issue de la formation, les entrepreneurs seront en capacité de :

- Etre en capacité d'analyser son fichier clients et trouver des indicateurs pour qualifier son fichier
- Analyser selon ces indicateurs la pertinence de leur stratégie, de leur modèle économique et définir une stratégie de fidélisation, de diversification ou de déploiement sur une version 2.0
- Avancer sur la vision de leur entreprise à long terme.

**Livrable** : Liste des indicateurs pour chaque participants / stratégie adapté selon la qualification du fichier client entier ou d'une partie du fichier client

**Durée préconisée** : 1 journée

**Dates prévisionnelles** : mardi 14 Mars 2017 (sous réserve de la disponibilité du formateur sélectionné) / 2ème semestre 2017 non défini

**Lieux** : Paris et Cergy



**Nombre de sessions minimum et maximum prévues en 2017** : 1 à 2 / an

### Lots N° 3

Nom de la formation : **Fidélisation de sa clientèle**

**Public cible** : Entrepreneurs de la coopérative d'activité et d'emploi Port Parallèle (plus d'informations sur les CAE [ici](#) et [là](#)).

**Objectif de la formation** : A l'issue de la formation, les entrepreneurs seront en capacité de :

- mettre en place une stratégie de fidélisation envers leurs clients, leurs partenaires, leurs interlocuteurs,
- Etre en capacité de développer des offres commerciales leur permettant signer des contrats de longues durées, apportant des récurrences de missions et d'affaires selon leur typologie de clientèle

**Livrable** : Les entrepreneurs de la coopératives devront avoir formalisé des actions commerciales

**Durée préconisée** : 1 journée

**Dates prévisionnelles** : vendredi 24 Mars (sous réserve de la disponibilité du formateur sélectionné) / 2ème semestre 2017 non défini

**Lieux** : Paris et Cergy

**Nombre de sessions minimum et maximum prévues en 2017** : 1 à 2 / an

### Lots N° 4

Nom de la formation : **Prospection commerciale**

**Public cible** : Entrepreneurs de la coopérative d'activité et d'emploi Port Parallèle (plus d'informations sur les CAE [ici](#) et [là](#)).

**Objectif de la formation** : A l'issue de la formation, les entrepreneurs seront en capacité de maîtriser les bases théoriques de la prospection commerciale, connaître les formes de prospections, les outils de suivi, d'utiliser des outils adaptés à leur prospection et de préparer leur démarche de prospection.

**Durée préconisée** : ½ journée

**Dates prévisionnelles** : non précisées

**Lieux** : Paris et Cergy

**Nombre de sessions minimum et maximum prévues en 2017** : entre 6 et 10 sessions

### Lots N° 5

Nom de la formation : **Construire et rédiger son argumentaire commercial**



**Public cible** : Entrepreneurs de la coopérative d'activité et d'emploi Port Parallèle (plus d'informations sur les CAE [ici](#) et [là](#)).

**Objectif de la formation** : A l'issue de la formation, les entrepreneurs seront en capacité de

- se familiariser avec la construction d'argumentaires commerciaux
- traiter des objections
- connaître des outils à utiliser (3P, CAP, SONCAS...)
- commencer à rédiger leurs outils durant la formation.

**Durée préconisée** : ½ journée

**Dates prévisionnelles** : non précisées

**Lieux** : Paris et Cergy

**Nombre de sessions minimum et maximum prévues en 2017** : entre 6 et 10 sessions

### Lots N° 6

Nom de la formation : **Mener une négociation commerciale**

**Public cible** : Entrepreneurs de la coopérative d'activité et d'emploi Port Parallèle (plus d'informations sur les CAE [ici](#) et [là](#)).

**Objectif de la formation** : A l'issue de la formation, les entrepreneurs seront en capacité de

- préparer et mener une négociation commerciale
- partager des bonnes pratiques
- s'affirmer lors d'une négociation commerciale
- Connaître des outils seront présentés (type SONCAS, AIDA...) seront abordés et des mises en situation sont souhaitées.

**Durée** : 1 jour

**Dates préconisée** : Mars et vendredi 19 Mai 2017 (sous réserve de la disponibilité du formateur sélectionné) / 2ème semestre 2017 non défini

**Lieux** : Paris et Cergy

**Nombre de sessions minimum et maximum prévues en 2017** : entre 2 et 4 sessions

### Lots N° 7

Nom de la formation : **Stratégie de communication et Digitalisation des outils de Com**

**Public cible** : Entrepreneurs de la coopérative d'activité et d'emploi Port Parallèle ayant déjà eu une formation sur la stratégie de marketing digitale et de communication (plus d'informations sur les CAE [ici](#) et [là](#)).



**Objectif de la formation :** A l'issue de la formation, les entrepreneurs seront en capacité de

- concevoir et mettre en œuvre une stratégie de communication,
- choisir les vecteurs de communication adaptés aux objectifs et aux cibles visés,
- intégrer les médias sociaux dans leur stratégie de communication, et comprendront l'enjeu de la digitalisation de tous leurs supports promotionnels
- comprendre les principales notions des outils web, les clés et enjeux (site, réseaux sociaux, emailing) mais aussi des différentes stratégies de marque, de contenus, et de référencement (SEO, inbound, brand content, etc.) et seront sensible à l'évolution de la rédaction pour le web.

**Durée préconisée :** 1-2 jours

**Lieux :** Paris et Cergy

**Nombre de sessions minimum et maximum prévues en 2017 :** 1 à 2 sessions

### Lots N° 8

Nom de la formation : **Rédiger ses supports promotionnels PRINT**

**Public cible :** Entrepreneurs de la coopérative d'activité et d'emploi Port Parallèle (plus d'informations sur les CAE [ici](#) et [là](#)), ayant les bases de leur stratégie de communication.

**Objectif de la formation :** A l'issue de la formation, les entrepreneurs seront en capacité de :

- Rédiger un site internet ou une plaquette commerciale,
- Trouver le juste équilibre entre le discours commercial et celui de la marque,
- Produire des textes clairs et pertinents,
- Gagner en fluidifié à l'écrit,
- Option : Favoriser le référencement naturel,
- Option : Avoir des clés pour travailler avec des prestataires et imprimeurs.

**Livrable :** mini bio / baseline / rédiger l'offre en 3 points clés

**Durée préconisée :** 1 jour

**Dates prévisionnelles :** mercredi 3 février, jeudi 7 avril, lundi 13 juin / non défini sur le 2<sup>ème</sup> semestre 2016

**Lieux :** Paris et Cergy

**Nombre de sessions minimum et maximum prévues en 2016 :** 2 à 5 sessions

### Lots N° 9

Nom de la formation : **Veille Stratégique et outils**



**Public cible :** Entrepreneurs de la coopérative d'activité et d'emploi Port Parallèle ayant déjà eu une formation sur la stratégie de marketing digitale et de communication (plus d'informations sur les CAE [ici](#) et [là](#)).

**Objectif de la formation :** A l'issue de la formation, les entrepreneurs seront en capacité de

- Maîtriser les basiques de l'intelligence économique, de ses objectifs et de ses enjeux,
- élaborer une stratégie de veille complète, définir un rythme et une limite de temps de veille,
- déterminer un cadre de recherches, parcourir les événements liés à leur domaine et selon leur pertinence,
- analyser les informations, mais aussi de pouvoir remettre en question les outils utilisés et les faire évoluer,
- faire une veille stratégique, concurrentielles, et de suivre les tendances et de l'e-réputation.

**Durée préconisée :** 1 journée

**Lieux :** Paris et Cergy

**Nombre de sessions minimum et maximum prévues en 2017 :** 1 à 2 sessions

#### Lots N° 10

Nom de la formation : **Réseaux sociaux**

**Public cible :** Entrepreneurs de la coopérative d'activité et d'emploi Port Parallèle ayant déjà eu une formation sur la stratégie de marketing digitale et de communication (plus d'informations sur les CAE [ici](#) et [là](#)).

**Objectif de la formation :** A l'issue de la formation, les entrepreneurs seront en capacité de

- Permettre aux entrepreneurs de la coopérative de connaître les différents réseaux sociaux, les usages, les avantages et inconvénients sur un niveau débutant et un niveau intermédiaire.
- donner les clés pour être mieux visible et dynamiser leurs contacts prospectifs.

**Livrable :** Les participants devront rédiger les actions à mettre en place pour développer leur visibilité sur les réseaux sociaux

**Durée préconisée :** 1 journée

**Lieux :** Paris et Cergy

**Nombre de sessions minimum et maximum prévues en 2017 :** 2 à 3 sessions

#### Lots N° 11

Nom de la formation : **Gestion du temps**





**Public cible :** Entrepreneurs de la coopérative d'activité et d'emploi Port Parallèle ayant déjà eu une formation sur la stratégie de marketing digitale et de communication (plus d'informations sur les CAE [ici](#) et [là](#)).

**Objectif de la formation :** A l'issue de la formation, les entrepreneurs seront en capacité de :

- Identifier ses points forts et points faibles en matière d'organisation du temps
- Utiliser son temps en fonction de ses priorités.
- Anticiper et planifier ses activités en se centrant sur l'essentiel.
- Utiliser des outils d'aide à la gestion
- Mettre en place une organisation personnelle efficace au quotidien.

**Livrable :** Les participants devront rédiger les prochaines étapes d'optimisation de leur gestion du temps (professionnel, personnel).

**Durée préconisée :** 1 journée

**Lieux :** Paris et Cergy

**Dates prévisionnelles :** mardi 21 mars; mardi 7 juin / non défini sur le 2<sup>ème</sup> semestre 2017

**Nombre de sessions minimum et maximum prévues en 2017 :** 2 à 3 sessions