

Saint-Germain-en-Laye, le 11 juillet 2022

SUP DE VENTE | ESSYM
51 Boulevard de la Paix
78100 SAINT-GERMAIN-EN-LAYE

Contact : Anne-Sophie HONGDACHANH
Courriel : formateur@supdevente.fr
Tél. : 0762022863

Objet : Lettre de consultation
Consultation : 22ESVM053 - Finances

Madame, Monsieur,

L'Ecole supérieure de vente et de management - CCI Paris Ile de France Education, dénommée « Sup de Vente | Essym » engage une consultation, conformément aux articles L2123-1 et R2123-1 du Code de la Commande Publique (« CCP »), en vue de la passation d'un marché passé selon une procédure adaptée pour les prestations désignées en objet.

Si cette consultation vous intéresse, nous vous invitons à remettre votre proposition technique et financière **au plus tard pour le lundi 25 juillet 2022 à 17h00**. Elle sera accompagnée des documents suivants :

- Le marché public et son annexe dûment complété, daté et signé de façon manuscrite
- Une proposition technique comprenant les éléments suivants :
 - Le CV de l'intervenant ;
 - La proposition de programme.
- Une proposition commerciale

Votre offre devra être transmise par mail à l'adresse suivante : formateur@supdevente.fr

Critères de sélection des offres :

L'examen des offres se fera au regard des critères définis et pondérés comme suit :

- Prix : 30 % ;
- Valeur technique (70 %), appréciée comme suit :
 - Expérience dans l'enseignement 20%
 - Expérience professionnelle 20%
 - Plan de charges 20%
 - Intégration aux outils pédagogiques 10%

Formalités administratives avant l'attribution définitive du marché :

A l'issue de l'examen des offres, le marché ne pourra être signé par SUP DE VENTE|ESSYM qu'à la double condition que le candidat transmette les attestations et documents à remettre en application de l'article R2143-7 du CCP (certificats fiscaux et sociaux à jour).

Veillez agréer, Madame, Monsieur, mes salutations distinguées.

HONGDACHANH Anne-Sophie

Fiche d'Expression de Besoin de Formation Finances

Organisme demandeur : SUP DE VENTE | ESSYM

Adresse : 8 rue Pierre de Coubertin, 95300 Pontoise

1) Contexte et raison de la formation recherchée :

SUP DE VENTE | ESSYM Propose aux apprenants souhaitant être formé aux métiers de la gestion par la voie de l'alternance une filière composée de 7 formations leur permettant d'obtenir des diplômes de niveau Bac +2 à Bac +5.

Le site de Pontoise propose 4 formations permettant d'obtenir des diplômes délivrés par le MESRI, le BTS Comptabilité et Gestion, le Diplôme Comptabilité et Gestion et le Diplôme Supérieur de Comptabilité et Gestion ainsi qu'un Titre certifié de Contrôleur de Gestion, délivré par l'ESSYM.

2) Objectifs poursuivis

Lot 1 - TC CG 1 : former les apprenants aux modules suivants :

- B2 - Finance d'entreprise : savoir analyser des documents financiers pour en dégager une compréhension de la santé financière de l'entreprise, Réaliser un diagnostic rapide de la santé financière d'une entreprise

Lot 2 - DCG : préparer les apprenants aux épreuves UE 6 - Finance d'entreprise Épreuve écrite où seront abordés les principaux aspects de la finance d'entreprise : diagnostic financier des comptes sociaux, politique d'investissement, politique de financement et gestion de la trésorerie et du risque de change.

- Programme : se référer à l'Annexe I du Bulletin officiel n° 25 du 20-6-2019

3) Résultats à atteindre :

Obtenir au moins la moyenne aux épreuves concernées pour chaque diplôme.

Lot 1 - TCG : deux notes de contrôle continu

Permettre aux apprenants de :

- Savoir détecter les signes de la dégradation financière d'une entreprise
- Mener un diagnostic financier selon une méthode structurée
- Maîtriser les outils d'analyse financière

Lot 2 - DCG : permettre aux candidats de démontrer leur maîtrise des principaux aspects du programme. Cette maîtrise doit concerner les concepts fondamentaux de la finance d'entreprise et du raisonnement financier mais aussi les outils de mathématiques financières les techniques financières à utiliser pour réaliser un diagnostic financier.

4) Public concerné :

Les apprentis en 2ème année DCG, Primo apprenants post BAC ayant validé un diplôme de niveau IV, ou un BTS CG et ayant signé un contrat d'alternance avec une entreprise avant le 31 décembre 2021.

Les apprenants en poursuite d'étude, en 1ère année Titre contrôleur de Gestion et ayant signé un contrat d'alternance avec une entreprise avant le 31 décembre 2021.

5) Condition de réalisation de la formation,

La formation se déroulera dans les locaux de PONTOISE (entre septembre 2022 et juillet 2023 hors périodes de fermetures pédagogiques (cf. calendrier prévisionnel de formation).

Durée de la formation :

Formation par sessions de 3,5 heures

Participation aux conseils de classe : 2 conseils de classe par an et par groupe

Nombre prévisionnel d'heures / Lieu :

Lot 1 : 1 groupe à Pontoise PO_TH1_CG 1 = 51 h FAF + 5 h conseil et réunion

B2 - Finance d'entreprise	PO_TH2_CG1 22 23	Cours	49,00
B2 - Finance d'entreprise	PO_TH2_CG1 22 23	Learn-Dist	2,00
Conseils de classe	PO_TH2_CG1 22 23	HfaF	5,00

Lot 2 : 2 groupes à Pontoise PO_DCG 2 = 2 x 137 h FAF + 2 x 6 h conseils et réunion

UE 6 - Finance d'entreprise	PO_DCG 2A 22 23	Cours	133,00
UE 6 - Finance d'entreprise	PO_DCG 2A 22 23	Learn-Dist	4,00
Conseils de classe	PO_DCG 2A 22 23	HfaF	4,00
UE 6 - Finance d'entreprise	PO_DCG 2A 22 23	Cours	133,00
UE 6 - Finance d'entreprise	PO_DCG 2A 22 23	Learn-Dist	4,00
Conseils de classe	PO_DCG 2A 22 23	HfaF	4,00

Période : septembre 2022 à juillet 2023

Modalités pratiques de fixation des dates de formation : transmission pour le 15 juillet 2022

Effectif : Maximum de participants par session : entre 15 et 30 apprenants

Méthodes pédagogiques : La formation devra prévoir d'une part des apports théoriques et pratiques (exercices conformes aux exigences des référentiels des diplômes et des examens ou épreuves certifiantes et d'autre part de travailler sur les propres supports des apprenants. Un travail individuel et personnalisé pourra être demandé à chaque apprenant entre chaque séance pour lui permettre de progresser. Mise en situation intégreront les pratiques et vécus en entreprise d'accueil pour renforcer le professionnalisme des apprenants de Sup de Vente.

Supports de cours : à transmettre au responsable pédagogique au plus tard 15 jours avant la première intervention : les progressions pédagogiques, les références bibliographiques et les supports et documents en version numérisé mise à la disposition des apprenants sur Blackboard (LMS de Sup de Vente).

Evaluation : Évaluations formatives (comprenant un ou deux examens blanc en fonction des formations) permettant de juger de la progression des apprenants et d'en rendre compte via YPAREO puis l'élaboration d'un bulletin semestriel). Des examens écrits et/ou oraux permettent de sanctionner l'obtention du diplôme.

6) Profils recherchés

Enseignant(e) en finance, diplômé(e) en Bac+4/5, expérience en formation requise