

Questions – Réponses : DCE « Audit qualitatif auprès des jeunes et des entreprises rencontrant des difficultés de recrutement »  
19/09/2014

1- Sur votre page de garde de votre AO, il est indiqué "*achat de prestation de formation*" alors que c'est une étude à réaliser.

Souhaitez-vous inscrire cette étude au titre de la FPC ce qui signifie que potentiellement ne pas appliquer de TVA à 20% - si le cabinet a souscrit à cette option fiscale dans le cadre de la FPC -?

**Réponse :** Dans ce cadre, la TVA est appliquée.

2 - L'appropriation des données, enquêtes et études existantes sur la thématique.

Au sein de votre OREF, vous avez déjà réalisé des études existantes sur la thématique? Quand vous évoquez "*appropriation*", vous attendez une production d'une synthèse écrite sur le sujet qui figurera dans le rapport de mission ou vous entendez que le prestataire devra avoir une bonne connaissance des données, enquêtes et études existantes sur la thématique pour entre autres optimiser l'élaboration des grilles d'animation des groupes cibles?

**Réponse :** Nous disposons en effet d'un certain nombre d'études de l'OREF sur la thématique et en indiquerons d'autres (BMO de Pôle emploi, une enquête du MEDEF, ...). Nous n'attendons pas que le prestataire en fasse une synthèse mais en effet qu'il s'en serve pour connaître les publics et les problématiques d'emploi en région et optimiser l'élaboration des grilles d'animation des groupes cibles.

3 - La phase de recrutement des participants aux différents groupes cibles.

La constitution des groupes et la méthodologie de recrutement devra être explicitée dans la réponse. Vous attendez du prestataire qu'il s'en charge pleinement et seul pour les 3 groupes - Chefs d'entreprise rencontrant des difficultés de recrutement, Jeunes en insertion (sans qualification ou niveau V), Jeunes diplômés en recherche d'emploi (niveau bac et plus) - ou est-il envisageable que vous apportiez votre concours - je pense tout particulièrement au groupe des chefs d'entreprise -? Attendez-vous par exemple que le prestataire se charge de contacter directement les chambres consulaires - Métiers, commerce et industrie et agriculture - ou organisations professionnelles patronales - UPA, CGPME, MEDEF - ou branches professionnelles pour mobiliser des adhérents au sein du groupe cible?

**Réponse :** Nous avons déjà informé quelques partenaires de la tenue de cet audit qualitatif (MEDEF, CGPME, Association régionale des missions locales) et qui adhèrent au projet. Nous allons également informer les consulaires et l'UPA et pour les jeunes diplômés, l'Université et les établissements d'enseignement supérieur. Nous donnerons les contacts au prestataire pour effectuer le recrutement avec le concours des partenaires.

4 - L'organisation des réunions et la logistique avec l'appui du GIP Corse Compétences.

Le GIP Corse Compétences de par son réseau facilitera la recherche des lieux d'accueil pour les groupes et par conséquent le prestataire n'a pas à budgéter dans sa proposition des locations de salle?

**Réponse :** Le GIP Corse Compétences prendra en charge la location des salles, donc le prestataire n'a pas à le budgéter.

5 -Pour l'organisation du rendu collectif, il faut vous formuler une proposition sur une des 2 villes majeures de l'île - Bastia ou Ajaccio - ou une ville plus centrale?

**Réponse :** Le rendu collectif devra se faire sur une des deux villes principales.

6- *Compte tenu des contraintes des chefs d'entreprises liées au tissu économique de la région, il faudra envisager en parallèle du groupe « chef d'entreprise » des entretiens individuels en entreprise.*

A combien les estimez-vous, une quinzaine environ - les attendez-vous uniquement "*physique*" ou une partie "*téléphonique*" - ou davantage et ce en croisant les entrées sectorielles et géographiques ?

**Réponse :** Le prestataire devra être propositionnel et argumenter le choix d'entretien physique ou téléphonique. Le nombre pourra être défini en fonction des propositions.

7 - Avez-vous une enveloppe préétablie pour la réalisation de cette mission et si oui est-elle inférieure à 20 000 € ?

Réponse : Nous avons budgété un montant supérieur à 20 000 euros.

8 - Les dates de réalisation de la prestation extrêmement courtes sont intangibles ou un débordement sur la première quinzaine de décembre, voire la première quinzaine de janvier peut-il être envisagé?

Réponse : La prestation devra être terminée au 31 décembre 2014 et la facturation après service fait au plus tard au 31 janvier 2015.