



**CONSEIL ET NEGOCIATION SUR L'ACHAT DE MATERIELS A DESTINATION DES LYCEES
ET DES CENTRES DE FORMATION D'APPRENTISSAGE DANS LE SECTEUR DE LA
BRANCHE DES SERVICES DE L'AUTOMOBILE**

2015-2017

CAHIER DES CHARGES

LE CONTEXTE GENERAL

Dans le cadre de l'article 1609 sexvicies du Code Général des Impôts, instituant une Taxe fiscale destinée aux formations dans les métiers de l'Automobile du Cycle et du Motocycle, l'ANFA participe au financement des équipements en matériels pédagogiques et techniques destinés à des actions de formation professionnelle initiale, réalisées dans des centres de formation d'apprentis ou des lycées professionnels publics ou privés.

Ce dispositif d'aide aux établissements constitue l'un des axes identifiés par l'ANFA comme concourant au développement qualitatif des formations, dispensées au profit de jeunes gens se préparant à exercer l'un des métiers du secteur des Services de l'Automobile.

Les équipements sont affectés, sur demandes précises d'utilisation présentées par les établissements à la Délégation régionale de l'ANFA compétente territorialement, et dans le respect des règles régissant l'utilisation de la taxe fiscale.

L'ANFA instruit les demandes de financement en tenant compte des exigences des référentiels des formations visées dans l'établissement demandeur, des acquisitions susceptibles d'avoir été réalisées par le passé et de l'éventuelle participation d'autres financeurs.

Au-delà de moyens financiers, la mise en œuvre de ce dispositif d'aide aux établissements de formation requiert une fonction de conseil. Pour ce faire, l'ANFA souhaite continuer à s'appuyer sur les compétences d'un opérateur technique externe pour mener à bien sa mission ainsi qu'à l'échelon régional, pour recenser et formaliser des besoins.

Par ailleurs, l'ANFA établit des nomenclatures types d'équipements spécifiques qu'elle met à disposition des établissements et apporte également à ces derniers ses conseils, in situ ou sur plans, pour l'aménagement et l'organisation des ateliers pédagogiques, en étroite collaboration avec le prestataire retenu.

1. LES OBJECTIFS

Les compétences attendues par les entreprises des futurs professionnels de l'Automobile se situent aujourd'hui à un haut niveau d'exigence. Ainsi, dans le prolongement des enseignements scientifiques et technologiques, les formateurs et enseignants utilisateurs de ces équipements doivent pouvoir s'appuyer, pour l'enseignement de la pratique professionnelle, sur les mêmes équipements que ceux dont disposent les entreprises et les professionnels du secteur.

À cet effet, l'opérateur retenu devra analyser, adapter, et garantir le meilleur achat (rapport qualité, prix et destination des équipements, à fins de formation et d'enseignement...) grâce à une bonne connaissance du monde des équipementiers du secteur de l'Automobile, une expérience de la mise en œuvre de ces équipements et, une expertise dans le domaine et les dispositifs de la Formation Professionnelle (initiale ou continue), au service des métiers couverts par la *Convention Collective Nationale des Services de l'Automobile*.

De ce fait, le candidat devra pouvoir évaluer les investissements à réaliser à partir des critères suivants :

- L'adéquation des matériels aux formations dispensées par les établissements demandeurs, selon les domaines, au regard des évolutions technologiques et organisationnelles du secteur. Les méthodologies de diagnostic (démarche et outils) afférentes seront à démontrer.
- La maîtrise de la robustesse et la fiabilité des équipements.

Pour ce faire le candidat devra démontrer les compétences suivantes :

- L'expertise des réseaux de distribution d'équipements et de matériels pour le secteur ciblé (Services de l'Automobile) et l'expérience des achats groupés à « fournisseur unique » ou auprès de « multiples distributeurs », mono-marque ou multimarques.
- La connaissance de la gamme des prix proposés par les fournisseurs ainsi que les conditions et délais de règlement.
- L'évaluation des délais de livraison, les conditions de mise en exploitation et d'application de la garantie, les modalités des opérations de maintenance la qualité et les process des services après-vente.
- L'antériorité de la relation avec les fournisseurs.
- Des capacités, eu égard aux caractéristiques du public (jeunes en formation), de conseil, de négociation en matière d'achat de matériels, de prospection et d'anticipation des évolutions des matériels et technologies requises.
- Une expertise de la gestion et de la maintenance de matériels pédagogiques.

2. LES BENEFICIAIRES

L'opérateur sera amené à faire bénéficier de son expertise l'ANFA et les établissements de formation. Les enseignants et formateurs qui interviennent dans la préparation des jeunes aux différents métiers du secteur professionnel peuvent relever de deux catégories d'établissements, Lycées Professionnels et CFA. Ceux-ci sont répartis sur l'ensemble du territoire et représentent au maximum, environ 480 établissements, éligibles à tout ou partie des prestations.

3. LA PRESTATION ATTENDUE 2015-2017

L'ANFA souhaite faire appel à un opérateur pouvant assurer l'analyse et rendre un avis sur des demandes de matériels pour le développement des formations **techniques et tertiaires**.

La neutralité du candidat vis-à-vis d'un équipementier, d'un constructeur ou importateur de véhicules, ainsi que de tout distributeur de matériel de garage est de rigueur.

Les circuits de commandes étant parfois très courts (demandes concentrées sur la fin du printemps puis en fin d'année), une capacité de mobilisation pour répondre rapidement à des demandes nombreuses sur ces périodes est attendue.

La définition du besoin d'équipement pouvant nécessiter de se rendre sur place, au sein des établissements, une grande mobilité et/ou connaissance des acteurs sur l'ensemble du territoire métropolitain est nécessaire.

A l'issue de chaque exercice, un rapport synthétisant les prestations réalisées et les résultats des négociations commerciales obtenus est attendu.

Dans ce contexte, la réponse au cahier des charges devra comprendre :

- Un mémoire technique répondant au Cahier des charges,
- et un devis détaillé de la prestation proposée.

4. VOLUME

➤ Les actions de conseils en matière d'achat de matériels concernent les domaines de :

- Carrosserie – peinture
- Maintenance Véhicule Particulier
- Maintenance Véhicule Industriel
- Maintenance Motorcycle
- Tertiaire appliqué à l'automobile

➤ Le volume annuel des demandes est d'environ 600 commandes par an.

Toutefois, au-delà des domaines précités, l'attributaire du marché devra avoir la capacité de concevoir et déployer des approches « *achats et/ou de conseils* » de matériels susceptibles d'être utilisés sur les programmes et référentiels technologiques ou tertiaires attendant aux certifications énoncées dans le Répertoire des Certifications de la Branche des Services de l'Automobile.

5. ESTIMATION DU PRIX DU MARCHÉ 2015 – Perspectives 2016 à 2017

Le budget envisagé pour l'exercice 2015, pour les prestations d'assistance technique pour les achats, s'inscrit dans la limite de 29 000 € H.T. (T.V.A. 20%). Le budget total triennal est estimé dans une fourchette de 85 000 à 110 000 € HT pour 2015-2017 et réparti sur trois tranches de marché renouvelables.

S'agissant d'un marché à tranches « fermes » et « conditionnelles », les budgets des tranches conditionnelles ainsi que les programmes de prestations associés seront intégrés dans le budget de l'ANFA, pour confirmation d'engagement pour un nouvel exercice et une nouvelle tranche annuelle affermie. Chaque année est soumise à validation des enveloppes budgétaires par le Conseil de gestion de l'ANFA.

Les prix sont forfaitaires et hors taxes.

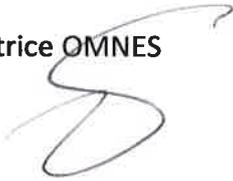
6. DURÉE DU MARCHÉ

Le marché ici conclu concerne les exercices 2015 à 2017 (commandes passées au titre des exercices mentionnés).

Fait à SEVRES, le 04 février 2015

Le Délégué Général de l'A.N.F.A.

M. Patrice OMNES

A handwritten signature in black ink, consisting of a stylized 'P' and 'O' followed by a flourish.