



Appel d'offres pour la création d'une marque pour un ERP dédié aux travailleurs indépendants

Table des matières

1	Synthèse de l'appel d'offres	3
2	Présentation de coopérer pour Entreprendre	3
2.1	Les enjeux	3
2.2	L'activité des CAE : sécuriser les transformations du travail.....	3
2.3	Le réseau.....	5
2.4	Les missions de CPE.....	6
3	Elements de contexte	6
3.1	Les ERP de CPE	6
3.2	Le projet de convergence des ERP	7
3.3	Back office & front office	7
4	Expression du besoin	7
4.1	Objet de l'appel d'offres	7
4.2	Livrables attendus	7
5	Gestion de l'appel d'offres	8
5.1	Processus d'appel d'offres	8
5.2	Dossier de candidature	8
5.3	Grille d'évaluation	9
5.4	Propriété intellectuelle	9
5.5	Confidentialité.....	9
5.6	Co-financement par le Fond Social Européen	9

1 SYNTHÈSE DE L'APPEL D'OFFRES

Coopérer pour Entreprendre, lance un appel d'offres pour définir l'identité du progiciel de gestion des travailleurs indépendants et des coopératives d'activités et d'emploi. Cet appel d'offres se déroule en 2 phases : présélection puis sélection.

2 PRÉSENTATION DE COOPÉRER POUR ENTREPRENDRE

2.1 Les enjeux

Alors que le contrat à durée déterminée – de plus en plus courte - devient la norme (70% des embauches en 2016), que les contrats à temps partiel et intérim se multiplient, les trajectoires professionnelles se transforment en parcours du combattant pour beaucoup. Chaque année, 20% des actifs connaissent une transition professionnelle.

Cette réalité affecte jusqu'ici les jeunes, les moins qualifiés et les seniors, accentuant encore l'image d'une société clivée. D'un côté, les « insiders », détenteurs du sésame à durée indéterminée. De l'autre, les « outsiders » qui alternent les missions et le chômage. Et demain ?

Selon l'INSEE, près de 3 millions de personnes exercent leur métier de manière indépendante (+20% depuis 2001). Mais si on en croit un sondage réalisé par le cabinet McKinsey en novembre 2016, ils seraient près de cinq fois plus : 13 millions de personnes, soit un quart des Français âgés de plus de 15 ans.

En parallèle à cette redéfinition du salariat, le nombre de travailleurs autonomes progresse. Bien qu'encore marginal, ce phénomène s'accélère et marque une évolution profonde, caractérisant pour France Stratégie une « rupture de la tendance historique à la progression du salariat ».

Là encore, les inégalités font florès. Car si pour certains, le statut d'indépendant est un choix de vie mûrement réfléchi, il n'en demeure pas moins pour beaucoup une contrainte absolue face à l'incapacité d'accéder à l'emploi salarié ou la nécessité de compléter ses revenus.

Par ailleurs, devenir entrepreneur et être son propre patron nécessitent des compétences et des connaissances qui dépassent l'activité à proprement parlée notamment sur les questions juridiques, administratives, comptables ou de gestion. Nous ne sommes pas forcément égaux devenant ces aspects pourtant essentiels de l'entrepreneuriat.

Cette fracture entrepreneuriale est amplifiée par le phénomène d'« ubérisation » qui fait apparaître une nouvelle classe d'indépendants : les travailleurs numériques, à la fois dépendants des plateformes d'accès au marché et des prix fixés par ces dernières tout en assumant eux-mêmes leur protection sociale, bien maigre.

Moins visible, la transformation numérique entraîne enfin une professionnalisation accrue de l'environnement professionnel. Dépourvus d'un outillage robuste, nombre d'indépendants pourraient se retrouver désarmés, amplifiant encore la fracture entrepreneuriale.

2.2 L'activité des CAE : sécuriser les transformations du travail

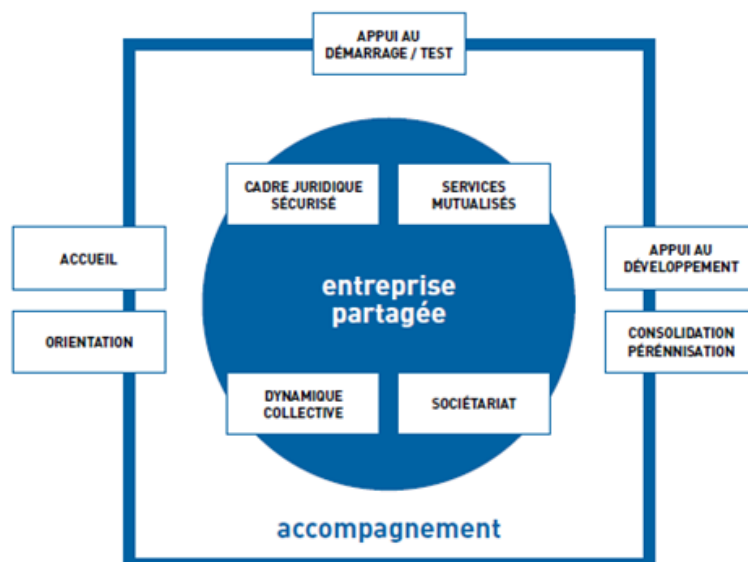
Les transformations profondes du travail depuis ces 20 dernières années, marquées par l'essor du travail non salarié, ont également vu naître les Coopératives d'activité et d'emploi (CAE), à

la fois reflet des aspirations nouvelles d'émancipation et de collaboration, et réponses concrètes permettant de concilier, dans un cadre coopératif, liberté d'entreprendre et protection sociale.

2.2.1 Un modèle économique à valeur

Dépasant les antagonismes « entrepreneur versus salarié », les CAE fusionnent le meilleur de chaque statut dans un cadre collaboratif protégé, favorisant l'indépendance en collectivité. Cette réponse hybride est porteuse de valeurs sociales et son efficacité a été consacrée par la loi de Juillet 2014, qui légalise les CAE et le statut d'entrepreneur-salarié-associé.

Grâce au statut d'entrepreneur salarié, l'entrepreneur dispose d'un contrat à durée indéterminée, d'une protection sociale, d'une couverture professionnelle, d'un accompagnement renforcé pour développer ses compétences l'entrepreneuriat et de services de gestion mutualisés.



- Les entrepreneurs salariés sont des entrepreneurs : ils sont autonomes dans le développement de leur activité, et accompagnés pour y parvenir.
- Les entrepreneurs salariés sont des salariés : ils bénéficient donc à ce titre de la protection sociale mais également de services mutualisés renforcés qu'ils ne pourraient pas s'offrir seuls, et qui leur ouvrent de nouvelles perspectives (gestion comptable et sociale de leur activité, assurance professionnelle, outils de gestions, actions commerciales communes, échanges de pratiques, formations...)
- Les entrepreneurs salariés sont des associés : la CAE leur offre la possibilité de développer également leur outil de production, c'est-à-dire la coopérative elle-même, en devenant sociétaire et en participant pleinement aux décisions de la façon la plus égalitaire : 1 personne = 1 voix.

2.2.2 Un modèle d'accompagnement

L'accompagnement en CAE s'appuie sur le test en grandeur réelle de l'activité, dans le cadre sécurisé de la CAE (hébergement juridique de l'activité et du porteur).

À l'issue du parcours, l'entrepreneur est en capacité de remplir toutes les fonctions principales de l'entreprise : la direction, le commercial et marketing, la gestion, l'administratif.

L'exigence d'accompagnement des CAE de CPE va bien au-delà des deux entretiens minimums par an exigés par la loi. Personnalisé, il s'adapte aux besoins spécifiques du porteur de projet, à ses compétences, son degré d'autonomie, son ambition.

Avec une équipe à ses côtés, l'entrepreneur planifie et met en œuvre ses objectifs, mesure les écarts, planifie de nouvelles actions. Parallèlement, des groupes de travail, des réunions

mensuelles, des rencontres métiers, des ateliers de formation complètent ce modèle d'accompagnement. La plupart des CAE sont par ailleurs Organismes de Formation, et Data-dockées.

2.2.3 Un droit pour tous

Les CAE accueillent des porteurs de projet, sans discrimination ni priorité à la rentabilité.

Pour elles, travailler dans de bonnes conditions est un droit pour tous.

En ce sens, elles remplissent des objectifs d'intérêt général. Ce principe d'intérêt général est inscrit dans la Charte et le Label de Coopérer pour Entreprendre, partagés par tous ses sociétaires.

2.2.4 Un modèle de mixité sociale

Les entrepreneurs en CAE sont à l'image de la société, kaléidoscopique et en mutation : digital manager, jardinier, consultante internationale, développeuse de vélos en libre-service, professeur de danse, assistant commercial, luthier, slasheur. Bien que les entrepreneurs soient majoritairement diplômés (59% sont diplômés Bac+3), l'étude Opus 3 conduite en 2015 souligne « la réelle mixité sociale et générationnelle, voulue par les dirigeants et réellement à l'œuvre dans les faits ».

Un Modèle d'entrepreneuriat féminin : en moyenne, 57 % des entrepreneurs en CAE sont des femmes, et certaines CAE affichent mêmes des taux supérieurs à 70%, alors que seules 30% des femmes créent leur entreprise en France). Cette présence forte s'explique évidemment par la sécurité offerte par la CAE, particulièrement nécessaire pour les femmes, encore majoritairement responsables de l'économie familiale. Autres facteurs : le besoin conscient d'un cadre et d'accompagnement ou encore l'appétence des femmes pour la coopération en collectif.

2.2.5 Des attentes plurielles



2.3 Le réseau

Les 74 CAE réunies au sein de CPE (60% du total de CAE en France), partagent un projet commun, des valeurs et des méthodes, et représentent 8000 entrepreneurs salariés qui ont réalisé plus de 110 millions de CA en 2017. Les CAE de Coopérer pour Entreprendre sont présentes sur l'ensemble du territoire, avec 164 implantations locales sur 72 % des départements. Les territoires d'implantation sont de nature variable : 30% des CAE sont implantées en métropole, 38% en zone urbaine et 13% en zones rurales. 75,4% des CAE sont implantées dans une commune avec un QPV (Atlas CGET 2015) .

Soutenue par une équipe nationale de 4,2 ETP (salariés en CDI), CPE mène les missions suivantes :

2.4 Les missions de CPE

Accélération des compétences	Innovation
Labellisation, animation de communauté, formations, mutualisation et outillage, accompagnement de nouvelles CAE. CPE est Organisme de Formation Data-Docké.	Identification et valorisation des pratiques innovantes, veille sur les nouveaux modèles économiques, déploiement et pilotage des innovations porteuses.
Transformation numérique	Communication
Développement et commercialisation de services numériques dédiés à la gestion de CAE à l'entrepreneuriat collectif, pilotage de programmes de recherche-action.	Promotion des CAE et du statut d'ESA auprès du grand public, des partenaires institutionnels, des acteurs de l'Economie Sociale et Solidaire et de l'entrepreneuriat.

3 ELEMENTS DE CONTEXTE

3.1 Les ERP de CPE

Coopérer pour Entreprendre développe et met à disposition depuis 2005 des logiciels de gestion (PGI ou ERP) pour les CAE. Il en existe actuellement deux, ils couvrent la gestion commerciale, sociale, et administrative ainsi que l'accompagnement des entrepreneurs. Ce sont de véritables PGI/ERP dédiés à des structures comprenant un grand nombre d'entreprises, et couvrant plusieurs secteurs d'activités. Ces outils mettent en œuvre des processus de gestion orientés sur la flexibilité et la souplesse.

Les objectifs de ces logiciels sont d'améliorer la productivité et la qualité de vie au travail des entrepreneurs. Ils offrent une première simplification des tâches de gestion et d'administration. Ils font partie intégrante des parcours pédagogiques pour l'autonomie des entrepreneurs et sont accessibles à tout entrepreneur, même éloigné du numérique.

Par ailleurs, les CAE couvrent des filières métiers spécifiques (bâtiment, formation professionnelle, service à la personne, agri-rural, culture, voyage) auxquels les logiciels de gestion apportent des solutions de gestion filière par filière.

Coopérer pour Entreprendre héberge, exploite et maintient ses outils de gestion pour les CAE, membres du réseau ou non.

L'Union Européenne au travers du Fond Social Européen a cofinancé le développement de l'application web en 2015 et 2016.

3.2 Le projet de convergence des ERP

Depuis 2017, un projet de convergence des ERP est mis en œuvre afin de proposer aux entrepreneurs un logiciel unique, performant et répondant à leurs attentes et spécificités métiers. Pour CPE, il permet de mutualiser des moyens, notamment R&D et de réaliser des économies d'échelle, et ainsi d'obtenir un meilleur rapport qualité/cout possible.

Ce projet est pleinement intégré à la stratégie de Coopérer Pour Entreprendre. Le futur outil a vocation à être mis à disposition aux travailleurs indépendants au sens large, donc au-delà du réseau de Coopérer Pour Entreprendre ce qui constitue un changement d'échelle important.

Le nouvel outil est pensé comme un bureau virtuel réunissant tous les outils de l'entrepreneur. Il sera en licence libre, et proposée en mode Saas. L'interopérabilité avec des services tiers constituera un levier d'innovation.

3.3 Back office & front office

Coopérer pour Entreprendre va lancer d'autres outils de gestion, notamment en termes de front office (gestion de la relation client, intermédiation avec les clients, place de marché). L'ERP est l'outil de back office. L'ensemble des marques des outils doit avoir une forme d'unité pour les travailleurs indépendants.

4 EXPRESSION DU BESOIN

4.1 Objet de l'appel d'offres

Dans le cadre de ce projet de convergence des ERP, Coopérer pour Entreprendre lance un appel d'offres pour créer une marque, une plateforme de marque ainsi que des premiers supports (maquettes de page, etc.).

Les éléments attendus devront être en cohérence avec notre organisation, nos spécificités, nos enjeux et notre ambition. Cela s'inscrit dans un processus d'accompagnement au lancement de la future plate-forme.

4.2 Livrables attendus

A la suite du projet seront livrés

- Un nom de marque pour l'ERP de Coopérer pour Entreprendre
 - Cette marque doit être déposable à l'INPI (classe 35 et 42) pour un logiciel de gestion
- Son logo
- Une plateforme de marque intégrant
 - Un document de synthèse abordant la vision, la mission, les cibles, la promesse, l'ambition, les valeurs et la personnalité de la marque retenue pour le logiciel.
 - L'identité de la marque : logos, charte graphique, tonalité, phrases clés/slogans, etc. Plusieurs propositions seront faites avant une sélection par Coopérer Pour Entreprendre.
- Maquettes des pages de connexion et d'accueil du logiciel. Ces maquettes utilisent la charte graphique définie dans la plateforme de marque et proposent une structure

générique de page et les principales icônes de navigation.

- Maquette d'une page d'accueil d'un site WordPress permettant la présentation et la promotion du logiciel.

Tous les livrables seront fournis dans des formats exploitables par Coopérer Pour Entreprendre pour être utilisés en termes de communication et de développement.

5 GESTION DE L'APPEL D'OFFRES

5.1 Processus d'appel d'offres

Cet appel d'offres se déroule en 2 temps :

5.1.1 Présélection

La présélection du partenaire se fait sur la base d'un dossier de candidature (présélection). Ce dossier est à transmettre par voie électronique exclusivement à e.heliot@cooperer.coop, un email de retour confirmera la prise en compte de la réponse.

Date de clôture de l'appel d'offre : 30/04/2018 12h00

5.1.2 Sélection

Chaque candidat présélectionné sera reçu pour un brief courant mai et sa proposition fera l'objet d'une présentation orale courant juin.

Sélection finale sur une proposition de projet en réponse au document d'information complémentaire. Ce document sera remis aux fournisseurs présélectionnés.

Cette seconde phase est indemnisée forfaitairement 800€ dès lors que le dossier de sélection est complet.

5.2 Dossier de candidature

5.2.1 Dossier de présélection

Les dossiers de candidatures doivent contenir

- Une présentation du fournisseur incluant des exemples de réalisations en lien avec le sujet
- Une première présentation de la compréhension de la problématique du client et la méthodologie proposée.
- Une première enveloppe budgétaire
- Cout de l'homme.jour

5.2.2 Dossier de sélection

- Un dossier projet complet comprenant possiblement un ou plusieurs avant-projets
- Une ou plusieurs premières propositions de noms de marque sont attendues.
- Présentation orale de 20 minutes
- Les conditions générales de vente, les conditions spécifiques.

5.3 Grille d'évaluation

Les dossiers seront évalués suivant les critères suivants

5.3.1 Présélection

- Compréhension de la problématique : 10 points
- Références en adéquation avec le besoin : 5 points
- Enveloppe budgétaire et cout : 5 points

Total sur 20 points

5.3.2 Sélection

- Méthodologie retenue : 5 points
- Qualité des avants projets : 5 points
- Planning : 3 points
- Prix : sur 7 points

Total sur 20 points

5.4 Propriété intellectuelle

Les fournisseurs doivent mentionner dans leurs conditions générales de vente, ou leur conditions particulières, la cession de l'ensemble de la propriété intellectuelle générée par leur travail, à Coopérer pour Entreprendre.

5.5 Confidentialité

Les fournisseurs doivent mentionner leurs conditions générales de vente, ou leur conditions particulières, une clause de confidentialité des informations fournies par Coopérer pour Entreprendre. Un accord de confidentialité et de non divulgation est signé entre les parties pour accéder à la seconde phase de l'appel d'offres.

5.6 Co-financement par le Fond Social Européen

Ce projet est cofinancé par le Fonds social européen dans le cadre du programme opérationnel national « accompagner les branches et les filières dans la réussite de la transition numérique de leurs entreprises et de leurs salariés »

Cette publicité n'engage que son auteur et que le service gestionnaire n'est pas responsable de l'usage qui pourrait être fait des informations contenues dans cette communication ou publication.