

Saint-Germain-en-Laye, le 25/07/2026

Lettre de consultation transmise par mail

Objet : Lettre de consultation
Numéro de consultation : 26ESVM026
Consultation : Culture générale et développement personnel et professionnel
Site : SUP DE V - 8 Rue Pierre de Coubertin, 95300 Pontoise

Procédure adaptée

Madame, Monsieur,

L'Ecole supérieure de vente et de management - CCI Paris Ile de France Education, dénommée « SUP de V » 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 selon le modèle joint à cette lettre, **au plus tard pour le 25/08/2026 à 12h00.** La réponse devra obligatoirement contenir le fichier « matrice pft ».

Votre offre devra être transmise par mail à l'adresse suivante : formateur@supdev.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 V 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).

Dans le cadre de son engagement dans la certification nationale Qualiopi, SUP de V vous demande de respecter les conditions suivantes :

1. Transmettre les documents suivants avec votre Proposition Technique et Financière : CV de l'intervenant, diplôme de l'intervenant, proposition technique et financière (joint à cette lettre de consultation), extrait de casier judiciaire de l'intervenant
2. Envoyer les attestations fiscales et sociales : Attestation de vigilance (URSSAF) moins de 6 mois, attestation de régularité fiscale de moins de 6 mois et KBIS de moins de 3 mois (si société). Si salariés étrangers : la liste nominative des salariés soumis à autorisation de travail.
3. Selon le site sur lequel le formateur interviendra : le plan de prévention complété, daté et signé.

Veuillez agréer, Madame, Monsieur, mes salutations distinguées.

Fiche Expression de Besoin de Formation 2026-2027

CULTURE GENERALE ET DEVELOPPEMENT PERSONNEL ET PROFESSIONNEL

1. Organisme demandeur

SUP de V – Campus de Pontoise

Adresse : 8 rue Pierre de Coubertin, 95300 Pontoise

2. Contexte et raison de la formation recherchée

SUP de V propose aux apprenants des formations en gestion, commerce, comptabilité, ressources humaines et ingénierie d'affaires par la voie de l'alternance.

Les modules identifiés dans le fichier source portent sur la culture générale et expression, la communication professionnelle écrite et orale, le développement personnel et professionnel, le leadership, l'intelligence émotionnelle, l'identité numérique, la e-réputation professionnelle, la méthodologie mémoire et les ateliers liés à la posture professionnelle.

Le besoin vise à renforcer les capacités d'expression écrite et orale, d'argumentation, de communication interpersonnelle, de gestion de soi et de posture professionnelle des apprenants, en cohérence avec les diplômes et titres concernés.

La formation doit également permettre aux apprenants de relier ces compétences transversales aux situations professionnelles rencontrées en entreprise.

3. Objectifs poursuivis

BTS – Culture générale et expression : développer la capacité à comprendre, analyser, synthétiser et argumenter à partir de supports variés, ainsi qu'à communiquer efficacement à l'écrit et à l'oral.

DCG – UE13 Communication professionnelle : préparer l'insertion professionnelle par l'acquisition de techniques de communication écrite et orale, la méthodologie de production de documents professionnels et la préparation de la soutenance.

Bachelor : développer les compétences relationnelles, la posture professionnelle, l'intelligence émotionnelle, l'intégration, l'accompagnement des équipes et la participation aux évaluations ou jurys selon les modules présents.

Manager en Ingénierie d'Affaires : travailler le leadership, le personal branding, l'identité numérique, le pitch, la méthodologie mémoire, l'intelligence émotionnelle et la capacité à convaincre dans un contexte professionnel.

Modules transversaux : renforcer la communication, l'argumentation, la posture, la confiance, la gestion du stress, la relation interpersonnelle et la capacité à mobiliser un collectif.

4. Résultats à atteindre

Les apprenants doivent maîtriser les différents registres de communication orale et écrite et adapter leur communication aux situations et interlocuteurs.

Les apprenants de BTS doivent être préparés aux exigences de l'épreuve de culture générale et expression.

Les apprenants de DCG doivent être préparés aux attendus de l'UE13 Communication professionnelle écrite et orale.

Les apprenants de Bachelor et Manager doivent développer une posture professionnelle, des compétences relationnelles, d'argumentation, de leadership, de pitch et de valorisation de leur profil professionnel.

Les apprenants doivent être capables de produire des livrables, de soutenir oralement leurs travaux et de mobiliser les outils de communication adaptés à leur parcours.

5. Public concerné

Étudiants en alternance des filières suivantes :

- BTS : PO_BTS_CG 1A 26-27, PO_BTS_MCO 1 26-27, PO_BTS_MCO 2 26-27, PO_BTS_NDRC 1A 26-27, PO_BTS_NDRC 1B 26-27, PO_BTS_NDRC 2A 26-27, PO_BTS_NDRC 2B 26-27
- Bachelor : PO_BACH_CG 26-27, PO_BACH_CRH 26-27, PO_BACH_RCD 26-27, PO_BACH_RCD A 26-27, PO_BACH_RCD B 26-27
- DCG : PO_DCG 2A 26-27, PO_DCG 2B 26-27, PO_DCG 3A 26-27, PO_DCG 3B 26-27
- Manager : PO_TH2_MIA 1A opt 1 26-27, PO_TH2_MIA 1B opt 2 26-27, PO_TH2_MIA 2 26-27

6. Conditions de réalisation

Modalités générales

Participation aux conseils de classe selon les modalités de fonctionnement du campus.

Période : 2026-2027

Lieu : Campus de Pontoise

Effectif : maximum de participants par session : entre 20 et 30 apprenants

Liste structurée des lots

Lot 1

Groupe	Module / matière enseigné	FAF (100%)	E-learn (100%)	Hors FAF (50%)	Exam (100%)	Exam (75%)
PO_BACH_CRH 26-27	M1.6 Décoder les comportements pour mieux	14,00	0,00	0,00	0,00	0,00
PO_BACH_RCD A 26-27	ACLE008 Examens et jurys d'examens	0,00	0,00	0,00	14,00	7,00
PO_BACH_RCD B 26-27	ACLE008 Examens et jurys d'examens	0,00	0,00	0,00	14,00	7,00
PO_DCG 2A 26-27	UE 13 Communication professionnelle écrite et orale	3,00	0,00	0,00	0,00	0,00
PO_DCG 2B 26-27	UE 13 Communication professionnelle écrite et orale	3,00	0,00	0,00	0,00	0,00
PO_DCG 3A 26-27	UE 13 Communication professionnelle écrite et orale	70,00	0,00	4,00	0,00	0,00
PO_DCG 3B 26-27	UE 13 Communication professionnelle	70,00	2,00	4,00	0,00	0,00
PO_TH2_MIA 1A opt 1 26-27	1.2.2 - Identité numérique et e-réputation professionnelle	7,00	0,00	0,00	0,00	0,00
PO_TH2_MIA 1B opt 2 26-27	1.2.2 - Identité numérique et e-réputation professionnelle	7,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Lot 2

Groupe	Module / matière enseigné	FAF (100%)	E-learn (100%)	Hors FAF (50%)	Exam (100%)	Exam (75%)
PO BTS CG 1A 26-27	Culture générale et expression	59,50	8,00	4,00	0,00	0,00
PO BTS MCO 1 26-27	Culture générale et expression	56,00	6,00	4,00	0,00	0,00
PO BTS MCO 2 26-27	Culture générale et expression	59,50	6,00	4,00	3,00	0,00
PO BTS NDRC 1B 26-27	Culture générale et expression	57,00	6,00	4,00	0,00	0,00

Lot 3

Groupe	Module / matière enseigné	FAF (100%)	E-learn (100%)	Hors FAF (50%)	Exam (100%)	Exam (75%)
PO_BACH_CG 26-27	Accompagnement des équipes et conseil à la direction	14,00	0,00	0,00	0,00	0,00
PO_BACH_CG 26-27	Intégration	3,50	0,00	0,00	0,00	0,00
PO_BACH_CRH 26-27	M4.3 Cultiver son intelligence émotionnelle et relationnelle	14,00	0,00	0,00	0,00	0,00
PO_BACH_RCD A 26-27	ACLE008 Examens et jurys d'examens	0,00	0,00	0,00	14,00	7,00
PO_BACH_RCD A 26-27	Intégration	3,50	0,00	0,00	0,00	0,00
PO_BACH_RDC A 26-27	ACLE008 Examens et jurys d'examens	0,00	0,00	0,00	14,00	7,00
PO_BACH_RDC A 26-27	Intégration	3,50	0,00	0,00	0,00	0,00
PO_BACH_RDC B 26-27	ACLE008 Examens et jurys d'examens	0,00	0,00	0,00	14,00	7,00
PO_BACH_RDC B 26-27	Intégration	3,50	0,00	0,00	0,00	0,00
PO_TH2_MIA 1A opt 1 26-27	1.2.3 - Leadership & Personal branding	14,00	0,00	0,00	0,00	0,00
PO_TH2_MIA 1A opt 1 26-27	2.1.6 - Atelier Act'RSE	3,50	0,00	0,00	0,00	0,00
PO_TH2_MIA 1A opt 1 26-27	3l.3.1 - Organiser, construire et piloter l'ingénierie de la solution complexe durable	7,00	0,00	0,00	0,00	0,00
PO_TH2_MIA 1B opt 2 26-27	1.2.3 - Leadership & Personal branding	14,00	0,00	0,00	0,00	0,00
PO_TH2_MIA 1B opt 2 26-27	2.1.6 - Atelier Act'RSE	3,50	0,00	0,00	0,00	0,00
PO_TH2_MIA 2 26-27	Développer l'intelligence émotionnelle	14,00	0,00	0,00	0,00	0,00
PO_TH2_MIA 2 26-27	Méthodologie mémoire	7,00	1,00	0,00	0,00	0,00
PO_TH2_MIA 2 26-27	Réussir un pitch pour convaincre	7,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Lot 4

Groupe	Module / matière enseigné	FAF (100%)	E-learn (100%)	Hors FAF (50%)	Exam (100%)	Exam (75%)
PO BTS NDRC 1A 26-27	Culture générale et expression	57,00	8,00	4,00	0,00	0,00
PO BTS NDRC 2A 26-27	Culture générale et expression	60,00	7,00	4,00	0,00	0,00
PO BTS NDRC 2B 26-27	Culture générale et expression	3,00	7,00	4,00	0,00	0,00

7. Modalités pédagogiques

Cours et travaux dirigés adaptés aux exigences des référentiels et des épreuves concernées.

Mises en situation professionnelles, exercices d'expression orale et écrite, entraînements à l'argumentation, à la soutenance, au pitch ou à la communication interpersonnelle selon les modules.

Utilisation d'outils digitaux, de supports pédagogiques variés et de travaux individualisés ou collectifs favorisant la progression des apprenants.

8. Évaluation

Évaluations formatives permettant de suivre la progression et l'acquisition des compétences des apprenants.

Pour les diplômes de l'enseignement supérieur, des évaluations régulières, examens blancs et éléments nécessaires au suivi pédagogique sont attendus selon les modalités du diplôme.

Pour les Titres RNCP, les évaluations doivent permettre de vérifier l'atteinte des compétences visées par les modules.

Les évaluations peuvent prendre la forme d'épreuves écrites, orales, dossiers, livrables, jurys, soutenances, entretiens ou restitutions orales selon les référentiels concernés.

9. Profils recherchés

Expert(e) du domaine de la culture générale, de la communication écrite et orale, du développement personnel et professionnel, de la posture professionnelle, du leadership ou de l'accompagnement des apprenants.

Consultant(e), enseignant(e), formateur/trice ou professionnel(le) disposant d'une expérience pédagogique et/ou professionnelle en lien avec les modules enseignés.

Formateur ou formatrice disposant d'un diplôme ou d'une expérience significative dans le domaine concerné, capable de contextualiser les apports dans des situations professionnelles rencontrées par des alternants.

Saint-Germain-en-Laye, le 08/07/2026

Lettre de consultation transmise par mail

Objet : Lettre de consultation
Numéro de consultation : 26ESVM028
Consultation : Anglais général et professionnel
Site : SUP DE V - 8 Rue Pierre de Coubertin, 95300 Pontoise

Procédure adaptée

Madame, Monsieur,

L'Ecole supérieure de vente et de management - CCI Paris Ile de France Education, dénommée « SUP de V » 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 selon le modèle joint à cette lettre, **au plus tard pour le 24/07/2026 à 12h00.** La réponse devra obligatoirement contenir le fichier « matrice pft ».

Votre offre devra être transmise par mail à l'adresse suivante : formateur@supdev.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 V 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).

Dans le cadre de son engagement dans la certification nationale Qualiopi, SUP de V vous demande de respecter les conditions suivantes :

1. Transmettre les documents suivants avec votre Proposition Technique et Financière : CV de l'intervenant, diplôme de l'intervenant, proposition technique et financière (joint à cette lettre de consultation), extrait de casier judiciaire de l'intervenant
2. Envoyer les attestations fiscales et sociales : Attestation de vigilance (URSSAF) moins de 6 mois, attestation de régularité fiscale de moins de 6 mois et KBIS de moins de 3 mois (si société). Si salariés étrangers : la liste nominative des salariés soumis à autorisation de travail.
3. Selon le site sur lequel le formateur interviendra : le plan de prévention complété, daté et signé.

Veuillez agréer, Madame, Monsieur, mes salutations distinguées.

Fiche Expression de Besoin de Formation 2026-2027

ANGLAIS GENERAL ET PROFESSIONNEL

1. Organisme demandeur

SUP de V – Campus de Pontoise

Adresse : 8 rue Pierre de Coubertin, 95300 Pontoise

2. Contexte et raison de la formation recherchée

Dans le cadre des formations délivrées par SUP de V sur le site de Pontoise, l'anglais général, professionnel et des affaires occupe une place importante pour les apprenants en BTS, DCG, Manager en Ingénierie d'Affaires et parcours associés.

Les apprenants doivent être en mesure de comprendre et produire des documents professionnels en anglais, de s'exprimer à l'oral comme à l'écrit, et de mobiliser le vocabulaire adapté à leur domaine d'activité.

Les modules identifiés dans le fichier source couvrent l'anglais général, les travaux dirigés, l'anglais des affaires, le Business English, la communication professionnelle internationale, l'interculturalité et certains modules appliqués au management, à la relation client et aux affaires.

Le besoin vise à développer l'aisance linguistique, la compréhension de documents professionnels, la production écrite et orale ainsi que la capacité à interagir dans des contextes professionnels internationaux.

3. Objectifs poursuivis

BTS : préparer les apprenants aux exigences écrites et orales en anglais dans les parcours concernés, en travaillant la compréhension écrite et orale, la production écrite et l'interaction orale.

DCG – UE12 Anglais des affaires : développer la compréhension et le commentaire de documents de la vie des affaires, la rédaction de synthèses et de documents professionnels en anglais.

Manager / Ingénierie d'Affaires : développer le Business English, la communication professionnelle internationale, la capacité à présenter une offre, analyser un contexte et interagir dans un environnement interculturel.

Modules professionnels appliqués : mobiliser l'anglais dans des situations de relation client, d'étude de marché, de management interculturel, de distribution, de satisfaction client et de communication professionnelle.

4. Résultats à atteindre

Les apprenants doivent atteindre une meilleure maîtrise des compétences langagières attendues : compréhension de documents écrits, production écrite, compréhension orale, production et interaction orales.

Les apprenants de DCG doivent être capables d'utiliser le vocabulaire de l'anglais des affaires et de traiter des documents professionnels liés à la vie des affaires.

Les apprenants des parcours Manager et Ingénierie d'Affaires doivent pouvoir communiquer dans un contexte professionnel international, interculturel et orienté client.

Les apprenants doivent développer une expression orale et écrite adaptée aux situations professionnelles rencontrées en entreprise.

5. Public concerné

Étudiants en alternance des filières suivantes :

- BTS : PO_BTS_MCO 1 26-27, PO_BTS_MCO 2 26-27, PO_BTS_NDRC 1A 26-27, PO_BTS_NDRC 1B 26-27, PO_BTS_NDRC 2A 26-27, PO_BTS_NDRC 2B 26-27
- DCG : PO_DCG 1 26-27, PO_DCG 2A 26-27, PO_DCG 2B 26-27
- Manager : PO_TH2_MIA 1A opt 1 26-27, PO_TH2_MIA 1B opt 2 26-27, PO_TH2_MIA 2 26-27

6. Conditions de réalisation

Modalités générales

Participation aux conseils de classe selon les modalités de fonctionnement du campus.

Période : 2026-2027

Lieu : Campus de Pontoise

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

Liste structurée des lots

Lot 1

Groupe	Module / matière enseigné	FAF (100%)	E-learn (100%)	Hors FAF (50%)	Oraux (50%)
PO BTS MCO 1 26-27	Anglais TD	21,00	0,00	0,00	0,00
PO DCG 1 26-27	UE 12 Anglais des affaires	63,00	2,00	4,00	0,00
PO DCG 2A 26-27	UE 12 Anglais des affaires	44,50	2,00	4,00	0,00
PO_TH2_MIA 1A opt 1 26-27	2.2.3 - Business English	35,00	4,00	0,00	0,00
PO_TH2_MIA 1B opt 2 26-27	2.2.3 - Business English	35,00	4,00	0,00	0,00
PO_TH2_MIA 1B opt 2 26-27	3II.1.1- Stratégie de distribution et pilotage d'un réseau à impact bas carbone	21,00	0,00	0,00	0,00
PO_TH2_MIA 1B opt 2 26-27	3II.2.2 - Management de l'expérience client et alignement RSE	14,00	1,00	0,00	0,00
PO_TH2_MIA 1B opt 2 26-27	3II.2.3 - Mesure de la satisfaction et l'enchantement client	14,00	0,00	0,00	0,00
PO_TH2_MIA 2 26-27	Analyser les résultats d'une étude de marché	21,00	1,00	0,00	0,00
PO_TH2_MIA 2 26-27	Business English Communication skills	35,00	7,00	0,00	0,00
PO_TH2_MIA 2 26-27	Manager dans un environnement interculturel	7,00	2,00	0,00	0,00

Lot 2

Groupe	Module / matière enseigné	FAF (100%)	E-learn (100%)	Hors FAF (50%)	Oraux (50%)
PO BTS MCO 1 26-27	Anglais	38,50	2,00	4,00	0,00
PO BTS MCO 2 26-27	Anglais	31,00	2,00	4,00	30,00
PO BTS MCO 2 26-27	Anglais TD	14,00	0,00	0,00	0,00
PO BTS NDRC 1A 26-27	Anglais	38,00	2,00	8,00	0,00
PO BTS NDRC 1A 26-27	Anglais	19,00	0,00	0,00	0,00
PO BTS NDRC 1B 26-27	Anglais	38,00	2,00	8,00	0,00
PO BTS NDRC 1B 26-27	Anglais TD	19,00	0,00	0,00	0,00
PO BTS NDRC 2A 26-27	Anglais	30,00	3,00	8,00	0,00
PO BTS NDRC 2A 26-27	Anglais TD	15,00	0,00	0,00	20,00
PO BTS NDRC 2B 26-27	Anglais	30,00	3,00	8,00	0,00
PO BTS NDRC 2B 26-27	Anglais TD	15,00	0,00	0,00	20,00
PO_DCG 2B 26-27	UE 12 Anglais des affaires	44,50	1,00	4,00	0,00

7. Modalités pédagogiques

Cours et travaux dirigés adaptés aux exigences des référentiels et des épreuves concernées.

Mises en situation professionnelles, exercices de compréhension et d'expression écrite et orale, entraînements à l'interaction et à la communication professionnelle en anglais.

Utilisation d'outils digitaux, de supports authentiques ou professionnels, et de travaux individualisés ou collectifs favorisant la progression des apprenants.

8. Évaluation

Évaluations formatives permettant de suivre la progression et l'acquisition des compétences des apprenants.

Pour les BTS et DCG, des évaluations régulières, examens blancs et éléments nécessaires au suivi pédagogique sont attendus selon les modalités du diplôme.

Pour les Titres RNCP, les évaluations doivent permettre de vérifier l'atteinte des compétences visées par les modules.

Les évaluations peuvent prendre la forme d'épreuves écrites, orales, dossiers, livrables, présentations, jurys ou soutenances selon les référentiels concernés.

9. Profils recherchés

Expert(e) du domaine de l'anglais général, professionnel, commercial ou des affaires, disposant d'une expérience pédagogique adaptée aux publics en alternance.

Consultant(e), enseignant(e), formateur/trice ou professionnel(le) disposant d'une expérience significative en formation en anglais et en accompagnement d'apprenants de l'enseignement supérieur.

Formateur ou formatrice capable de contextualiser les apports linguistiques dans des situations professionnelles concrètes, notamment en commerce, gestion, management, relation client, communication et affaires internationales.

Saint-Germain-en-Laye, le 08/07/2026

Lettre de consultation transmise par mail

Objet : Lettre de consultation
Numéro de consultation : 26ESVM029
Consultation : Comptabilité et fiscalité d'entreprise
Site : SUP DE V - 8 Rue Pierre de Coubertin, 95300 Pontoise

Procédure adaptée

Madame, Monsieur,

L'Ecole supérieure de vente et de management - CCI Paris Ile de France Education, dénommée « SUP de V » 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 selon le modèle joint à cette lettre, **au plus tard pour le 24/07/2026 à 12h00.** La réponse devra obligatoirement contenir le fichier « matrice pft ».

Votre offre devra être transmise par mail à l'adresse suivante : formateur@supdev.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 V 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).

Dans le cadre de son engagement dans la certification nationale Qualiopi, SUP de V vous demande de respecter les conditions suivantes :

1. Transmettre les documents suivants avec votre Proposition Technique et Financière : CV de l'intervenant, diplôme de l'intervenant, proposition technique et financière (joint à cette lettre de consultation), extrait de casier judiciaire de l'intervenant
2. Envoyer les attestations fiscales et sociales : Attestation de vigilance (URSSAF) moins de 6 mois, attestation de régularité fiscale de moins de 6 mois et KBIS de moins de 3 mois (si société). Si salariés étrangers : la liste nominative des salariés soumis à autorisation de travail.
3. Selon le site sur lequel le formateur interviendra : le plan de prévention complété, daté et signé.

Veuillez agréer, Madame, Monsieur, mes salutations distinguées.

Fiche Expression de Besoin de Formation 2026-2027

COMPTABILITE ET FISCALITE D ENTREPRISE-2026

1. Organisme demandeur

SUP de V – Campus de Pontoise

Adresse : 8 rue Pierre de Coubertin, 95300 Pontoise

2. Contexte et raison de la formation recherchée

SUP de V propose aux apprenants souhaitant être formés aux métiers de la gestion par la voie de l'alternance des formations conduisant à des diplômes de niveau Bac +2 à Bac +5.

Les modules identifiés dans le fichier source relèvent de la comptabilité, de la comptabilité approfondie, du droit fiscal, de la gestion juridique, fiscale et sociale ainsi que du contrôle de gestion et de la stratégie.

La formation doit permettre aux apprenants de maîtriser les mécanismes comptables, les règles de fiscalité applicables, les méthodes de traitement des opérations et l'analyse de situations pratiques liées aux diplômes DCG et DSCG.

Le besoin porte sur des enseignements à forte technicité, nécessaires à la préparation des épreuves concernées et à l'acquisition de compétences directement mobilisables en contexte professionnel.

3. Objectifs poursuivis

DCG – UE9 Comptabilité : acquérir les bases de la comptabilité financière, les mécanismes de la technique comptable, les opérations courantes, les principes comptables et l'élaboration de documents de synthèse.

DCG – UE10 Comptabilité approfondie : approfondir les notions comptables, développer la capacité à rechercher, calculer, valider et exploiter des informations financières, et rédiger un argumentaire technique.

DCG – UE4 Droit fiscal : traiter les principales thématiques fiscales du programme, notamment la TVA, les bénéfices, l'impôt sur les sociétés, l'impôt sur le revenu, la fiscalité locale et le contrôle fiscal.

DSCG – UE1 Gestion juridique, fiscale et sociale : analyser des situations pratiques complexes mobilisant les dimensions juridiques, fiscales et sociales du programme.

DSCG – UE3 Contrôle de gestion et stratégie : analyser des situations de management et de contrôle de gestion, mobiliser les outils de pilotage et articuler les enjeux de stratégie, performance et décision.

4. Résultats à atteindre

Les apprenants doivent être capables de traiter des situations pratiques, exercices ou questions portant sur les unités d'enseignement présentes dans le marché.

Les apprenants de DCG doivent maîtriser les techniques comptables et fiscales, justifier les traitements effectués et mobiliser les principes applicables aux épreuves concernées.

Les apprenants de DSCG doivent être capables de prendre du recul sur les connaissances acquises, d'analyser des situations juridiques, fiscales, sociales et de contrôle de gestion complexes, et de structurer un raisonnement adapté.

Chaque apprenant doit être préparé à viser au moins la moyenne aux épreuves concernées.

5. Public concerné

Étudiants en alternance des filières suivantes :

- DCG : PO_DCG 1 26-27, PO_DCG 2A 26-27, PO_DCG 2B 26-27
- DSCG : PO_DSCG 1 26-27, PO_DSCG 2 26-27

6. Conditions de réalisation

Modalités générales

Participation aux conseils de classe selon les modalités de fonctionnement du campus.

Période : 2026-2027

Lieu : Campus de Pontoise

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

Liste structurée des lots

Lot 1

Groupe	Module / matière enseigné	FAF (100%)	E-learn (100%)	Hors FAF (50%)
PO_DCG 2B 26-27	UE10 Comptabilité approfondie	142,00	5,00	4,00
PO_DSCG 2 26-27	UE3-Contrôle de gestion et stratégie	91,00	2,00	0,00

Lot 2

Groupe	Module / matière enseigné	FAF (100%)	E-learn (100%)	Hors FAF (50%)
PO_DCG 1 26-27	UE9 Comptabilité	142,00	4,00	4,00
PO_DCG 2A 26-27	UE 9 Comptabilité	14,00	0,00	0,00
PO_DCG 2A 26-27	UE10 Comptabilité approfondie	142,00	5,00	4,00
PO_DCG 2B 26-27	UE 4 Droit Fiscal	131,50	4,00	4,00
PO_DCG 2B 26-27	UE 9 Comptabilité	14,00	0,00	0,00
PO_DSCG 1 26-27	UE 1 - Gestion juridique, fiscale et sociale	46,50	1,00	0,00

7. Modalités pédagogiques

Cours et travaux dirigés conformes aux exigences des référentiels de formation et des épreuves concernées.

Mises en situation professionnelles, exercices progressifs, cas pratiques et entraînements aux formats d'évaluation pour consolider les acquis.

Utilisation d'outils digitaux, de supports pédagogiques actualisés et de travaux individualisés ou collectifs favorisant la progression des apprenants.

8. Évaluation

Évaluations formatives permettant de suivre la progression et l'acquisition des compétences des apprenants.

Pour les DCG et DSCG, des évaluations régulières, examens blancs et éléments nécessaires au suivi pédagogique sont attendus selon les modalités du diplôme.

Les évaluations peuvent prendre la forme d'épreuves écrites, situations pratiques, exercices, dossiers, livrables, jurys ou soutenances selon les référentiels concernés.

9. Profils recherchés

Expert(e) du domaine de la comptabilité, de la comptabilité approfondie, de la fiscalité ou de la gestion juridique, fiscale et sociale.

Consultant(e), enseignant(e), spécialiste ou professionnel(le) disposant d'une expérience pédagogique et/ou professionnelle en lien avec les modules enseignés.

Formateur ou formatrice diplômé(e) ou expérimenté(e) dans le domaine concerné, capable de contextualiser les apports techniques dans des situations professionnelles rencontrées par des alternants.

Saint-Germain-en-Laye, le 08/07/2026

Lettre de consultation transmise par mail

Objet : Lettre de consultation
Numéro de consultation : 26ESVM030
Consultation : **Contrôle de Gestion fiscalité et audit financier**
Site : SUP DE V - 8 Rue Pierre de Coubertin, 95300 Pontoise

Procédure adaptée

Madame, Monsieur,

L'Ecole supérieure de vente et de management - CCI Paris Ile de France Education, dénommée « SUP de V » 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 selon le modèle joint à cette lettre, **au plus tard pour le 24/07/2026 à 12h00.** La réponse devra obligatoirement contenir le fichier « matrice pft ».

Votre offre devra être transmise par mail à l'adresse suivante : formateur@supdev.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 V 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).

Dans le cadre de son engagement dans la certification nationale Qualiopi, SUP de V vous demande de respecter les conditions suivantes :

1. Transmettre les documents suivants avec votre Proposition Technique et Financière : CV de l'intervenant, diplôme de l'intervenant, proposition technique et financière (joint à cette lettre de consultation), extrait de casier judiciaire de l'intervenant
2. Envoyer les attestations fiscales et sociales : Attestation de vigilance (URSSAF) moins de 6 mois, attestation de régularité fiscale de moins de 6 mois et KBIS de moins de 3 mois (si société). Si salariés étrangers : la liste nominative des salariés soumis à autorisation de travail.
3. Selon le site sur lequel le formateur interviendra : le plan de prévention complété, daté et signé.

Veuillez agréer, Madame, Monsieur, mes salutations distinguées.

Fiche Expression de Besoin de Formation 2026-2027

CONTROLE DE GESTION FISCALITE ET AUDIT FINANCIER

1. Organisme demandeur

SUP de V – Campus de Pontoise

Adresse : 8 rue Pierre de Coubertin, 95300 Pontoise

2. Contexte et raison de la formation recherchée

SUP de V propose aux apprenants souhaitant être formés aux métiers de la gestion, du contrôle de gestion et des ressources humaines par la voie de l'alternance des formations permettant d'obtenir des diplômes de niveau Bac +2 à Bac +5.

Les modules identifiés dans le fichier source relèvent du contrôle de gestion, de la fiscalité, de l'audit financier, de l'analyse financière, du financement, du mémoire professionnel et de la stratégie.

La formation doit permettre aux apprenants de maîtriser les outils de pilotage, les raisonnements fiscaux, les méthodes d'analyse financière, les démarches d'audit et les compétences attendues dans les diplômes et titres concernés.

Le besoin porte sur des enseignements nécessaires à la préparation des épreuves et compétences des parcours DCG, DSCG et Bachelor Contrôle de Gestion.

3. Objectifs poursuivis

Bachelor Contrôle de Gestion : développer les compétences d'analyse financière, de choix des modalités de financement, de conduite d'études économiques et financières et de pilotage de la performance.

DCG – UE11 Contrôle de Gestion : préparer les apprenants à l'analyse de situations de gestion et à la mobilisation d'outils de calcul, diagnostic, pilotage et prise de décision.

DCG – UE4 Droit fiscal : préparer les apprenants au traitement de situations pratiques fiscales et à l'explicitation de raisonnements précis.

DSCG – UE3 Management et contrôle de gestion : développer la capacité à analyser des situations stratégiques, organisationnelles et managériales en mobilisant les concepts contemporains du contrôle de gestion.

DSCG – UE4 Comptabilité et Audit et mémoire professionnel : accompagner la maîtrise des démarches d'audit, d'analyse comptable, de réflexion professionnelle et de structuration d'un mémoire.

4. Résultats à atteindre

Les apprenants doivent obtenir au moins la moyenne aux épreuves concernées par les enseignements présents dans le marché.

Les apprenants de Bachelor Contrôle de Gestion doivent être capables de construire et exploiter des informations financières, participer au choix des modalités de financement et réaliser des études économiques ou financières.

Les apprenants de DCG doivent être capables de maîtriser les techniques de contrôle de gestion et de fiscalité, d'analyser les limites et de porter un diagnostic sur une situation donnée.

Les apprenants de DSCG doivent être capables de développer une analyse contextualisée, de mobiliser les méthodes d'analyse, d'innovation managériale, de contrôle de gestion stratégique, d'audit et de réflexion professionnelle.

5. Public concerné

Étudiants en alternance des filières suivantes :

- Bachelor : PO_BACH_CG 26-27
- DCG : PO_DCG 2A 26-27, PO_DCG 3A 26-27, PO_DCG 3B 26-27
- DSCG : PO_DSCG 1 26-27, PO_DSCG 2 26-27

6. Conditions de réalisation

Modalités générales

Participation aux conseils de classe et/ou réunions d'harmonisation selon les modalités de fonctionnement du campus.

Période : 2026-2027

Lieu : Campus de Pontoise

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

Liste structurée des lots

Lot 1

Groupe	Module / matière enseigné	FAF (100%)	E-learn (100%)	Hors FAF (50%)
PO_DCG 3A 26-27	UE 11 Contrôle de Gestion	140,00	2,00	4,00
PO_DCG 3B 26-27	UE 11 Contrôle de Gestion	140,00	2,00	4,00

Lot 2

Groupe	Module / matière enseigné	FAF (100%)	E-learn (100%)	Hors FAF (50%)
PO_DSCG 1 26-27	UE 4 - Comptabilité et Audit	82,00	1,00	0,00

Lot 3

Groupe	Module / matière enseigné	FAF (100%)	E-learn (100%)	Hors FAF (50%)
PO_DCG 2A 26-27	UE4 Droit Fiscal	131,50	4,00	4,00

Lot 4

Groupe	Module / matière enseigné	FAF (100%)	E-learn (100%)	Hors FAF (50%)
PO_BACH_CG 26-27	Analyse financière de l'entreprise	35,00	2,00	0,00
PO_BACH_CG 26-27	Conduite d'études économiques et financières	14,00	0,00	0,00
PO_BACH_CG 26-27	Modalité de financement	17,50	1,00	0,00

Lot 5

Groupe	Module / matière enseigné	FAF (100%)	E-learn (100%)	Hors FAF (50%)
PO_DSCG 2 26-27	UE7-Memoire professionnel	53,00	0,00	0,00

7. Modalités pédagogiques

Cours et travaux dirigés conformes aux exigences des référentiels de formation et des épreuves concernées.

Mises en situation professionnelles, exercices appliqués, études de cas, diagnostics, analyses financières, fiscales ou stratégiques et entraînements aux formats d'évaluation.

Utilisation d'outils digitaux, de supports pédagogiques actualisés et de travaux individualisés ou collectifs favorisant la progression des apprenants.

8. Évaluation

Évaluations formatives permettant de suivre la progression et l'acquisition des compétences des apprenants.

Pour les diplômes de l'enseignement supérieur, des évaluations régulières, examens blancs et éléments nécessaires au suivi pédagogique sont attendus selon les modalités du diplôme.

Pour les Titres RNCP, les évaluations doivent permettre de vérifier l'atteinte des compétences visées par les modules.

Les évaluations peuvent prendre la forme d'épreuves écrites, orales, dossiers, livrables, entretiens, jurys ou soutenances selon les référentiels concernés.

9. Profils recherchés

Expert(e) du domaine du contrôle de gestion, de la fiscalité, de l'audit financier, de l'analyse financière, du financement, de la stratégie ou de l'accompagnement mémoire.

Consultant(e), enseignant(e), spécialiste ou professionnel(le) disposant d'une expérience pédagogique et/ou professionnelle en lien avec les modules enseignés.

Formateur ou formatrice diplômé(e) ou expérimenté(e), capable de contextualiser les apports techniques dans des situations professionnelles rencontrées par des alternants.

Saint-Germain-en-Laye, le 08/07/2026

Lettre de consultation transmise par mail

Objet : Lettre de consultation
Numéro de consultation : 26ESVM031
Consultation : Droit
Site : SUP DE V - 8 Rue Pierre de Coubertin, 95300 Pontoise

Procédure adaptée

Madame, Monsieur,

L'Ecole supérieure de vente et de management - CCI Paris Ile de France Education, dénommée « SUP de V » 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 selon le modèle joint à cette lettre, **au plus tard pour le 24/07/2026 à 12h00.** La réponse devra obligatoirement contenir le fichier « matrice pft ».

Votre offre devra être transmise par mail à l'adresse suivante : formateur@supdev.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 V 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).

Dans le cadre de son engagement dans la certification nationale Qualiopi, SUP de V vous demande de respecter les conditions suivantes :

1. Transmettre les documents suivants avec votre Proposition Technique et Financière : CV de l'intervenant, diplôme de l'intervenant, proposition technique et financière (joint à cette lettre de consultation), extrait de casier judiciaire de l'intervenant
2. Envoyer les attestations fiscales et sociales : Attestation de vigilance (URSSAF) moins de 6 mois, attestation de régularité fiscale de moins de 6 mois et KBIS de moins de 3 mois (si société). Si salariés étrangers : la liste nominative des salariés soumis à autorisation de travail.
3. Selon le site sur lequel le formateur interviendra : le plan de prévention complété, daté et signé.

Veuillez agréer, Madame, Monsieur, mes salutations distinguées.

Fiche Expression de Besoin de Formation 2026-2027

DROIT

1. Organisme demandeur

SUP DE V – Campus de Pontoise

Adresse : 8 rue Pierre de Coubertin 95300 Pontoise

2. Contexte et raison de la formation recherchée

Les apprenants en cursus DCG doivent maîtriser les fondamentaux du droit, le droit des sociétés et des groupements d'affaires ainsi que le droit social, à savoir les UE 1, UE 2 et UE 3 du DCG.

Au-delà du socle de connaissances juridiques requis en DSCG, les apprenants doivent mobiliser un raisonnement juridique structuré et appréhender les incidences juridiques, fiscales et sociales des situations professionnelles étudiées.

Les apprenants du parcours Manager RH doivent maîtriser le droit du travail individuel et collectif, sécuriser les relations de travail, adopter une posture RH professionnelle et comprendre les mécanismes de négociation, d'accords collectifs et de contentieux prud'homal.

Le besoin porte sur un ensemble cohérent de modules de droit, répartis sur les parcours DCG, DSCG et Manager RH du campus de Pontoise.

3. Objectifs poursuivis

DCG – UE1 Fondamentaux du droit : définir et hiérarchiser la règle de droit, utiliser le vocabulaire juridique et identifier les principales notions relatives aux personnes, aux biens, aux contrats et aux responsabilités.

DCG – UE2 Droit des sociétés et des groupements d'affaires : comprendre les règles applicables aux sociétés et aux groupements, analyser des situations juridiques et mobiliser les notions de droit des affaires.

DCG – UE3 Droit social : maîtriser les règles relatives aux relations individuelles et collectives de travail, au contrat de travail, aux conditions de travail, à la rupture du contrat, à la protection sociale et au contentieux social.

DSCG – UE1 Gestion juridique, fiscale et sociale : analyser des situations complexes, structurer un raisonnement juridique approfondi et prendre du recul sur les problématiques juridiques, fiscales et sociales.

Manager RH : sécuriser les relations de travail, superviser les accords collectifs, adopter une posture RH professionnelle et mettre en pratique les mécanismes du contentieux prud'homal.

4. Résultats à atteindre

Les apprenants du DCG doivent maîtriser les notions et méthodes nécessaires aux épreuves des UE de droit présentes dans le marché.

Les apprenants du DSCG doivent être capables de traiter une étude de cas ou une situation pratique en mobilisant un raisonnement juridique structuré.

Les apprenants du parcours Manager RH doivent être capables d'analyser des situations réelles d'entreprise, d'évaluer les risques juridiques et sociaux, et de proposer des réponses professionnelles adaptées.

Les apprenants doivent développer une posture professionnelle conforme aux exigences des diplômes et des situations rencontrées en entreprise.

5. Public concerné

Étudiants en alternance des filières suivantes :

- DCG : PO_DCG 1 26-27, PO_DCG 2B 26-27, PO_DCG 3A 26-27, PO_DCG 3B 26-27
- DSCG : PO_DSCG 1 26-27
- Manager Stratégie et Développement des RH : PO_TH1_MSDRH 1 26-27, PO_TH1_MSDRH 2A 26-27, PO_TH1_MSDRH 2B 26-27

6. Conditions de réalisation

Modalités générales

Participation aux conseils de classe selon les modalités de fonctionnement du campus.

Période : 2026-2027

Lieu: Campus de Pontoise

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

Liste des lots

Lot 1

Groupe	Module / matière enseigné	FAF (100%)	E-learn (100%)	Hors FAF (50%)
PO_DCG 1 26-27	UE 1 Fondamentaux du Droit	60,50	2,00	4,00
PO_DCG 3A 26-27	UE 3 Droit social	61,25	1,00	4,00
PO_DCG 3B 26-27	UE 3 Droit social	61,25	2,00	4,00
PO_DSCG 1 26-27	UE 1 - Gestion juridique, fiscale et sociale	59,50	1,00	0,00
PO_TH1_MSDRH 1 26-27	Adopter une posture RH professionnelle	21,00	0,00	0,00
PO_TH1_MSDRH 1 26-27	Maîtriser le droit social et sécuriser les relations de travail	42,00	0,00	0,00
PO_TH1_MSDRH 2A 26-27	3,5 joutes prud'homales	3,50	0,00	0,00
PO_TH1_MSDRH 2A 26-27	Superviser et sécuriser les accords collectifs	21,00	0,00	0,00
PO_TH1_MSDRH 2B 26-27	3,5 joutes prud'homales	3,50	0,00	0,00
PO_TH1_MSDRH 2B 26-27	Superviser et sécuriser les accords collectifs	21,00	0,00	0,00

Lot 2

Groupe	Module / matière enseigné	FAF (100%)	E-learn (100%)	Hors FAF (50%)
PO_DCG 1 26-27	UE 1 Fondamentaux du Droit	60,50	2,00	4,00
PO_DCG 2B 26-27	UE 2 Droit des Sociétés et des Grpts Affaires	131,50	4,00	4,00
PO_DCG 3A 26-27	UE 3 Droit social	61,25	2,00	4,00
PO_DCG 3B 26-27	UE 3 Droit social	61,25	1,00	4,00
PO_DSCG 1 26-27	UE 1 - Gestion juridique, fiscale et sociale	52,00	1,00	0,00

7. Modalités pédagogiques

Cours magistraux et travaux dirigés conformes aux exigences du référentiel de formation.

Mises en situation intégrant les pratiques et vécus en entreprise d'accueil pour renforcer le professionnalisme des apprenants de SUP de V.

Utilisation des outils digitaux.

8. Évaluation

Évaluations formatives permettant de juger de la progression et de l'acquisition des compétences des apprenants.

Pour les DSCG et DCG, des évaluations régulières, examens blancs et éléments nécessaires au suivi pédagogique sont attendus selon les modalités du diplôme.

Pour les Titres RNCP, les évaluations doivent permettre de vérifier l'atteinte des compétences visées par les modules.

Les diplômes de l'Enseignement supérieur peuvent être sanctionnés par des épreuves écrites, orales, dossiers, jurys ou soutenances selon les référentiels concernés.

9. Profils recherchés

Expert(e) du domaine juridique ou professionnel(le) expérimenté(e) du droit social, du droit des sociétés, de la gestion juridique, fiscale et sociale ou des ressources humaines.

Consultant(e), enseignant(e), juriste, avocat(e), spécialiste ou professionnel(le) disposant d'une expérience pédagogique et/ou professionnelle en lien avec les modules enseignés.

Formateur ou formatrice disposant d'un diplôme ou d'une expérience significative dans le domaine concerné, capable de contextualiser les apports juridiques dans des situations professionnelles rencontrées par des alternants.

Saint-Germain-en-Laye, le 08/07/2026

Lettre de consultation transmise par mail

Objet : Lettre de consultation
Numéro de consultation : 26ESVM032
Consultation : Economie et Stratégie d'Entreprise
Site : SUP DE V - 8 Rue Pierre de Coubertin, 95300 Pontoise

Procédure adaptée

Madame, Monsieur,

L'Ecole supérieure de vente et de management - CCI Paris Ile de France Education, dénommée « SUP de V » 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 selon le modèle joint à cette lettre, **au plus tard pour le 24/07/2026 à 12h00.** La réponse devra obligatoirement contenir le fichier « matrice pft ».

Votre offre devra être transmise par mail à l'adresse suivante : formateur@supdev.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 V 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).

Dans le cadre de son engagement dans la certification nationale Qualiopi, SUP de V vous demande de respecter les conditions suivantes :

1. Transmettre les documents suivants avec votre Proposition Technique et Financière : CV de l'intervenant, diplôme de l'intervenant, proposition technique et financière (joint à cette lettre de consultation), extrait de casier judiciaire de l'intervenant
2. Envoyer les attestations fiscales et sociales : Attestation de vigilance (URSSAF) moins de 6 mois, attestation de régularité fiscale de moins de 6 mois et KBIS de moins de 3 mois (si société). Si salariés étrangers : la liste nominative des salariés soumis à autorisation de travail.
3. Selon le site sur lequel le formateur interviendra : le plan de prévention complété, daté et signé.

Veuillez agréer, Madame, Monsieur, mes salutations distinguées.

Fiche Expression de Besoin de Formation 2026-2027

ECONOMIE ET STRATEGIE D'ENTREPRISE

1. Organisme demandeur

SUP de V – Campus de Pontoise

Adresse : 8 rue Pierre de Coubertin, 95300 Pontoise

2. Contexte et raison de la formation recherchée

SUP de V propose aux apprenants des formations en gestion, commerce, ressources humaines et ingénierie d'affaires par la voie de l'alternance. Les modules identifiés dans le fichier source relèvent de l'économie contemporaine, de la culture économique, juridique et managériale, de la stratégie d'entreprise, de la RSE, de l'ESG et du reporting.

Les missions des apprenants sont en interaction avec les décisions stratégiques et de pilotage des organisations, dans un environnement économique national et international complexe et incertain.

La formation doit permettre aux apprenants de développer une culture économique et stratégique utile à leur vie professionnelle, à leur compréhension des organisations et à leur capacité d'analyse des décisions d'entreprise.

Elle vise également à renforcer la compréhension des enjeux contemporains, climatiques, RSE, ESG, entrepreneuriaux et géopolitiques intégrés dans les modules présents dans le marché.

3. Objectifs poursuivis

BTS : permettre aux apprenants de mobiliser des connaissances de culture économique, juridique et managériale pour analyser des situations d'entreprise et argumenter des réponses cohérentes.

DCG – UE5 Économie contemporaine : maîtriser les grands principes de l'économie de marché, le financement, les politiques publiques, la mondialisation et la régulation de l'économie.

Manager RH : identifier les critères ESG, comprendre les enjeux contemporains et climatiques, réaliser le reporting RH/RSE et intégrer ces dimensions dans les pratiques professionnelles.

Manager en Ingénierie d'Affaires : comprendre les stratégies d'entreprise, la transformation des organisations, l'entrepreneuriat, l'analyse sectorielle et les enjeux géopolitiques appliqués aux affaires.

Modules transversaux : développer la capacité d'analyse, d'argumentation, de veille, de prise de décision et de compréhension des environnements économiques et stratégiques.

4. Résultats à atteindre

Les apprenants doivent être capables d'analyser des situations économiques, managériales ou stratégiques et de formuler une argumentation structurée.

Les apprenants du DCG doivent pouvoir mobiliser les concepts et le vocabulaire de l'économie contemporaine dans le cadre de l'UE5.

Les apprenants de BTS doivent être en mesure de traiter des problématiques relevant de la culture économique, juridique et managériale.

Les apprenants des parcours Manager RH et Manager en Ingénierie d'Affaires doivent être capables d'intégrer les dimensions RSE, ESG, reporting, stratégie, transformation des organisations, entrepreneuriat et géopolitique dans leurs analyses professionnelles.

5. Public concerné

Étudiants en alternance des filières suivantes :

- BTS : PO_BTS_CG 1A 26-27, PO_BTS_NDRC 1A 26-27, PO_BTS_NDRC 1B 26-27
- DCG : PO_DCG 1 26-27, PO_DCG 2A 26-27
- Manager : PO_TH1_MSDRH 1 26-27, PO_TH1_MSDRH 2A 26-27, PO_TH1_MSDRH 2B 26-27, PO_TH2_MIA 1A opt 1 26-27, PO_TH2_MIA 1B opt 2 26-27, PO_TH2_MIA 2 26-27

6. Conditions de réalisation

Modalités générales

Participation aux conseils de classe selon les modalités de fonctionnement du campus.

Période : 2026-2027

Lieu : Campus de Pontoise

Effectif : maximum de participants par session : entre 20 et 30 apprenants

Liste structurée des lots

Lot 1

Groupe	Module / matière enseigné	FAF (100%)	E-learn (100%)	Hors FAF (50%)
PO_DCG 1 26-27	UE 5 Economie contemporaine	65,00	4,00	4,00

Lot 2

Groupe	Module / matière enseigné	FAF (100%)	E-learn (100%)	Hors FAF (50%)
PO_BTS_CG 1A 26-27	Culture économique, juridique et managériale	87,50	2,00	0,00
PO_BTS_NDRC 1A 26-27	conférence	3,50	0,00	0,00
PO_BTS_NDRC 1B 26-27	conférence	3,50	0,00	0,00
PO_TH1_MSDRH 1 26-27	Identifier les critères ESG dans les organisations	14,00	0,00	0,00
PO_TH1_MSDRH 1 26-27	Intégration - Enjeux contemporains et climat	7,00	0,00	0,00
PO_TH1_MSDRH 2A 26-27	Réaliser le reporting RH et RSE	28,00	0,00	0,00
PO_TH1_MSDRH 2B 26-27	Réaliser le reporting RH et RSE	28,00	0,00	0,00
PO_TH2_MIA 1A opt 1 26-27	2.1.1 Stratégies d'entreprise, RSE et transformation des organisations	14,00	0,00	0,00
PO_TH2_MIA 1A opt 1 26-27	2.3.6 - Atelier Esprit d'entreprendre	3,50	0,00	0,00
PO_TH2_MIA 1B opt 2 26-27	2.1.1 Stratégies d'entreprise, RSE et transformation des organisations	14,00	0,00	0,00
PO_TH2_MIA 1B opt 2 26-27	2.3.6 - Atelier Esprit d'entreprendre	3,50	0,00	0,00
PO_TH2_MIA 2 26-27	Comprendre les stratégies entreprises (Géopolitique)	14,00	0,00	0,00
PO_TH2_MIA 2 26-27	Comprendre les stratégies entreprises (sectorisé)	24,00	0,00	0,00

Lot 3

Groupe	Module / matière enseigné	FAF (100%)	E-learn (100%)	Hors FAF (50%)
PO_DCG 1 26-27	UE5 Economie contemporaine	65,00	4,00	4,00

Lot 4

Groupe	Module / matière enseigné	FAF (100%)	E-learn (100%)	Hors FAF (50%)
PO DCG 2A 26-27	UE 2 Droit des Sociétés et des Grpts Affaires	131,50	4,00	4,00

7. Modalités pédagogiques

Cours magistraux et travaux dirigés conformes aux exigences des référentiels de formation.

Mises en situation intégrant les pratiques et vécus en entreprise d'accueil pour renforcer le professionnalisme des apprenants de SUP de V.

Utilisation d'outils digitaux et de supports pédagogiques variés, actualisés et adaptés aux modules concernés.

8. Évaluation

Évaluations formatives permettant de juger de la progression et de l'acquisition des compétences des apprenants.

Pour les diplômes de l'enseignement supérieur, des évaluations régulières, examens blancs et éléments nécessaires au suivi pédagogique sont attendus selon les modalités du diplôme.

Pour les Titres RNCP, les évaluations doivent permettre de vérifier l'atteinte des compétences visées par les modules.

Les évaluations peuvent prendre la forme d'épreuves écrites, orales, dossiers, livrables, jurys ou soutenances selon les référentiels concernés.

9. Profils recherchés

Expert(e) du domaine de l'économie, de la stratégie d'entreprise, de la culture économique, juridique et managériale, de la RSE, de l'ESG, du reporting ou de l'ingénierie d'affaires.

Consultant(e), enseignant(e), spécialiste ou professionnel(le) disposant d'une expérience pédagogique et/ou professionnelle en lien avec les modules enseignés.

Formateur ou formatrice disposant d'un diplôme ou d'une expérience significative dans le domaine concerné, capable de contextualiser les apports dans des situations professionnelles rencontrées par des alternants.

Saint-Germain-en-Laye, le 08/07/2026

Lettre de consultation transmise par mail

Objet : Lettre de consultation
Numéro de consultation : 26ESVM033
Consultation : **Mathématiques appliquées et outils de gestion**
Site : SUP DE V - 8 Rue Pierre de Coubertin, 95300 Pontoise

Procédure adaptée

Madame, Monsieur,

L'Ecole supérieure de vente et de management - CCI Paris Ile de France Education, dénommée « SUP de V » 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 selon le modèle joint à cette lettre, **au plus tard pour le 24/07/2026 à 12h00.** La réponse devra obligatoirement contenir le fichier « matrice pft ».

Votre offre devra être transmise par mail à l'adresse suivante : formateur@supdev.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 V 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).

Dans le cadre de son engagement dans la certification nationale Qualiopi, SUP de V vous demande de respecter les conditions suivantes :

1. Transmettre les documents suivants avec votre Proposition Technique et Financière : CV de l'intervenant, diplôme de l'intervenant, proposition technique et financière (joint à cette lettre de consultation), extrait de casier judiciaire de l'intervenant
2. Envoyer les attestations fiscales et sociales : Attestation de vigilance (URSSAF) moins de 6 mois, attestation de régularité fiscale de moins de 6 mois et KBIS de moins de 3 mois (si société). Si salariés étrangers : la liste nominative des salariés soumis à autorisation de travail.
3. Selon le site sur lequel le formateur interviendra : le plan de prévention complété, daté et signé.

Veuillez agréer, Madame, Monsieur, mes salutations distinguées.

Fiche Expression de Besoin de Formation 2026-2027

MATHEMATIQUES APPLIQUEES ET OUTILS DE GESTION

1. Organisme demandeur

SUP de V – Campus de Pontoise

Adresse : 8 rue Pierre de Coubertin, 95300 Pontoise

2. Contexte et raison de la formation recherchée

SUP de V propose aux apprenants souhaitant être formés aux métiers de la gestion, du commerce et du management par la voie de l'alternance des formations permettant d'obtenir des diplômes de niveau Bac +2 à Bac +5.

Les modules identifiés dans le fichier source concernent les mathématiques appliquées, la gestion opérationnelle, la relation client et négociation-vente avec composante mathématique, ainsi que le contrôle de gestion.

Ces enseignements doivent permettre aux apprenants de maîtriser les calculs, traitements de données, raisonnements quantitatifs et outils d'analyse nécessaires à la sécurisation de l'information chiffrée et à la prise de décision.

Le besoin porte sur des enseignements transversaux utiles aux parcours BTS CG, BTS MCO, BTS NDRC et DCG, en lien avec les épreuves et compétences attendues.

3. Objectifs poursuivis

BTS CG – Mathématiques appliquées : développer la maîtrise des notions de proportion, pourcentage, taux d'évolution, traitement de données, statistiques descriptives et utilisation d'outils comme les tableaux croisés dynamiques.

BTS MCO – Gestion opérationnelle : préparer les apprenants à mobiliser des outils de calcul, d'analyse et de gestion nécessaires à la gestion opérationnelle d'une unité commerciale.

BTS NDRC – Relation client et négociation-vente : consolider les compétences quantitatives et les raisonnements nécessaires aux situations de relation client, négociation, vente et analyse commerciale.

DCG – UE11 Contrôle de gestion : développer la capacité à analyser des problématiques de gestion, mobiliser les calculs et outils de contrôle de gestion au service d'un problème opérationnel.

4. Résultats à atteindre

Les apprenants doivent obtenir au minimum la moyenne aux épreuves concernées par les enseignements présents dans le marché.

Les apprenants de BTS CG doivent être capables de raisonner, analyser des problèmes, justifier leurs choix, mobiliser les calculs et utiliser le tableur dans des situations adaptées.

Les apprenants de BTS MCO et NDRC doivent être capables d'utiliser les outils mathématiques et de gestion nécessaires à l'analyse de performances, au pilotage commercial et à la prise de décision.

Les apprenants de DCG doivent être capables de traiter des situations de contrôle de gestion en mettant les calculs et la technique au service de l'analyse d'un problème opérationnel.

5. Public concerné

Étudiants en alternance des filières suivantes :

- BTS : PO_BTS_CG 1A 26-27, PO_BTS_CG 1B 26-27, PO_BTS_CG 2A 26-27, PO_BTS_MCO 1 26-27, PO_BTS_MCO 2 26-27, PO_BTS_NDRC 1A 26-27, PO_BTS_NDRC 1B 26-27
- DCG : PO_DCG 3A 26-27, PO_DCG 3B 26-27

6. Conditions de réalisation

Modalités générales

Participation aux conseils de classe selon les modalités de fonctionnement du campus.

Période : 2026-2027

Lieu : Campus de Pontoise

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

Liste structurée des lots

Lot 1

Groupe	Module / matière enseigné	FAF (100%)	E-learn (100%)	Hors FAF (50%)	Exam (100%)
PO_BTS_MCO 1 26-27	Gestion Opérationnelle	94,50	4,00	4,00	0,00
PO_BTS_MCO 1 26-27	Gestion Opérationnelle TD	17,50	0,00	0,00	0,00
PO_BTS_MCO 2 26-27	Gestion Opérationnelle	45,50	2,00	4,00	0,00

Lot 2

Groupe	Module / matière enseigné	FAF (100%)	E-learn (100%)	Hors FAF (50%)	Exam (100%)
PO_BTS_CG 1A 26-27	Mathématiques appliquées	63,00	1,00	4,00	16,00
PO_BTS_CG 1B 26-27	Mathématiques appliquées	63,00	1,00	0,00	16,00
PO_BTS_CG 2A 26-27	Mathématiques appliquées	59,50	0,00	4,00	16,00
PO_BTS_NDRC 1A 26-27	Relation client et négociation-vente (Maths)	14,00	0,00	0,00	0,00
PO_BTS_NDRC 1B 26-27	Relation client et négociation-vente MATHS	14,00	0,00	8,00	0,00
PO_DCG 3A 26-27	UE 11 Contrôle de Gestion	42,00	2,00	4,00	0,00
PO_DCG 3B 26-27	UE 11 Contrôle de Gestion	42,00	2,00	4,00	0,00

7. Modalités pédagogiques

Cours et travaux dirigés conformes aux exigences des référentiels de formation et des épreuves concernées.

Mises en situation professionnelles, exercices appliqués, études de cas, traitements de données et entraînements aux raisonnements quantitatifs.

Utilisation d'outils digitaux, notamment tableur et supports de calcul, pour développer l'autonomie et la fiabilité des productions.

8. Évaluation

Évaluations formatives permettant de suivre la progression et l'acquisition des compétences des apprenants.

Pour les BTS et DCG, des évaluations régulières, examens blancs et éléments nécessaires au suivi pédagogique sont attendus selon les modalités du diplôme.

Les évaluations peuvent prendre la forme d'épreuves écrites, exercices, situations pratiques, dossiers, livrables, oraux, jurys ou soutenances selon les référentiels concernés.

9. Profils recherchés

Expert(e) du domaine des mathématiques appliquées, des outils de gestion, de la gestion opérationnelle, de la relation client ou du contrôle de gestion.

Consultant(e), enseignant(e), spécialiste ou professionnel(le) disposant d'une expérience pédagogique et/ou professionnelle en lien avec les modules enseignés.

Formateur ou formatrice diplômé(e) ou expérimenté(e), capable de contextualiser les apports techniques dans des situations professionnelles rencontrées par des alternants.

Saint-Germain-en-Laye, le 25/07/2026

Lettre de consultation transmise par mail

Objet : Lettre de consultation

Numéro de consultation : 26ESVM034

Consultation : Opérations comptables, fiscales et sociales BTS CG

Site : SUP DE V - 8 Rue Pierre de Coubertin, 95300 Pontoise

Procédure adaptée

Madame, Monsieur,

L'Ecole supérieure de vente et de management - CCI Paris Ile de France Education, dénommée « SUP de V » 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 selon le modèle joint à cette lettre, **au plus tard pour le 25/08/2026 à 12h00.** La réponse devra obligatoirement contenir le fichier « matrice pft ».

Votre offre devra être transmise par mail à l'adresse suivante : formateur@supdev.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 V 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).

Dans le cadre de son engagement dans la certification nationale Qualiopi, SUP de V vous demande de respecter les conditions suivantes :

1. Transmettre les documents suivants avec votre Proposition Technique et Financière : CV de l'intervenant, diplôme de l'intervenant, proposition technique et financière (joint à cette lettre de consultation), extrait de casier judiciaire de l'intervenant
2. Envoyer les attestations fiscales et sociales : Attestation de vigilance (URSSAF) moins de 6 mois, attestation de régularité fiscale de moins de 6 mois et KBIS de moins de 3 mois (si société). Si salariés étrangers : la liste nominative des salariés soumis à autorisation de travail.
3. Selon le site sur lequel le formateur interviendra : le plan de prévention complété, daté et signé.

Veuillez agréer, Madame, Monsieur, mes salutations distinguées.

OPERATIONS COMPTABLES FISCALES SOCIALES BTS CG

1. Organisme demandeur

SUP de V – Campus de Pontoise

Adresse : 8 rue Pierre de Coubertin, 95300 Pontoise

2. Contexte et raison de la formation recherchée

SUP de V propose aux apprenants souhaitant être formés aux métiers de la gestion par la voie de l'alternance des formations permettant d'obtenir des diplômes de niveau Bac +2 à Bac +5.

Le besoin porte plus spécifiquement sur le BTS Comptabilité et Gestion, pour lequel les apprenants doivent maîtriser les opérations comptables, fiscales et sociales à la fin de leur cursus.

La nouvelle répartition des modules concerne les processus P1, P2, P3 et P4 ainsi que les ateliers professionnels du BTS CG.

La formation doit permettre aux apprenants de traiter des situations professionnelles mobilisant les domaines comptable, fiscal et social, et de préparer les épreuves concernées du BTS CG.

3. Objectifs poursuivis

BTS CG – Processus P1 : contrôler et traiter les opérations commerciales.

BTS CG – Processus P2 : contrôler et produire l'information financière.

BTS CG – Processus P3 : traiter les obligations fiscales.

BTS CG – Processus P4 : gérer les relations sociales.

Atelier professionnel : mettre les apprenants en situation professionnelle et renforcer l'utilisation des outils numériques.

4. Résultats à atteindre

Les étudiants doivent obtenir au moins la moyenne aux épreuves concernées.

Les apprenants doivent être capables de s'approprier un contexte professionnel, des démarches et des procédures, et d'utiliser les ressources du système d'information comptable.

Les apprenants doivent pouvoir expliquer et justifier les productions réalisées ainsi que la démarche mise en œuvre.

5. Public concerné

Étudiants en alternance des filières suivantes :

- BTS : PO_BTS_CG 1A 26-27, PO_BTS_CG 1B 26-27, PO_BTS_CG 2A

26-27

6. Conditions de réalisation

Modalités générales

Participation aux conseils de classe selon les modalités de fonctionnement du campus.

Période : 2026-2027

Lieu : Campus de Pontoise

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

Liste structurée des lots

Lot 1

Groupe	Module / matière enseigné	FAF (100%)	E-learn (100%)	Hors FAF (50%)	Exam (100%)
PO_BTS_CG 1A 26-27	Atelier Professionnel	28,00	0,00	0,00	0,00
PO_BTS_CG 1A 26-27	P1. Contrôle et Traitement comptable des Op Ciales	119,00	2,00	0,00	0,00
PO_BTS_CG 1A 26-27	P4. Gestion des relations sociales	35,00	0,00	4,00	0,00
PO_BTS_CG 1B 26-27	P3. Gestion des obligations fiscales	49,00	2,00	4,00	20,00
PO_BTS_CG 1B 26-27	P4. Gestion des relations sociales	35,00	0,00	0,00	0,00
PO_BTS_CG 2A 26-27	P3. Gestion des obligations fiscales	59,50	1,00	4,00	0,00

Lot 2

Groupe	Module / matière enseigné	FAF (100%)	E-learn (100%)	Hors FAF (50%)	Exam (100%)
PO_BTS_CG 2A 26-27	Atelier Professionnel	28,00	2,00	4,00	0,00
PO_BTS_CG 2A 26-27	P2. Contrôle et Production de l'Information Financière	100,00	0,00	4,00	20,00

Lot 3

Groupe	Module / matière enseigné	FAF (100%)	E-learn (100%)	Hors FAF (50%)	Exam (100%)
PO_BTS_CG 2A 26-27	Atelier Professionnel	28,00	0,00	0,00	0,00
PO_BTS_CG 2A 26-27	P4. Gestion des relations sociales	42,00	1,00	0,00	15,00

7. Modalités pédagogiques

Cours et travaux dirigés conformes aux exigences des référentiels de formation et des épreuves concernées.

Mises en situation professionnelles, exercices conformes aux exigences du diplôme et entraînements aux traitements comptables, fiscaux et sociaux.

8. Évaluation

Évaluations formatives permettant de suivre la progression et l'acquisition des compétences des apprenants.

Les évaluations doivent permettre de vérifier l'atteinte des compétences visées par les processus du BTS CG.

Les évaluations peuvent prendre la forme d'épreuves écrites, orales, dossiers, livrables, jurys, situations professionnelles ou restitutions selon les référentiels concernés.

9. Profils recherchés

Expert(e) du domaine de la comptabilité, de la fiscalité, de la gestion sociale ou des opérations comptables du BTS CG.

Consultant(e), enseignant(e), spécialiste ou professionnel(le) disposant d'une expérience pédagogique et/ou professionnelle en lien avec les modules enseignés.

Formateur ou formatrice diplômé(e) ou expérimenté(e), capable de contextualiser les apports techniques dans des situations professionnelles rencontrées par des alternants.

Saint-Germain-en-Laye, le 08/07/2026

Lettre de consultation transmise par mail

Objet : Lettre de consultation
Numéro de consultation : 26ESVM035
Consultation : Systèmes d'Information
Site : SUP DE V - 8 Rue Pierre de Coubertin, 95300 Pontoise

Procédure adaptée

Madame, Monsieur,

L'Ecole supérieure de vente et de management - CCI Paris Ile de France Education, dénommée « SUP de V » 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 selon le modèle joint à cette lettre, **au plus tard pour le 24/07/2026 à 12h00.** La réponse devra obligatoirement contenir le fichier « matrice pft ».

Votre offre devra être transmise par mail à l'adresse suivante : formateur@supdev.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 V 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).

Dans le cadre de son engagement dans la certification nationale Qualiopi, SUP de V vous demande de respecter les conditions suivantes :

1. Transmettre les documents suivants avec votre Proposition Technique et Financière : CV de l'intervenant, diplôme de l'intervenant, proposition technique et financière (joint à cette lettre de consultation), extrait de casier judiciaire de l'intervenant
2. Envoyer les attestations fiscales et sociales : Attestation de vigilance (URSSAF) moins de 6 mois, attestation de régularité fiscale de moins de 6 mois et KBIS de moins de 3 mois (si société). Si salariés étrangers : la liste nominative des salariés soumis à autorisation de travail.
3. Selon le site sur lequel le formateur interviendra : le plan de prévention complété, daté et signé.

Veuillez agréer, Madame, Monsieur, mes salutations distinguées.

Fiche Expression de Besoin de Formation 2026-2027

SYSTEMES D'INFORMATION

1. Organisme demandeur

SUP de V – Campus de Pontoise

Adresse : 8 rue Pierre de Coubertin, 95300 Pontoise

2. Contexte et raison de la formation recherchée

SUP de V propose des formations de niveau Bac +2 à Bac +5 dans les métiers de la comptabilité, de la gestion, du management et de l'ingénierie d'affaires.

Les modules identifiés dans le fichier source concernent les systèmes d'information de gestion, le management des systèmes d'information, l'amélioration continue des processus, le pilotage de projet SI, le green IT, les outils numériques et automatisés, ainsi que certains usages appliqués au pilotage de la performance et aux affaires.

La formation doit permettre aux apprenants de comprendre la place du système d'information dans les organisations, d'utiliser des outils numériques adaptés et de développer des compétences d'analyse, de pilotage, d'automatisation et d'amélioration continue.

Le besoin porte sur des enseignements permettant de préparer les épreuves et compétences attendues des parcours DCG, DSCG, Bachelor et Manager concernés.

3. Objectifs poursuivis

DCG – UE8 Systèmes d'information de gestion : préparer les apprenants à l'étude de situations pratiques portant sur les données, les traitements, les outils numériques, les réseaux, la sécurisation et la diffusion de l'information.

DSCG – UE5 Management des systèmes d'information : développer la capacité à analyser un système d'information, formuler des préconisations et comprendre les enjeux de conception, pilotage et maîtrise du SI.

Bachelor Contrôle de Gestion : développer la capacité à concevoir, suivre et analyser des tableaux de bord, à exploiter les outils numériques et à piloter des démarches d'amélioration continue.

Manager en Ingénierie d'Affaires : mobiliser les outils numériques et automatisés au service du pilotage de la performance et des situations professionnelles liées aux affaires.

Modules transversaux SI : renforcer les compétences en pilotage de projet SI, green IT, amélioration des processus, automatisation et analyse des données.

4. Résultats à atteindre

Les apprenants doivent obtenir au minimum la moyenne aux épreuves concernées par les enseignements présents dans le marché.

Les apprenants de DCG doivent être capables de traiter des situations relatives à la modélisation des données, aux requêtes, aux traitements, aux réseaux, à la sécurisation et à la diffusion des informations.

Les apprenants de DSCG doivent être capables de repérer les informations pertinentes, analyser une organisation et formuler des préconisations en matière de système d'information.

Les apprenants de Bachelor et Manager doivent être capables de construire, piloter et exploiter des outils numériques, tableaux de bord, solutions SI ou démarches d'amélioration continue adaptées à leur contexte professionnel.

5. Public concerné

Étudiants en alternance des filières suivantes :

- Bachelor : PO_BACH_CG 26-27
- DCG : PO_DCG 1 26-27
- DSCG : PO_DSCG 2 26-27
- Manager : PO_TH2_MIA 1A opt 1 26-27, PO_TH2_MIA 1B opt 2 26-27

6. Conditions de réalisation

Modalités générales

Participation aux conseils de classe et/ou réunions d'harmonisation selon les modalités de fonctionnement du campus.

Période : 2026-2027

Lieu : Campus de Pontoise

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

Liste structurée des lots

Lot 1

Groupe	Module / matière enseigné	FAF (100%)	E-learn (100%)	Hors FAF (50%)
PO_BACH_CG 26-27	Amélioration continue des process	14,00	0,00	0,00
PO_BACH_CG 26-27	Pilotage de projet SI et green IT	24,50	1,00	0,00
PO_DSCG 2 26-27	UE 5 - Management des systèmes d'informations	113,50	3,00	0,00

Lot 2

Groupe	Module / matière enseigné	FAF (100%)	E-learn (100%)	Hors FAF (50%)
PO_DCG 1 26-27	UE8 SIG	155,50	5,00	4,00
PO_TH2_MIA 1A opt 1 26-27	3I.2.3 - Négociation d'affaires	28,00	0,00	0,00
PO_TH2_MIA 1A opt 1 26-27	3I.3.2 - Outils numériques et automatisés au service du pilotage de la performance	14,00	0,00	0,00
PO_TH2_MIA 1B opt 2 26-27	3II.3.1 - Outils numériques et automatisés au service du pilotage de la performance	14,00	0,00	0,00

7. Modalités pédagogiques

Cours et travaux dirigés conformes aux exigences des référentiels de formation et des épreuves concernées.

Mises en situation professionnelles intégrant les pratiques et vécus en entreprise d'accueil afin de renforcer le professionnalisme des apprenants.

Utilisation d'outils digitaux, de supports pédagogiques actualisés, de cas pratiques, de travaux sur données et de démarches d'analyse ou de pilotage adaptées aux modules.

8. Évaluation

Évaluations formatives permettant de suivre la progression et l'acquisition des compétences des apprenants.

Pour les DCG et DSCG, des évaluations régulières, examens blancs et éléments nécessaires au suivi pédagogique sont attendus selon les modalités du diplôme.

Pour les Titres RNCP, les évaluations doivent permettre de vérifier l'atteinte des compétences visées par les modules.

Les évaluations peuvent prendre la forme d'épreuves écrites, orales, dossiers, livrables, cas pratiques, jurys ou soutenances selon les référentiels concernés.

9. Profils recherchés

Expert(e) du domaine des systèmes d'information, du management SI, du pilotage de projet SI, du green IT, de l'amélioration continue, des outils numériques ou de l'automatisation.

Consultant(e), enseignant(e), spécialiste ou professionnel(le) disposant d'une expérience pédagogique et/ou professionnelle en lien avec les modules enseignés.

Formateur ou formatrice diplômé(e) ou expérimenté(e), capable de contextualiser les apports techniques dans des situations professionnelles rencontrées par des alternants.

Saint-Germain-en-Laye, le 25/07/2026

Lettre de consultation transmise par mail

Objet : Lettre de consultation
Numéro de consultation : 26ESVM036
Consultation : Finances et contrôle budgétaire
Site : SUP DE V - 8 Rue Pierre de Coubertin, 95300 Pontoise

Procédure adaptée

Madame, Monsieur,

L'Ecole supérieure de vente et de management - CCI Paris Ile de France Education, dénommée « SUP de V » 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 selon le modèle joint à cette lettre, **au plus tard pour le 10/08/2026 à 12h00.** La réponse devra obligatoirement contenir le fichier « matrice pft ».

Votre offre devra être transmise par mail à l'adresse suivante : formateur@supdev.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 V 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).

Dans le cadre de son engagement dans la certification nationale Qualiopi, SUP de V vous demande de respecter les conditions suivantes :

1. Transmettre les documents suivants avec votre Proposition Technique et Financière : CV de l'intervenant, diplôme de l'intervenant, proposition technique et financière (joint à cette lettre de consultation), extrait de casier judiciaire de l'intervenant
2. Envoyer les attestations fiscales et sociales : Attestation de vigilance (URSSAF) moins de 6 mois, attestation de régularité fiscale de moins de 6 mois et KBIS de moins de 3 mois (si société). Si salariés étrangers : la liste nominative des salariés soumis à autorisation de travail.
3. Selon le site sur lequel le formateur interviendra : le plan de prévention complété, daté et signé.

Veuillez agréer, Madame, Monsieur, mes salutations distinguées.

Fiche Expression de Besoin de Formation 2026-2027

FINANCES ET CONTROLE BUDGETAIRE

1. Organisme demandeur

SUP de V – Campus de Pontoise

Adresse : 8 rue Pierre de Coubertin, 95300 Pontoise

2. Contexte et raison de la formation recherchée

SUP de V propose aux apprenants souhaitant être formés aux métiers de la gestion et de la vente par la voie de l'alternance des formations permettant d'obtenir des diplômes de niveau Bac +2 à Bac +5.

Les modules identifiés dans le fichier source relèvent de la finance, du contrôle budgétaire, du pilotage financier, de la performance financière et extra-financière, de la comptabilité et de l'audit, ainsi que du contrôle de gestion appliqué aux parcours concernés.

La formation doit permettre aux apprenants de maîtriser les outils financiers, les raisonnements budgétaires, les méthodes de diagnostic, de pilotage et de reporting nécessaires à la prise de décision et à la sécurisation de l'information financière.

Le besoin porte sur des enseignements nécessaires à la préparation des épreuves et compétences des parcours DCG, DSCG, Bachelor Contrôle de Gestion et Manager en Ingénierie d'Affaires.

3. Objectifs poursuivis

DCG – UE6 Finance d'entreprise : préparer les apprenants aux principaux aspects de la finance d'entreprise : diagnostic financier, politique d'investissement, politique de financement, trésorerie et analyse du risque.

DSCG – UE2 Finance : préparer les apprenants à l'étude de cas ou de situations pratiques en finance, en mobilisant les concepts, outils et méthodes d'analyse attendus.

DSCG – UE4 Comptabilité et Audit : préparer les apprenants aux situations pratiques relatives aux opérations de restructuration, normes internationales, comptes de groupes et audit.

Manager en Ingénierie d'Affaires : développer la capacité à piloter financièrement une affaire complexe durable et à analyser la performance financière et extra-financière de l'activité commerciale.

Bachelor Contrôle de Gestion : former des professionnels capables d'assumer des responsabilités en contrôle de gestion, élaboration budgétaire, analyse des coûts, contrôle interne, tableaux de bord et reporting de données.

4. Résultats à atteindre

Les apprenants doivent obtenir au moins la moyenne aux épreuves concernées par les enseignements présents dans le marché.

Les apprenants de DCG doivent démontrer leur maîtrise des concepts fondamentaux de la finance d'entreprise, du raisonnement financier et des techniques nécessaires au diagnostic financier.

Les apprenants de DSCG doivent être capables de construire une analyse financière ou comptable/audit, de mobiliser des connaissances précises et de formuler des réponses structurées et professionnelles.

Les apprenants de Bachelor et Manager doivent être capables de bâtir un budget, assurer son suivi, analyser les coûts, produire des tableaux de bord, réaliser du reporting et piloter la performance financière ou extra-financière.

5. Public concerné

Étudiants en alternance des filières suivantes :

- Bachelor : PO_BACH_CG 26-27
- DCG : PO_DCG 2A 26-27, PO_DCG 2B 26-27
- DSCG : PO_DSCG 1 26-27
- Manager : PO_TH2_MIA 1A opt 1 26-27, PO_TH2_MIA 1B opt 2 26-27

6. Conditions de réalisation

Modalités générales

Participation aux conseils de classe et/ou réunions d'harmonisation selon les modalités de fonctionnement du campus.

Période : 2026-2027

Lieu : Campus de Pontoise

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

Liste structurée des lots

Lot 1

Groupe	Module / matière enseigné	FAF (100%)	E-learn (100%)	Hors FAF (50%)
PO_DSCG 1 26-27	UE 4 - Comptabilité et Audit	58,00	1,00	0,00

Lot 2

Groupe	Module / matière enseigné	FAF (100%)	E-learn (100%)	Hors FAF (50%)
PO_DCG 2A 26-27	UE 6 Finance d'entreprise	131,50	4,00	4,00
PO_DCG 2B 26-27	UE 6 Finance d'entreprise	131,50	4,00	4,00
PO_TH2_MIA 1A opt 1 26-27	3I.3.3 - Pilotage financier d'une affaire complexe durable	28,00	0,00	0,00
PO_TH2_MIA 1B opt 2 26-27	3II.3.2 - Performance financière et extra-financière ESG de l'activité commerciale	21,00	0,00	0,00

Lot 3

Groupe	Module / matière enseigné	FAF (100%)	E-learn (100%)	Hors FAF (50%)
PO_BACH_CG 26-27	M1.1 - Stratégie d'entreprise et enjeux RSE	10,50	1,00	0,00
PO_BACH_CG 26-27	M1.2 - Processus d'élaboration budgétaire	31,50	1,00	0,00
PO_BACH_CG 26-27	M1.3 - Construction des budgets	24,50	1,00	0,00
PO_BACH_CG 26-27	M1.4 - Elaboration et argumentation de la proposition budgétaire	17,50	1,00	0,00
PO_BACH_CG 26-27	M1.5 - Suivi et contrôle de l'exécution budgétaire	14,00	0,00	0,00
PO_BACH_CG 26-27	M2.2 - Analyse des coûts	42,00	2,00	0,00
PO_BACH_CG 26-27	M2.6 - Contrôle interne et audit	21,00	0,00	0,00
PO_BACH_CG 26-27	M3.2 - Construire des tableaux de bord avec excel	21,00	0,00	0,00
PO_BACH_CG 26-27	M3.3 - Reporting de données, analyse et mesures correctives	21,00	0,00	0,00
PO_BACH_CG 26-27	Présentation métier contrôleur de gestion	3,50	0,00	0,00

Lot 4

Groupe	Module / matière enseigné	FAF (100%)	E-learn (100%)	Hors FAF (50%)
PO DSCG 1 26-27	UE 2 - Finance	119,00	2,00	0,00

7. Modalités pédagogiques

Cours et travaux dirigés conformes aux exigences des référentiels de formation et des épreuves concernées.

Mises en situation professionnelles, exercices appliqués, études de cas, diagnostics financiers, constructions budgétaires, reporting, tableaux de bord et entraînements aux formats d'évaluation.

Utilisation d'outils digitaux, de supports pédagogiques actualisés et de travaux individualisés ou collectifs favorisant la progression des apprenants.

8. Évaluation

Évaluations formatives permettant de suivre la progression et l'acquisition des compétences des apprenants.

Pour les DCG et DSCG, des évaluations régulières, examens blancs et éléments nécessaires au suivi pédagogique sont attendus selon les modalités du diplôme.

Pour les Titres RNCP, les évaluations doivent permettre de vérifier l'atteinte des compétences visées par les modules.

Les évaluations peuvent prendre la forme d'épreuves écrites, orales, dossiers, livrables, études de cas, jurys ou soutenances selon les référentiels concernés.

9. Profils recherchés

Expert(e) du domaine de la finance, du contrôle budgétaire, du pilotage financier, de la comptabilité/audit, du reporting, du contrôle de gestion ou de la performance financière et extra-financière.

Consultant(e), enseignant(e), spécialiste ou professionnel(le) disposant d'une expérience pédagogique et/ou professionnelle en lien avec les modules enseignés.

Formateur ou formatrice diplômé(e) ou expérimenté(e), capable de contextualiser les apports techniques dans des situations professionnelles rencontrées par des alternants.

Saint-Germain-en-Laye, le 08/07/2026

Lettre de consultation transmise par mail

Objet : Lettre de consultation
Numéro de consultation : 26ESVM037
Consultation : Management QSE
Site : SUP DE V - 8 Rue Pierre de Coubertin, 95300 Pontoise

Procédure adaptée

Madame, Monsieur,

L'Ecole supérieure de vente et de management - CCI Paris Ile de France Education, dénommée « SUP de V » 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 selon le modèle joint à cette lettre, **au plus tard pour le 24/07/2026 à 12h00.** La réponse devra obligatoirement contenir le fichier « matrice pft ».

Votre offre devra être transmise par mail à l'adresse suivante : formateur@supdev.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 V 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).

Dans le cadre de son engagement dans la certification nationale Qualiopi, SUP de V vous demande de respecter les conditions suivantes :

1. Transmettre les documents suivants avec votre Proposition Technique et Financière : CV de l'intervenant, diplôme de l'intervenant, proposition technique et financière (joint à cette lettre de consultation), extrait de casier judiciaire de l'intervenant
2. Envoyer les attestations fiscales et sociales : Attestation de vigilance (URSSAF) moins de 6 mois, attestation de régularité fiscale de moins de 6 mois et KBIS de moins de 3 mois (si société). Si salariés étrangers : la liste nominative des salariés soumis à autorisation de travail.
3. Selon le site sur lequel le formateur interviendra : le plan de prévention complété, daté et signé.

Veuillez agréer, Madame, Monsieur, mes salutations distinguées.

Fiche Expression de Besoin de Formation 2026-2027

MANAGEMENT RH

1. Organisme demandeur

SUP de V – Campus de Pontoise

Adresse : 8 rue Pierre de Coubertin, 95300 Pontoise

2. Contexte et raison de la formation recherchée

SUP de V prépare ses apprenants de Bac +2 à Bac +5 à des postes de management, de gestion des ressources humaines, de pilotage de projets et de conduite du changement.

Les modules identifiés dans le fichier source relèvent du management RH, de la QVCT, du dialogue social, de la gestion des compétences, de la stratégie RH, du SIRH, de la data RH, du management de projet, de l'intelligence économique et du pilotage commercial.

La formation doit permettre aux apprenants de comprendre les enjeux organisationnels, d'adapter leur posture professionnelle, de piloter des actions RH ou managériales et d'utiliser des outils opérationnels adaptés aux contextes d'entreprise.

Le besoin porte sur des enseignements destinés aux parcours Bachelor, Manager et DCG présents dans le fichier source.

3. Objectifs poursuivis

Bachelor Chargé des RH : développer la compréhension des métiers RH, l'attractivité et la sélection des talents, l'intégration, la GEPP, le développement des compétences, la QVCT, la prévention des risques et les outils SIRH/data RH.

Manager RH : préparer les apprenants à concerter les IRP, sécuriser le dialogue social, piloter les relations collectives et adopter une posture professionnelle adaptée aux enjeux RH.

Manager Qualité / Performance : former les apprenants au management de projet, à l'amélioration continue, à l'agilité, au Lean, à l'innovation et à la conduite du changement dans des environnements QSE.

Manager en Ingénierie d'Affaires : développer les compétences liées à l'intelligence économique, à la veille stratégique, à la sécurisation de la data, au data management et à la fidélisation de grands comptes.

DCG – UE7 Management : préparer les apprenants à analyser des situations organisationnelles, comprendre les enjeux managériaux et contextualiser les problèmes de management.

4. Résultats à atteindre

Les apprenants doivent être capables d'identifier les enjeux RH, managériaux, sociaux et organisationnels liés aux modules présents dans le marché.

Ils doivent savoir analyser une situation professionnelle, argumenter, contextualiser les problématiques, piloter une action, organiser le travail et adapter leur posture aux interlocuteurs.

Selon les parcours, les apprenants doivent pouvoir accompagner le changement, piloter des projets RH ou QSE, prévenir les risques, organiser le dialogue social, utiliser des outils SIRH/data RH et contribuer à la performance collective.

Les apprenants doivent être préparés aux évaluations et livrables attendus dans les diplômes, titres ou blocs de compétences concernés.

5. Public concerné

Étudiants en alternance des filières suivantes :

- Bachelor : PO_BACH_CRH 26-27
- DCG : PO_DCG 3B 26-27
- Manager : PO_TH1_MQSEPDE 1A 26-27, PO_TH1_MQSEPDE 1B 26-27, PO_TH1_MQSEPDE 2 26-27, PO_TH1_MSDRH 1 26-27, PO_TH1_MSDRH 2A 26-27, PO_TH1_MSDRH 2B 26-27, PO_TH2_MIA 1A opt 1 26-27, PO_TH2_MIA 1B opt 2 26-27, PO_TH2_MIA 2 26-27

6. Conditions de réalisation

Modalités générales

Période : 2026-2027

Lieu : Campus de Pontoise

Effectif : maximum de participants par session : entre 15 et 35 apprenants

Participation aux conseils de classe et/ou réunions d'harmonisation selon les modalités de fonctionnement du campus.

Liste structurée des lots

Lot 1

Groupe	Module / matière enseigné	FAF (100%)	E-learn (100%)	Hors FAF (50%)
PO_BACH_CRH 26-27	M4.1 Piloter un projet QVCT à impact RSE	28,00	2,00	0,00
PO_BACH_CRH 26-27	M4.2 Prévenir les risques et promouvoir le bien-etre	14,00	0,00	0,00
PO_BACH_CRH 26-27	M4.4 Transformer la QVCT en levier de performance	21,00	0,00	0,00
PO_TH2_MIA 1A opt 1 26-27	1.1.2 - Intelligence économique, veille stratégique et sécurisation de la data	14,00	1,00	0,00
PO_TH2_MIA 1B opt 2 26-27	1.1.2 - Intelligence économique, veille stratégique et sécurisation de la data	14,00	1,00	0,00
PO_TH2_MIA 1B opt 2 26-27	3II.1.6 - Data Management au service du pilotage commercial	21,00	0,00	0,00
PO_TH2_MIA 2 26-27	Conquérir et fidéliser les grands comptes	21,00	1,00	0,00
PO_TH1_MQSEPDE 1A 26-27	Management de projet et plan d'amélioration	17,50	1,00	0,00
PO_TH1_MQSEPDE 1B 26-27	Management de projet et plan d'amélioration	17,50	1,00	0,00
PO_TH1_MQSEPDE 2 26-27	Conduite du changement dans les projets	21,00	0,00	0,00
PO_TH1_MQSEPDE 2 26-27	Management Agile d'un service QSE et Lean attitude	21,00	0,00	0,00
PO_TH1_MQSEPDE 2 26-27	Management de projet et plan d'amélioration	14,00	0,00	0,00
PO_TH1_MQSEPDE 2 26-27	Management des innovations technologiques et sociales	17,50	1,00	0,00

Lot 2

Groupe	Module / matière enseigné	FAF (100%)	E-learn (100%)	Hors FAF (50%)
PO_BACH_CRH 26-27	M4.5 Organiser et dialogue social et les elections professionnelles	21,00	2,00	0,00
PO_DCG 3B 26-27	UE 7 Management	164,50	4,00	4,00
PO_TH1_MSDRH 1 26-27	Concerter les IRP dans le respect du cadre légal dont 14h de joutes	21,00	0,00	0,00
PO_TH1_MSDRH 2A 26-27	Concerter les IRP dans le respect du cadre légal	21,00	0,00	0,00
PO_TH1_MSDRH 2B 26-27	Concerter les IRP dans le respect du cadre légal	21,00	0,00	0,00

Lot 3

Groupe	Module / matière enseigné	FAF (100%)	E-learn (100%)	Hors FAF (50%)
PO BACH CRH 26-27	M1.1 Comprendre la stratégie RH de l'entreprise et les métiers RH	14,00	0,00	0,00
PO BACH CRH 26-27	M3.2 Gérer les procédures administratives avec les outils SIRH	35,00	0,00	0,00
PO BACH CRH 26-27	M3.3 Comprendre la rémunération et gérer la paie	24,00	3,00	0,00
PO BACH CRH 26-27	M3.4 Analyser les données RH	14,00	2,00	0,00

Lot 4

Groupe	Module / matière enseigné	FAF (100%)	E-learn (100%)	Hors FAF (50%)
PO BACH CRH 26-27	M1.3 Attirer et sélectionner les talents avec L'IA	14,00	0,00	0,00
PO BACH CRH 26-27	M1.5 Créer une expérience d'intégration engageante	10,50	1,00	0,00
PO BACH CRH 26-27	M2.1 Anticiper l'évolution des métiers avec la GEPP	35,00	2,00	0,00
PO BACH CRH 26-27	M2.2 Construire un plan de développement des compétences à fort impact	28,00	0,00	0,00

7. Modalités pédagogiques

Cours et travaux dirigés conformes aux exigences des référentiels de formation, des diplômes et des titres concernés.

Mises en situation professionnelles, études de cas, exercices appliqués, travaux individualisés ou collectifs et contextualisation à partir des pratiques d'entreprise.

Utilisation d'outils digitaux, de supports pédagogiques actualisés et de démarches favorisant l'autonomie, la réflexion et la professionnalisation des apprenants.

8. Évaluation

Évaluations formatives permettant de suivre la progression et l'acquisition des compétences des apprenants.

Pour les diplômes de l'enseignement supérieur, des évaluations régulières et éléments nécessaires au suivi pédagogique sont attendus selon les modalités du diplôme.

Pour les Titres RNCP, les évaluations doivent permettre de vérifier l'atteinte des compétences visées par les modules.

Les évaluations peuvent prendre la forme d'épreuves écrites, orales, livrables, études de cas, dossiers, entretiens, jurys ou soutenances selon les référentiels concernés.

9. Profils recherchés

Expert(e) du management RH, du dialogue social, du management de projet, de la QVCT, de la transformation organisationnelle, du SIRH, de la data RH ou de l'intelligence économique.

Consultant(e), enseignant(e), spécialiste ou professionnel(le) disposant d'une expérience pédagogique et/ou professionnelle en lien avec les modules enseignés.

Formateur ou formatrice diplômé(e) ou expérimenté(e), capable de contextualiser les apports techniques dans des situations professionnelles rencontrées par des alternants.

Saint-Germain-en-Laye, le 08/07/2026

Lettre de consultation transmise par mail

Objet : Lettre de consultation
Numéro de consultation : 26ESVM038
Consultation : Management RH
Site : SUP DE V - 8 Rue Pierre de Coubertin, 95300 Pontoise

Procédure adaptée

Madame, Monsieur,

L'Ecole supérieure de vente et de management - CCI Paris Ile de France Education, dénommée « SUP de V » 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 selon le modèle joint à cette lettre, **au plus tard pour le 24/07/2026 à 12h00.** La réponse devra obligatoirement contenir le fichier « matrice pft ».

Votre offre devra être transmise par mail à l'adresse suivante : formateur@supdev.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 V 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).

Dans le cadre de son engagement dans la certification nationale Qualiopi, SUP de V vous demande de respecter les conditions suivantes :

1. Transmettre les documents suivants avec votre Proposition Technique et Financière : CV de l'intervenant, diplôme de l'intervenant, proposition technique et financière (joint à cette lettre de consultation), extrait de casier judiciaire de l'intervenant
2. Envoyer les attestations fiscales et sociales : Attestation de vigilance (URSSAF) moins de 6 mois, attestation de régularité fiscale de moins de 6 mois et KBIS de moins de 3 mois (si société). Si salariés étrangers : la liste nominative des salariés soumis à autorisation de travail.
3. Selon le site sur lequel le formateur interviendra : le plan de prévention complété, daté et signé.

Veuillez agréer, Madame, Monsieur, mes salutations distinguées.

Fiche Expression de Besoin de Formation 2026-2027

MANAGEMENT RH

1. Organisme demandeur

SUP de V – Campus de Pontoise

Adresse : 8 rue Pierre de Coubertin, 95300 Pontoise

2. Contexte et raison de la formation recherchée

SUP de V prépare ses apprenants de Bac +2 à Bac +5 à des postes de management, de gestion des ressources humaines, de pilotage de projets et de conduite du changement.

Les modules identifiés dans le fichier source relèvent du management RH, de la QVCT, du dialogue social, de la gestion des compétences, de la stratégie RH, du SIRH, de la data RH, du management de projet, de l'intelligence économique et du pilotage commercial.

La formation doit permettre aux apprenants de comprendre les enjeux organisationnels, d'adapter leur posture professionnelle, de piloter des actions RH ou managériales et d'utiliser des outils opérationnels adaptés aux contextes d'entreprise.

Le besoin porte sur des enseignements destinés aux parcours Bachelor, Manager et DCG présents dans le fichier source.

3. Objectifs poursuivis

Bachelor Chargé des RH : développer la compréhension des métiers RH, l'attractivité et la sélection des talents, l'intégration, la GEPP, le développement des compétences, la QVCT, la prévention des risques et les outils SIRH/data RH.

Manager RH : préparer les apprenants à concerter les IRP, sécuriser le dialogue social, piloter les relations collectives et adopter une posture professionnelle adaptée aux enjeux RH.

Manager Qualité / Performance : former les apprenants au management de projet, à l'amélioration continue, à l'agilité, au Lean, à l'innovation et à la conduite du changement dans des environnements QSE.

Manager en Ingénierie d'Affaires : développer les compétences liées à l'intelligence économique, à la veille stratégique, à la sécurisation de la data, au data management et à la fidélisation de grands comptes.

DCG – UE7 Management : préparer les apprenants à analyser des situations organisationnelles, comprendre les enjeux managériaux et contextualiser les problèmes de management.

4. Résultats à atteindre

Les apprenants doivent être capables d'identifier les enjeux RH, managériaux, sociaux et organisationnels liés aux modules présents dans le marché.

Ils doivent savoir analyser une situation professionnelle, argumenter, contextualiser les problématiques, piloter une action, organiser le travail et adapter leur posture aux interlocuteurs.

Selon les parcours, les apprenants doivent pouvoir accompagner le changement, piloter des projets RH ou QSE, prévenir les risques, organiser le dialogue social, utiliser des outils SIRH/data RH et contribuer à la performance collective.

Les apprenants doivent être préparés aux évaluations et livrables attendus dans les diplômes, titres ou blocs de compétences concernés.

5. Public concerné

Étudiants en alternance des filières suivantes :

- Bachelor : PO_BACH_CRH 26-27
- DCG : PO_DCG 3B 26-27
- Manager : PO_TH1_MQSEPDE 1A 26-27, PO_TH1_MQSEPDE 1B 26-27, PO_TH1_MQSEPDE 2 26-27, PO_TH1_MSDRH 1 26-27, PO_TH1_MSDRH 2A 26-27, PO_TH1_MSDRH 2B 26-27, PO_TH2_MIA 1A opt 1 26-27, PO_TH2_MIA 1B opt 2 26-27, PO_TH2_MIA 2 26-27

6. Conditions de réalisation

Modalités générales

Période : 2026-2027

Lieu : Campus de Pontoise

Effectif : maximum de participants par session : entre 15 et 35 apprenants

Participation aux conseils de classe et/ou réunions d'harmonisation selon les modalités de fonctionnement du campus.

Liste structurée des lots

Lot 1

Groupe	Module / matière enseigné	FAF (100%)	E-learn (100%)	Hors FAF (50%)
PO_BACH_CRH 26-27	M4.1 Piloter un projet QVCT à impact RSE	28,00	2,00	0,00
PO_BACH_CRH 26-27	M4.2 Prévenir les risques et promouvoir le bien-etre	14,00	0,00	0,00
PO_BACH_CRH 26-27	M4.4 Transformer la QVCT en levier de performance	21,00	0,00	0,00
PO_TH2_MIA 1A opt 1 26-27	1.1.2 - Intelligence économique, veille stratégique et sécurisation de la data	14,00	1,00	0,00
PO_TH2_MIA 1B opt 2 26-27	1.1.2 - Intelligence économique, veille stratégique et sécurisation de la data	14,00	1,00	0,00
PO_TH2_MIA 1B opt 2 26-27	3II.1.6 - Data Management au service du pilotage commercial	21,00	0,00	0,00
PO_TH2_MIA 2 26-27	Conquérir et fidéliser les grands comptes	21,00	1,00	0,00
PO_TH1_MQSEPDE 1A 26-27	Management de projet et plan d'amélioration	17,50	1,00	0,00
PO_TH1_MQSEPDE 1B 26-27	Management de projet et plan d'amélioration	17,50	1,00	0,00
PO_TH1_MQSEPDE 2 26-27	Conduite du changement dans les projets	21,00	0,00	0,00
PO_TH1_MQSEPDE 2 26-27	Management Agile d'un service QSE et Lean attitude	21,00	0,00	0,00
PO_TH1_MQSEPDE 2 26-27	Management de projet et plan d'amélioration	14,00	0,00	0,00
PO_TH1_MQSEPDE 2 26-27	Management des innovations technologiques et sociales	17,50	1,00	0,00

Lot 2

Groupe	Module / matière enseigné	FAF (100%)	E-learn (100%)	Hors FAF (50%)
PO_BACH_CRH 26-27	M4.5 Organiser et dialogue social et les elections professionnelles	21,00	2,00	0,00
PO_DCG 3B 26-27	UE 7 Management	164,50	4,00	4,00
PO_TH1_MSDRH 1 26-27	Concerter les IRP dans le respect du cadre légal dont 14h de joutes	21,00	0,00	0,00
PO_TH1_MSDRH 2A 26-27	Concerter les IRP dans le respect du cadre légal	21,00	0,00	0,00
PO_TH1_MSDRH 2B 26-27	Concerter les IRP dans le respect du cadre légal	21,00	0,00	0,00

Lot 3

Groupe	Module / matière enseigné	FAF (100%)	E-learn (100%)	Hors FAF (50%)
PO BACH CRH 26-27	M1.1 Comprendre la stratégie RH de l'entreprise et les métiers RH	14,00	0,00	0,00
PO BACH CRH 26-27	M3.2 Gérer les procédures administratives avec les outils SIRH	35,00	0,00	0,00
PO BACH CRH 26-27	M3.3 Comprendre la rémunération et gérer la paie	24,00	3,00	0,00
PO BACH CRH 26-27	M3.4 Analyser les données RH	14,00	2,00	0,00

Lot 4

Groupe	Module / matière enseigné	FAF (100%)	E-learn (100%)	Hors FAF (50%)
PO BACH CRH 26-27	M1.3 Attirer et sélectionner les talents avec L'IA	14,00	0,00	0,00
PO BACH CRH 26-27	M1.5 Créer une expérience d'intégration engageante	10,50	1,00	0,00
PO BACH CRH 26-27	M2.1 Anticiper l'évolution des métiers avec la GEPP	35,00	2,00	0,00
PO BACH CRH 26-27	M2.2 Construire un plan de développement des compétences à fort impact	28,00	0,00	0,00

7. Modalités pédagogiques

Cours et travaux dirigés conformes aux exigences des référentiels de formation, des diplômes et des titres concernés.

Mises en situation professionnelles, études de cas, exercices appliqués, travaux individualisés ou collectifs et contextualisation à partir des pratiques d'entreprise.

Utilisation d'outils digitaux, de supports pédagogiques actualisés et de démarches favorisant l'autonomie, la réflexion et la professionnalisation des apprenants.

8. Évaluation

Évaluations formatives permettant de suivre la progression et l'acquisition des compétences des apprenants.

Pour les diplômes de l'enseignement supérieur, des évaluations régulières et éléments nécessaires au suivi pédagogique sont attendus selon les modalités du diplôme.

Pour les Titres RNCP, les évaluations doivent permettre de vérifier l'atteinte des compétences visées par les modules.

Les évaluations peuvent prendre la forme d'épreuves écrites, orales, livrables, études de cas, dossiers, entretiens, jurys ou soutenances selon les référentiels concernés.

9. Profils recherchés

Expert(e) du management RH, du dialogue social, du management de projet, de la QVCT, de la transformation organisationnelle, du SIRH, de la data RH ou de l'intelligence économique.

Consultant(e), enseignant(e), spécialiste ou professionnel(le) disposant d'une expérience pédagogique et/ou professionnelle en lien avec les modules enseignés.

Formateur ou formatrice diplômé(e) ou expérimenté(e), capable de contextualiser les apports techniques dans des situations professionnelles rencontrées par des alternants.

Saint-Germain-en-Laye, le 08/07/2026

Lettre de consultation transmise par mail

Objet : Lettre de consultation
Numéro de consultation : 26ESVM039
Consultation : **Système de management intégré et audit QSE**
Site : SUP DE V - 8 Rue Pierre de Coubertin, 95300 Pontoise

Procédure adaptée

Madame, Monsieur,

L'Ecole supérieure de vente et de management - CCI Paris Ile de France Education, dénommée « SUP de V » 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 selon le modèle joint à cette lettre, **au plus tard pour le 24/07/2026 à 12h00.** La réponse devra obligatoirement contenir le fichier « matrice pft ».

Votre offre devra être transmise par mail à l'adresse suivante : formateur@supdev.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 V 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).

Dans le cadre de son engagement dans la certification nationale Qualiopi, SUP de V vous demande de respecter les conditions suivantes :

1. Transmettre les documents suivants avec votre Proposition Technique et Financière : CV de l'intervenant, diplôme de l'intervenant, proposition technique et financière (joint à cette lettre de consultation), extrait de casier judiciaire de l'intervenant
2. Envoyer les attestations fiscales et sociales : Attestation de vigilance (URSSAF) moins de 6 mois, attestation de régularité fiscale de moins de 6 mois et KBIS de moins de 3 mois (si société). Si salariés étrangers : la liste nominative des salariés soumis à autorisation de travail.
3. Selon le site sur lequel le formateur interviendra : le plan de prévention complété, daté et signé.

Veuillez agréer, Madame, Monsieur, mes salutations distinguées.

1. Organisme demandeur

SUP de V – Campus de Pontoise

Adresse : 8 rue Pierre de Coubertin, 95300 Pontoise

2. Contexte et raison de la formation recherchée

SUP de V développe sur le campus de Pontoise des formations dans le domaine de la qualité, de la santé, de la sécurité, de l'environnement et de la performance durable de l'entreprise.

Les modules identifiés dans le fichier source relèvent du système de management intégré QSE, de l'audit, de la certification, des normes et référentiels, du pilotage de la performance, du Lean et de l'amélioration continue.

La formation doit permettre aux apprenants de maîtriser les méthodes, outils et démarches nécessaires à la conception, au déploiement, à l'audit et à l'amélioration d'un système de management QSE.

3. Objectifs poursuivis

Bachelor QSSE : contribuer au déploiement de la politique QSSE, assurer la veille, réaliser des diagnostics, formaliser les processus et conduire des audits internes ou externes.

Manager Qualité Performance : concevoir, intégrer et piloter un système de management QSE, déployer les démarches de certification, surveiller l'efficacité du système et améliorer les processus.

Lean et performance : mobiliser les outils du Lean, du Lean Six Sigma, de la mesure de performance et de l'excellence opérationnelle pour renforcer la performance durable de l'organisation.

4. Résultats à atteindre

Les apprenants doivent être capables de préparer et mener des audits, de comprendre les référentiels et normes applicables, et de contribuer aux démarches de certification.

Ils doivent savoir analyser les processus, construire ou exploiter des indicateurs, identifier les écarts, proposer des plans d'amélioration et piloter leur déploiement.

Les évaluations doivent permettre de vérifier l'atteinte des compétences attendues pour les titres et formations concernés.

5. Public concerné

Étudiants en alternance des filières suivantes :

- Bachelor : PO_BACH_CRH 26-27, PO_BACH_RQSSE 26-27
- Manager : PO_TH1_MQSEPDE 1A 26-27, PO_TH1_MQSEPDE 1B 26-27, PO_TH1_MQSEPDE 2 26-27

6. Conditions de réalisation

Modalités générales

Période : 2026-2027

Lieu : Campus de Pontoise

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

Participation aux réunions d'harmonisation et aux modalités de suivi pédagogique prévues pour les titres concernés.

Liste structurée des lots

Lot 1

Groupe	Module / matière enseigné	FAF (100%)	E-learn (100%)	Hors FAF (50%)	Exam (100%)
PO_TH1_MQSEPDE 1A 26-27	Fondamentaux du LEAN	10,50	1,00	4,00	0,00
PO_TH1_MQSEPDE 1B 26-27	Fondamentaux du LEAN	10,50	1,00	4,00	0,00
PO_TH1_MQSEPDE 1B 26-27	Fondement et conception d'un système de mesure de performance	10,50	1,00	0,00	0,00
PO_TH1_MQSEPDE 2 26-27	Cas d'application: le Lean dans le secteur des services	7,00	0,00	0,00	0,00
PO_TH1_MQSEPDE 2 26-27	Cas d'application: le Lean dans le secteur industriel	10,50	1,00	0,00	0,00
PO_TH1_MQSEPDE 2 26-27	Excellence opérationnelle par le LEAN SIX SIGMA	35,00	2,00	4,00	0,00
PO_TH1_MQSEPDE 2 26-27	Fondement et conception d'un système de mesure de performance	21,00	2,00	0,00	0,00
PO_TH1_MQSEPDE 2 26-27	Mesure de l'efficacité	31,50	3,00	0,00	0,00
PO_TH1_MQSEPDE 1A 26-27	Fondement et conception d'un système de mesure de performance	10,50	1,00	0,00	0,00

Lot 2

Groupe	Module / matière enseigné	FAF (100%)	E-learn (100%)	Hors FAF (50%)	Exam (100%)
PO_BACH_CRH 26-27	ACLE008 Examens et jurys d'examens	0,00	0,00	0,00	7,00
PO_BACH_RQSSE 26-27	1.1.1 Introduction à la QSSE	7,00	0,00	4,00	0,00
PO_BACH_RQSSE 26-27	1.1.2 Réalisation d'une veille QSSE de l'entreprise	10,50	1,00	0,00	0,00
PO_BACH_RQSSE 26-27	1.2.1 Diagnostic QSSE de l'entreprise	14,00	1,00	0,00	0,00
PO_BACH_RQSSE 26-27	1.2.2 Evolutions légales, normatives et réglementaires en Qualité	28,00	0,00	0,00	0,00
PO_BACH_RQSSE 26-27	1.2.4 Evolutions légales, normatives et réglementaires en Environnement	28,00	0,00	0,00	0,00
PO_BACH_RQSSE 26-27	2.1.1 Mise en place des processus et rédaction des procédures	28,00	0,00	0,00	0,00
PO_BACH_RQSSE 26-27	3.1.1 Conduite d'audits internes et externes	28,00	1,00	0,00	0,00
PO_BACH_RQSSE 26-27	3.3.1 Définition et analyse des indicateurs de performance et tableaux de bord	24,50	1,00	0,00	0,00
PO_TH1_MQSEPDE 1A 26-27	Analyse et revue de processus internes/externalisés	14,00	0,00	0,00	0,00
PO_TH1_MQSEPDE 1A 26-27	Conception et intégration d'un système de management QSE	21,00	2,00	0,00	0,00
PO_TH1_MQSEPDE 1A 26-27	Démarches d'obtention d'une certification	7,00	0,00	0,00	0,00
PO_TH1_MQSEPDE 1A 26-27	Déploiement du système de management QSE	28,00	0,00	0,00	0,00
PO_TH1_MQSEPDE 1A 26-27	Elaboration de la politique et stratégie QSE de l'entreprise	14,00	0,00	0,00	0,00
PO_TH1_MQSEPDE 1A 26-27	Introduction au système de management QSE	28,00	2,00	0,00	0,00
PO_TH1_MQSEPDE 1A 26-27	Stratégie d'entreprise	7,00	0,00	4,00	0,00
PO_TH1_MQSEPDE 1A 26-27	Surveillance et audit amélioration du	28,00	4,00	0,00	0,00

	système de management QSE				
PO_TH1_MQSEPDE 1B 26-27	Analyse et revue de processus internes/externalisés	14,00	0,00	4,00	0,00
PO_TH1_MQSEPDE 1B 26-27	Conception et intégration d'un système de management QSE	21,00	2,00	0,00	0,00
PO_TH1_MQSEPDE 1B 26-27	Démarches d'obtention d'une certification	7,00	0,00	0,00	0,00
PO_TH1_MQSEPDE 1B 26-27	Déploiement du système de management QSE	28,00	0,00	0,00	0,00
PO_TH1_MQSEPDE 1B 26-27	Elaboration de la politique et stratégie QSE de l'entreprise	14,00	0,00	0,00	0,00
PO_TH1_MQSEPDE 1B 26-27	Introduction au système de management QSE	28,00	2,00	0,00	0,00
PO_TH1_MQSEPDE 1B 26-27	Stratégie d'entreprise	7,00	0,00	0,00	0,00
PO_TH1_MQSEPDE 1B 26-27	Surveillance et audit amélioration du système de management QSE	28,00	4,00	0,00	0,00
PO_TH1_MQSEPDE 2 26-27	Approfondissement des normes internationales et référentiels	28,00	2,00	4,00	0,00
PO_TH1_MQSEPDE 2 26-27	Diagnostic et stratégie d'amélioration	21,00	0,00	0,00	0,00

7. Modalités pédagogiques

Cours et travaux dirigés conformes aux exigences des référentiels de formation.

Mises en situation professionnelles, études de cas, exercices appliqués, audits simulés, diagnostics, plans d'action et travaux de groupe.

Utilisation d'outils digitaux, de supports pédagogiques actualisés et de ressources permettant la professionnalisation des apprenants.

8. Évaluation

Évaluations formatives permettant de suivre la progression et l'acquisition des compétences des apprenants.

Épreuves écrites et/ou orales, dossiers, livrables, études de cas, jurys ou soutenances selon les référentiels concernés.

Les évaluations doivent rendre compte de la capacité des apprenants à analyser, auditer, piloter et améliorer un système de management QSE.

9. Profils recherchés

Expert(e), consultant(e), enseignant(e) ou intervenant(e) professionnel(le) spécialisé(e) en QSE, QSSE, audit, certification, systèmes de management, performance durable, Lean ou amélioration continue.

Formateur ou formatrice diplômé(e) ou expérimenté(e), capable de contextualiser les apports techniques dans des situations professionnelles rencontrées par des alternants.

Saint-Germain-en-Laye, le 08/07/2026

Lettre de consultation transmise par mail

Objet : Lettre de consultation
Numéro de consultation : 26ESVM040
Consultation : Stratégie RH Gestion RH
Site : SUP DE V - 8 Rue Pierre de Coubertin, 95300 Pontoise

Procédure adaptée

Madame, Monsieur,

L'Ecole supérieure de vente et de management - CCI Paris Ile de France Education, dénommée « SUP de V » 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 selon le modèle joint à cette lettre, **au plus tard pour le 24/07/2026 à 12h00.** La réponse devra obligatoirement contenir le fichier « matrice pft ».

Votre offre devra être transmise par mail à l'adresse suivante : formateur@supdev.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 V 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).

Dans le cadre de son engagement dans la certification nationale Qualiopi, SUP de V vous demande de respecter les conditions suivantes :

1. Transmettre les documents suivants avec votre Proposition Technique et Financière : CV de l'intervenant, diplôme de l'intervenant, proposition technique et financière (joint à cette lettre de consultation), extrait de casier judiciaire de l'intervenant
2. Envoyer les attestations fiscales et sociales : Attestation de vigilance (URSSAF) moins de 6 mois, attestation de régularité fiscale de moins de 6 mois et KBIS de moins de 3 mois (si société). Si salariés étrangers : la liste nominative des salariés soumis à autorisation de travail.
3. Selon le site sur lequel le formateur interviendra : le plan de prévention complété, daté et signé.

Veuillez agréer, Madame, Monsieur, mes salutations distinguées.

Fiche Expression de Besoin de Formation 2026-2027

STRATEGIE RH GESTION RH

1. Organisme demandeur

SUP de V – Campus de Pontoise

Adresse : 8 rue Pierre de Coubertin, 95300 Pontoise

2. Contexte et raison de la formation recherchée

SUP de V forme des alternants de niveau Bac +3 à Bac +5 aux métiers des ressources humaines, du management, de la qualité et de la gestion.

Les modules identifiés dans le fichier source relèvent de la stratégie RH, de la gestion RH, de la transformation des organisations, du SIRH, de l'IA appliquée aux RH, du dialogue social, de la marque employeur, du reporting RH, de la QVCT et de la communication QSE.

La formation doit permettre aux apprenants de construire une vision stratégique de la fonction RH, d'anticiper les évolutions, de piloter des projets de transformation et de sécuriser les processus RH.

Le besoin porte sur des enseignements destinés aux parcours Manager en Stratégie et Gestion des RH, Bachelor Chargé des RH, Manager Qualité Performance, Bachelor RCD/RDC et DCG lorsqu'ils apparaissent dans le fichier source.

3. Objectifs poursuivis

Manager en Stratégie et Gestion des RH : acquérir une vision stratégique de la fonction RH, analyser les risques et opportunités RH, élaborer une stratégie RH, piloter des transformations, digitaliser les processus et accompagner les changements organisationnels.

Bachelor Chargé des RH : maîtriser les fondamentaux de la gestion RH, de la rémunération, de la formation, de la mobilité, de la QVCT, de la marque employeur et de la gestion des talents.

Manager Qualité Performance : contribuer à la communication QSE, à la sensibilisation, à la formation, à l'intégration et à la transformation des pratiques dans une logique d'amélioration continue.

DCG et formations commerciales : intégrer des modules de conférence, d'évaluation, de jurys ou de culture professionnelle selon les lignes présentes dans le marché.

Modules transversaux : développer les compétences de diagnostic RH, benchmark, prospective, gestion des risques, négociation, gestion des conflits, tableaux de bord RH et pilotage de projets de changement.

4. Résultats à atteindre

Les apprenants doivent être capables d'analyser des données RH, d'identifier les risques et opportunités, de définir ou contribuer à une stratégie RH adaptée aux enjeux de l'entreprise.

Ils doivent pouvoir piloter des projets RH, conduire le changement, construire des tableaux de bord, formaliser des plans d'action et sécuriser les parcours ou processus RH.

Les apprenants doivent être capables de mobiliser des outils digitaux, SIRH ou IA, de contribuer à la marque employeur, à la communication RH et à l'amélioration des dispositifs QVCT.

Les évaluations, livrables, jurys ou soutenances doivent permettre de vérifier l'acquisition des compétences visées par les diplômes ou titres concernés.

5. Public concerné

Étudiants en alternance des filières suivantes :

- Bachelor : PO_BACH_RCD A 26-27, PO_BACH_RDC B 26-27
- DCG : PO_DCG 2A 26-27, PO_DCG 3A 26-27, PO_DCG 3B 26-27
- Manager : PO_TH1_MQSEPDE 1A 26-27, PO_TH1_MQSEPDE 1B 26-27, PO_TH1_MSDRH 1 26-27, PO_TH1_MSDRH 2A 26-27, PO_TH1_MSDRH 2B 26-27

6. Conditions de réalisation

Modalités générales

Période : 2026-2027

Lieu : Campus de Pontoise

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

Participation aux réunions d'harmonisation des contenus de formation, attendus des épreuves certificatives et, lorsque cela est applicable, aux jurys ou soutenances.

Liste structurée des lots

Lot 1

Groupe	Module / matière enseigné	FAF (100%)	E-learn (100%)	Exam (100%)	Exam (75%)
PO_TH1_MSDRH 1 26-27	Définir la stratégie RH pour accompagner la transformation	14,00	2,00	0,00	0,00
PO_TH1_MSDRH 2A 26-27	Analyser et piloter un projet de transformation RH en mode agile et collaboratif	24,50	1,00	0,00	0,00
PO_TH1_MSDRH 2A 26-27	Concevoir une organisation agile et responsable du service RH	28,00	2,00	0,00	0,00
PO_TH1_MSDRH 2A 26-27	Déployer les processus et manager les équipes RH en mode collaboratif	21,00	0,00	0,00	0,00
PO_TH1_MSDRH 2B 26-27	Analyser et piloter un projet de transformation RH en mode agile et collaboratif	24,50	1,00	0,00	0,00
PO_TH1_MSDRH 2B 26-27	Concevoir une organisation agile et responsable du service RH	28,00	2,00	0,00	0,00
PO_TH1_MSDRH 2B 26-27	Déployer les processus et manager les équipes RH en mode collaboratif	21,00	0,00	0,00	0,00

Lot 2

Groupe	Module / matière enseigné	FAF (100%)	E-learn (100%)	Exam (100%)	Exam (75%)
PO_TH1_MSDRH 2A 26-27	Communiquer sur le Plan d'actions QVCT	10,50	1,00	0,00	0,00

PO_TH1_MSDRH 2A 26-27	Méthodologie Projet Bloc 5 (bibliographie et revue de littérature)	7,00	0,00	0,00	0,00
PO_TH1_MSDRH 2A 26-27	Négocier les accords d'entreprise	28,00	0,00	0,00	0,00
PO_TH1_MSDRH 2A 26-27	Prévenir les crises et gérer les conflits	17,50	0,00	0,00	0,00
PO_TH1_MSDRH 2A 26-27	Renforcer le leadership des managers face aux transformations	28,00	0,00	0,00	0,00
PO_TH1_MSDRH 2B 26-27	Communiquer sur le Plan d'actions QVCT	10,50	1,00	0,00	0,00
PO_TH1_MSDRH 2B 26-27	Méthodologie Projet Bloc 5 (bibliographie et revue de littérature)	7,00	0,00	0,00	0,00
PO_TH1_MSDRH 2B 26-27	Négocier les accords d'entreprise	28,00	0,00	0,00	0,00
PO_TH1_MSDRH 2B 26-27	Prévenir les crises et gérer les conflits	17,50	0,00	0,00	0,00
PO_TH1_MSDRH 2B 26-27	Renforcer le leadership des managers face aux transformations	28,00	0,00	0,00	0,00

Lot 3

Groupe	Module / matière enseigné	FAF (100%)	E-learn (100%)	Exam (100%)	Exam (75%)
PO_TH1_MSDRH 1 26-27	Appliquer le droit de la formation pour sécuriser les parcours	21,00	0,00	0,00	0,00
PO_TH1_MSDRH 1 26-27	Concevoir une politique de rémunération équitable et motivante	21,00	2,00	0,00	0,00
PO_TH1_MSDRH 1 26-27	Piloter la GEPP et dynamiser la mobilité internes	14,00	2,00	0,00	0,00
PO_TH1_MSDRH 2A 26-27	Identifier et améliorer les actions QVCT	14,00	0,00	0,00	0,00
PO_TH1_MSDRH 2B 26-27	Identifier et améliorer les actions QVCT	14,00	0,00	0,00	0,00

Lot 4

Groupe	Module / matière enseigné	FAF (100%)	E-learn (100%)	Exam (100%)	Exam (75%)
PO_TH1_MQSEPDE 1A 26-27	Conception d'actions de sensibilisation et formation	14,00	0,00	0,00	0,00
PO_TH1_MQSEPDE 1A 26-27	Plan de communication QSE de l'entreprise	17,50	1,00	0,00	0,00
PO_TH1_MQSEPDE 1B 26-27	Conception d'actions de sensibilisation et formation	14,00	0,00	0,00	0,00
PO_TH1_MQSEPDE 1B 26-27	Plan de communication QSE de l'entreprise	17,50	4,00	0,00	0,00
PO_TH1_MSDRH 1 26-27	Anticiper les évolutions RH grâce à la prospective et à l'IA	17,50	1,00	0,00	0,00
PO_TH1_MSDRH 1 26-27	Développer la marque employeur et le marketing RH	21,00	0,00	0,00	0,00
PO_TH1_MSDRH 1 26-27	Mener des études RH et benchmarks	14,00	0,00	0,00	0,00
PO_TH1_MSDRH 1 26-27	Réaliser un diagnostic RH	10,50	0,00	0,00	0,00
PO_TH1_MSDRH 1 26-27	Valoriser les talents par une communication RH interne	14,00	0,00	0,00	0,00
PO_TH1_MSDRH 2A 26-27	Anticiper et gérer les risques RH	21,00	2,00	0,00	0,00
PO_TH1_MSDRH 2B 26-27	Anticiper et gérer les risques RH	21,00	2,00	0,00	0,00

Lot 5

Groupe	Module / matière enseigné	FAF (100%)	E-learn (100%)	Exam (100%)	Exam (75%)
PO_BACH_RCD A 26-27	ACLE008 Examens et jurys d'examens	0,00	0,00	14,00	7,00
PO_BACH_RDC B 26-27	ACLE008 Examens et jurys d'examens	0,00	0,00	14,00	7,00
PO_DCG 2A 26-27	Conférence	14,00	0,00	0,00	0,00
PO_DCG 3A 26-27	Conférence	21,00	0,00	0,00	0,00
PO_DCG 3B 26-27	Conférence	21,00	0,00	0,00	0,00

PO_TH1_MSDRH 1 26-27	Collaborer avec les directions stratégiques de l'entreprise	14,00	0,00	0,00	0,00
PO_TH1_MSDRH 2A 26-27	Concevoir des tableaux de bord RH pour une performance durable	17,50	1,00	0,00	0,00
PO_TH1_MSDRH 2A 26-27	Digitaliser les RH avec IA et outils SIRH	21,00	2,00	0,00	0,00
PO_TH1_MSDRH 2A 26-27	Planifier et conduire les projets de changement avec agilité	17,50	1,00	0,00	0,00
PO_TH1_MSDRH 2B 26-27	Concevoir des tableaux de bord RH pour une performance durable	17,50	1,00	0,00	0,00
PO_TH1_MSDRH 2B 26-27	Digitaliser les RH avec IA et outils SIRH	21,00	2,00	0,00	0,00
PO_TH1_MSDRH 2B 26-27	Planifier et conduire les projets de changement avec agilité	17,50	1,00	0,00	0,00

7. Modalités pédagogiques

Cours et travaux dirigés conformes aux exigences des référentiels de formation et des épreuves ou certifications concernées.

Mises en situation professionnelles, études de cas, travaux de diagnostic, productions individuelles ou collectives et contextualisation à partir des pratiques d'entreprise.

Utilisation d'outils digitaux, supports actualisés, démarches collaboratives et ressources favorisant la professionnalisation des apprenants.

8. Évaluation

Évaluations formatives permettant de suivre la progression et l'acquisition des compétences des apprenants.

Pour les diplômes de l'enseignement supérieur, des évaluations régulières et éléments nécessaires au suivi pédagogique sont attendus selon les modalités du diplôme.

Pour les titres RNCP, les évaluations doivent permettre de vérifier l'atteinte des compétences visées par les modules ou blocs de compétences.

Les évaluations peuvent prendre la forme d'épreuves écrites, orales, livrables, dossiers, études de cas, entretiens, jurys ou soutenances selon les référentiels concernés.

9. Profils recherchés

Expert(e) en stratégie RH, gestion RH, SIRH, transformation organisationnelle, marque employeur, prospective RH, QVCT, dialogue social, audit RH ou pilotage de projets RH.

Consultant(e), enseignant(e), spécialiste ou professionnel(le) disposant d'une expérience pédagogique et/ou professionnelle en lien avec les modules enseignés.

Formateur ou formatrice diplômé(e) ou expérimenté(e), capable de contextualiser les apports techniques dans des situations professionnelles rencontrées par des alternants.

Saint-Germain-en-Laye, le 24/07/2026

Lettre de consultation transmise par mail

Objet : Lettre de consultation
Numéro de consultation : 26ESVM050
Consultation : Développement commercial
Site : SUP DE V - 8 Rue Pierre de Coubertin, 95300 Pontoise

Procédure adaptée

Madame, Monsieur,

L'Ecole supérieure de vente et de management - CCI Paris Ile de France Education, dénommée « SUP de V » 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 selon le modèle joint à cette lettre, **au plus tard pour le 24/08/2026 à 12h00.** La réponse devra obligatoirement contenir le fichier « matrice pft ».

Votre offre devra être transmise par mail à l'adresse suivante : formateur@supdev.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 V 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).

Dans le cadre de son engagement dans la certification nationale Qualiopi, SUP de V vous demande de respecter les conditions suivantes :

1. Transmettre les documents suivants avec votre Proposition Technique et Financière : CV de l'intervenant, diplôme de l'intervenant, proposition technique et financière (joint à cette lettre de consultation), extrait de casier judiciaire de l'intervenant
2. Envoyer les attestations fiscales et sociales : Attestation de vigilance (URSSAF) moins de 6 mois, attestation de régularité fiscale de moins de 6 mois et KBIS de moins de 3 mois (si société). Si salariés étrangers : la liste nominative des salariés soumis à autorisation de travail.
3. Selon le site sur lequel le formateur interviendra : le plan de prévention complété, daté et signé.

Veuillez agréer, Madame, Monsieur, mes salutations distinguées.

DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

1. Organisme demandeur

SUP de V – Campus de Pontoise

Adresse : 8 rue Pierre de Coubertin, 95300 Pontoise

2. Contexte et raison de la formation recherchée

SUP de V forme des commerciaux en B to B et B to C capables de préparer et mener des actions permettant de créer, développer et animer la relation client, de mettre en place un processus de prospection efficace et de piloter la performance commerciale.

Le marché porte sur des modules de développement commercial, d'analyse de marché, de prospection, de construction d'offre, de négociation, de reporting, d'outils de pilotage, de relation client, de business plan et d'évaluation/jury.

Les formations concernées relèvent principalement du Bachelor Responsable Développement Commercial, du Bachelor Responsable Commerce et Distribution, du BTS NDRC et du Manager en Ingénierie d'Affaires.

La formation doit permettre aux apprenants de structurer une démarche commerciale cohérente, d'utiliser les outils digitaux et tableaux de bord adaptés, et de produire des livrables professionnels en lien avec les référentiels concernés.

3. Objectifs poursuivis

Bachelor Responsable Développement Commercial : exploiter les données marketing, identifier les marchés et cibles prioritaires, construire un plan de développement, organiser la prospection, diagnostiquer le besoin client, rédiger une offre commerciale, coordonner un projet et suivre la performance.

Bachelor Responsable Commerce et Distribution : analyser le marché, suivre et piloter la performance commerciale, gérer ou optimiser les stocks, analyser les résultats d'activité et produire des tableaux de bord.

BTS NDRC : contribuer à la relation client à distance et à la digitalisation, en mobilisant les outils et situations professionnelles du diplôme.

Manager en Ingénierie d'Affaires : structurer un business plan projet et argumenter sa faisabilité commerciale, financière et organisationnelle.

4. Résultats à atteindre

Les apprenants doivent être capables de réaliser un diagnostic commercial, de formuler des propositions d'action cohérentes et de piloter les actions commerciales à partir d'indicateurs pertinents.

Ils doivent savoir construire ou contribuer à un plan d'action commercial, manager une action commerciale en mode projet, produire des tableaux de bord et présenter leurs préconisations.

Les étudiants doivent être préparés aux évaluations et épreuves associées aux diplômes ou titres concernés, notamment les blocs de compétences du Bachelor RDC, du Bachelor RCD, du BTS NDRC et du Manager en Ingénierie d'Affaires.

5. Public concerné

Étudiants en alternance des filières suivantes :

- BTS : PO_BTS_NDRC 2A 26-27
- Bachelor : PO_BACH_RCD A 26-27, PO_BACH_RDC A 26-27, PO_BACH_RDC B 26-27
- Manager : PO_TH2_MIA 2 26-27

6. Conditions de réalisation

Modalités générales

Période : 2026-2027

Lieu : Campus de Pontoise

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

Intégration des séances de e-learning dans la progression pédagogique lorsque celles-ci sont prévues dans le fichier Excel source.

Participation aux conseils de classe et/ou réunions d'harmonisation selon les modalités de fonctionnement du campus.

Liste structurée des lots

Lot 1

Groupe	Module / matière enseigné	FAF (100%)	E-learn (100%)	Hors FAF (50%)	Oraux (50%)
PO_BTS_NDRC 2A 26-27	Relation client à distance et digitalisation Ecrit	45,50	0,00	0,00	3,00
PO_BTS_NDRC 2A 26-27	Relation client à distance et digitalisation Pratique TD	45,50	2,00	8,00	6,00
PO_BACH_RDC A 26-27	M1.1 Mener une veille stratégique & intelligence concurrentielle (dont Conf IA)	14,00	1,00	0,00	0,00
PO_BACH_RDC A 26-27	M1.2 Analyser son portefeuille clients & segmenter	21,00	0,00	0,00	0,00
PO_BACH_RDC A 26-27	M1.3 Définir les axes marketing & opportunités commerciales	14,00	1,00	0,00	0,00
PO_BACH_RDC A 26-27	M1.4 Construire le plan de développement et les outils de pilotage	10,50	1,00	0,00	0,00

PO_BACH_RDC A 26-27	M1.4.1 - CANVA	7,00	0,00	0,00	0,00
PO_BACH_RDC A 26-27	M1.5 Présenter & négocier le plan de développement auprès de la direction	14,00	0,00	0,00	0,00
PO_BACH_RDC A 26-27	M2.3.2 PREPARATION CONCOURS DCF	3,50	0,00	0,00	0,00
PO_BACH_RDC A 26-27	M3.3.5 Conférence ENTREPRENEURIAT	4,00	0,00	0,00	0,00
PO_BACH_RDC A 26-27	M4.1 Organiser & conduire un projet commercial	24,50	3,00	0,00	0,00
PO_BACH_RDC A 26-27	M4.2 Coordonner l'équipe projet	14,00	2,00	0,00	0,00
PO_BACH_RDC A 26-27	M4.2.2 Conférence RSE	3,50	0,00	0,00	0,00
PO_BACH_RDC A 26-27	M4.3 Suivre, évaluer & réaliser le reporting de la performance commerciale	14,00	0,00	0,00	0,00
PO_BACH_RDC B 26-27	M4.2 Coordonner l'équipe projet	14,00	2,00	0,00	0,00
PO_BACH_RDC B 26-27	M4.3 Suivre, évaluer & réaliser le reporting de la performance commerciale	14,00	0,00	0,00	0,00

Lot 2

Groupe	Module / matière enseigné	FAF (100%)	E-learn (100%)	Hors FAF (50%)
PO_BACH_RDC A 26-27	Cours d'ANGLAIS en FAF pour lancer la plateforme	7,00	0,00	0,00
PO_BACH_RDC A 26-27	M1.1 Mener une veille stratégique & intelligence concurrentielle en ANGLAIS	3,50	1,00	0,00
PO_BACH_RDC A 26-27	M2.1 Identifier les marchés & cibles prioritaires	10,50	0,00	0,00
PO_BACH_RDC A 26-27	M2.1 Identifier les marchés & cibles prioritaires en ANGLAIS	3,50	0,00	0,00
PO_BACH_RDC A 26-27	M2.2 Élaborer un plan de prospection omnicanale	17,50	0,00	0,00
PO_BACH_RDC A 26-27	M2.2 Élaborer un plan de prospection omnicanale en ANGLAIS	3,50	0,00	0,00
PO_BACH_RDC A 26-27	M2.4 Analyser, suivre & optimiser les campagnes de prospection	21,00	0,00	0,00
PO_BACH_RDC A 26-27	M3.1 Diagnostic du besoin client	21,50	0,00	0,00
PO_BACH_RDC A 26-27	M3.2 Construire, chiffrer et rédiger une offre commerciale	7,00	0,00	0,00
PO_BACH_RDC A 26-27	M3.3 Préparer et conduire un entretien de négociation en ANGLAIS	7,00	0,00	0,00
PO_BACH_RDC A 26-27	M4.2 Coordonner l'équipe projet en ANGLAIS	3,50	0,00	0,00
PO_BACH_RDC B 26-27	Cours d'ANGLAIS en FAF pour lancer la plateforme	7,00	0,00	0,00
PO_BACH_RDC B 26-27	M1.1 Mener une veille stratégique & intelligence concurrentielle en ANGLAIS	3,50	1,00	0,00
PO_BACH_RDC B 26-27	M2.1 Identifier les marchés & cibles prioritaires en ANGLAIS	3,50	0,00	0,00
PO_BACH_RDC B 26-27	M2.2 Élaborer un plan de prospection omnicanale en ANGLAIS	3,50	0,00	0,00
PO_BACH_RDC B 26-27	M3.3 Préparer et conduire un entretien de négociation en ANGLAIS	7,00	0,00	0,00
PO_BACH_RDC B 26-27	M4.2 Coordonner l'équipe projet en ANGLAIS	3,50	1,00	0,00

Lot 3

Groupe	Module / matière enseigné	FAF (100%)	E-learn (100%)	Hors FAF (50%)
PO_BACH_RCD A 26-27	M1.2.1 - Construire un TB avec un tableur EXCEL (séance 1)	10,50	0,00	0,00
PO_BACH_RCD A 26-27	M1.5 - Suivre et piloter la performance commerciale	28,00	0,00	0,00
PO_BACH_RCD A 26-27	M2.3 – Gérer et optimiser les stocks	21,00	0,00	0,00
PO_BACH_RCD A 26-27	M2.4 - Analyser les résultats d'activité	21,00	0,00	0,00
PO_BACH_RCD A 26-27	M2.4.1 - Réaliser des tableaux croisés dynamiques sur Excel	7,00	0,00	0,00

PO_BACH_RDC A 26-27	M2.5 - Réaliser le reporting de l'activité	10,50	0,00	0,00
PO_BACH_RDC A 26-27	M1.4 Construire le plan de développement et les outils de pilotage	7,00	0,00	0,00
PO_BACH_RDC A 26-27	M2.4.1 Construire un TB avec un tableur EXCEL	7,00	0,00	0,00
PO_BACH_RDC A 26-27	M3.2 Construire, chiffrer et rédiger une offre commerciale	17,50	1,00	0,00
PO_BACH_RDC A 26-27	M4.3 Suivre, évaluer & réaliser le reporting de la performance commerciale	7,00	0,00	0,00
PO_BACH_RDC B 26-27	M1.4 Construire le plan de développement et les outils de pilotage	7,00	0,00	0,00
PO_BACH_RDC B 26-27	M2.4.1 Construire un TB avec un tableur EXCEL	7,00	0,00	0,00
PO_BACH_RDC B 26-27	M3.2 Construire, chiffrer et rédiger une offre commerciale	17,50	1,00	0,00
PO_BACH_RDC B 26-27	M4.3 Suivre, évaluer & réaliser le reporting de la performance commerciale	7,00	0,00	0,00
PO_TH2_MIA 2 26-27	Concevoir un business plan projet	31,50	0,00	0,00

Lot 4

Groupe	Module / matière enseigné	FAF (100%)	E-learn (100%)	Hors FAF (50%)	Exam (100%)	Exam (75%)
PO_BACH_RDC A 26-27	Examens et jury d'examen	0,00	0,00	0,00	14,00	7,00
PO_BACH_RDC B 26-27	M1.5 Présenter & négocier le plan de développement auprès de la direction	14,00	0,00	0,00	0,00	0,00
PO_BACH_RDC B 26-27	M2.3 Créer du contenu & outils de prospection	21,00	1,00	0,00	0,00	0,00
PO_BACH_RDC B 26-27	M4.1 Organiser & conduire un projet commercial	24,50	3,00	0,00	0,00	0,00

Lot 5

Groupe	Module / matière enseigné	FAF (100%)	E-learn (100%)	Hors FAF (50%)
PO_BACH_RDC B 26-27	M1.1 Mener une veille stratégique & intelligence concurrentielle (dont Conf IA)	14,00	1,00	0,00
PO_BACH_RDC B 26-27	M1.2 Analyser son portefeuille clients & segmenter	21,00	0,00	0,00
PO_BACH_RDC B 26-27	M1.3 Définir les axes marketing & opportunités commerciales	17,50	1,00	0,00
PO_BACH_RDC B 26-27	M1.4 Construire le plan de développement et les outils de pilotage	10,50	1,00	0,00
PO_BACH_RDC B 26-27	M2.3.2 PREPARATION CONCOURS DCF	3,50	0,00	0,00
PO_BACH_RDC B 26-27	M2.4 Analyser, suivre & optimiser les campagnes de prospection	21,00	0,00	0,00

7. Modalités pédagogiques

Cours et travaux dirigés conformes aux exigences des référentiels de formation.

Mises en situation professionnelles, cas pratiques, coaching, travaux individuels ou collectifs, simulations de négociation, production de livrables professionnels, tableaux de bord et démarches de projet.

Utilisation d'outils digitaux, supports pédagogiques actualisés, tableurs, outils de présentation, ressources documentaires et supports numérisés favorisant la professionnalisation des apprenants.

8. Évaluation

Évaluations formatives permettant de suivre la progression et l'acquisition des compétences des apprenants.

Évaluations continues, dossiers, livrables, études de cas, devoirs sur table, oraux, jurys, travaux de groupe ou mises en situation selon les référentiels concernés.

Les évaluations doivent permettre de vérifier l'acquisition des compétences liées au diagnostic commercial, à la prospection, à la négociation, au pilotage de la performance, au business plan et à la conduite de projet commercial.

9. Profils recherchés

Enseignant(e), consultant(e), formateur ou formatrice spécialisé(e) en développement commercial, relation client, prospection, négociation, pilotage de la performance commerciale, management commercial, business plan ou ingénierie d'affaires.

Professionnel(le) disposant d'une expérience commerciale significative, avec une bonne connaissance des attendus pédagogiques et certificatifs des formations concernées.

Formateur ou formatrice diplômé(e) ou expérimenté(e), capable de contextualiser les apports dans des situations professionnelles rencontrées par des alternants.

Saint-Germain-en-Laye, le 24/07/2026

Lettre de consultation transmise par mail

Objet : Lettre de consultation
Numéro de consultation : 26ESVM051
Consultation : Ingénierie affaires MIA
Site : SUP DE V - 8 Rue Pierre de Coubertin, 95300 Pontoise

Procédure adaptée

Madame, Monsieur,

L'Ecole supérieure de vente et de management - CCI Paris Ile de France Education, dénommée « SUP de V » 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 selon le modèle joint à cette lettre, **au plus tard pour le 24/08/2026 à 12h00.** La réponse devra obligatoirement contenir le fichier « matrice pft ».

Votre offre devra être transmise par mail à l'adresse suivante : formateur@supdev.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 V 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).

Dans le cadre de son engagement dans la certification nationale Qualiopi, SUP de V vous demande de respecter les conditions suivantes :

1. Transmettre les documents suivants avec votre Proposition Technique et Financière : CV de l'intervenant, diplôme de l'intervenant, proposition technique et financière (joint à cette lettre de consultation), extrait de casier judiciaire de l'intervenant
2. Envoyer les attestations fiscales et sociales : Attestation de vigilance (URSSAF) moins de 6 mois, attestation de régularité fiscale de moins de 6 mois et KBIS de moins de 3 mois (si société). Si salariés étrangers : la liste nominative des salariés soumis à autorisation de travail.
3. Selon le site sur lequel le formateur interviendra : le plan de prévention complété, daté et signé.

Veuillez agréer, Madame, Monsieur, mes salutations distinguées.

INGENIERIE AFFAIRES MIA

1. Organisme demandeur

SUP de V – Campus de Pontoise

Adresse : 8 rue Pierre de Coubertin, 95300 Pontoise

2. Contexte et raison de la formation recherchée

SUP de V forme des ingénieurs d'affaires et des professionnels du développement commercial capables de détecter, qualifier, construire, négocier et piloter des affaires complexes dans des environnements BtoB à forte valeur ajoutée.

Le marché porte sur des modules d'ingénierie d'affaires, de stratégie BtoB, de vente complexe, de réseaux d'affaires, de diagnostic, de business model, de business plan, de marketing digital, de management de projet et d'évaluation certificative.

Les formations concernées relèvent principalement du Manager en Ingénierie d'Affaires, avec des interventions associées au Bachelor Responsable Développement Commercial et au Bachelor Responsable Commerce et Distribution lorsque les lignes du fichier l'indiquent.

La formation doit permettre aux apprenants de construire une solution sur mesure, de qualifier les opportunités, de piloter une équipe projet, de négocier une offre complexe et de sécuriser les livrables ou épreuves certificatives concernées.

3. Objectifs poursuivis

Manager en Ingénierie d'Affaires : détecter et qualifier une affaire, analyser les marchés BtoB, co-construire une offre complexe durable, piloter l'ingénierie d'une solution, négocier, contractualiser et suivre l'activité commerciale.

Bachelor RDC/RCD : contribuer aux évaluations certificatives, analyser le besoin client, segmenter les marchés, construire une offre commerciale et porter une démarche commerciale structurée.

Modules transversaux : développer les compétences de stratégie digitale, réseaux d'affaires, influence, lobbying, diagnostic, business model, business plan, management d'équipe et retour d'expérience.

4. Résultats à atteindre

Les apprenants doivent être capables de conduire une démarche d'intelligence économique et stratégique, de constituer et animer des réseaux porteurs de développement d'affaires, et de concevoir des offres complexes adaptées aux besoins d'une entreprise cliente.

Ils doivent savoir qualifier les besoins, négocier une proposition commerciale, piloter la mise en œuvre d'une affaire, manager les contributeurs internes et externes, et exploiter les retours d'expérience.

Les candidats doivent être préparés aux évaluations associées aux blocs de compétences et obtenir une moyenne égale ou supérieure à 10/20 aux épreuves concernées.

5. Public concerné

Étudiants en alternance des filières suivantes :

- Bachelor : PO_BACH_RCD A 26-27, PO_BACH_RDC A 26-27, PO_BACH_RDC B 26-27
- Manager : PO_TH2_MIA 1A opt 1 26-27, PO_TH2_MIA 1B opt 2 26-27, PO_TH2_MIA 2 26-27

6. Conditions de réalisation

Modalités générales

Période : 2026-2027

Lieu : Campus de Pontoise

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

Interventions possibles par journée de 7 heures ou demi-journée de 3,5 heures selon les calendriers pédagogiques.

Participation aux jurys, évaluations certificatives, conseils ou réunions d'harmonisation lorsque cela est prévu par les formations concernées.

Liste structurée des lots

Lot 1

Groupe	Module / matière enseigné	FAF (100%)	E-learn (100%)	Exam (100%)	Exam (75%)
PO_BACH_RCD A 26-27	ACLE008 Examens et jurys d'examens	0,00	0,00	14,00	7,00
PO_BACH_RDC A 26-27	ACLE008 Examens et jurys d'examens	0,00	0,00	14,00	7,00
PO_BACH_RDC B 26-27	ACLE008 Examens et jurys d'examens	0,00	0,00	14,00	7,00
PO_TH2_MIA 2 26-27	ACLE008 Examens et jurys d'examens	0,00	0,00	14,00	0,00

Lot 2

Groupe	Module / matière enseigné	FAF (100%)	E-learn (100%)	Exam (100%)	Exam (75%)
PO_BACH_RDC A 26-27	ACLE008 Examens et jurys d'examens	0,00	0,00	14,00	7,00
PO_BACH_RDC B 26-27	M2.1 Identifier les marchés & cibles prioritaires	10,50	0,00	0,00	0,00
PO_BACH_RDC B 26-27	M2.2 Élaborer un plan de prospection omnicanale	17,50	0,00	0,00	0,00
PO_BACH_RDC B 26-27	M3.1 Diagnostic du besoin client	24,50	1,00	0,00	0,00
PO_BACH_RDC B 26-27	M3.2 Construire, chiffrer et rédiger une offre commerciale	7,00	1,00	0,00	0,00
PO_BACH_RDC B 26-27	M3.3 Préparer et conduire un entretien de négociation	38,50	4,00	0,00	0,00

PO_BACH_RDC B 26-27	M3.3.5 Conférence ENTREPRENEURIAT	4,00	0,00	0,00	0,00
PO_BACH_RDC B 26-27	M3.4 Suivre et développer la relation client	21,00	0,00	0,00	0,00
PO_BACH_RDC B 26-27	M4.2.2 Conférence RSE	3,50	0,00	0,00	0,00
PO_TH2_MIA 1A opt 1 26-27	1.2.1- Réseaux d'affaires, stratégies d'influence et de lobbying	14,00	0,00	0,00	0,00
PO_TH2_MIA 1A opt 1 26-27	3I.1.1- Vente complexe & Création de valeur	14,00	2,00	0,00	0,00
PO_TH2_MIA 1A opt 1 26-27	3I.1.2 - Qualification d'une affaire complexe	21,00	2,00	0,00	0,00
PO_TH2_MIA 1A opt 1 26-27	3I.1.3 - Validation Go-NoGo de l'affaire complexe	7,00	0,00	0,00	0,00
PO_TH2_MIA 1A opt 1 26-27	3I.1.4 - Co-construire une offre complexe durable	7,00	0,00	0,00	0,00
PO_TH2_MIA 1A opt 1 26-27	3I.2.1 - Elaborer une offre complexe durable	7,00	1,00	0,00	0,00
PO_TH2_MIA 1A opt 1 26-27	3I.2.2 - Valoriser l'offre complexe auprès du client	14,00	1,00	0,00	0,00
PO_TH2_MIA 1A opt 1 26-27	3I.3.4 - Démarche REX d'une affaire	7,00	0,00	0,00	0,00
PO_TH2_MIA 1B opt 2 26-27	1.2.1- Réseaux d'affaires, stratégies d'influence et de lobbying	14,00	1,00	0,00	0,00
PO_TH2_MIA 1B opt 2 26-27	3II.1.3 - Négociation et partenariats stratégiques	35,00	0,00	0,00	0,00
PO_TH2_MIA 1B opt 2 26-27	3II.2.1 - Stratégie de l'offre et de services durables	17,50	0,00	0,00	0,00
PO_TH2_MIA 1B opt 2 26-27	3II.2.4 - Événement Urgence "Client en crise, Piloter la tempête	14,00	0,00	0,00	0,00
PO_TH2_MIA 1B opt 2 26-27	3II.3.3 - Bilan et plan d'amélioration de l'activité commerciale	7,00	0,00	0,00	0,00
PO_TH2_MIA 2 26-27	Construire un plan stratégique de développement d'affaires	21,00	1,00	0,00	0,00
PO_TH2_MIA 2 26-27	Négocier une offre complexe dans un environnement difficile	28,00	0,00	0,00	0,00

Lot 3

Groupe	Module / matière enseigné	FAF (100%)	E-learn (100%)	Exam (100%)	Exam (75%)
PO_TH2_MIA 1A opt 1 26-27	1.1.1 - Dynamiques, opportunités et innovations des marchés	28,00	0,00	0,00	0,00
PO_TH2_MIA 1A opt 1 26-27	1.1.3 - Analyse stratégique des marchés BtoB	14,00	1,00	0,00	0,00
PO_TH2_MIA 1A opt 1 26-27	1.1.4 - Diagnostic de l'entreprise	14,00	1,00	0,00	0,00
PO_TH2_MIA 1A opt 1 26-27	3I.3.1 - Organiser, construire et piloter l'ingénierie de la solution	21,00	2,00	0,00	0,00
PO_TH2_MIA 1B opt 2 26-27	1.1.1 - Dynamiques, opportunités et innovations des marchés	28,00	0,00	0,00	0,00
PO_TH2_MIA 1B opt 2 26-27	1.1.3 - Analyse stratégique des marchés BtoB	14,00	1,00	0,00	0,00
PO_TH2_MIA 1B opt 2 26-27	1.1.4 - Diagnostic de l'entreprise	14,00	1,00	0,00	0,00
PO_TH2_MIA 1B opt 2 26-27	3II.1.2 - Stratégie digitale et parcours omnicanal BtoB	17,50	1,00	0,00	0,00
PO_TH2_MIA 2 26-27	Définir une stratégie marketing digital B to B	14,00	0,00	0,00	0,00
PO_TH2_MIA 2 26-27	Elaborer et valider un business model	21,00	1,00	0,00	0,00
PO_TH2_MIA 2 26-27	Elaborer un business plan en vente indirecte	21,00	0,00	0,00	0,00
PO_TH2_MIA 2 26-27	Manager une équipe	21,00	0,00	0,00	0,00
PO_TH2_MIA 2 26-27	Piloter le projet de l'équipe	21,00	0,00	0,00	0,00

7. Modalités pédagogiques

Cours et travaux dirigés conformes aux exigences des référentiels de formation.

Mises en situation professionnelles, cas pratiques, simulation d'entretien, démarches de vente complexe, solution selling, spin selling, coaching et production de livrables professionnels.

Utilisation d'outils digitaux, supports pédagogiques actualisés, ressources documentaires et supports numérisés favorisant la professionnalisation des apprenants.

8. Évaluation

Évaluations formatives permettant de suivre la progression et l'acquisition des compétences des apprenants.

Évaluations continues, entretiens, quizz, livrables, dossiers, restitutions orales, jurys ou mises en situation selon les référentiels concernés.

Les évaluations doivent permettre de vérifier la capacité des apprenants à détecter, qualifier, construire, négocier et piloter une affaire complexe.

9. Profils recherchés

Consultant(e), enseignant(e), formateur ou formatrice spécialisé(e) en ingénierie d'affaires, vente complexe, développement commercial BtoB, grands comptes, marketing stratégique, business plan ou pilotage de projet commercial.

Professionnel(le) disposant d'une expérience significative dans la vente d'affaires, la gestion de comptes clés, la conception d'offres complexes ou le management d'équipes projets.

Formateur ou formatrice diplômé(e) ou expérimenté(e), capable de contextualiser les apports dans des situations professionnelles rencontrées par des alternants.

Saint-Germain-en-Laye, le 25/07/2026

Lettre de consultation transmise par mail

Objet : Lettre de consultation
Numéro de consultation : 26ESVM052
Consultation : Relation clients en BTS NDRC
Site : SUP DE V - 8 Rue Pierre de Coubertin, 95300 Pontoise

Procédure adaptée

Madame, Monsieur,

L'Ecole supérieure de vente et de management - CCI Paris Ile de France Education, dénommée « SUP de V » 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 selon le modèle joint à cette lettre, **au plus tard pour le 25/08/2026 à 12h00.** La réponse devra obligatoirement contenir le fichier « matrice pft ».

Votre offre devra être transmise par mail à l'adresse suivante : formateur@supdev.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 V 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).

Dans le cadre de son engagement dans la certification nationale Qualiopi, SUP de V vous demande de respecter les conditions suivantes :

1. Transmettre les documents suivants avec votre Proposition Technique et Financière : CV de l'intervenant, diplôme de l'intervenant, proposition technique et financière (joint à cette lettre de consultation), extrait de casier judiciaire de l'intervenant
2. Envoyer les attestations fiscales et sociales : Attestation de vigilance (URSSAF) moins de 6 mois, attestation de régularité fiscale de moins de 6 mois et KBIS de moins de 3 mois (si société). Si salariés étrangers : la liste nominative des salariés soumis à autorisation de travail.
3. Selon le site sur lequel le formateur interviendra : le plan de prévention complété, daté et signé.

Veuillez agréer, Madame, Monsieur, mes salutations distinguées.

RELATION CLIENT BTS NDRC

1. Organisme demandeur

SUP de V – Campus de Pontoise

Adresse : 8 rue Pierre de Coubertin, 95300 Pontoise

2. Contexte et raison de la formation recherchée

SUP de V forme des apprenants aux métiers de la vente, de la relation client et de la négociation commerciale dans le cadre du BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client.

Les modules identifiés dans le fichier source relèvent de la relation client et négociation-vente, de la relation client à distance et digitalisation, ainsi que de la relation client et animation de réseaux.

La formation doit préparer les apprenants aux exigences professionnelles et certificatives des épreuves E4, E5 et E6 du BTS NDRC.

3. Objectifs poursuivis

E4 – Relation client et négociation-vente : développer la clientèle, négocier, vendre, valoriser la relation client et assurer une veille commerciale.

E5 – Relation client à distance et digitalisation : maîtriser la relation client omnicanale, animer la relation client digitale et développer la relation client en e-commerce.

E6 – Relation client et animation de réseaux : analyser un contexte commercial, réaliser un diagnostic de réseau, mettre en œuvre des actions d'animation et analyser les résultats obtenus.

4. Résultats à atteindre

Les apprenants doivent être capables d'obtenir au moins la moyenne aux épreuves ponctuelles concernées du BTS NDRC.

Ils doivent maîtriser les activités professionnelles relevant des épreuves E4, E5 et E6, en lien avec la négociation, la digitalisation, l'animation de réseaux et la relation client.

Les apprenants doivent savoir mobiliser les outils digitaux, analyser une situation commerciale, construire une argumentation et présenter des productions professionnelles conformes aux attendus du diplôme.

5. Public concerné

Étudiants en alternance en 1ère et/ou 2ème année de BTS NDRC :

- BTS : PO_BTS_NDRC 1A 26-27, PO_BTS_NDRC 1B 26-27, PO_BTS_NDRC 2A 26-27, PO_BTS_NDRC 2B 26-27

6. Conditions de réalisation

Modalités générales

Période : 2026-2027

Lieu : Campus de Pontoise

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

Participation aux conseils de classe : 2 conseils de classe par an et par groupe avec saisie des notes et appréciations en amont.

Liste structurée des lots

Lot 1

Groupe	Module / matière enseigné	FAF (100%)	E-learn (100%)	Hors FAF (50%)	Oraux (50%)
PO_BTS_NDRC 1A 26-27	Relation client et animation de réseaux	76,00	4,00	4,00	0,00
PO_BTS_NDRC 1A 26-27	Relation client et animation de réseaux TD	19,00	0,00	0,00	0,00
PO_BTS_NDRC 2B 26-27	Relation client et animation de réseaux	60,00	3,00	4,00	0,00
PO_BTS_NDRC 2B 26-27	Relation client et animation de réseaux TD	15,00	0,00	0,00	20,00

Lot 2

Groupe	Module / matière enseigné	FAF (100%)	E-learn (100%)	Hors FAF (50%)	Oraux (50%)
PO_BTS_NDRC 1A 26-27	Relation client à distance et digitalisation Ecrit	57,00	2,00	4,00	0,00
PO_BTS_NDRC 1A 26-27	Relation client à distance et digitalisation Pratique TD	57,00	2,00	0,00	0,00
PO_BTS_NDRC 1B 26-27	Relation client à distance et digitalisation Ecrit	57,00	2,00	0,00	0,00
PO_BTS_NDRC 1B 26-27	Relation client à distance et digitalisation Pratique TD	57,00	2,00	4,00	0,00
PO_BTS_NDRC 2B 26-27	Relation client à distance et digitalisation Pratique TD	45,00	2,00	8,00	25,00
PO_BTS_NDRC 2B 26-27	Relation client à distance et digitalisation - cours	48,00	0,00	0,00	0,00

Lot 3

Groupe	Module / matière enseigné	FAF (100%)	E-learn (100%)	Hors FAF (50%)	Oraux (50%)
PO_BTS_NDRC 1B 26-27	Relation client et animation de réseaux	76,00	4,00	0,00	0,00
PO_BTS_NDRC 1B 26-27	Relation client et animation de réseaux TD	19,00	0,00	4,00	0,00
PO_BTS_NDRC 2A 26-27	Relation client et animation de réseaux	60,00	3,00	4,00	0,00
PO_BTS_NDRC 2A 26-27	Relation client et animation de réseaux TD	15,00	0,00	0,00	27,00

7. Modalités pédagogiques

Cours et travaux dirigés conformes aux exigences du référentiel du BTS NDRC.

Mises en situation professionnelles, entraînements aux épreuves écrites et orales, études de cas, suivi individualisé des dossiers professionnels et travaux en lien avec les pratiques d'entreprise.

Utilisation des outils digitaux et ressources numériques nécessaires à la relation client à distance, à la digitalisation et à l'animation commerciale.

8. Évaluation

Évaluations formatives permettant de suivre la progression et l'acquisition des compétences des apprenants.

Préparation aux épreuves E4, E5 et E6 du BTS NDRC selon les modalités

du référentiel.

Les évaluations peuvent prendre la forme d'épreuves écrites, orales, pratiques, dossiers professionnels, études de cas, mises en situation, jurys ou restitutions.

9. Profils recherchés

Enseignant(e), consultant(e), formateur ou formatrice spécialisé(e) en techniques commerciales, relation client, négociation, digitalisation, e-commerce ou animation de réseaux.

Professionnel(le) disposant d'une expérience commerciale et pédagogique, avec une bonne connaissance du BTS NDRC et des attendus certificatifs associés.

Formateur ou formatrice diplômé(e) ou expérimenté(e), capable de contextualiser les apports dans des situations professionnelles rencontrées par des alternants.

Saint-Germain-en-Laye, le 25/07/2026

Lettre de consultation transmise par mail

Objet : Lettre de consultation
Numéro de consultation : 26ESVM053
Consultation : Relation client commerce distribution
Site : SUP DE V - 8 Rue Pierre de Coubertin, 95300 Pontoise

Procédure adaptée

Madame, Monsieur,

L'Ecole supérieure de vente et de management - CCI Paris Ile de France Education, dénommée « SUP de V » 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 selon le modèle joint à cette lettre, **au plus tard pour le 25/08/2026 à 12h00.** La réponse devra obligatoirement contenir le fichier « matrice pft ».

Votre offre devra être transmise par mail à l'adresse suivante : formateur@supdev.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 V 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).

Dans le cadre de son engagement dans la certification nationale Qualiopi, SUP de V vous demande de respecter les conditions suivantes :

1. Transmettre les documents suivants avec votre Proposition Technique et Financière : CV de l'intervenant, diplôme de l'intervenant, proposition technique et financière (joint à cette lettre de consultation), extrait de casier judiciaire de l'intervenant
2. Envoyer les attestations fiscales et sociales : Attestation de vigilance (URSSAF) moins de 6 mois, attestation de régularité fiscale de moins de 6 mois et KBIS de moins de 3 mois (si société). Si salariés étrangers : la liste nominative des salariés soumis à autorisation de travail.
3. Selon le site sur lequel le formateur interviendra : le plan de prévention complété, daté et signé.

Veuillez agréer, Madame, Monsieur, mes salutations distinguées.

Fiche Expression de Besoin de Formation 2026-2027

RELATION CLIENT COMMERCE DISTRIBUTION

1. Organisme demandeur

SUP de V – Campus de Pontoise

Adresse : 8 rue Pierre de Coubertin, 95300 Pontoise

2. Contexte et raison de la formation recherchée

SUP de V forme des apprenants aux métiers de la vente, de la relation client, du commerce et de la distribution, du niveau Bac +2 au niveau Bac +3.

Le besoin porte sur des modules de relation client, développement commercial, vente conseil, animation de l'offre commerciale, gestion de la relation fournisseurs, reporting et management d'équipe commerciale.

Les modules concernent à la fois le Bachelor Responsable Commerce et Distribution et le BTS Management Commercial Opérationnel, conformément aux lignes présentes dans le fichier Excel source.

La formation doit permettre aux apprenants d'analyser le marché, d'optimiser l'expérience client, de piloter la performance commerciale, de manager l'équipe et de préparer les évaluations ou épreuves associées aux formations concernées.

3. Objectifs poursuivis

Bachelor Responsable Commerce et Distribution : analyser son marché, définir un plan d'action commercial, présenter l'offre, optimiser l'expérience client, piloter la performance, gérer la relation fournisseurs, réaliser le reporting, recruter, organiser et manager l'équipe.

BTS MCO : développer la relation client et assurer la vente conseil, animer et dynamiser l'offre commerciale, assurer la gestion opérationnelle et manager l'équipe commerciale.

Compétences transversales : mobiliser les outils digitaux, construire des analyses commerciales, produire des livrables professionnels et développer une posture adaptée aux métiers du commerce et de la distribution.

4. Résultats à atteindre

Les apprenants doivent être capables de comprendre leur marché, d'identifier les besoins clients, de construire des actions commerciales cohérentes et de piloter leur performance.

Les apprenants doivent maîtriser les situations professionnelles liées à la relation client, à la vente conseil, à l'animation de l'offre commerciale, à la gestion de fournisseurs et au management d'équipe.

Les étudiants doivent être préparés aux évaluations et épreuves associées aux formations Bachelor RCD et BTS MCO présentes dans le marché.

5. Public concerné

Étudiants en alternance des filières suivantes :

- BTS : PO_BTS_MCO 1 26-27, PO_BTS_MCO 2 26-27
- Bachelor : PO_BACH_RCD A 26-27

6. Conditions de réalisation

Modalités générales

Période : 2026-2027

Lieu : Campus de Pontoise

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

Participation aux conseils de classe et/ou réunions d'harmonisation selon les modalités de fonctionnement du campus.

Liste structurée des lots

Lot 1

Groupe	Module / matière enseigné	FAF (100%)	E-learn (100%)	Hors FAF (50%)	Oraux (50%)
PO_BTS_MCO 1 26-27	Management de l'équipe commerciale	56,00	2,00	0,00	0,00
PO_BTS_MCO 2 26-27	Animation et dynamisation de l'offre commerciale	42,00	0,00	0,00	8,00
PO_BTS_MCO 2 26-27	Management de l'équipe commerciale	45,50	2,00	4,00	0,00
PO_BACH_RCD A 26-27	M1.1 - Analyser son marché (dont conférence sur l'IA 1h)	14,00	1,00	0,00	0,00
PO_BACH_RCD A 26-27	M1.2 - Définir un plan d'action commercial	10,50	0,00	0,00	0,00
PO_BACH_RCD A 26-27	M1.3 - Définir la présentation de l'offre et sa mise à disposition	24,50	1,00	0,00	0,00
PO_BACH_RCD A 26-27	M1.4- Optimiser l'expérience client	7,00	0,00	0,00	0,00
PO_BACH_RCD A 26-27	M2.5 - Réaliser le reporting de l'activité	10,50	0,00	0,00	0,00
PO_BACH_RCD A 26-27	M3.1 - Recruter et intégrer des collaborateurs	31,50	1,00	0,00	0,00
PO_BACH_RCD A 26-27	M3.2 - Organiser le travail et le planning de l'équipe	21,00	0,00	0,00	0,00
PO_BACH_RCD A 26-27	M3.3 - Animer et manager son équipe	31,50	1,00	0,00	0,00

Lot 2

Groupe	Module / matière enseigné	FAF (100%)	E-learn (100%)	Hors FAF (50%)	Oraux (50%)
PO_BTS_MCO 1 26-27	Développement de la relation client et vente conseil	76,00	2,00	4,00	0,00
PO_BTS_MCO 1 26-27	Développement de la relation client et vente conseil	38,00	0,00	0,00	0,00
PO_BTS_MCO 2 26-27	Développement de la relation client et vente conseil	73,50	4,00	4,00	8,00
PO_BACH_RCD A 26-27	M1.1 - Analyser son marché	24,50	0,00	0,00	0,00
PO_BACH_RCD A 26-27	M1.1.2 Conférence ENTREPRENEURIAT	4,00	0,00	0,00	0,00
PO_BACH_RCD A 26-27	M1.1.3 Conférence RSE	4,00	0,00	0,00	0,00

PO_BACH_RCD A 26-27	M1.2 - Définir un plan d'action commercial	10,50	1,00	0,00	0,00
PO_BACH_RCD A 26-27	M1.3 – Définir la présentation de l'offre et sa mise à disposition	7,00	1,00	0,00	0,00
PO_BACH_RCD A 26-27	M1.4- Optimiser l'expérience client	14,00	0,00	0,00	0,00
PO_BACH_RCD A 26-27	M1.5 - Suivre et piloter la performance commerciale	7,00	0,00	0,00	0,00
PO_BACH_RCD A 26-27	M1.5.1 - Entraînement oral	7,00	0,00	0,00	0,00
PO_BACH_RCD A 26-27	M2.2 – Gérer la relation fournisseurs	7,00	0,00	0,00	0,00
PO_BACH_RCD A 26-27	M2.5 - Réaliser le reporting de l'activité	10,50	0,00	0,00	0,00
PO_BACH_RCD A 26-27	M3.3 - Animer et manager son équipe	14,00	0,00	0,00	0,00

7. Modalités pédagogiques

Cours et travaux dirigés conformes aux exigences des référentiels de formation.

Mises en situation professionnelles, cas pratiques, entraînements aux épreuves, travaux individuels ou collectifs, suivi de dossiers professionnels et contextualisation à partir de situations d'entreprise.

Utilisation d'outils digitaux, supports pédagogiques actualisés et ressources favorisant la professionnalisation des apprenants.

8. Évaluation

Évaluations formatives permettant de suivre la progression et l'acquisition des compétences des apprenants.

Évaluations continues, dossiers, livrables, oraux, mises en situation, études de cas ou jurys selon les référentiels et les formations concernées.

Les évaluations doivent permettre de vérifier l'acquisition des compétences liées à la relation client, au développement commercial, à l'animation de l'offre commerciale, au reporting et au management d'équipe.

9. Profils recherchés

Enseignant(e), consultant(e), formateur ou formatrice spécialisé(e) en techniques commerciales, relation client, développement commercial, commerce et distribution, vente conseil, management d'équipe ou animation commerciale.

Professionnel(le) disposant d'une expérience commerciale et pédagogique, avec une bonne connaissance des attendus du BTS MCO et/ou du Bachelor Responsable Commerce et Distribution.

Formateur ou formatrice diplômé(e) ou expérimenté(e), capable de contextualiser les apports dans des situations professionnelles rencontrées par des alternants.

La présente fiche est une aide, pour que vous puissiez répondre sous un format unique, à la consultation de l'EESC SUP de V, établissement de formation de la CCI Paris Ile de France Education. Son contenu est exclusivement destiné à une diffusion interne à l'EESC SUP de V.

1 – RENSEIGNEMENTS GENERAUX ET ADMINISTRATIFS

Raison sociale de l'entreprise répondante	
Adresse du siège social	
Forme juridique (entreprise individuelle, SA, SARL, EURL, association, etc.)	
Numéro SIRET	
Numéro de Déclaration d'Activité (NDA)	
N° de certification Qualiopi (le cas échéant)	
Régime de TVA	☐ Entreprise soumise à la TVA. Préciser le taux : % ☐ Entreprise exonérée de TVA
Identité du représentant de l'entreprise	Nom : Prénom :
Coordonnées du représentant de l'entreprise	Téléphone fixe : Téléphone portable : Courriel :
Présentation de l'Entreprise	
Références dans le domaine de la formation initiale et continue (ex : entreprises, écoles, contacts, publications...)	
Liste des moyens de mise à jour des compétences (ex : formation, participation forum, inscription newsletter)	
Pièces à joindre obligatoirement à cette partie	- Extrait de KBIS (si en société) - Attestation de vigilance de moins de 6 mois - Attestation de régularité fiscale de moins de 6 mois

2 - POUR CHAQUE COURS OU MODULE : PROPOSITION TECHNIQUE

Reproduire le tableau ci-dessous pour autant de cours ou modules nécessaires

Pour l'année pédagogique 2026-2027

Formation initiale

Nom de la formation BTS, Licence, Bachelor, Master,	
Intitulé du cours ou du module	
Durée en heures Préciser pour : un groupe, une section...	
Objectifs pédagogiques	
Prérequis à l'entrée dans le cours	
Plan du cours et durée indicatives des grandes parties	
Méthodes pédagogiques utilisées / Matériels mis en œuvre	
Mode d'évaluation	
Pièces à joindre obligatoirement à cette partie	- CV des enseignants pressentis pour chaque cours ou module - Extrait de casier judiciaire pour chaque enseignant - Copie des diplômes pour chaque enseignant - Si salariés étrangers : liste nominative des salariés soumis à autorisation de travail

3 - PROPOSITION FINANCIERE

POUR LA FORMATION INITIALE

Le face à face pédagogique contient : la préparation des cours, la préparation et la fourniture des supports de cours, la rédaction des sujets d'examens, la correction des copies, la relecture éventuelle des copies, et justification éventuelle de la note avec les candidats, ...

Les réunions pédagogiques contiennent : les réunions pédagogiques avec les coordinateurs, les conseils de classe, la participation aux journées portes ouvertes, à des salons, à des réunions de maitres d'apprentissages, ...

		Indiquer ci-dessous votre taux horaire	
Niveau	Prestation	Taux horaire €HT	Taux horaire €TTC
<u>Niveau 7</u> (Bac+5) (Master, DSCG, ...)	Pour le face à face pédagogique : (Taux horaire 100%)		
	Pour les réunions pédagogiques : (50 % du face à face)		
	Pour les examens : (75 % du face à face)		
<u>Niveau 6</u> (Bac+3/4) (Bachelor, DCG, Licence, BUT ...)	Pour le face à face pédagogique : (Taux horaire 100%)		
	Pour les réunions pédagogiques : (50 % du face à face)		
	Pour les examens : (75 % du face à face)		
<u>Niveau 5</u> (Bac+2) (BTS, ...)	Pour le face à face pédagogique : (Taux horaire 100%)		
	Pour les réunions pédagogiques : (50 % du face à face)		

LISTE DE VERIFICATION DES DOCUMENTS A TRANSMETTRE

Récapitulatif des pièces à joindre à cette proposition, sans lesquelles la proposition sera automatiquement rejetée :

☒	Documents attendus
☐	Accord-cadre à bons de commande daté et signé de façon manuscrite ou avec un certificat de signature électronique
☐	Votre proposition technique et commerciale , avec la matrice pft filière complétée
☐	Extrait de K-BIS <u>de moins de 3 mois</u> , si société
☐	CV des intervenants pressentis pour chaque cours ou module
☐	Copie des diplômes pour chaque enseignant
☐	Extrait de casier judiciaire pour chaque intervenant (si demande en cours, fournir l'accusé réception de la demande)
☐	Récépissé de déclaration d'Activité d'un prestataire de formation (NDA)
☐	Attestation de certification Qualiopi (le cas échéant)
☐	Plan de prévention du site sur lequel le formateur interviendra complété et signé
☐	Attestation de vigilance <u>de moins de 6 mois</u> (en ligne, auprès de l'URSSAF)
☐	Attestation de régularité fiscale <u>de moins de 6 mois</u> , selon le régime de votre société : En ligne, auprès de l'URSSAF En ligne, auprès de votre compte fiscal en ligne Auprès du service des impôts via le formulaire n°3666
☐	Si salariés étrangers : la liste nominative des salariés soumis à autorisation de travail