

Saint-Germain-en-Laye, le 22/06/2026

Lettre de consultation transmise par mail

**Objet :** Lettre de consultation  
**Numéro de consultation :** 26ESVM011  
**Consultation :** **Stratégie Ressources humaines et négociations**  
**Site :** SUP DE V - 44 Avenue Patenôtre, 78120 Rambouillet

### 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 06/07/2026 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](mailto: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 d'Expression de Besoin de Formation - Stratégie Ressources humaines et négociations -**

**Organisme demandeur : SUP de V**

**Adresse : 44 rue Patenôtre – 78120 RAMBOUILLET**

### **1) Contexte et raison de la formation recherchée :**

Les étudiants en Ressources Humaines doivent être capables d'établir un dialogue social de qualité avec les partenaires sociaux. A l'écoute des revendications et en conformité avec la loi, ils doivent faire des propositions lors de négociations. Tous les étudiants en Ressources Humaines doivent savoir élaborer une stratégie RH, concevoir et déployer les plans d'actions.

Les étudiants en Bachelor Responsable de Développement Commercial et en Bachelor Commercial en Agrobusiness doivent apprendre et maîtriser toutes les techniques de vente – de la recherche des cibles au processus de négociation en passant par l'élaboration d'une offre commerciale.

Les étudiants des diplômes du BTS Comptabilité et Gestion, du Manager en Stratégie et Développement des Ressources Humaines (MSDRH) doivent acquérir des notions fondamentales en paie, politique de rémunération et en gestion des relations sociales. En tant qu'interface entre les salariés et la direction, ils doivent savoir répondre relatives aux questions concernant ces éléments.

Les étudiants de M2 CEDS et du BUT Techniques de Commercialisation doivent avoir des bases de négociations dans les relations sociales

### **2) Objectifs poursuivis**

- **Gestion des relations sociales – analyse de la situation financière – Ateliers professionnels**

Les étudiants de BTS CG doivent voir tous les aspects de la gestion des relations sociales et savoir analyser la situation financière de l'entreprise.

- **Paie /Rémunération**

Les étudiants du diplôme Manager en stratégie et Développement des RH et en Bachelor CRH doivent savoir lire un bulletin de paie. Ils doivent connaître les bases de la paie, éditer les bulletins de paie et traiter des cas simples de modifications de situations ayant un impact sur les paies (tickets restaurant, passage à mi-temps...).

Les étudiants en MSDRH doivent être capables de concevoir une politique de rémunération équitable et motivante..

- **Négociations**

- Les étudiants du Bachelor Chargé des RH doivent maîtriser les techniques de négociation avec les partenaires sociaux ce qui implique une connaissance juridique approfondie et la mise en place d'une stratégie de négociation.
- Les étudiants du Master CEDS doivent comprendre le système des relations professionnelles, connaître les acteurs du jeu social et leurs rôles, savoir conduire et conclure une négociation d'entreprise et veiller à la qualité du dialogue social. Ils doivent, par ailleurs, savoir se documenter sur les nouvelles formes d'organisation du travail et négocier les dispositifs avec les partenaires sociaux
- Les étudiants du diplôme Manager en Stratégie et Développement des RH doivent maîtriser les techniques de négociation, bâtir une stratégie de négociation avec les partenaires sociaux, rédiger et négocier des accords d'entreprise.
- Les étudiants du BUT Techniques de commercialisation doivent avoir la capacité de négocier dans des contextes difficiles et négocier des achats responsables.
- Les étudiants du Bachelor Responsable de Développement Commercial et du Bachelor Responsable Commercial en Agrobusiness, dans le cadre de leurs modules d'élaboration et mise en œuvre d'une stratégie de prospection omnicanale et de construction et négociation d'une offre commerciale, doivent identifier les marchés et les cibles à prospecter, construire le plan de prospection omnicanale, préparer les actions de prospection, argumenter son offre commerciale, élaborer une stratégie de négociation, conduire une négociation commerciale et évaluer le processus de négociation.

### 3) Résultats à atteindre :

*A la fin de la formation, le niveau attendu sera :*

Les étudiants doivent avoir le niveau attendu pour remplir les critères d'obtention de leur diplôme : Examen certifiant, soutenance de projet devant un jury ou examen de fin de modules en fonction du référentiel de chaque formation.

#### **- Gestion des relations sociales – analyse de la situation financière – Ateliers professionnels**

Les étudiants de BTS CG doivent savoir conduire une veille sociale, préparer les formalités administratives de gestion du personnel et d'information des salariés, gérer comptablement la paie et les informations des salariés. Ils doivent également savoir analyser la performance de l'organisation, analyser la rentabilité de l'investissement, de l'équilibre financier de l'organisation, de la trésorerie et de la solvabilité de l'organisation, des modalités de financement et faire une analyse dynamique des flux financiers.

Les ateliers professionnels et oraux concourant pour atteindre ces objectifs.

Obtenir au moins la moyenne aux épreuves nationales du BTS CG.

#### **- Paie/Rémunération**

Les étudiants du Bachelor CRH doivent réaliser un bulletin de paie simple et prendre en compte des modifications de la situation d'origine.

Les étudiants du diplôme Manager en stratégie des RH doivent savoir lire un bulletin de paie et quelques formalités administratives associées. Ils doivent également être en mesure d'envisager des packages et une politique de rémunération différenciée pour les collaborateurs.

#### - **Négociations**

Les étudiants du Bachelor Chargé des RH doivent connaître les différentes étapes de la négociation avec les partenaires sociaux. Ils doivent savoir argumenter avec pertinence, lever les objections et rechercher le consensus.

Les étudiants du bachelor RDC et RCA et du BUT TC doivent connaître les techniques de négociation et lever les objections.

Les étudiants du Diplôme Manager en stratégie et Développement des RH doivent maîtriser les techniques de négociation ainsi que les enjeux des accords d'entreprise, les règles qui s'appliquent à la mise en place et à la dénonciation des accords.

Il est attendu également une participation aux réunions pédagogiques et aux conseils de classe.

#### **4) Public concerné :**

Etudiants en alternance des filières :

- BTS CG
- Bachelor CRH
- Bachelor RDC
- Bachelor RCA
- BUT Techniques de commercialisation
- MSDRH
- Master 2 CEDS

#### **5) Condition de réalisation de la formation**

Nombre prévisionnel de sessions / site :

#### **Lot 1 :**

| Formation         | Matière                                                        | Nb heures FAF | Nb heures suivi elearning | Nb heures réunion | Nb Nb heures Examens |
|-------------------|----------------------------------------------------------------|---------------|---------------------------|-------------------|----------------------|
| RA_BACHELOR CRH 1 | 1.8. Fonction RH dans les documents financiers                 | 21,00         |                           | 4                 |                      |
| RA_BACHELOR CRH 1 | 1.9. Fondamentaux de la Gestion Administrative du Personnel    | 21,00         |                           |                   |                      |
| RA_BACHELOR CRH 1 | 1.11. Eléments principaux de rémunération et de la paie        | 21,00         |                           |                   |                      |
| RA_BACHELOR CRH 1 | 1.12. Traitement de données, IA et art du prompt               | 28,00         |                           |                   |                      |
| RA_BACHELOR CRH 3 | M3.2 Gérer les procédures administratives avec les outils SIRH | 35,00         |                           | 4                 |                      |
| RA_BACHELOR CRH 3 | M3.3 Comprendre la rémunération et gérer la paie               | 24,50         | 3                         |                   |                      |
| RA_BTS CG         | P4. Gestion des relations sociales                             | 77,00         | 1                         | 8                 |                      |
| RA_BTS CG         | Suivi dossier                                                  | 8,00          |                           |                   |                      |
| RA_BTS CG         | Atelier Professionnel                                          | 17,00         |                           |                   |                      |
| RA_BTS CG         | P6. Analyse de la situation financière                         | 44,00         |                           |                   | 39,00                |
| RA_MSDRH 1        | Concevoir une politique de rémunération équitable et motivante | 21,00         |                           | 4                 |                      |

### Lot 3 :

| Formation              | Matière                                                                                      | Nb heures | Nb h suivi elearning | Nb h réunion |
|------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|----------------------|--------------|
| RA_BACHELOR CRH        | Examen bloc 1                                                                                | 7         |                      |              |
| RA_BACHELOR CRH 3      | M1.2 Déployer une stratégie de recrutement responsable                                       | 21,00     |                      | 4            |
| RA_BACHELOR CRH 3      | M1.3 Attirer et sélectionner les talents avec l'IA                                           | 14,00     |                      |              |
| RA_BACHELOR CRH 3      | M1.5 Créer une expérience d'intégration engageante                                           | 10,50     | 1                    |              |
| RA_BACHELOR CRH 3      | M1.6 Décoder les comportements pour mieux recruter                                           | 14,00     |                      |              |
| RA_BACHELOR CRH 1      | 1.4 Les fondamentaux de la gestion d'entreprise                                              | 21,00     |                      |              |
| IR_BUT TC 3            | Négociation dans des contextes difficiles                                                    | 32,00     |                      |              |
| IR_BUT TC 3            | Négociation et achats responsables                                                           | 42,00     |                      |              |
| RA_BACHELOR CRH 1      | 1.13. Gestion de projet RH                                                                   | 28,00     |                      |              |
| RA_MASTER CEDS EN 1 AN | Management et gestion de projet                                                              | 15,00     |                      | 2            |
| RA_MSDRH 2             | Superviser et sécuriser les accords collectifs                                               | 10,50     |                      | 4            |
| RA_MSDRH 2             | Négocier les accords d'entreprise                                                            | 28,00     |                      |              |
| RA_BACHELOR RDC        | M2.1 Identifier les marchés et les cibles prioritaires                                       | 7,00      |                      | 2            |
| RA_BACHELOR RCA        | M2.1 Identifier les marchés et les cibles prioritaires                                       | 7,00      |                      | 2            |
| RA_BACHELOR RDC        | M2.2 Elaborer un plan de prospection omnicanale                                              | 10,50     |                      |              |
| RA_BACHELOR RCA        | M2.2 Elaborer un plan de prospection omnicanale                                              | 10,50     |                      |              |
| RA_BACHELOR RDC        | M2.3 Créer du contenu et outils de prospections                                              | 10,50     | 0,5                  |              |
| RA_BACHELOR RCA        | M2.3 Créer du contenu et outils de prospections                                              | 10,50     | 0,5                  |              |
| RA_BACHELOR RDC        | Préparer au concours DCF                                                                     | 3,50      |                      |              |
| RA_BACHELOR RDC        | M3.3 Préparer et conduire un entretien de négociation                                        | 24,00     | 2                    |              |
| RA_BACHELOR RCA        | M2.4 Analyser, suivre & optimiser les campagnes de prospection                               | 10,50     |                      |              |
| RA_BACHELOR RDC        | M2.4 Analyser, suivre & optimiser les campagnes de prospection                               | 10,50     |                      |              |
| RA_BACHELOR RCA        | M3.3 Préparer et conduire un entretien de négociation                                        | 17,50     | 2                    |              |
| RA_BACHELOR RDC        | M3.4 Suivre et développer la relation client                                                 | 14,00     |                      |              |
| RA_BACHELOR RCA        | M3.4 Suivre et développer la relation client                                                 | 7,00      |                      |              |
| RA_MSDRH 1             | Concevoir une stratégie d'attractivité et d'intégration des talents inclusive et responsable | 28,00     |                      |              |

**Période :** Août 2026 à juillet 2027

**Modalités pratiques de fixation des dates de formation :** transmission pour le 17 juillet 2026

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

**Méthodes pédagogiques :** Cours magistraux et travaux dirigés conformes aux exigences du référentiel de formation. Mise 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

**Supports de cours :** à transmettre au manager de programmes au plus tard 15 jours avant la première intervention : les progressions pédagogiques, les références bibliographiques et les supports et documents en version numérisée mis à la disposition des apprenants sur Blackboard (LMS de SUP de V).

Evaluation : examen écrit et oraux

**6) Profils recherchés**

Consultant(e), Enseignant(e), Intervenant(e) professionnel(le) diplômé(e) niveau Bac+4/5, expérience professionnelle significative dans les matières indiquées.

Saint-Germain-en-Laye, le 22/06/2026

Lettre de consultation transmise par mail

**Objet :** Lettre de consultation  
**Numéro de consultation :** 26ESVM012  
**Consultation :** Droit du travail  
**Site :** SUP DE V - 44 Avenue Patenôtre, 78120 Rambouillet

### 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 06/07/2026 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](mailto: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 d'Expression de Besoin de Formation Droit du travail

**Organisme demandeur : SUP de V**

**Adresse : 44 rue Patenôtre – 78120 RAMBOUILLET**

### **1) Contexte et raison de la formation recherchée :**

Les étudiants en cursus DCG et en DSCG doivent maîtriser le Droit social et les concepts liés au Management, Unités d'Enseignement prévues dans le programme de formation (conformément au B.O. n° 25 du 20 juin 2019 du ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche).

Les étudiants qui étudient les ressources humaines (Bachelor Chargé des Ressources Humaines, Manager en Stratégie et Développement des Ressources Humaines, BUT GACO) doivent maîtriser le droit du travail, qui s'applique au niveau individuel et collectif. En plus de l'acquisition de fondamentaux, les étudiants du titre « Manager en Stratégie et Développement des RH » (MSDRH) doivent savoir élaborer une stratégie RH, concevoir et déployer les plans d'actions.

Les étudiants en Ressources Humaines doivent être capables d'établir un dialogue social de qualité avec les partenaires sociaux. A l'écoute des revendications et en conformité avec la loi, ils doivent faire des propositions lors de négociations.

### **2) Objectifs poursuivis**

#### **- LOT 1 – Management et RH**

##### **○ Management**

Les étudiants en DCG 3 doivent être capables de comprendre et maîtriser l'évolution des différentes théories des organisations parues au fil du temps. Ils doivent également être capables de caractériser dans une vision systémique les différentes fonctions au sein des organisations en lien avec les fondamentaux de stratégie, en passant par les processus communicationnels et décisionnels. Les étudiants en DCG 3 doivent être capables de comprendre et expliquer pour une organisation donnée, les dimensions socioculturelle et psychosociale, en partant de l'individu pour aller vers le groupe. Ils doivent également être capables d'identifier et d'appliquer les modes de coordination et leadership au sein d'une organisation et prendre en compte la communication avec ses dimensions stratégique et organisationnelle.

##### **○ Management et Contrôle de Gestion**

Les étudiants en DSCG 2 doivent être capables de comprendre le sens et la portée du management stratégique dans le contexte de l'évolution des formes organisationnelles et donc être capables de conduire d'une manière opérationnelle les projets de changement et de gérer d'une manière stratégique les compétences associées.

- **Dialogue social**

Les étudiants du Bachelor Chargé des Ressources Humaines et diplôme Manager en Stratégie et Développement des RH doivent dialoguer avec les instances de Représentation du Personnel. Ils doivent maîtriser les techniques de négociation avec les partenaires sociaux et la mise en place et la négociation d'un PSE ce qui implique une connaissance juridique approfondie. Ils passent devant un jury composé de professionnels.

Les étudiants en MSDRH aborderont les conflits et contentieux du droit du travail en cours théoriques et via un cas réel de prud'homme dans le cadre des Joutes Prud'homales.

- **LOT 2 - Droit social**

Les étudiants du DCG doivent comprendre l'ensemble du droit du travail, les aspects individuels comme les aspects collectifs ainsi que la protection sociale.

Les étudiants du Bachelor Chargé des Ressources Humaines et du BUT GACO doivent maîtriser les fondamentaux du droit individuel du travail, les principaux thèmes liés à la gestion des ressources humaines en matière de contrat de travail et son exécution, suspension et rupture du contrat de travail. Ils doivent être capables de collecter des informations pouvant être exploitées en cas de litiges avec les employeurs. Ils doivent comprendre l'environnement juridique et le processus RH de manière globale.

Les étudiants du Bachelor CRH apprendront les concepts d'emplois et de compétences, à mener des entretiens de recrutement et à accompagner le collaborateur dans la Gestion des Emplois et des Parcours Professionnels.

Ils doivent également connaître le rôle des instances représentatives du personnel et définir les obligations légales qui s'y rapportent.

Les étudiants du diplôme Management et Stratégie et Développement des Ressources Humaines doivent maîtriser les principaux thèmes liés à la gestion des ressources humaines en matière de contrat de travail et son exécution, suspension et rupture du contrat de travail. Ils doivent être capables de collecter des informations pouvant être exploitées en cas de litiges avec les employeurs.

Ils doivent également apprendre à travailler sur la marque employeur pour attirer des candidats, puis sur la gestion des salariés à potentiel pour garder les salariés, sur les valeurs éthiques, sociales et sociétales de l'entreprise et enfin acquérir une posture RH incontournable dans ce domaine d'activité.

### **3) Résultats à atteindre :**

*A la fin de la formation, le niveau attendu sera :*

- **LOT 1 – Management et RH**

- **Management**

En DCG 3, les étudiants doivent mettre en évidence l'évolution de la représentation des organisations. Ils doivent savoir caractériser les différentes fonctions au sein d'une organisation. Ils doivent également prendre connaissance des différents éléments fondamentaux de stratégie. Ils doivent analyser le comportement humain dans l'organisation ainsi que les bases de la communication et les dimensions

stratégiques et organisationnelles dans le milieu professionnel. Ils doivent analyser les approches rationnelles par des analyses plus organisationnelles et politiques, sans oublier les défis contemporains liés au développement durable et à la RSE. En DCG 3, les étudiants doivent maîtriser les dimensions socioculturelle et psychosociale, pour une organisation donnée. Ils doivent également maîtriser les outils pour fédérer des personnes différentes quant à leur culture, à leur statut et leurs fonctions afin de satisfaire les objectifs de l'organisation grâce à l'étude des modes de coordination et aux notions de leadership. Les étudiants de DCG doivent être en mesure de repérer et d'analyser les dysfonctionnements liés au processus communicationnel dans le cadre de contextes professionnels, ainsi que d'apporter et mettre en place des éléments de réponse concrets.

- **Management et CG**

Les étudiants du diplôme DSCG 2 doivent maîtriser l'évolution des modèles d'organisation, tout en contextualisant l'analyse stratégique et les choix associés, ainsi que l'analyse des parties prenantes (les actionnaires, les créanciers, les clients, les salariés, les fournisseurs, les pouvoirs publics...). A la fin du cursus DSCG 2, les étudiants doivent également savoir faire un diagnostic d'une situation de changement, d'identifier les styles de conduite de changement, ainsi que les leviers de celui-ci. Ils doivent être sensibilisés à la gestion de l'évolution, de l'évaluation et de la maintenance des compétences.

- **Dialogue social**

Les étudiants du Bachelor Chargé des RH doivent connaître les différentes étapes de la négociation avec les partenaires sociaux. Ils doivent savoir argumenter avec pertinence, lever les objections et rechercher le consensus.

Les étudiants du Diplôme Manager en stratégie et Développement des RH doivent maîtriser les techniques de négociation ainsi que les enjeux des accords d'entreprise, les règles qui s'appliquent à la mise en place et à la dénonciation des accords.

- **LOT 2 - Droit social**

Les étudiants du DCG doivent maîtriser l'ensemble des éléments du droit de travail afin de pouvoir réussir leur unité d'enseignement 3 du Droit social dans l'Axe 1 Droit des affaires du DCG.

Les étudiants du diplôme du Bachelor Chargé des RH doivent :

- Savoir étudier des situations réelles d'entreprise en droit individuel du travail et effectuer des recherches en cas de nécessité. Ils doivent opérer une veille jurisprudentielle. Ils doivent savoir gérer un cas de prud'hommes et préparer les arguments pour les avocats.
- Savoir organiser les élections du personnel en respectant les protocoles.

Les étudiants du diplôme Management et Stratégie et Développement des Ressources Humaines MSDRH doivent :

- Connaître et appliquer avec rigueur et méthodes les dispositions du droit du travail collectif
- Comprendre comment marketer l'offre RH
- Comprendre la notion de la marque employeur et comment la développer
- Comment mettre en place une stratégie d'entreprise dans le domaine des RH.
- Comment accompagner le développement des compétences des collaborateurs.

Ils seront évalués devant un Jury constitué de professionnels des RH.

Il est attendu également une participation aux réunions pédagogiques et aux conseils de classe.

#### 4) Public concerné :

Etudiants en alternance des filières :

- DCG
- DSCG
- Bachelor Chargé des Ressources Humaines
- Diplôme Manager en Stratégie et Développement des Ressources Humaines
- BUT GACO

#### 5) Condition de réalisation de la formation

Participation aux conseils de classe.

Nombre prévisionnel de sessions / site :

#### Lot 1 :

| Formation       | Matière                                                             | Nb heures FAF | Suivi elearning | Nb heures réunion |
|-----------------|---------------------------------------------------------------------|---------------|-----------------|-------------------|
| RA_BACHELOR CRH | M4.5 Organiser le dialogue social et les élections professionnelles | 21,00         | 2               | 2                 |
| RA_DCG          | Management                                                          | 82,50         | 2               | 4                 |
| RA_DSCG         | Management et Contrôle de Gestion                                   | 66,50         | 1               | 2                 |
| RA_MSDRH 1      | Concerter les IRP dans le respect du cadre légal                    | 21,00         |                 | 2                 |
| RA_MSDRH 1      | Adopter une posture RH professionnelle - JOUTES                     | 14,00         |                 |                   |
| RA_MSDRH 2      | Concerter les IRP dans le respect du cadre légal                    | 21,00         |                 |                   |
| RA_MSDRH 2      | Superviser et sécuriser les accords collectifs                      | 10,50         |                 |                   |

## Lot 2 :

| Formation         | Matière                                                         | Nb heures FAF | Suivi elearning | Nb heures réunion |
|-------------------|-----------------------------------------------------------------|---------------|-----------------|-------------------|
| RA_BACHELOR CRH 3 | M2.1 Anticiper l'évolution des métiers avec la GEPP             | 21,00         | 2               |                   |
| RA_BACHELOR CRH 1 | 1.3. Concepts d'emplois et de compétences                       | 21,00         |                 |                   |
| RA_BACHELOR CRH 1 | 1.7. Fondamentaux du droit du travail                           | 35,00         |                 |                   |
| RA_MSDRH 1        | Développer la marque employeur et le marketing RH               | 21,00         |                 |                   |
| RA_MSDRH 1        | Valoriser les talents par une communication RH interne          | 14,00         |                 |                   |
| RA_MSDRH 1        | Identifier les critères ESG dans les organisations              | 14,00         |                 |                   |
| RA_MSDRH 1        | Piloter la GEPP et dynamiser la mobilité internes               | 14,00         | 1               |                   |
| RA_DCG            | Droit social                                                    | 122,50        | 3               | 4                 |
| RA_MSDRH 1        | Collaborer avec les directions stratégiques de l'entreprise     | 14,00         |                 |                   |
| RA_MSDRH 1        | Maîtriser le droit social et sécuriser les relations de travail | 42,00         |                 |                   |
| RA_MSDRH 1        | Adopter une posture RH professionnelle - JOUTES                 | 7,00          |                 |                   |
| RA_BACHELOR CRH 3 | M3.1 Acquérir et appliquer l'essentiel du droit du travail      | 35,00         | 2               | 2                 |
| RA_BACHELOR CRH 3 | M1.4 Conduire l'entretien de recrutement                        | 21,00         | 1               |                   |
| IR_BUT GACO MFS 3 | Processus RH                                                    | 50,00         |                 |                   |
| IR_BUT GACO MFS 3 | Environnement juridique des RH                                  | 50,00         |                 |                   |
| IR_BUT GACO MFS   | Droit du travail                                                | 40,00         |                 | 2                 |

Période : Août 2026 à juillet 2026

Modalités pratiques de fixation des dates de formation : transmission pour le 17 juillet 2026

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

Méthodes pédagogiques : Cours magistraux et travaux dirigés conformes aux exigences du référentiel de formation. Mise 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

Supports de cours : à transmettre au manager de programmes au plus tard 15 jours avant la première intervention : les progressions pédagogiques, les références bibliographiques et les supports et documents en version numérisée mis à la disposition des apprenants sur Blackboard (LMS de SUP de V).

Evaluation : examen écrit

## 6) Profils recherchés

Consultant(e), Enseignant(e) en Droit, Intervenant(e) professionnel(le) diplômé(e) niveau Bac+4/5, expérience professionnelle significative en en Droit social et/ou en Management / Gestion des Ressources Humaines

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

Lettre de consultation transmise par mail

**Objet :** Lettre de consultation  
**Numéro de consultation :** 26ESVM013  
**Consultation :** Langue étrangère professionnelle  
**Site :** SUP DE V - 44 Avenue Patenôtre, 78120 Rambouillet

### 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](mailto: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 d'Expression de Besoin de Formation Langues étrangères professionnelles

**Organisme demandeur : SUP de V**

**Adresse : 44 rue Patenôtre – 78120 RAMBOUILLET**

### **1) Contexte et raison de la formation recherchée :**

Les étudiants en cursus DCG / DSCG doivent maîtriser et approfondir les concepts liés à l'anglais des affaires, Unité d'Enseignement prévue dans le programme de formation (conformément au B.O. du 27 juin 2019 du ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche).

Les apprentis en BTS Comptabilité et Gestion doivent préparer une épreuve d'anglais dans le cadre de leur diplôme. L'épreuve a pour but d'évaluer au niveau B2 les compétences langagières suivantes :

- compréhension de documents écrits ;
- production écrite ;
- compréhension de l'oral ;
- production et interaction orales.

Dans le cadre des formations délivrées par SUP de V dans un contexte d'internationalisation, l'anglais professionnel prend une place particulièrement importante. Les entreprises attendent que les apprenants soient en mesure de s'exprimer avec aisance en anglais sur des sujets métiers et qu'ils puissent gérer des dossiers professionnels en anglais.

Dans le cadre des formations universitaires en BUT GACO et en MASTERS délivrées en partenariat avec l'UVSQ, IUT et de l'ISM (Institut Supérieur de management de l'Université de Versailles St Quentin en Yvelines), l'Anglais prend une place particulièrement importante tout comme une 2<sup>ème</sup> langue vivante comme l'espagnol en BUT GACO. Les entreprises attendent que les apprenants soient en mesure de s'exprimer avec aisance en anglais et qu'ils puissent gérer des dossiers professionnels en anglais.

### **2) Objectifs poursuivis**

#### **Lot 1 : Anglais des affaires en Masters**

Les étudiants en Masters (GRH, MCGAO, MSC, QSE et RSEE) doivent mobiliser et développer des compétences fondamentales et atteindre le niveau B2 du CECRL :

- Compréhension écrite de documents (brochures, dossiers, articles de presse, documents d'entreprises...) en lien avec le domaine professionnel et relevant de l'aire anglophone ;
- Expression orale : Communiquer avec un degré de spontanéité et d'aisance tel qu'une conversation avec un interlocuteur natif et s'exprimer de façon claire et détaillée sur une grande quantité de sujets, émettre un avis sur un sujet d'actualité et exposer les avantages et les inconvénients de différentes solutions

#### **Lot 2 : Anglais professionnel et des affaires**

Les étudiants du DCG doivent montrer une connaissance suffisante de la langue (niveau B2 du cadre européen commun de référence pour les langues) pour :

- Comprendre et commenter en anglais des documents de la vie des affaires tels que des textes, graphiques et tableaux tirés de revues ou d'un rapport annuel d'entreprise
- Rédiger une note de synthèse, en français ou en anglais, à partir de documents en anglais concernant la vie des affaires
- Rédiger en anglais un document commercial de base (lettre, devis, bon de commande).

Les étudiants du DSCG doivent préparer une épreuve ayant pour but de montrer la capacité du candidat à maîtriser l'anglais des affaires en présentant et défendant un point de vue à partir d'un court document écrit en langue anglaise.

Les étudiants des BTS Comptabilité doivent avoir la maîtrise de l'anglais dans des situations professionnelles. Ils s'appuieront sur leurs bases linguistiques du programme des classes terminales qu'ils doivent enrichir de vocabulaire professionnel. Préparer aux épreuves de BTS selon le cahier des charges disponible dans le référentiel Education Nationale ;

Les étudiants du Bachelor Contrôleur de gestion, du MSDRH et du Manager QSE et de la performance durable de l'entreprise doivent pouvoir lire et comprendre les informations en anglais professionnel (Business English) et s'exprimer couramment en anglais.

### **Lot 3 : Espagnol en BUT GACO**

Les étudiants du BUT GACO doivent pouvoir mobiliser des ressources combinées comme la maîtrise d'une 2<sup>ème</sup> langue vivante en plus de l'anglais des affaires, en l'occurrence l'espagnol qui leur permettront d'atteindre les compétences ciblées suivantes :

- Gérer un projet interne ou externe à l'organisation
- Participer au pilotage interne de l'organisation
- Concevoir la démarche marketing.

Cette ressource a pour objectif de développer les capacités de compréhension orale et écrite, d'expression orale et écrite et d'interactivité en environnement professionnel international.

Il s'agira, en BUT GACO 1, de former les jeunes à :

- Résumer un document écrit, audio ou audiovisuel (écoute et visionnage de documents authentiques à visée professionnelle, économique et commerciale)
- Synthétiser une recherche documentaire simple
- Rédiger une note de synthèse
- Lire et écouter des supports de presse, de communication d'entreprise (articles, sites web, blogs, etc.)
- Présenter une organisation et son environnement (entreprise, association...)
- Communiquer des résultats (données chiffrées, exploitation de graphique simple)
- S'exprimer de manière structurée à l'écrit et à l'oral (présentation de dialogues professionnels, mise en situation et jeu de rôles)
- Repérer les impacts des différences culturelles dans des organisations à portée internationale et l'approche des aspects culturels et des affaires en lien avec la langue vivante concernée
- Assimiler le vocabulaire lié au monde de l'entreprise

Il s'agira, en BUT GACO 2, de former les jeunes à :

- Produire un compte-rendu d'un document écrit, audio ou audiovisuel
- Effectuer une recherche documentaire simple

- Convaincre de la pertinence d'une idée, d'un service ou d'un produit (conception de supports de communication, rédaction de courriers spécifiques)
- S'exprimer de manière structurée à l'écrit et à l'oral
- Produire des documents à usage professionnel (rédaction de synthèse et/ou compte-rendu...)
- Rédiger un CV et une lettre de motivation
- Comparer des résultats (chiffres d'affaires, graphique...)
- Repérer les impacts des différences culturelles dans des organisations à portée internationale
- Préparer une mobilité à l'étranger (semestre intégré B.U.T. / stages / volontariat international / tourisme)
- Approfondir le vocabulaire lié au monde de l'entreprise et les aspects culturels et des affaires de la langue vivante concernée
- Communiquer efficacement à l'oral au sein de l'entreprise (prise de rendez-vous, téléphone, visioconférence...)

### **3) Résultats à atteindre :**

*A la fin de la formation, le niveau attendu sera :*

#### **Lot 1 : Anglais des affaires en Masters**

Les étudiants de Masters (GRH, MCGAO, MSC, QSE et RSEE) doivent :

- Réussir à dégager les informations essentielles contenues dans un texte abstrait et complexe ou dans une discussion portant sur un sujet technique du domaine des affaires.
- En expression orale, faire preuve d'une certaine spontanéité et d'une bonne aisance.
- Être capable de s'exprimer de manière claire et relativement précise sur un grand nombre de sujets.
- Être capable de donner un avis sur les thèmes d'actualité et, plus généralement, exprimer une opinion de façon structurée et claire.
- Niveau attendu : B2 soit 750 au TOEIC

#### **Lot 2 : Anglais professionnel et des affaires**

Les étudiants en DCG doivent détenir du vocabulaire et savoir s'exprimer en anglais sur 10 thèmes économiques et sociaux et sur 8 thèmes d'entreprise.

Obtenir au moins la moyenne à l'épreuve nationale du DCG.

Les étudiants en DSCG doivent être capables de :

- dégager une problématique à partir d'un sujet donné ;
- construire un exposé structuré ;
- s'exprimer de façon rigoureuse en anglais ;
- défendre ses positions de façon argumentée ;
- mobiliser de façon pertinente un vocabulaire lié à l'anglais des affaires ;
- intégrer à bon escient dans le discours les faits d'actualité.

Obtenir au moins la moyenne à l'épreuve nationale du DSCG.

Les étudiants des BTS Comptabilité et Gestion doivent se préparer à l'épreuve orale d'anglais. Cette épreuve orale prendra appui sur un texte et/ou document en anglais, de nature écrite, en lien avec le domaine professionnel et relevant de l'aire anglophone. Ils doivent être entraînés à la compréhension de l'oral à partir de vidéos et de documents audio. Ils doivent aussi se préparer à la compréhension écrite de documents (brochures, dossiers, articles de presse, documents d'entreprises...) en lien avec le domaine professionnel et relevant de l'aire anglophone.

Obtenir au moins la moyenne à l'épreuve nationale du BTS CG.

Les étudiants en Bachelor Contrôleur de gestion en Managers QSE et en MSDRH doivent être préparés en Anglais des affaires pour leur intégration professionnelle dans leur domaine d'activité.

### **Lot 3 : Espagnol en BUT GACO**

Les étudiants du BUT GACO 1 et 2 doivent acquérir des compétences linguistiques : développer la compréhension orale et écrite, ainsi que l'expression orale et écrite en espagnol, se familiariser avec la culture hispanophone : familiariser les étudiants avec la culture, l'histoire et les coutumes des pays hispanophones et être capable de communiquer professionnellement en espagnol : préparer les étudiants à communiquer efficacement en espagnol dans un contexte professionnel.

#### **4) Public concerné :**

Etudiants en alternance des filières :

- BTS Comptabilité et Gestion
- DCG
- DSCG
- Bachelor Contrôleur de Gestion
- BUT GACO MFS
- Managers QSE et performance durable de l'entreprise
- MSDRH
- Masters GRH
- Master MSC
- Master QSE
- Master MCGAO
- Master RSEE

#### **5) Condition de réalisation de la formation**

Participation aux conseils de classe.

Nombre prévisionnel de sessions / site :

##### **Lot 1 : Anglais des affaires**

- Masters 1 GRH : 21h
- Masters 2 GRH : 36h
- Master MCGAO : 98h
- Master MSC : 84h
- Master QSE : 42h
- Master RSEE : 25h
- Réunions : 8h

##### **Lot 2 : Anglais professionnel**

- BTS CG : 84h de face à face, 32 h d'oraux et 8h de suivi elearning
- DCG : 142,5h de face à face et 3h de suivi elearning
- DSCG : 122,5h de face à face et 3h de suivi elearning

- Bachelor CG : 28h de face à face
- Managers QSE : 42h de face à face et 4h de suivi elearning
- MSDRH : 42h de face à face et 8h de suivi elearning
- Réunions : 20h

**Lot 3 : Espagnol en BUT GACO**

- BUT GACO MFS : 170h de face à face
- Réunions : 4h

Période : Août 2026 à juillet 2027

Modalités pratiques de fixation des dates de formation : transmission pour le 17 juillet 2026

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

Méthodes pédagogiques : Cours magistraux et travaux dirigés conformes aux exigences du référentiel de formation. Mise 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

Supports de cours : à transmettre au manager de programmes au plus tard 15 jours avant la première intervention : les progressions pédagogiques, les références bibliographiques et les supports et documents en version numérisée mis à la disposition des apprenants sur Blackboard (LMS de SUP de V).

Evaluation : examen écrit

**6) Profils recherchés**

Consultant(e), Enseignant(e) en langue étrangère, Intervenant(e) professionnel(le) diplômé(e) niveau Bac+4/5, expérience professionnelle significative en langue étrangère (anglais ou espagnol)

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

Lettre de consultation transmise par mail

**Objet :** Lettre de consultation

Numéro de consultation : 26ESVM014

**Consultation :** Qualité Sécurité Environnement, Processus et Performance

**Site :** SUP DE V - 44 Avenue Patenôtre, 78120 Rambouillet

### 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](mailto: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 d'Expression de Besoin de Formation**

### **- Qualité Sécurité Environnement, Processus et Performance -**

**Organisme demandeur : SUP de V**

**Adresse : 44 rue Patenôtre – 78120 RAMBOUILLET**

#### **1) Contexte et raison de la formation recherchée :**

Les étudiants en Master universitaire Management, Qualité, Sécurité, Environnement (Master MQSE) de l'ISM/IAE (UVSQ) et en titre Manager de la Qualité et de la Performance Durable de l'entreprise (ou Managers QSE) accéderont à des postes de managers. A ce titre, ils doivent connaître les fondamentaux de la qualité, l'approche processus et connaître les méthodes et outils de la qualité, les problématiques de contrôle de la qualité et assurer le suivi des audits externes et la réalisation des audits internes. Ils doivent maîtriser les notions de politique et stratégie QHSE.

Les étudiants du diplôme Manager en stratégie et Développement des Ressources humaines (MSDRH) doivent définir ou redéfinir les processus RH et les piloter en mode agile. Les étudiants du Bachelor Chargé des Ressources humaines doivent savoir conduire des plans d'amélioration de la QVT en entreprise.

#### **2) Objectifs poursuivis**

##### **- Processus Qualité, santé, sécurité au travail et environnement**

Les étudiants du Diplôme Manager de la qualité et de la performance durable de l'entreprise (ou Managers QSE) doivent être capable de :

- Effectuer la veille stratégique et réglementaire dans le domaine du QHSE
- Evaluer, améliorer et faire certifier le SMI
- Définir la politique et la stratégie QHSE de l'entreprise
- Concevoir le système de management QHSE
- Déployer le système de management QHSE
- Connaître les principes et outils de l'amélioration continue et de l'excellence opérationnelle
- Concevoir le plan d'amélioration des processus et leviers de performance
- Analyser la performance par les systèmes d'informations
- Mesurer l'efficacité et l'implication des équipes
- Piloter le changement dans les projets et organisations
- Analyser les processus internes et externes et leur performance
- Piloter son service pour assurer la réalisation des missions
- Evaluer les collaborateurs et accompagner leur évolution.

Les étudiants du Master MQSE doivent maîtriser les bases théoriques et pratiques du management de l'environnement en prenant en compte la réglementation en vigueur :

- Comprendre les exigences du management environnemental.
- Parvenir à gérer un site en prenant en compte l'environnement.

- Connaître la réglementation en vigueur et appliquer les exigences des référentiels.
  - Savoir identifier les sources d'impacts environnementaux d'un organisme
  - Identifier les cibles environnementales potentielles et les risques d'origine externes à l'organisme
  - Se familiariser à l'approche globale QSE par le biais des outils et méthodes
  - Déployer la politique QSE de l'entreprise.
  - Utiliser de façon appropriée les méthodes et outils QSE.
  - Former et mobiliser le personnel.
  - Communiquer avec l'ensemble du personnel et des partenaires sur la politique QSE de l'entreprise.
- Les étudiants du MASTER MQSE doivent connaître les différentes réglementations et mettre en œuvre le management de la sécurité.

#### - **Processus RH**

Les étudiants du diplôme Manager en stratégie et Développement des Ressources humaines (MSDRH) doivent être en mesure de piloter la mise en œuvre des actions à conduire en définissant les modalités de leur réalisation, de leur suivi et de leur évaluation. Ils doivent :

- Mesurer les opportunités et les risques RH
- Faire une cartographie et un audit des processus RH
- Savoir piloter en mode agile les processus RH et les optimiser.

Les étudiants du Bachelor Chargé des Ressources humaines doivent savoir conduire des plans d'amélioration de la QVT en entreprise.

### **3) Résultats à atteindre :**

*A la fin de la formation, le niveau attendu sera :*

Les étudiants du Diplôme Manager de la Qualité et de la Performance Durable de l'entreprise devront savoir identifier les processus clefs les plus impactant sur la performance de l'entreprise à l'aide des normes de systèmes de management (ISO 9001, 14001, 45001) et prendre en compte la satisfaction client. Ils devront être capables d'identifier les axes stratégiques de la politique QHSE en alignement avec les objectifs stratégiques de l'entreprise, rédiger la politique QHSE et déterminer les objectifs et les plans d'actions associés.

A partir des remontées de dysfonctionnements, réclamations (...), et de leurs causes, ils devront être capables de déterminer des pistes de plans d'amélioration, évaluer leur faisabilité et déterminer les ressources nécessaires en chiffrant le ROI. Ils devront être capables de sélectionner les actions retenues dans le plan d'amélioration, le finaliser et le présenter au comité de direction.

Les étudiants de Master MQSE doivent apprécier la création de valeur par la mise en place et l'amélioration continue d'un système de management intégré au sein de l'entreprise en s'appuyant sur des compétences managériales et pédagogiques afin de manager des projets, des équipes et d'accompagner l'amélioration des organisations et jouer un rôle de conseil auprès des différents publics de l'entreprise.

Les étudiants de Master MQSE doivent pouvoir élaborer les plans d'action sécurité, participer à l'animation de la commission Santé, Sécurité au travail du CSE et organiser les actions de sensibilisation et de formation du personnel à la sécurité.

Les étudiants du diplôme Manager en stratégie et développement des Ressources humaines (MSDRH) doivent pouvoir auditer l'ensemble des processus RH existants dans une organisation, évaluer leur efficacité et efficience et identifier les axes d'amélioration. Ils doivent être capables d'organiser les modalités de pilotage des actions. En Bachelor CRH, les étudiants doivent être capables de conduire des plans d'amélioration QVT.

Il est attendu également une participation aux réunions pédagogiques et aux conseils de classe.

#### 4) Public concerné :

Etudiants en alternance des filières :

- Bachelor Chargé des RH
- MSDRH
- Manager de la qualité et de la performance durable de l'entreprise (ou Managers QSE)
- Master MQSE

#### 5) Condition de réalisation de la formation

Nombre prévisionnel de sessions / site :

##### Lot 1 :

- Manager de la Qualité et de la Performance Durable de l'entreprise (ou Managers QSE) :

| Matière                                                         | Nb h de face à face | Nb h de suivi elearning |
|-----------------------------------------------------------------|---------------------|-------------------------|
| Méthodes et outils de la veille stratégique et réglementaire    | 14                  |                         |
| Droit environnemental et analyse environnementale               | 35                  | 2                       |
| Obligations et maîtrise des risques SST                         | 38,5                | 3                       |
| Surveillance et audit amélioration du système de management QSE | 28                  | 4                       |

- Réunions et conseils de classes : 2h

##### Lot 2 :

Master Management Qualité Sécurité et Environnement :

- Module Qualité, Ecole et approche : 28h de face à face.

- Manager de la Qualité et de la Performance Durable de l'entreprise (ou Managers QSE) :

| Matière                                                  | Nb h de face à face | Nb h de suivi elearning |
|----------------------------------------------------------|---------------------|-------------------------|
| Analyse et revue de processus internes/externalisés      | 14,00               |                         |
| Introduction au système de management QSE                | 28,00               | 2                       |
| Conception et intégration d'un système de management QSE | 21,00               | 2                       |
| Démarches d'obtention d'une certification                | 7,00                |                         |
| Déploiement du système de management QSE                 | 28,00               |                         |
| Fondamentaux du LEAN                                     | 10,50               | 1                       |
| Excellence opérationnelle par le LEAN SIX SIGMA          | 35,00               | 2                       |

|                                                          |       |   |
|----------------------------------------------------------|-------|---|
| Cas d'application : le Lean dans le secteur industriel   | 10,50 | 1 |
| Cas d'application : le Lean dans le secteur des services | 7,00  |   |

- Master universitaire MQSE :

| Matière                              | Nb h de face à face |
|--------------------------------------|---------------------|
| Audit et conseil                     | 21,00               |
| Référentiels QHSE                    | 21,00               |
| Contrôle et évaluation de la qualité | 28,00               |
| Management de la fonction QSE        | 28,00               |

- Réunions et conseils de classes : 4h

### Lot 3 :

- Bachelor Chargé des RH : Transformer la QVCT en levier de performance: 21h
- Master MQSE : Qualité - Méthode et outils : 28h
- Manager de la Qualité et de la Performance Durable de l'entreprise (ou Managers QSE) :

| Matière                                                         | Nb h FAF | Nb h suivi elearning |
|-----------------------------------------------------------------|----------|----------------------|
| Elaboration de la politique et stratégie QSE de l'entreprise    | 14,00    |                      |
| Approches d'amélioration des processus internes et externalisés | 45,50    |                      |
| Faisabilité des projets d'amélioration des processus            | 21,00    |                      |
| Diagnostic et stratégie d'amélioration                          | 21,00    |                      |
| Management de projet et plan d'amélioration                     | 31,50    | 1                    |
| Méthodologie de mémoire                                         | 7,00     |                      |

- MSDRH :

| Matière                                                              | Nb h de face à face | Nb h suivi elearning |
|----------------------------------------------------------------------|---------------------|----------------------|
| Jury blocs 1 et 2                                                    | 14,00               |                      |
| Anticiper et gérer les risques RH                                    | 21,00               | 2                    |
| Concevoir une organisation agile et responsable du service RH        | 28,00               | 2,00                 |
| M 4.4 Concevoir des tableaux de bord RH pour une performance durable | 17,50               | 1                    |
| M 4.5 - Réaliser le reporting RH et RSE                              | 28,00               | 1                    |

- Réunions et conseils de classe : 4h

### Lot 4 :

- Manager de la Qualité et de la Performance Durable de l'entreprise (ou Managers QSE) :

| Matière                                            | Nb h de face à face | Nb h suivi elearning |
|----------------------------------------------------|---------------------|----------------------|
| Mesure de l'efficacité                             | 31,50               | 3                    |
| Reporting                                          | 10,50               | 1                    |
| Management Agile d'un service QSE et Lean attitude | 21,00               |                      |
| Jury                                               | 12                  |                      |

- Réunions et conseils de classe : 2h

Période : Août 2026 à juillet 2027

Modalités pratiques de fixation des dates de formation : transmission pour le 17 juillet 2026

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

Méthodes pédagogiques : Cours magistraux et travaux dirigés conformes aux exigences du référentiel de formation. Mise 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

Supports de cours : à transmettre au manager de programmes au plus tard 15 jours avant la première intervention : les progressions pédagogiques, les références bibliographiques et les supports et documents en version numérisée mis à la disposition des apprenants sur Blackboard (LMS de SUP de V).

Evaluation : examen écrit

## 6) Profils recherchés

Consultant(e), Enseignant(e), Intervenant(e) professionnel(le) diplômé(e) niveau Bac+4/5, expérience professionnelle significative dans les matières indiquées.

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

Lettre de consultation transmise par mail

**Objet :** Lettre de consultation  
**Numéro de consultation :** 26ESVM015  
**Consultation :** **Management d'équipes**  
**Site :** SUP DE V - 44 Avenue Patenôtre, 78120 Rambouillet

### 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](mailto: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 d'Expression de Besoin de Formation**

### **- Management d'équipes -**

**Organisme demandeur : SUP de V**

**Adresse : 44 rue Patenôtre – 78120 RAMBOUILLET**

#### **1) Contexte et raison de la formation recherchée :**

SUP de V prépare ses étudiants de Bac+3 à 5 à des postes de managers et à ce titre, les étudiants doivent savoir se positionner comme tels en entreprise. Ils doivent acquérir davantage de confiance en eux en utilisant des méthodes et des outils pertinents. Ils doivent savoir anticiper les changements pour mieux conduire les actions et gérer des projets.

Les étudiants des diplômes Manager en Stratégie et Développement des Ressources Humaines (MSDRH), Bachelor Chargé des Ressources Humaines, Responsable de Développement Commercial classique et en agrobusiness, ainsi que les étudiants de Masters de l'ISM doivent acquérir des notions fondamentales de maîtrise de soi, de gestion de projet, de Management et de risques.

Les étudiants en Bachelor Responsable de Développement Commercial et en Agrobusiness doivent apprendre et maîtriser toutes les techniques de managements d'équipe dans des contextes de vente – de la recherche des cibles au processus de négociation en passant par l'élaboration d'une offre commerciale. Les Bachelors RCA doivent maîtriser les spécificités de la filière agroalimentaire.

#### **2) Objectifs poursuivis**

##### **- Management d'équipes**

- Les étudiants du diplôme Manager en Stratégie et Développement des Ressources Humaines (MSDRH) et du Master 2 RSEE doivent savoir recruter, motiver, déléguer et contrôler l'activité des leurs futurs collaborateurs. Ils doivent acquérir des méthodes et outils pour se sentir plus à l'aise et pour offrir à leurs collaborateurs un management hiérarchique serein. Ils doivent également doivent être capables d'accompagner les situations de changement et d'appréhender la gestion du stress et de participer à la prévention des risques psycho-sociaux
- Les étudiants du diplôme MSDRH doivent être capables d'échanger sereinement avec d'autres managers non experts en RH, d'affirmer leurs idées et d'animer des réunions. Ils doivent être également capables de préparer les équipes au changement et faire preuve d'esprit d'équipe et de cohésion dès le début de leur formation.
- Les étudiants des Master GRH, MSC, MCGAO et MQSE doivent savoir appréhender le fonctionnement d'une organisation dans une perspective systémique, savoir réaliser un diagnostic de leur management, comprendre les attentes des managers et développer des comportements managériaux en identifiant les leviers d'actions pertinents en fonction du contexte. Ils doivent être capables de piloter et animer une équipe en situation normale mais aussi à distance, dans le cadre de relations non-hiérarchiques et dans un contexte conflictuel.

- Les étudiants du Bachelor Responsable de Développement Commercial (RDC) et du Bachelor Responsable Commercial en agrobusiness (RCA) doivent être capables de manager l'activité commerciale en mode projet. Ils doivent définir les conditions méthodologiques et organisationnelles de leur réalisation tout en constituant les équipes à mobiliser, manager l'activité commerciale en mode projet, en assurant la coordination, l'animation et l'évaluation des travaux collectifs ainsi que la communication auprès des parties prenantes, afin d'assurer la réussite et l'efficacité des opérations de développement commercial de son entreprise.
- Les étudiants de MASTER de management stratégique et changement, de MASTER gestion des RH et de MASTER management contrôle de gestion et audit organisationnel doivent savoir appréhender le fonctionnement d'une organisation dans une perspective systémique, savoir réaliser un diagnostic de leur management, comprendre les attentes des managers et développer des comportements managériaux en identifiant les leviers d'actions pertinents en fonction du contexte.
- Les étudiants de MASTER 2 management stratégique et changement doivent être capables de piloter et animer une équipe en situation normale mais aussi à distance, dans le cadre de relations non-hiérarchiques et dans un contexte conflictuel.

#### **- Communication écrite et orale professionnelle / Intégration**

- Les contrôleurs de gestion doivent maîtriser les différents écrits professionnels (courriers, courriels, rapports, synthèse, ...), doivent savoir rédiger de façon courte, concrète et ciblée avec le bon style ; acquérir un style professionnel et une certaine aisance professionnelle. Ils doivent également s'approprier les clés d'une bonne communication orale, concevoir les bons arguments pour convaincre et savoir adapter sa communication à la situation.
- Les étudiants du diplôme MSDRH auront demain à gérer de nombreuses situations de communication, notamment de crise ; ils doivent acquérir les méthodes et outils.
- Les étudiants du BUT GACO se voient confier des missions au sein desquelles la composante communicationnelle est exigeante, en termes de Management d'équipe dans le cadre de changement, de Communication interpersonnelle, interface, communication écrite et orale auprès des interlocuteurs, des partenaires (communication commerciale, organisationnelle), promotion de la politique de communication et de collaboration dans le cadre d'un travail en mode projet : transmission des éléments liés à la veille, formation, gestion de conflits. Ils doivent réfléchir de manière approfondie à leur projet professionnel personnel.

#### **- Elaboration du plan opérationnel de développement commercial omnicanal**

Les étudiants du Bachelor Responsable de Développement Commercial et du Bachelor Responsable Commercial en agrobusiness, en s'appuyant sur l'analyse de son marché et de l'évolution des tendances et comportements d'achat, doivent à terme savoir élaborer un plan d'action commercial omnicanal, en veillant à sa cohérence avec la stratégie commerciale et le programme de l'entreprise, afin de contribuer au développement des ventes et de son unité

#### **- Construction et négociation d'une offre commerciale**

Les étudiants du Bachelor Responsable de Développement Commercial et du Bachelor Responsable Commercial en agrobusiness, en fondant le diagnostic du besoin du client/prospect sur la base d'un ou plusieurs entretiens d'analyse de sa demande et en évaluant au préalable les risques liés à celle-ci, doivent

être capables de concevoir une offre commerciale adaptée au client/prospect, en définissant le type de produit/service et les conditions financières à lui proposer, afin de le convaincre de s'engager dans un processus d'achat.

- **Piloter l'activité et les équipes commerciales en mode projet**

Les étudiants du Bachelor Responsable de Développement Commercial et du Bachelor Responsable Commercial en agrobusiness, doivent savoir organiser un projet commercial et coordonner l'équipe projet.

### 3) Résultats à atteindre :

*A la fin de la formation, le niveau attendu sera :*

Les étudiants doivent avoir le niveau attendu pour remplir les critères d'obtention de leur diplôme : Examen certifiant, soutenance de projet devant un jury ou examen de fin de modules en fonction du référentiel de chaque formation.

Il est attendu également une participation aux réunions pédagogiques et aux conseils de classe.

### 4) Public concerné :

Etudiants en alternance des filières :

- Bachelor CRH
- MSDRH
- Bachelor CG
- Bachelor RDC
- Bachelor RCA
- Master RSEE
- Master GRH
- Master MCGAO
- Master MSC
- BUT GACO
- BUT TC

### 5) Condition de réalisation de la formation

Nombre prévisionnel de sessions / site :

**Lot 1 :**

| Groupe              | Matière                                                     | H de FAF | H suivi elearning | H de réunion |
|---------------------|-------------------------------------------------------------|----------|-------------------|--------------|
| RA_MSDRH            | Jury examen                                                 | 14,00    |                   |              |
| RA_BACHELOR RDC/RCA | M1.2 Analyser son portefeuille clients & segmenter          | 21,00    |                   | 4            |
| RA_BACHELOR RDC/RCA | M1.3 Définir les axes marketing & opportunités commerciales | 17,50    | 1                 |              |

|                     |                                                                             |       |   |  |
|---------------------|-----------------------------------------------------------------------------|-------|---|--|
| RA_BACHELOR RDC/RCA | M1.4 Construire le plan de développement et les outils de pilotage et CANVA | 24,50 | 1 |  |
| RA_BACHELOR RDC/RCA | M3.3 Préparer et conduire un entretien de négociation en ANGLAIS            | 3,50  |   |  |
| RA_BACHELOR RDC     | M3.3 Préparer et conduire un entretien de négociation en ANGLAIS            | 3,50  |   |  |
| RA_BACHELOR RDC/RCA | M1.5 Présenter & négocier le plan de développement auprès de la direction   | 14,00 |   |  |
| RA_BACHELOR RDC/RCA | M3.2 Construire, chiffrer et rédiger une offre commerciale                  | 24,50 | 1 |  |
| RA_BACHELOR RDC/RCA | M4.3 Suivre, évaluer & réaliser le reporting de la performance commerciale  | 7,00  |   |  |
| RA_MSDRH 2          | M 5.2 Planifier et conduire les projets de changement avec agilité          | 17,50 | 1 |  |

| Groupe              | Matière                                                                     | H de FAF | H suivi elearning | H de réunion |
|---------------------|-----------------------------------------------------------------------------|----------|-------------------|--------------|
| RA_MSDRH 2          | M 4.3 Déployer les processus et manager les équipes RH en mode collaboratif | 21,00    |                   | 2            |
| RA_MSDRH 2          | M 5.3 Renforcer le leadership des managers face aux transformations         | 28,00    |                   |              |
| RA_BACHELOR CRH     | Examen Bloc 1 à 75%                                                         | 7        |                   |              |
| RA_MASTER MSC 2     | Management d'équipe                                                         | 28,00    |                   |              |
| RA_BACHELOR RDC/RCA | M4.3 Suivre, évaluer & réaliser le reporting de la performance commerciale  | 14,00    |                   | 4            |
| RA_BACHELOR RDC/RCA | M1.1 Mener une veille stratégique & intelligence concurrentielle            | 7,00     |                   |              |
| RA_BACHELOR RDC/RCA | M3.1 Diagnostic du besoin client                                            | 24,50    |                   |              |

## Lot 2 :

| Groupe                 | Matière                                                  | H de FAF | H suivi elearning | H de réunion |
|------------------------|----------------------------------------------------------|----------|-------------------|--------------|
| RA_BACHELOR RDC/RCA    | Intégration                                              | 3,50     |                   | 4            |
| RA_BACHELOR CRH        | Examen Blocs 1 et 4 à 75%                                | 14       |                   |              |
| RA_MSDRH               | Jury Blocs 1, 2, 4 et 5 à 100%                           | 35       |                   |              |
| RA_MASTER RSEE EN 1 AN | Cohésion et coopération                                  | 14,00    |                   |              |
| RA_BACHELOR CG         | Intégration                                              | 3,50     |                   | 2            |
| RA_BACHELOR CG         | M1.6 - Accompagner des équipes et conseil à la direction | 14,00    |                   |              |

## Lot 3 :

| Groupe          | Matière                                        | H de FAF | H suivi elearning | H de réunion |
|-----------------|------------------------------------------------|----------|-------------------|--------------|
| MASTER MSC 2    | Stratégie et transformations des organisations | 14,00    |                   |              |
| MASTER MSC 2    | Accompagnement du changement                   | 42,00    |                   |              |
| MASTER M2 MRHTD | Pilotage, changements RH et RSO                | 15,00    |                   |              |

## Lot 4 :

| Groupe                   | Matière                              | H de FAF | H suivi elearning | H de réunion |
|--------------------------|--------------------------------------|----------|-------------------|--------------|
| RA_MASTER GRH 1 - MDRH   | Management et leadership responsable | 24,00    |                   |              |
| RA_MASTER GRH 2          | Management d'équipe et leadership    | 29,00    |                   | 2            |
| RA_MASTER MCGAO EN 2 ANS | Risques et contrôle interne          | 21,00    |                   | 2            |
| RA_MASTER MQSE 1         | Gestion des ressources humaines      | 14,00    |                   |              |
| RA_MASTER MSC 2          | Management d'équipe                  | 14,00    |                   |              |

#### Lot 5 :

| Groupe             | Matière                                                                           | H de FAF | H suivi elearning | H de réunion |
|--------------------|-----------------------------------------------------------------------------------|----------|-------------------|--------------|
| IR_BUT TC          | Ressources et cultures numériques appliqués au business international et à la SME | 26,00    |                   |              |
| IR_BUT TC          | Expression, communication, culture                                                | 21,00    |                   | 2            |
| IR_BUT GACO 3 MRPE | Reporting et audit                                                                | 20,00    |                   | 4            |
| RA_MSDRH 2         | Prévenir les crises et gérer les conflits                                         | 17,50    |                   | 4            |
| RA_MSDRH 1         | Définir la stratégie RH pour accompagner la transformation                        | 21,00    | 2                 |              |

#### Lot 6 :

| Groupe          | Matière                                                                      | H de FAF | H suivi elearning | H de réunion |
|-----------------|------------------------------------------------------------------------------|----------|-------------------|--------------|
| RA_BACHELOR RCA | Analyser la filière laitière : de la production à la transformation          | 7,00     |                   | 4            |
| RA_BACHELOR RCA | Appréhender les spécificités en agroalimentaire                              | 7,00     |                   |              |
| RA_BACHELOR RCA | Identifier les fondements et techniques de la production animale et végétale | 7,00     |                   |              |
| RA_BACHELOR RCA | Manager le service commercial                                                | 14,00    |                   |              |
| RA_BACHELOR RCA | M4.1 Organiser & conduire un projet commercial (RDC 7 h en plus)             | 8,75     | 1,5               |              |
| RA_BACHELOR RDC | M4.1 Organiser & conduire un projet commercial (RDC 7 h en plus)             | 15,75    | 1,5               |              |
| RA_BACHELOR RDC | M4.2 Coordonner l'équipe projet                                              | 7,00     | 1                 |              |
| RA_BACHELOR RCA | M4.2 Coordonner l'équipe projet                                              | 7,00     | 1                 |              |

Période : Août 2026 à juillet 2027

Modalités pratiques de fixation des dates de formation : transmission pour le 17 juillet 2026

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

Méthodes pédagogiques : Cours magistraux et travaux dirigés conformes aux exigences du référentiel de formation. Mise 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

Supports de cours : à transmettre au manager de programmes au plus tard 15 jours avant la première intervention : les progressions pédagogiques, les références bibliographiques et les supports et documents en version numérisée mis à la disposition des apprenants sur Blackboard (LMS de SUP de V).

Evaluation : examen écrit

## **6) Profils recherchés**

Consultant(e), Enseignant(e), Intervenant(e) professionnel(le) diplômé(e) niveau Bac+4/5, expérience professionnelle significative dans les matières indiquées.

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

Lettre de consultation transmise par mail

**Objet :** Lettre de consultation  
**Numéro de consultation :** 26ESVM016  
**Consultation :** Droit fiscal, des sociétés / Audit et mathématiques  
**Site :** SUP DE V - 44 Avenue Patenôtre, 78120 Rambouillet

### 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](mailto: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 d'Expression de Besoin de Formation** **Droit Fiscal, des sociétés / Audit et Mathématiques**

**Organisme demandeur : SUP de V**

**Adresse : 44 rue Patenôtre – 78120 RAMBOUILLET**

### **1) Contexte et raison de la formation recherchée :**

Les étudiants en cursus DCG et en DSCG doivent maîtriser le Droit Fiscal, Droit des sociétés, la gestion juridique fiscale et sociale, la comptabilité et l'audit, Unités d'Enseignement prévues dans le programme de formation (conformément au B.O. n° 25 du 20 juin 2019 du ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche).

Les étudiants en Bachelor Contrôleur de Gestion doivent maîtriser les techniques d'Audit Comptable et financier.

Les étudiants du BTS Comptabilité et Gestion doivent contrôler et produire de l'information financière et maîtriser le processus fiscalité en sachant utiliser les techniques quantitatives de gestion (Mathématiques appliquées).

### **2) Objectifs poursuivis**

#### **- LOT 1 – Comptabilité, Droit des sociétés et Gestion juridique fiscale et sociale**

##### **Comptabilité**

Les étudiants du DCG doivent valider les examens d'Etat du DCG de l'UE de comptabilité. Pour ce faire, ils doivent être capables de comprendre l'histoire, la définition et le rôle de la comptabilité ainsi que la normalisation et la réglementation comptables.

Ils doivent être capables de maîtriser la méthode comptable, d'analyser les opérations courantes en comptabilité, et comprendre la finalité des travaux d'inventaire.

##### **Droit des Sociétés**

Les étudiants inscrits en cursus DCG doivent être capables en 2ème Année de maîtriser le contenu relatif aux formes de sociétés, depuis la constitution, en passant par le fonctionnement et la responsabilité des organes sociaux jusqu'à la dissolution et la liquidation. Ils doivent aussi être capables de maîtriser les principaux types de sociétés, les types d'associations, les autres types de groupement, sans oublier le droit pénal des groupements des affaires

##### **Gestion juridique fiscale et sociale**

Les étudiants du diplôme de DSCG doivent valider l'examen du DSCG de l'UE 1 Gestion juridique fiscale et sociale.

Ils doivent être capables de maîtriser l'entreprise et son environnement (diversité des contrats, droit pénal, l'entreprise et la concurrence, l'administration fiscale et sa dimension environnementale). Ils doivent être capables d'envisager les problèmes d'adaptation juridique d'une entreprise qui se développe, de comprendre le financement de l'entreprise dans le cadre de ses conditions juridiques et fiscales, et les implications juridiques, fiscales et sociales de l'existence d'un groupe.

- **LOT 2 - Audit**

**Comptabilité et Audit**

Les étudiants du diplôme de DSCG doivent valider l'examen du DSCG de l'UE 4 Comptabilité et Audit. Ils doivent comprendre l'information comptable et le management financier. Ils doivent maîtriser les informations de fusion et les comptes de groupe (consolidation). Ils doivent également avoir des connaissances du contrôle interne et de l'audit.

Les étudiants en Contrôle de Gestion doivent maîtriser les techniques d'Audit Comptable et financier.

- **LOT 3 – Droit Fiscal**

**Droit Fiscal**

Les étudiants en DCG 2 doivent être capables de maîtriser les éléments liés à l'imposition du résultat de l'entreprise, ainsi qu'à l'imposition du revenu des particuliers. Ils doivent également être capables de maîtriser les questions relatives à la TVA, à l'imposition du capital, aux taxes assises sur les salaires, ainsi que le contrôle fiscal.

**Obligations fiscales**

Les étudiants du diplôme BTS CG doivent être capables de maîtriser les éléments liés à la conduite de la veille fiscale, au traitement des opérations relatives.

Les étudiants pourront appliquer ses connaissances dans le cadre de leurs ateliers professionnels

- **LOT 4 – Mathématiques appliquées**

Le traitement de l'information chiffrée constitue un appui fondamental pour le technicien supérieur en comptabilité et gestion, qui doit maîtriser les notions de proportion, de pourcentage, de taux d'évolution et le traitement de données, en particulier par l'utilisation de tableaux croisés dynamiques.

**3) Résultats à atteindre :**

*A la fin de la formation, le niveau attendu sera :*

- **LOT 1 – Comptabilité, Droit des sociétés et Gestion juridique fiscale et sociale**

**Comptabilité**

Les étudiants du diplôme DCG doivent analyser des opérations de flux en stocks, le mécanisme de la partie double et les contrôles comptables. Ils doivent avoir connaissance de la comptabilisation des opérations et prendre en compte le traitement de la TVA sur les livraisons, les encaissements, les débits et TVA intercommunautaire. Ils doivent analyser les opérations courantes, de financement, d'investissement et de placement. Ils doivent passer de la conception de la théorie à la comptabilité pratique. Ils doivent être capables de rendre compte et de synthétiser.

Obtenir au moins la moyenne à l'épreuve nationale du DCG

## **Droit des Sociétés**

Les étudiants inscrits en cursus DCG doivent maîtriser en 2ème Année les éléments liés à l'entreprise en tant que société, la société en tant que personne juridique. Ils doivent également maîtriser les principaux types de sociétés, d'associations et les autres types de regroupement. A cela s'ajoute aussi la maîtrise en droit pénal des groupements d'affaires et tout particulièrement, les infractions spécifiques du droit pénal des sociétés et groupement d'affaires et les infractions générales du droit pénal des affaires ;

Obtenir au moins la moyenne à l'épreuve nationale du DCG

## **Gestion juridique fiscale et sociale**

Les étudiants du diplôme du DSCG doivent connaître les éléments généraux des contrats, la diversité des contrats, le droit pénal, l'entreprise et la concurrence ainsi que l'entreprise et l'administration fiscale et l'entreprise et la dimension environnementale. Ils doivent prendre connaissance du développement et du financement de l'entreprise tout en incluant les implications juridiques, fiscales et sociales que cela engendre dans l'existence d'un groupe. Ils doivent apprendre comment pérenniser une entreprise et connaître les différentes associations et autres organismes à but non lucratif.

Obtenir au moins la moyenne à l'épreuve nationale du DSCG

### **- LOT 2 - Audit**

## **Comptabilité et Audit**

Les étudiants du diplôme de DSCG et du Bachelor Contrôleur de Gestion doivent diagnostiquer les financements des sociétés et des groupes. Ils doivent comprendre l'incidence comptable de la définition d'une entité et de son périmètre. Ils doivent montrer le caractère spécifique de l'audit en tant qu'instrument de légitimation financière.

Obtenir au moins la moyenne à l'épreuve nationale du DSCG

### **- LOT 3 – Droit Fiscal**

## **Droit Fiscal**

Les étudiants du diplôme DCG doivent savoir analyser l'imposition du résultat de l'entreprise et tout particulièrement, l'imposition des résultats dans le cadre des entreprises individuelles, l'imposition des résultats dans le cadre des sociétés soumises à l'impôt sur les sociétés, l'imposition des résultats dans le cadre des sociétés de personnes, les crédits d'impôt et les aides fiscales. Les étudiants du diplôme DCG doivent maîtriser l'imposition du revenu des particuliers, ainsi que la contribution sociale généralisée, la contribution au remboursement de la dette sociale et le prélèvement social. Ils doivent également maîtriser l'imposition du capital, ayant une bonne connaissance de l'impôt de solidarité sur la fortune, les droits d'enregistrement et les impôts locaux. Les étudiants du diplôme DCG doivent connaître le sens et la portée de l'étude sur la taxe de la valeur ajoutée, les taxes assises sur les salaires et le contrôle fiscal.

Obtenir au moins la moyenne à l'épreuve nationale du DCG

## **Obligations fiscales**

Les étudiants du diplôme BTS doivent savoir analyser la réalisation de la veille juridique nécessaire à l'application des obligations fiscales. D'identifier des obligations fiscales de l'organisation avec l'exactitude et la conformité des traitements fiscaux à effectuer (échancier régulièrement mis à jour). L'élaboration de l'échancier fiscal en respectant les délais. Ils doivent savoir préparer une déclaration de TVA en intégrant la mise en œuvre et la vérification des procédures de traitement de la TVA, le calcul due en suivant les procédures internes à l'entreprise, vérifier et justifier les montants de TVA enregistrés dans le SIC. Etablir, contrôler et transmettre la déclaration de la TVA en respectant les délais. Enregistrer les pièces comptables de la déclaration de la TVA. Produire un compte-rendu sur la réalisation des contrôles internes. Contribuer à l'évolution des procédures de traitement et de contrôle de TVA.

Les étudiants pourront appliquer ses connaissances dans le cadre de leurs ateliers professionnels.

Obtenir au moins la moyenne à l'épreuve nationale du BTS CG.

#### **- LOT 4 – Mathématiques appliquées**

Les étudiants du BTS Comptabilité Gestion doivent être préparés pour passer et réussir l'examen d'Etat de Mathématiques (en CCF). Ils doivent suivre et maîtriser le programme suivant :

- \* Traitement de l'information chiffrée
- \* Calcul des propositions et des prédicats
- \* Statistique descriptive
- \* Analyse de phénomènes exponentiels
- \* Probabilités 1.

Obtenir au moins la moyenne à l'épreuve nationale du BTS CG

Il est attendu également une participation aux réunions pédagogiques et aux conseils de classe.

#### **4) Public concerné :**

Etudiants en alternance des filières :

- BTS CG
- DCG
- DSCG
- Bachelor Contrôleur de Gestion

#### **5) Condition de réalisation de la formation**

Participation aux conseils de classe.

Nombre prévisionnel de sessions / site :

##### **Lot 1 :**

- DCG 1 Comptabilité : 142h de face à face et 4h de suivi elearning
- DCG 2 : Droit des sociétés et groupements d'affaires : 66h de face à face et 2h de suivi elearning
- DSCG : Gestion juridique fiscale et sociale : 123h de face à face et 2h de suivi elearning
- Réunions et conseils de classe : 12h

##### **Lot 2 :**

- Bachelor Contrôleur de Gestion : Technique d'audit financier interne : 21h

- DSCG : Comptabilité et Audit : 49h
- Réunions et conseils de classe : 4h

**Lot 3 :**

- BTS CG : Gestion des obligations fiscales : 94h de face à face et 3h suivi elearning
- DCG 2 : Droit fiscal : 131,5h de face à face et 4h de suivi elearning
- Réunions et conseils de classe : 8h

**Lot 4 :**

- BTS Comptabilité Gestion :
  - Mathématiques appliquées : 123h
  - Suivi elearning : 2h
  - Oraux examens : 32h
  - Ateliers professionnels : 14h
  - Réunions et conseil de classe : 8h

Période : Août 2026 à juillet 2027

Modalités pratiques de fixation des dates de formation : transmission pour le 17 juillet 2026

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

Méthodes pédagogiques : Cours magistraux et travaux dirigés conformes aux exigences du référentiel de formation. Mise 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

Supports de cours : à transmettre au manager de programmes au plus tard 15 jours avant la première intervention : les progressions pédagogiques, les références bibliographiques et les supports et documents en version numérisée mis à la disposition des apprenants sur Blackboard (LMS de SUP de V).

Evaluation : examen écrit

## **6) Profils recherchés**

Consultant(e), Enseignant(e), Intervenant(e) professionnel(le) diplômé(e) niveau Bac+4/5, expérience professionnelle significative dans les matières indiquées.

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

Lettre de consultation transmise par mail

**Objet :** Lettre de consultation  
**Numéro de consultation :** 26ESVM017  
**Consultation :** Systèmes d'informations et bureautique  
**Site :** SUP DE V - 44 Avenue Patenôtre, 78120 Rambouillet

### 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](mailto: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 d'Expression de Besoin de Formation Systèmes d'information

**Organisme demandeur : SUP de V**

**Adresse : 44 rue Patenôte – 78120 RAMBOUILLET**

### **1) Contexte et raison de la formation recherchée :**

Tous les étudiants, quelle que soit leur formation, doivent connaître et/ou maîtriser les fondamentaux de la gestion des systèmes d'informations et être capable d'exploiter les données de l'entreprise de façon informatisée.

Les étudiants en cursus DCG et en DSCG doivent maîtriser Système d'information et de Gestion, la Finance, Unités d'Enseignement prévues dans le programme de formation (conformément au B.O. n° 25 du 20 juin 2019 du ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche).

### **2) Objectifs poursuivis**

#### **- Lot 1\_Informatique de Gestion**

Les étudiants de Masters 1 de management (Masters GRH et MQSE) et du bachelor contrôleurs de gestion doivent traiter des données quantitatives relatives aux différentes fonctions de l'entreprise à l'aide d'outils informatiques. Ils doivent être capables d'éditer des bilans synthétiques et pertinents en utilisant Excel et Power BI.

Les étudiants du Diplôme Manager en Stratégie et Développement des Ressources Humaines (MSDRH) doivent pouvoir utiliser les données RH, les exploiter et fixer des indicateurs de pilotage RH pertinents et les suivre à l'aide des outils informatiques. Ils doivent savoir faire un reporting RH à partir de données brutes.

Les étudiants du Bachelor Chargé des RH doivent contrôler les tableaux de bord de gestion et de suivi des salaires, en veillant au suivi, à l'analyse et au traitement des informations sociales et à celui de la paie opérée avec un logiciel dédié, ainsi qu'à la prise en charge des déclarations sociales relatives à la paie auprès des différents organismes, afin d'assurer le reporting des données sociales auprès de leur direction. Les étudiants du Bachelor Responsable de Développement commercial doivent contrôler les tableaux de bord commerciaux.

#### **- Lot 2\_Management des SI**

Les étudiants du Diplôme de comptabilité et de Gestion au travers de l'unité d'enseignement N°8 de « systèmes d'information de gestion » (UE8) doivent permettre au titulaire du DCG de mieux traiter les informations et les échanges en vue d'une communication professionnelle.

Cette unité d'enseignement devra, notamment, permettre le développement de compétences spécifiques :

- produire et communiquer une information fiable et sécurisée ;
- maîtriser les ressources numériques de l'organisation ;
- produire des méthodes utiles à l'organisation.

Les étudiants du Diplôme Supérieur de Comptabilité et de Gestion doivent, au travers de l'UE 5 « Management des Systèmes d'information », comprendre la gouvernance des systèmes d'information et être capables de gérer des projets de système d'information tout en comprenant les progiciels de gestion intégrée et en gérant la performance informatique.

Les étudiants en Diplôme Manager de la Qualité Sécurité Environnement et Performance durable de l'Entreprise doivent être en mesure de comprendre des systèmes d'informations intégrés et avoir la capacité de produire et suivre des bases de données.

Les étudiants de BTS CG doivent avoir vu dans leur programme de formation les activités suivantes : 7.1.

Recherche d'information :

7.1.1. Caractérisation du SI

7.1.2. Evaluation des besoins d'information

7.1.3. Mise en œuvre des méthodes de recherche d'information

7.1.4. Réalisation d'une veille informationnelle

7.2. Gérer les informations de l'organisation :

7.2.1 Contrôle de la fiabilité des informations,

7.2.2. Maintien de la fiabilité et de la sécurité des informations,

7.2.3. Structuration des informations

7.3. Contribuer à la qualité du système d'information :

7.3.1. Optimisation du traitement de l'information

7.3.2. Participation à l'évolution du système d'information,

7.3.3. Participation à la sécurité du système d'information,

#### - **Lot 3\_ Informatique de gestion et bureautique et analyse et stratégie financière**

Les étudiants de la Licence en Gestion et Management Responsable (GMR) doivent traiter des données quantitatives relatives aux différentes fonctions de l'entreprise à l'aide d'outils informatiques. Ils doivent être capables d'éditer des bilans synthétiques et pertinents.

Les étudiants de Master MQSE doivent comprendre comment optimiser le risque et la rentabilité d'une entreprise en agissant sur son mode de financement.

#### - **Lot 4\_Systèmes d'information et management des SI**

Les étudiants du Bachelor Contrôle de Gestion et du BUT GACO doivent être capables de comprendre la culture digitale en entreprise, maîtriser les bases du contrôle de gestion des activités digitales, faire de la veille technologique et utiliser des langages informatiques (SGBD, My SQL, SQL) et utiliser des ERP.

Les étudiants du Diplôme Supérieur de Comptabilité et de Gestion doivent comprendre la gouvernance des systèmes d'information et doivent être capables de gérer des projets de système d'information tout en comprenant les progiciels de gestion intégrée et en gérant la performance informatique.

Les étudiants du DSCG doivent valider l'examen d'Etat de l'UE 2 – Finance. Ils doivent donc être capables d'approfondir la notion de valeur, maîtriser le diagnostic financier approfondi, être capables d'évaluer l'entreprise et doivent être capables d'évaluer les projets d'investissement et leur financement, de gérer les flux de trésorerie au sein d'un groupe et être capables d'effectuer de l'ingénierie financière.

Les étudiants de Master MCAO doivent comprendre comment optimiser le risque et la rentabilité d'une entreprise en agissant sur son mode de financement. Les étudiants de Master MDO doivent comprendre les différents modes de financement de l'entreprise - Analyser les besoins de financement de l'entreprise et les choix passés de financement de l'entreprise - Etablir un plan de financement d'une entreprise

### **3) Résultats à atteindre :**

### - **Lot 1\_ Informatique et systèmes d'informations**

Les étudiants du diplôme MSDRH devront être capables de maîtriser les fonctions de base et les fonctions avancées d'Excel.

Les étudiants de masters doivent être capables d'utiliser les différentes facettes du logiciel Excel pour la création de tableaux de bords, le développement d'outils spécifiques à l'entreprise. En outre, ils doivent pouvoir maîtriser Power BI afin d'avoir de générer des tableaux de bord.

Les étudiants du Bachelor Contrôleur de gestion doivent être sensibilisés aux nouvelles technologies utilisées en entreprise, acquérir les fondamentaux de la digitalisation en entreprise et doivent intégrer les concepts liés à la transformation digitale au contrôle de gestion.

Les étudiants des diplômes Bachelor Chargé des RH, Responsable de Développement Commercial seront en mesure, en niveau de perfectionnement, d' :

- Utiliser le tableur Excel afin de pouvoir créer des tableaux de calculs, des graphiques et d'exploiter des données.
- Utiliser Word afin de pouvoir réaliser des comptes rendus, faire du publipostage.
- Utiliser PowerPoint (en auto-formation)

### - **Lot 2\_Management des SI**

Les étudiants du BTS CG, DCG et du DSCG doivent obtenir au moins 10 à leurs examens d'Etat dans les UE ou épreuves concernées.

Les étudiants du diplôme Manager QSE devront être capables de :

- Structurer et capitaliser les savoirs de l'entreprise (knowledge management)
- Savoir structurer une veille technique, managériale et organisationnelle, économique, juridique
- Réaliser un benchmark dans la perspective de l'excellence opérationnelle
- Favoriser l'innovation en utilisant des méthodes de type design thinking

### - **Lot 3\_ Informatique de gestion et bureautique et analyse et stratégie financière**

Les étudiants de la Licence GMR doivent être capables de comprendre la culture digitale en entreprise, maîtriser les bases du contrôle de gestion des activités digitales, faire de la veille technologique et utiliser des langages informatiques (SGBD, My SQL, SQL) et utiliser des ERP.

Les étudiants de master MQSE devront être capables de :

- Connaître la nature et les particularités des différents modes de financement
- Evaluer le coût des différents modes de financement
- A partir de la lecture du bilan de l'entreprise, estimer les besoins de financement et évaluer l'équilibre financier entre besoins et ressources de financement
- Savoir calculer les principaux ratios financiers nécessaires à la gestion financière d'une entreprise
- Etablir un plan de financement d'une entreprise.

### - **Lot 4\_Systèmes d'information et management des SI et Finance d'entreprise**

Les étudiants du diplôme de DSCG et en Contrôle de Gestion doivent en Management des SI distinguer la maîtrise d'ouvrage et la maîtrise d'œuvre et d'étudier l'opportunité de faire ou de faire-faire. Ils doivent aborder la partie organisationnelle en connaissant les points suivants : contrat régie et forfait, relation client-fournisseur en interne, relations contractuelles avec les fournisseurs et les prestataires, l'animation des équipes. Ils doivent étudier les enjeux et les modalités de la réduction des coûts de l'informatique : externalisation de certaines fonctions, infogérance, recours à des progiciels, licences libres, délocalisations.

Les étudiants en BUT GACO doivent savoir traiter des données.

Les étudiants du diplôme de DSCG en Finance doivent compléter l'approche des méthodes d'analyse complémentaires et également élargir le champ du diagnostic aux groupes. Ils doivent être en mesure de construire l'analyse et d'en extraire des commentaires. Ils doivent maîtriser les principes fondamentaux et les incidences en termes d'analyse des règles de consolidation. Ils doivent approfondir les éléments fondamentaux de la politique d'investissement et prendront en compte le rationnement du capital, l'inflation et le risque de change. Ils devront intégrer l'impact des coûts de défaillance, des coûts d'accès au capital et des coûts d'agence.

Les étudiants de master MDO et MCGAO devront être capables de :

- Connaître la nature et les particularités des différents modes de financement
- Evaluer le coût des différents modes de financement
- A partir de la lecture du bilan de l'entreprise, estimer les besoins de financement et évaluer l'équilibre financier entre besoins et ressources de financement
- Savoir calculer les principaux ratios financiers nécessaires à la gestion financière d'une entreprise
- Etablir un plan de financement d'une entreprise.

#### 4) Public concerné :

Etudiants en alternance des filières :

- Bachelor Contrôleur de Gestion
- Bachelor Chargé des RH
- BTS CG
- DCG
- DSCG
- MSDRH
- Licence en Gestion et Management Responsable
- BUT GACO
- Manager QSE et Performance durable de l'Entreprise
- Masters GRH, MQSE, MDO et MCGAO

#### 5) Condition de réalisation de la formation,

Participation aux conseils de classe

Nombre prévisionnel de sessions / site :

#### Lot 1\_Informatique de Gestion

| Groupe         | Matière                                           | H de FAF | H de suivi elearning |
|----------------|---------------------------------------------------|----------|----------------------|
| Bachelor CG    | M3.2 – Construire des tableaux de bord avec excel | 28       | 2                    |
| Master 1 GRH   | Informatique de gestion                           | 21       |                      |
| MSDRH 1        | Utiliser excel pour optimiser les analyses RH     | 17,5     | 1                    |
| Bachelor CRH 3 | M3.4- Analyser les données RH                     | 14       | 2                    |

- Réunions : 4h

## Lot 2\_ Management des SI

| Groupe         | Matière                                                               | H de FAF | H de suivi elearning | H de réunion |
|----------------|-----------------------------------------------------------------------|----------|----------------------|--------------|
| DSCG           | Management des SI                                                     | 73,5     | 2                    | 2            |
| BTS CG         | P7- Fiabilisation de l'information et système d'information comptable | 70,00    | 2                    | 8            |
| DCG            | SIG                                                                   | 155,50   | 5                    | 4            |
| Managers QSE 1 | Fondement et conception d'un système de mesure de performance         | 10,5     | 1                    | 2            |
| Managers QSE 2 | Système d'information intégré et base de données                      | 17,50    | 1                    |              |

## Lot 3 \_ Informatique de gestion et analyse financière

- Licence GMR : Informatique de Gestion : 40h
- Master MQSE : Analyse et Stratégie financière : 21h
- Réunions : 4h

## Lot 4\_Systèmes d'information et management des SI et Finance

| Groupe       | Matière                                                             | H de FAF | H de suivi elearning |
|--------------|---------------------------------------------------------------------|----------|----------------------|
| BACHELOR CG  | Amélioration continue des processus, pilotage de projet syst d'info | 38,50    | 1                    |
| DSCG         | Management des SI                                                   | 39,50    | 1                    |
| DSCG         | Finance                                                             | 35,00    |                      |
| BUT GACO     | Traitement des données                                              | 80,00    |                      |
| MASTER MCGAO | Politique financière                                                | 21,00    |                      |
| MASTER MDO   | Stratégies de financement et modèles économiques                    | 21,00    |                      |

- Réunions : 8h

Période : septembre 2026 à juillet 2027

Modalités pratiques de fixation des dates de formation : transmission pour le 17 juillet 2026

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

Méthodes pédagogiques : Cours magistraux et travaux dirigés conformes aux exigences du référentiel de formation. Mise 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

Supports de cours : à transmettre au manager de programmes au plus tard 15 jours avant la première intervention : les progressions pédagogiques, les références bibliographiques et les supports et documents en version numérisée mis à la disposition des apprenants sur Blackboard (LMS de SUP de V).

Evaluation : selon le système d'évaluation de chacun des diplômes

## 6) Profils recherchés

Consultant(e), Enseignant(e), Intervenant(e) professionnel(le) diplômé(e) niveau Bac+4/5, expérience professionnelle significative en formation dans le domaine du cahier des charges présent.

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

Lettre de consultation transmise par mail

**Objet :** Lettre de consultation  
**Numéro de consultation :** 26ESVM018  
**Consultation :** Gestion (comptable et immobilière)  
**Site :** SUP DE V - 44 Avenue Patenôtre, 78120 Rambouillet

### 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](mailto: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 d'Expression de Besoin de Formation - Gestion (Commercial, Comptable et immobilière) -**

**Organisme demandeur : SUP de V**

**Adresse : 44 rue Patenôtre – 78120 RAMBOUILLET**

### **1) Contexte et raison de la formation recherchée :**

Les étudiants en BTS Professions Immobilières doivent être formés pour se présenter à un examen d'Etat avec les épreuves suivantes :

U4 - Conduite du projet immobilier du client en vente et/ou location

U5 - Administration des copropriétés et de l'habitat social

U6.1 et U6.2 - Construction d'une professionnalité immobilière dans le contexte de changement climatique

Les étudiants du BTS Comptabilité et Gestion doivent contrôler et produire de l'information comptable financière.

Les étudiants en cursus de DCG doivent maîtriser et approfondir les concepts liés au Contrôle de Gestion, Unité d'Enseignement prévue dans le programme de formation (conformément au B.O. n° 26 du 27 juin 2019 du ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche).

La formation généraliste en BUT GACO en partenariat avec l'IUT de Rambouillet pose les bases de la Gestion administrative, de la fiscalité, du pilotage comptable et financier et du contrôle de gestion.

La formation du Bachelor Responsable Commercial en agrobusiness doivent apprendre et maîtriser les spécificités du domaine agroalimentaire (réglementaire, production, ...) pour adapter leurs techniques commerciales.

### **2) Objectifs poursuivis**

Préparer aux épreuves de BTS selon le cahier des charges disponible dans le référentiel Education Nationale

#### **- Conduite du projet immobilier du client en vente et/ou en location – en BTS Professions immobilières**

Les étudiants du diplôme BTS Professions Immobilières doivent appréhender l'activité de conduite du projet immobilier du client en vente et/ou en location.

Le titulaire du diplôme accompagne les clients dans la diversité de leurs projets : de la vente/acquisition d'un bien immobilier à la mise en location et/ou à la gestion de ce(s) bien(s). Le conseiller ou la conseillère immobilier est chargé(e) d'identifier des prospects afin de préciser, voire susciter, des projets de vente ou de mise en location de biens immobiliers. Accompagner les propriétaires, les futurs acquéreurs ou futurs locataires constitue une tâche essentielle qui nécessite une connaissance fine du marché, du droit de l'immobilier et de ses évolutions, etc. Cet accompagnement devra s'adapter aux personnes porteuses de handicap, notamment par le recours à un environnement et à des outils numériques accessibles à tous.

La relation client est au cœur de ce pôle d'activités et nécessite anticipation, adaptabilité pour répondre, avec déontologie, aux besoins d'une clientèle (propriétaires, acquéreurs, locataires) toujours plus informée. Ils devront également être formés pour conduire et en présenter des activités professionnelles.

#### **- Administration des copropriétés et de l'habitat social – en BTS Professions immobilières**

Les étudiants du diplôme BTS Professions Immobilières doivent appréhender l'activité d'administration des copropriétés et de l'habitat social.

Toute copropriété doit avoir un syndic pour son administration ainsi que pour sa gestion. Son rôle est :

- d'assurer l'exécution des dispositions du règlement de copropriété et des décisions prises lors de l'assemblée générale ;
- d'administrer l'immeuble (notamment convoquer, animer et assurer le suivi des assemblées générales), d'entretenir l'immeuble et de pourvoir à sa conservation (en bon état) dans le cadre du budget voté par les copropriétaires ;
- en cas d'urgence, de faire exécuter des travaux nécessaires à sa sauvegarde ;
- de représenter le syndicat dans tous les actes civils et en justice ;
- d'assurer la gestion comptable et financière du syndicat.

Le syndic assure donc en lien avec le conseil syndical la gestion administrative, financière et technique d'une copropriété. A ce titre, il en gère les finances, établit son budget, veille à l'entretien des parties communes de l'immeuble tout en prenant garde aux questions d'accessibilité. Il met en œuvre les décisions votées par l'assemblée générale des copropriétaires et représente le syndicat des copropriétaires pour tous les actes civils et en justice. Ainsi, le syndic guide les copropriétaires dans un environnement juridique et technique complexe. L'exercice de ce métier est fortement encadré par le droit. Il s'effectue en mode projet et nécessite également des capacités de communication importantes ainsi que de la rigueur. L'habitat social est géré de façon spécifique et nécessite un suivi tout particulier dans le respect du cadre juridique qui lui est propre. Le professionnel attribue le logement, rédige le bail social et suit le locataire selon le cadre réglementaire fixé. Le logement social peut se trouver à l'origine de nombreuses copropriétés, notamment par l'impossibilité d'acquérir l'ensemble d'un immeuble lors d'un investissement et/ou par les processus d'accession à la propriété des locataires.

#### **- Construction d'une professionnalité dans l'immobilier – en BTS Professions immobilières**

Les étudiants du diplôme BTS Professions Immobilières doivent appréhender la professionnalité dans l'immobilier.

Le secteur de l'immobilier est en perpétuelle évolution de par sa sensibilité aux aléas économiques et sa nécessaire adaptabilité aux besoins sociologiques de la population. Les professionnels de l'immobilier doivent faire face à ces évolutions et accompagner les clients. Ils développent une attitude proactive à l'égard de leur environnement, les conduisant à réinterroger en permanence leurs pratiques et leur identité professionnelle. Ainsi ils deviennent acteurs de leur professionnalisation.

La visée de ce bloc professionnel support transversal, est de permettre la construction d'une posture professionnelle pour le futur collaborateur ou futur travailleur indépendant.

A travers de mises en situation professionnelle, le futur collaborateur ou futur travailleur indépendant se situe dans un environnement, s'implique, acquiert une identité professionnelle et construit sa professionnalité. La conduite d'une réflexion personnelle sera propice à la conception d'un projet professionnel.

La professionnalisation se coconstruit par le biais de missions mises en œuvre individuellement ou collectivement par les étudiants en entreprise ou dans le cadre de mise en activité professionnelle. Ces missions permettent de développer les compétences professionnelles attendues. Elles s'appuieront sur le contenu des autres blocs professionnels (blocs 1, 2 et 3).

4 axes de professionnalisation seront approfondis :

- la connaissance du territoire
- la connaissance et l'analyse d'une entreprise du secteur de l'immobilier
- la relation client
- le projet professionnel.

#### **- Conseil en gestion du bâti dans le contexte du changement climatique– en BTS Professions immobilières**

Les étudiants du BTS Professions Immobilières devront être capables d'analyser la performance environnementale d'un bâti (énergie, émissions, confort) dans une perspective de transition écologique. Ils devront savoir diagnostiquer l'état technique des immeubles et identifier leur vulnérabilité face aux aléas climatiques et aux évolutions réglementaires.

Ils devront maîtriser les obligations légales (DPE, rénovation énergétique, loi Climat et Résilience) et mobiliser les aides disponibles.

Ils devront formuler des préconisations argumentées de travaux et de gestion durable, en intégrant des contraintes techniques et financières.

Ils devront conseiller efficacement les propriétaires et copropriétés dans leurs décisions de valorisation et d'adaptation du patrimoine.

Enfin, ils devront être en mesure de contribuer au pilotage de projets d'amélioration du bâti dans une logique de sobriété énergétique et de durabilité.

#### **- Contrôle et production de l'information financière en BTS CG**

Les étudiants du BTS Comptabilité et Gestion doivent être capables d'identifier les évolutions de la réglementation et les informations pertinentes au regard des situations de gestion rencontrées, d'enregistrer les opérations comptables de constitution de l'entreprise, d'analyser, traiter et enregistrer les opérations d'inventaire nécessaires et obligatoires relatives aux tiers et aux stocks dans le respect des principes comptables et fiscaux en vigueur, d'analyser, traiter et enregistrer les opérations d'amortissements, de provisions, de dépréciations, de cessions et l'incidence de l'obtention d'une subvention d'investissement sur les travaux d'inventaire, d'ajuster les comptes de gestion et mettre en œuvre le principe comptable de séparation des exercices, d'effectuer les contrôles nécessaires pour les travaux d'inventaire et la mise à jour du dossier de révision, de préparer les comptes annuels (bilan, compte de résultat et annexes) ou des situations intermédiaires, de mettre en œuvre les techniques d'affectation du résultat conformément aux textes en vigueur, aux statuts et aux procédures internes, d'analyser, appliquer et enregistrer les opérations relatives à un projet d'affectation en cohérence avec les objectifs de gestion et la politique de distribution des dividendes, de mettre à jour les documents de synthèse afin d'obtenir le bilan après répartition, de mettre en œuvre les procédures nécessaires à la sauvegarde et à l'archivage des documents de synthèse et des situations intermédiaires, de préparer un dossier permettant d'apporter les informations nécessaires à une demande extérieure, de réaliser des retraitements et des enregistrements basiques et d'analyser le processus « Production de l'information financière » et repérer les dysfonctionnements et risques inhérents.

#### **- Parcours de professionnalisation et oraux de professionnalisation en BTS Comptabilité et Gestion**

Les étudiants du BTS Comptabilité et Gestion doivent avoir la capacité de :

- Caractériser et analyser les choix organisationnels en matière de système d'information comptable et de gestion et de veille informationnelle
- Conduire une analyse réflexive sur sa professionnalité nécessaire à son adaptation à des situations professionnelles variées

- Communiquer à partir de la production de documents professionnels écrits et l'utilisation de modes de communication adaptés au contexte des situations professionnelles vécues ou simulées en vue d'être capables de passer l'épreuve d'Etat E6 « Parcours de professionnalisation ».

#### - **Contrôle de Gestion en DCG**

Les étudiants en DCG doivent acquérir des connaissances sur les thèmes suivants :

- Le positionnement du contrôle de gestion et l'identification du métier
- La détermination et l'analyse des coûts comme réponse à différents problèmes de gestion
- La gestion budgétaire
- Les outils d'amélioration des performances

#### - **BUT GACO**

Les étudiants en BUT GACO doivent maîtriser les thèmes suivants :

- Pilotage comptable
- Gestion administrative du personnel
- Introduction à la fiscalité
- Contrôle de gestion
- Fiscalité du chiffre d'affaires

#### - **Bachelor Responsable Commercial en Agrobusiness**

Les étudiants du Bachelor Responsable commercial en agrobusiness devront être capables d'identifier les composantes économiques et réglementaires des marchés agricoles, afin de comprendre les dynamiques de filière et les cadres normatifs.

Ils devront analyser le marché des intrants de la production végétale (semences, engrais, produits phytosanitaires) en intégrant les enjeux techniques, économiques et environnementaux.

Ils devront maîtriser les caractéristiques de la distribution en agrobusiness, incluant les circuits de commercialisation, les acteurs et les stratégies de mise en marché.

Ils devront identifier les fondements et techniques de la production animale et végétale pour dialoguer avec les professionnels et adapter l'offre commerciale.

Ils devront construire et entretenir une relation efficace avec l'écosystème agricole (exploitants, coopératives, fournisseurs, institutions).

Enfin, ils devront mobiliser ces compétences pour développer une approche commerciale pertinente, durable et adaptée aux transformations du secteur agricole.

### 3) **Résultats à atteindre** :

*A la fin de la formation, le niveau attendu sera :*

#### - **BTS Professions immobilières et Comptabilité et Gestion et en DCG**

Les étudiants du diplôme BTS Professions Immobilières doivent obtenir au-dessus de 10 à leurs épreuves d'examens d'Etat.

#### - **Enseignements en BUT GACO**

Les étudiants doivent maîtriser les compétences cibles du référentiel dans les matières concernées.

#### - **Parcours de professionnalisation et oraux de professionnalisation**

Les étudiants du BTS CG doivent acquérir des compétences sur l'ensemble des processus de la formation (P1 au P7) et ainsi doivent pouvoir valider des compétences inscrites dans le passeport professionnel par le biais des ateliers professionnels.

A l'issue des deux années de formations, ils doivent fournir un dossier de 12 pages qu'ils présenteront régulièrement lors d'oraux d'entraînement puis lors d'un oral officiel dans le cadre de l'évaluation d'Etat E6 (qui est une épreuve ponctuelle).

#### - **Bachelor Responsable Commercial en Agrobusiness**

Les étudiants doivent maîtriser les compétences cibles du référentiel dans les matières concernées pour valider les examens certifiants.

Il est attendu également une participation aux réunions pédagogiques et aux conseils de classe.

#### **4) Public concerné :**

Etudiants en alternance des filières :

- BTS Professions immobilières
- BTS Comptabilité et Gestion
- DCG
- BUT GACO
- Bachelor Responsable Commercial en Agrobusiness (RCA)

#### **5) Condition de réalisation de la formation**

Nombre prévisionnel de sessions / site :

##### **Lot 1 :**

- BTS Professions Immobilières :
  - Conduite du projet immobilier du client en vente et/ou en location : 114h de face à face et 4h de suivi elearning
  - Réunions et conseils de classe : 6h

##### **Lot 2 :**

- BTS Professions Immobilières :
  - Administration des copropriétés et de l'habitat social : 105h de face à face et 4h de suivi elearning
  - Construction d'une professionnalité dans l'immobilier : 45h de face à face et 3h de suivi elearning
  - Conseil en gestion du bâti dans le contexte du changement climatique : 40h de face à face et 2h de suivi elearning
  - Réunions et conseils de classe : 6h

##### **Lot 3 :**

- BUT GACO 2
  - Pilotage comptable et financier : 50h de face à face
  - Gestion administrative du personnel : 50h de face à face

- Introduction à la fiscalité : 50h de face à face
- BUT GACO MDFS 3
  - Contrôle de gestion : 50 h
  - Fiscalité du chiffre d'affaires : 40 h
- Réunions et conseils de classe : 4h

**Lot 4 :**

- BTS Comptabilité et Gestion :
  - P2 Contrôle et Production de l'Information Financière : 77 h de face à face et 3h de suivi elearning
  - Ateliers professionnels : 48h
  - CCF : 22h
  - Suivi de dossiers : 16h
- DCG : Contrôle de gestion : 91h de face à face et 2h de suivi elearning
- Réunions et conseils de classe : 12h

**Lot 5 :**

- Bachelor RCA :
  - Identifier les composantes économiques et réglementaires des marchés agricoles : 21h de face à face
  - Analyser le marché des intrants de la production végétale : 7h de face à face
  - Identifier les caractéristiques de la distribution en agrobusiness : 14h de face à face
  - Identifier les fondements et techniques de la production animale et végétale : 7h de face à face
  - Construire une relation efficace avec l'éco système agricole : 7h de face à face
  - Réunions et conseils de classe : 4h

Période : Août 2026 à juillet 2027

Modalités pratiques de fixation des dates de formation : transmission pour le 17 juillet 2026

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

Méthodes pédagogiques : Cours magistraux et travaux dirigés conformes aux exigences du référentiel de formation. Mise 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

Supports de cours : à transmettre au manager de programmes au plus tard 15 jours avant la première intervention : les progressions pédagogiques, les références bibliographiques et les supports et documents en version numérisée mis à la disposition des apprenants sur Blackboard (LMS de SUP de V).

Evaluation : examen écrit

## **6) Profils recherchés**

Consultant(e), Enseignant(e), Intervenant(e) professionnel(le) diplômé(e) niveau Bac+4/5, expérience professionnelle significative dans les matières indiquées.

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

Lettre de consultation transmise par mail

**Objet :** Lettre de consultation  
**Numéro de consultation :** 26ESVM019  
**Consultation :** **Contrôle de Gestion, Comptabilité et Finance**  
**Site :** SUP DE V - 44 Avenue Patenôtre, 78120 Rambouillet

**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](mailto: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 d'Expression de Besoin de Formation - Contrôle de Gestion, Comptabilité et Finance –**

**Organisme demandeur : SUP de V**

**Adresse : 44 rue Patenôtre – 78120 RAMBOUILLET**

### **1) Contexte et raison de la formation recherchée :**

Les étudiants en cursus de DCG et de DSCG doivent maîtriser et approfondir les concepts liés au Contrôle de Gestion, Unités d'Enseignement prévues dans le programme de formation (conformément au B.O. n° 26 du 27 juin 2019 du ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche).

Les étudiants en Bachelor Contrôleur de Gestion doivent maîtriser le process complet de la procédure budgétaire, du contrôle de gestion sociale, la conduite d'études économiques et financières et la construction de tableaux de bord leur permettant de piloter les décisions en entreprise

Les étudiants de l'ISM/IAE (UVSQ) en Master GRH, MCGAO et MDO et du diplôme MSDRH de SUP de V doivent être capables d'appliquer les méthodes analytiques de l'information comptable et financière.

Les étudiants du BTS Comptabilité et Gestion doivent contrôler et produire de l'information comptable financière.

### **2) Objectifs poursuivis**

#### **- Contrôle de Gestion en DCG**

Les étudiants en DCG doivent acquérir des connaissances sur les thèmes suivants :

- Le positionnement du contrôle de gestion et l'identification du métier
- La détermination et l'analyse des coûts comme réponse à différents problèmes de gestion
- La gestion budgétaire
- Les outils d'amélioration des performances

#### **- Réalisation et coordination de la procédure budgétaire – Réalisation des études et des opérations de contrôle et d'analyse de la conformité et de la rentabilité de l'entreprise – Participation à l'amélioration de la performance de l'entreprise – Bachelor Contrôleur de Gestion**

Les étudiants en diplôme contrôleur de gestion doivent dans le cadre de leur futur métier être capables de suivre l'activité en collectant les informations auprès des directions opérationnelles et être capables d'élaborer des outils d'analyse pour comprendre les écarts et les indicateurs de performance pour aider à la prise de décision en entreprise.

Ils doivent avoir la capacité de réaliser et coordonner la procédure budgétaire, d'élaborer et argumenter la proposition budgétaire, de suivre et contrôler l'exécution du budget. Ils pourront réaliser des études et des opérations de contrôle et d'analyse tout en conduisant des études économiques et financières pour analyser la conformité et la rentabilité de l'entreprise.

### **- Contrôle et traitement comptable des opérations commerciales – en BTS Comptabilité et Gestion**

Les étudiants du BTS Comptabilité et Gestion doivent être capables d'analyser le système d'information comptable, de contrôler les documents commerciaux, d'enregistrer et suivre les opérations comptables relatives aux clients, de produire de l'information relative au risque clients, d'enregistrer et suivre des opérations relatives aux fournisseurs, de réaliser des rapprochements bancaires et de contribuer à la performance du processus « Contrôle et traitement comptable des opérations commerciales » et la recherche de la sécurisation des opérations.

### **- Parcours de professionnalisation et oraux de professionnalisation**

Les étudiants du BTS Comptabilité et Gestion doivent avoir la capacité de :

- Caractériser et analyser les choix organisationnels en matière de système d'information comptable et de gestion et de veille informationnelle
- Conduire une analyse réflexive sur sa professionnalité nécessaire à son adaptation à des situations professionnelles variées
- Communiquer à partir de la production de documents professionnels écrits et l'utilisation de modes de communication adaptés au contexte des situations professionnelles vécues ou simulées en vue d'être capables de passer l'épreuve d'Etat E6 « Parcours de professionnalisation ».

### **- Comptabilité et Analyse financière**

Les étudiants du Master GRH, MCGAO et MDO doivent être capables d'appliquer les méthodes analytiques de l'information comptable et financière. Ils doivent maîtriser les principales évolutions du raisonnement financier afin de mettre en évidence les modifications de perspective et la complexification croissante de la stratégie d'entreprise (Stratégie et politique financière).

Les étudiants du diplôme Manager en Stratégie et Développement des Ressources Humaines (MSDRH) doivent savoir élaborer la stratégie RH à mener et l'offre associée en trouvant un équilibre entre contraintes financières, changements, préservation des intérêts de l'entreprise et de ses salariés, et respect d'un mode de gouvernance sociale.

### **- Management et Contrôle de Gestion en DSCG**

Les étudiants en DSCG doivent acquérir des compétences qui permettront de réaliser une étude en liant le management et le contrôle de gestion. Il est donc nécessaire qu'ils connaissent les modèles d'organisations et contrôle de gestion tout en englobant le management stratégique

### **- Mémoire professionnel en DSCG**

Les étudiants en DSCG doivent préparer un mémoire en sciences de gestion – UE 7 du DSCG.

Ils doivent être accompagnés sur la méthodologie pour effectuer les recherches attendues. Ils doivent préparer une notice pour une demande d'agrément auprès du SIEC et ensuite rédiger un mémoire.

### 3) Résultats à atteindre :

*A la fin de la formation, le niveau attendu sera :*

#### - **Contrôle de Gestion en DCG**

Les étudiants en DCG doivent obtenir plus de 10 à l'examen d'Etat.

- **Réalisation et coordination de la procédure budgétaire – Réalisation des études et des opérations de contrôle et d'analyse de la conformité et de la rentabilité de l'entreprise – Participation à l'amélioration de la performance de l'entreprise – Bachelor Contrôleur de Gestion**

Les étudiants en diplôme contrôleur de gestion doivent dans le cadre de leur futur métier apprendre à maîtriser la mise en place d'un budget et l'utilisation d'outils de pilotage de la performance. Ils doivent être capables de maîtriser les méthodes de définition et de choix des indicateurs permettant une bonne analyse et une optimisation des procédures et processus afin de les faire évoluer.

Les étudiants en diplôme contrôleur de gestion doivent également être capables de maîtriser les procédures nécessaires au système de pilotage et à leur mise en place : tableau de bord, états de reporting, doivent savoir appliquer les méthodes analytiques de l'information comptable et financière, maîtriser et identifier les méthodes de calcul des coûts et des marges adaptées au profil d'activités de l'entreprise. Ils doivent également connaître les principes et les contraintes de la comptabilité analytique et les méthodes de détermination des coûts et d'analyse de rentabilité.

Ils doivent réussir leurs examens certifiants.

#### - **Contrôle et traitement comptable des opérations commerciales en BTS CG**

Les étudiants du BTS Comptabilité et Gestion doivent obtenir au moins la moyenne aux épreuves du BTS.

#### - **Parcours de professionnalisation et oraux de professionnalisation**

Les étudiants du BTS CG doivent acquérir des compétences sur l'ensemble des processus de la formation (P1 au P7) et ainsi doivent pouvoir valider des compétences inscrites dans le passeport professionnel par le biais des ateliers professionnels.

A l'issue des deux années de formations, ils doivent fournir un dossier de 12 pages qu'ils présenteront régulièrement lors d'oraux d'entraînement puis lors d'un oral officiel dans le cadre de l'évaluation d'Etat E6 (qui est une épreuve ponctuelle).

#### - **Comptabilité et Analyse financière**

Les étudiants de MASTER MDO, MCGAO et GRH doivent être capables de lire, comprendre et interpréter un bilan. Ils doivent être capables de lire et comprendre un compte de résultat et ensuite réaliser

l'évaluation de l'entreprise. Ils doivent être capables de comprendre comment se définit une stratégie et une politique financière.

Les étudiants du diplôme MSDRH doivent être préparés pour travailler sur une étude de cas d'entreprise où le candidat doit rédiger une stratégie RH en présentant son analyse et en argumentant ses choix.

#### - **Management et Contrôle de Gestion – DSCG**

Les étudiants du DSCG, dans une vision de management et de choix stratégiques, doivent utiliser le contrôle de gestion comme support à l'analyse stratégique. Il s'agit alors de privilégier une approche « contrôle stratégique » et de construire les liens existants entre performance économique, performance financière et performance sociale et sociétale.

Les étudiants en DSCG doivent obtenir plus de 10 à l'examen d'Etat.

#### - **Mémoire professionnel – DSCG**

Obtenir une validation de l'agrément du mémoire et obtenir au moins 10 à la soutenance orale.

Il est attendu également une participation aux réunions pédagogiques et aux conseils de classe.

#### **4) Public concerné :**

Etudiants en alternance des filières :

- BTS CG
- DCG
- Bachelor Contrôleur de Gestion
- DSCG
- MSDRH
- Master GRH
- Master MCGAO
- Master MDO

#### **5) Condition de réalisation de la formation**

Nombre prévisionnel de sessions / site :

##### **Lot 1 :**

- Bachelor CG :

| Matière                                                                                                                        | H de face à face | H de suivi elearning |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|----------------------|
| Présentation du métier de contrôleur de gestion                                                                                | 3,5              |                      |
| Bloc 1-Réalisation et coordination de la procédure budgétaire                                                                  | 98               | 4                    |
| Bloc 2-Réalisation des études et des opérations de contrôle et d'analyse de la conformité et de la rentabilité De l'entreprise | 42,00            | 1                    |
| Bloc 3-Participation à l'amélioration de la performance de l'entreprise                                                        | 49,00            | 1                    |

- DCG : Contrôle de gestion : 70 h de face à face et 2h de suivi elearning
- Réunions et conseils de classe : 8h

**Lot 2 :**

- MSDRH : Maîtriser les fondamentaux financier pour piloter les RH : 14h et 2h de suivi elearning
- Master GRH : Finance et décisions RH : 21h
- Master MCGAO :
  - Audit organisationnel : 21h
  - Gestion d'actifs : 21h
  - Mesure de la performance et évaluation : 21h
- Master MDO :
  - Gestion Financière : 21h
- Réunions et conseils de classe : 6h

**Lot 3 :**

- BTS Comptabilité et Gestion
  - o P1 Contrôle et Traitement comptable des Opérations Commerciales : 119h de face à face et 2h de suivi elearning
  - o Ateliers professionnels : 21h
  - o CCF : 39h
  - o Suivi de dossiers : 40h
- Réunions et conseils de classe : 8h

**Lot 4 :**

- DSCG
  - o Management et Contrôle de gestion : 91h de face à face
  - o Réunions et conseils de classes : 4h

**Lot 4 :**

- DSCG
  - Mémoire professionnel : 57,5h de face à face et 1h de suivi elearning
  - Suivi de mémoire : 60h
  - Réunions et conseils de classes : 4h

Période : Août 2026 à juillet 2027

Modalités pratiques de fixation des dates de formation : transmission pour le 17 juillet 2026

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

Méthodes pédagogiques : Cours magistraux et travaux dirigés conformes aux exigences du référentiel de formation. Mise 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

Supports de cours : à transmettre au manager de programmes au plus tard 15 jours avant la première intervention : les progressions pédagogiques, les références bibliographiques et les supports et documents en version numérisée mis à la disposition des apprenants sur Blackboard (LMS de SUP de V).

Evaluation : examen écrit

## 6) **Profils recherchés**

Consultant(e), Enseignant(e), Intervenant(e) professionnel(le) diplômé(e) niveau Bac+4/5, expérience professionnelle significative dans les matières indiquées.

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

Lettre de consultation transmise par mail

**Objet :** Lettre de consultation  
**Numéro de consultation :** 26ESVM025  
**Consultation :** **Management et gestion de projet**  
**Site :** SUP DE V - 44 Avenue Patenôtre, 78120 Rambouillet

### 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](mailto: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 d'Expression de Besoin de Formation**

### **- Management et gestion de projet -**

**Organisme demandeur : SUP de V**

**Adresse : 44 rue Patenôte – 78120 RAMBOUILLET**

#### **1) Contexte et raison de la formation recherchée :**

SUP de V prépare ses étudiants de Bac+3 à Bac +5 (Masters en partenariat avec l'ISM-IAE) à des postes de managers et à ce titre, les étudiants doivent savoir se positionner comme tels en entreprise.

Les étudiants de tout cursus, BUT, Bachelor doivent acquérir la compétence de gestion de projet et de management de projet. Ils doivent savoir anticiper les changements pour mieux conduire les actions. Les étudiants du BUT GACO et du BUT TC doivent se projeter dans leur projet professionnel.

Les étudiants en cursus DCG doivent maîtriser et approfondir les concepts liés au management, Unité d'Enseignement prévue dans le programme de formation (conformément au B.O. n° 25 du 27 juin 2019 du ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche).

#### **2) Objectifs poursuivis**

##### **- Management**

- Les étudiants en DCG 3 doivent être capables de comprendre et maîtriser l'évolution des différentes théories des organisations parues au fil du temps. Ils doivent également être capables de caractériser dans une vision systémique les différentes fonctions au sein des organisations en lien avec les fondamentaux de stratégie, en passant par les processus communicationnels et décisionnels. Les étudiants en DCG 3 doivent être capables de comprendre et expliquer pour une organisation donnée, les dimensions socioculturelle et psychosociale, en partant de l'individu pour aller vers le groupe. Ils doivent également être capables d'identifier et d'appliquer les modes de coordination et leadership au sein d'une organisation et prendre en compte la communication avec ses dimensions stratégique et organisationnelle.
- Les étudiants du Bachelor Chargé des Ressources Humaines doivent appréhender les méthodologies d'organisation, les outils numériques et collaboratifs, les notions de stratégie et de culture d'entreprise dans un environnement multiculturel. Ils doivent apprendre à communiquer en interne sur les risques psycho-sociaux, sur la sécurité, la santé et la Qualité de vie au travail.

##### **- Management de projets et projets d'entrepreneuriat et intrapreneuriat**

Les étudiants des BUT GACO et TC en Bachelor Responsable de Développement Commercial et Responsable Commercial en Agrobusiness doivent être capables de repérer toutes les étapes essentielles du Management de projet grâce à différentes mises en situation comme des projets réels ou un jeu d'entreprise.

Les étudiants de MASTER de management des organisations doivent savoir :

Piloter les principales phases d'un projet, intégrer, au-delà de la simple mobilisation d'outils, une dimension managériale dans la conduite de projet, mettre en adéquation ses démarches avec l'objectif et son environnement, identifier les conditions de réussite et facteurs de succès et les facteurs accompagnant la dérive ou l'échec d'un projet.

Les étudiants de MASTER management contrôle de gestion et audit organisationnel et management des organisations doivent savoir :

Appréhender les concepts d'autonomie, d'initiative et de risques liés à l'entrepreneuriat et maîtriser la méthodologie de création d'entreprise ainsi que savoir identifier les facteurs de réussite d'une démarche entrepreneuriale.

Les étudiants du BUT GACO (Gestion Administrative et Commerciale des Organisations), dans le cadre du Management de projet, de la gestion et du pilotage, doivent savoir :

Mettre en œuvre les différentes étapes d'un projet : sa préparation - depuis la définition du cahier des charges, sa conduite et enfin sa clôture, en établissant un bilan.

Ces exigences vont conduire également ces étudiants à participer à la conduite du changement et au Management RH

Les étudiants en MSDRH vont aborder le management de projet RH, le développement des compétences et le diagnostic RH et doivent être évalués par des professionnels.

#### **- Accompagnement au projet personnel et professionnel et portfolio**

Les étudiants du BUT Gestion Administrative et Commerciale (BUT GACO) et du BUT Techniques de Commercialisation (BUT TC) doivent acquérir les compétences ciblées suivantes :

- Gérer un projet interne ou externe à l'organisation
- Participer au pilotage interne de l'organisation
- Concevoir la démarche marketing

Descriptif :

- S'approprier la démarche PPP : connaissance de soi, accompagnement des étudiants dans la définition d'une stratégie personnelle permettant la réalisation du projet professionnel
- S'approprier la formation
- Découvrir les métiers et connaître le territoire
- Se projeter dans un environnement professionnel.

Ils devront pouvoir démontrer la réalisation de leurs actions et la maîtrise des compétence attendues dans le cadre de leur portfolio, pour lequel ils devront être accompagnés.

### **3) Résultats à atteindre :**

*A la fin de la formation, le niveau attendu sera :*

#### **- Management**

- En DCG 3, les étudiants doivent mettre en évidence l'évolution de la représentation des organisations. Ils doivent savoir caractériser les différentes fonctions au sein d'une organisation. Ils doivent également prendre connaissance des différents éléments fondamentaux de stratégie. Ils doivent analyser le comportement humain dans l'organisation ainsi que les bases de la communication et les dimensions stratégiques et organisationnelles dans le milieu professionnel. Ils doivent analyser les approches rationnelles par des analyses plus organisationnelles et politiques, sans oublier les défis contemporains liés au développement durable et à la RSE. En DCG 3, les étudiants doivent maîtriser les dimensions socioculturelle et psychosociale, pour une organisation donnée. Ils doivent également maîtriser les outils pour fédérer des personnes différentes quant à leur culture, à leur statut et leurs fonctions afin de satisfaire les objectifs de l'organisation grâce à l'étude des modes de coordination et aux notions de leadership. Les étudiants de DCG doivent être en mesure de repérer et d'analyser les dysfonctionnements liés au processus communicationnel dans le cadre de contextes professionnels, ainsi que d'apporter et mettre en place des éléments de réponse concrets.

- Bachelor Chargé des RH, Responsable de Développement Commercial et Responsable Commercial en Agrobusiness, BUT GACO et BUT TC : avoir le niveau requis prévu dans les référentiels de formation.

#### **- Management de projets et projets d'entrepreneuriat et intrapreneuriat**

Les étudiants de MASTER Management contrôle de gestion et audit organisationnel, Management des organisations doivent pouvoir conduire un projet d'entreprise que ce soit une organisation marchande ou une organisation non marchande, réaliser un diagnostic managérial, rédiger un rapport d'analyse et de recommandations, le présenter et le défendre et agir de façon autonome en tant que manager de projet, hiérarchique ou transversal en identifiant les leviers d'actions pertinents en fonction du contexte.

Les étudiants de BUT GACO devront maîtriser les outils adéquats du management de projet et intégrer progressivement la dimension managériale afin d'accéder aux métiers actuels du management requérant les compétences suivantes : superviser, organiser et coordonner des tâches administratives, comptables, financières et commerciales dans tous types de structures.

Les étudiants en MSDRH seront évalués dans le cadre de leurs examens certifiants.

#### **- Accompagnement au projet personnel et professionnel et portfolio**

Les étudiants du BUT Gestion Administrative et Commerciale (BUT GACO) et du BUT Techniques de Commercialisation (BUT TC) devront être en mesure de savoir :

- Communiquer avec les acteurs du projet
- Compléter les outils de suivi
- Évaluer l'atteinte des résultats par rapport aux objectifs fixés
- Lier les éléments du cahier des charges avec les enjeux du projet
- Lire un budget
- Générer des idées au sein d'ateliers de créativité
- Tenir compte des champs de connaissances transversaux au projet
- Caractériser les différentes fonctions de l'organisation

Les étudiants devront avoir réalisé un portfolio de leurs activités.

Il est attendu également une participation aux réunions pédagogiques et aux conseils de classe.

#### 4) Public concerné :

Etudiants en alternance des filières :

- DCG
- BUT GACO
- BUT TC Rambouillet et Mantes
- Bachelor RDC
- Bachelor RCA
- Bachelor Chargé des RH
- MSDRH
- Master MCGAO
- Master MDO
- Master QSE

#### 5) Condition de réalisation de la formation

Participation aux conseils de classe.

Nombre prévisionnel de sessions / site :

#### Lot 1 :

- BUT GACO Rambouillet : Accompagnement projet personnel et professionnel (PPP) : 135h
- BUT TC Rambouillet : Accompagnement projet personnel et professionnel (PPP) : 9h
- BUT TC 3 MDEE Mantes : Portfolios : 30h
- Réunions et conseils de classe : 10h

#### Lot 2 :

| Formation           | Matière                                                                | H Face à face | H Suivi elearning | H de réunion |
|---------------------|------------------------------------------------------------------------|---------------|-------------------|--------------|
| RA_BACHELOR RDC/RCA | M4.1 Organiser & conduire un projet commercial                         | 17,50         | 3,00              | 2            |
| RA_BACHELOR RDC     | M4.1 Organiser & conduire un projet commercial                         | 7,00          |                   |              |
| RA_BACHELOR RDC/RCA | M4.2 Coordonner l'équipe projet                                        | 14,00         | 2,00              | 2            |
| RA_BACHELOR RDC     | M4.2 Coordonner l'équipe projet                                        | 3,00          |                   |              |
| IR_BUT GACO MFS 3   | Projets                                                                | 75,50         |                   | 2            |
| MASTER QSE en 2 ANS | Gestion de projet                                                      | 21,00         |                   |              |
| RA_MSDRH            | Jury blocs 1,2 5                                                       | 21,00         |                   |              |
| RA_BACHELOR CRH 1   | 1.14. Outils numériques et collaboratifs                               | 21,00         |                   | 2            |
| RA_BACHELOR CRH 1   | 1.15. Méthodologie d'organisation                                      | 14,00         |                   |              |
| RA_BACHELOR CRH 3   | M4.1 Piloter un projet QVCT à impact RSE                               | 28,00         | 2,00              |              |
| RA_BACHELOR CRH 3   | Suivi projet individuel                                                | 50,00         |                   |              |
| RA_BACHELOR CRH 3   | M2.2 Construire un plan de développement des compétences à fort impact | 28,00         |                   | 2            |

### Lot 3 :

| Formation         | Matière                           | H Face à face | H Suivi elearning | H de réunion |
|-------------------|-----------------------------------|---------------|-------------------|--------------|
| BUT GACO 3        | Achats                            | 80,00         |                   | 4            |
| BUT GACO 3 MACAST | Conception et montage d'un projet | 30,00         |                   |              |
| BUT GACO 3 MACAST | Entrepreneuriat et dvt activité   | 15,00         |                   |              |
| BUT GACO 3 MACAST | Evènementiel                      | 10,00         |                   |              |

### Lot 4 :

| Formation                | Matières                                             | Heures de face à face | Heures de suivi elearning | Heures de conseil de classe |
|--------------------------|------------------------------------------------------|-----------------------|---------------------------|-----------------------------|
| RA_DCG                   | Management                                           | 82,50                 | 2                         | 4                           |
| IR_BUT GACO MRPE         | Projet                                               | 38,00                 |                           |                             |
| RA_MASTER MCGAO EN 2 ANS | Management de projet                                 | 21,00                 |                           | 2                           |
| RA_MASTER MCGAO EN 2 ANS | Jeu d'entreprise                                     | 21,00                 |                           |                             |
| RA_MASTER MDO EN 2 ANS   | Gestion de projet                                    | 21,00                 |                           | 2                           |
| RA_MASTER MDO EN 2 ANS   | Management de projet                                 | 28,00                 |                           |                             |
| RA_BACHELOR CRH 3        | M4.2 Prévenir les risques et promouvoir le bien-être | 14,00                 |                           | 2                           |
| IR_BUT GACO 3 MRPE       | Entrepreneuriat et intrapreneuriat                   | 25,00                 |                           | 2                           |

Période : Août 2026 à juillet 2027

Modalités pratiques de fixation des dates de formation : transmission pour le 17 juillet 2026

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

Méthodes pédagogiques : Cours magistraux et travaux dirigés conformes aux exigences du référentiel de formation. Mise 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

Supports de cours : à transmettre au manager de programmes au plus tard 15 jours avant la première intervention : les progressions pédagogiques, les références bibliographiques et les supports et documents en version numérisée mis à la disposition des apprenants sur Blackboard (LMS de SUP de V).

Evaluation : examen écrit

## 6) Profils recherchés



Consultant(e), Enseignant(e), Intervenant(e) professionnel(le) diplômé(e) niveau Bac+4/5, expérience professionnelle significative dans les matières indiquées.

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

Lettre de consultation transmise par mail

**Objet :** Lettre de consultation  
**Numéro de consultation :** 26ESVM027  
**Consultation :** Culture économique et juridique  
**Site :** SUP DE V - 44 Avenue Patenôtre, 78120 Rambouillet

### 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](mailto: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 d'Expression de Besoin de Formation Culture économique et juridique

**Organisme demandeur : SUP de V**

**Adresse :** 44 rue Patenôtre – 78120 RAMBOUILLET

### 1) Contexte et raison de la formation recherchée :

Dans le cadre de la formation BTS Comptabilité gestion, ainsi qu'en BUT GACO (Gestion administrative et commerciale des organisations) les étudiants doivent maîtriser des concepts économiques, juridiques et managériaux au travers des thèmes suivants : l'entreprise et son environnement, l'organisation de l'activité de l'entreprise, la régulation de l'activité économique, l'impact du numérique sur la vie de l'entreprise, les mutations du travail et les choix stratégiques de l'entreprise.

Les étudiants en cursus DCG doivent maîtriser les Fondamentaux du Droit ainsi que le Droit des affaires, Unités d'Enseignement prévues dans le programme de formation (conformément au B.O. n° 25 du 20 juin 2019 du ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche).

### 2) Objectifs poursuivis

#### - **Culture économique juridique et managériale et projet en BTS CG et Droit BUT GACO**

Dans le cadre de la formation de BTS Comptabilité et Gestion et en BUT GACO les étudiants doivent être aptes à : analyser les évolutions de l'environnement et en identifier les conséquences sur la situation de l'entreprise, identifier les principales politiques économiques et leur impacts sur les différents marchés, analyser l'influence de paramètres économiques sur les décisions de l'entreprise, identifier et analyser les choix stratégiques de l'entreprise, caractériser les différentes obligations de l'employeur dans le cadre du droit social et numérique, analyser les besoins de financement de l'entreprise et recenser les solutions envisageables dans ce domaine.

Les préparer aux épreuves de BTS selon les thèmes imposés par le ministère de l'enseignement supérieur.

Les étudiants du BUT GACO (Gestion Administrative et Commerciale des Organisations) doivent développer une culture juridique et devront aborder le droit de l'entreprise, le droit des affaires et le droit des sociétés.

#### - **Droit des affaires en DCG**

Les étudiants inscrits en cursus DCG doivent être capables en 2ème année de maîtriser le contenu relatif aux formes de sociétés, depuis la constitution, en passant par le fonctionnement et la responsabilité des organes sociaux jusqu'à la dissolution et la liquidation. Ils doivent aussi être capables de maîtriser les

principaux types de sociétés, les types d'associations, les autres types de groupement, sans oublier le droit pénal des groupements des affaires.

- **Fondamentaux du Droit en DCG**

Les étudiants inscrits en cursus DCG doivent être capables en 1ère année de comprendre l'introduction générale du droit et appréhender la forme juridique des biens et des personnes, l'entreprise et les contrats.

### 3) Résultats à atteindre :

*A la fin de la formation, le niveau attendu sera :*

- **Environnement économique et juridique et projet en BTS et en BUT GACO**

Dans le cadre de la formation du BTS CG et du BUT GACO les étudiants doivent être en mesure de disposer d'une culture économique, juridique et managériale, de s'approprier le cadre juridique, économique et managérial de son activité professionnelle et de mobiliser les compétences nécessaires à la réalisation des objectifs et des activités de l'entreprise et enfin, de communiquer avec les différentes parties prenantes de l'entreprise.

Obtenir au moins la moyenne à l'épreuve de CEJM du BTS préparé.

Les étudiants du BUT GACO doivent être en mesure de repérer les éléments juridiques inhérents au droit de l'entreprise, des affaires et des sociétés dans le cadre de leur projet entreprise.

- **Droit des affaires (DCG)**

Les étudiants inscrits en cursus DCG doivent maîtriser en 2ème Année les éléments liés à l'entreprise en tant que société, la société en tant que personne juridique. Ils doivent également maîtriser les principaux types de sociétés, d'associations et les autres types de regroupement. A cela s'ajoute aussi la maîtrise en droit pénal des groupements d'affaires et tout particulièrement, les infractions spécifiques du droit pénal des sociétés et groupement d'affaires et les infractions générales du droit pénal des affaires.

Obtenir au moins la moyenne à l'épreuve nationale du DCG.

- **Fondamentaux du Droit (DCG)**

Les étudiants inscrits en cursus DCG doivent être capables en 1ère année de comprendre les sources du droit, la preuve des droits, l'organisation judiciaire, les modes alternatifs de règlement des différends, les personnes, les commerçants et personnes physiques, les autres professionnels de la vie des affaires, comprendre la théorie du patrimoine, la propriété et ses applications particulières, la théorie générale du contrat, les contrats de l'entreprise ainsi que les responsabilités de l'entreprise.

Ils doivent utiliser le droit de la formation professionnelle, lors de l'élaboration du plan de formation ou lorsqu'ils doivent répondre aux questions du personnel.

Obtenir au moins la moyenne à l'épreuve nationale du DCG.

Il est attendu également une participation aux réunions pédagogiques et aux conseils de classe.

#### 4) Public concerné :

Etudiants en alternance des filières :

- BTS CG
- DCG
- BUT GACO

#### 5) Condition de réalisation de la formation

Participation aux conseils de classe.

Nombre prévisionnel de sessions / site :

#### Lot 1 :

| Formation                      | Matière                                     | Face à face | Suivi elearning | Réunions et conseils de classe |
|--------------------------------|---------------------------------------------|-------------|-----------------|--------------------------------|
| RA BTS COMPTABILITE ET GESTION | Culture économique juridique et managériale | 179,50      | 8               | 8                              |
| RA_DCG                         | Fondamentaux du Droit                       | 121,00      | 4               | 4                              |
| RA_DCG                         | Droit des Affaires                          | 66,00       | 2               | 4                              |
| IR_BUT GACO MFS 1              | Culture juridique                           | 30,00       |                 | 2                              |
| IR_BUT GACO MFS 1              | Droit de l'entreprise                       | 30,00       |                 |                                |
| IR_BUT GACO MFS 2              | Droit des affaires                          | 40,00       |                 |                                |
| IR_BUT GACO MFS 3              | Droit des sociétés                          | 50,00       |                 |                                |

Période : Août 2026 à juillet 2027

Modalités pratiques de fixation des dates de formation : transmission pour le 17 juillet 2026

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

Méthodes pédagogiques : Cours magistraux et travaux dirigés conformes aux exigences du référentiel de formation. Mise 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

Supports de cours : à transmettre au manager de programmes au plus tard 15 jours avant la première intervention : les progressions pédagogiques, les références bibliographiques et les supports et documents en version numérisée mis à la disposition des apprenants sur Blackboard (LMS de SUP de V).

Evaluation : examen écrit

## **6) Profils recherchés**

Consultant(e), Enseignant(e), Intervenant(e) professionnel(le) diplômé(e) niveau Bac+4/5, expérience professionnelle significative dans les matières indiquées.

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

Lettre de consultation transmise par mail

**Objet :** Lettre de consultation  
**Numéro de consultation :** 26ESVM045  
**Consultation :** Communication, Management et marketing  
**Site :** SUP DE V - 44 Avenue Patenôtre, 78120 Rambouillet

**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](mailto: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 d'Expression de Besoin de Formation**

### **- Communication – Management - Marketing -**

**Organisme demandeur : SUP de V**

**Adresse :** 44 rue Patenôte – 78120 RAMBOUILLET

#### **1) Contexte et raison de la formation recherchée :**

SUP de V prépare ses étudiants de Bac+3 à Bac+5 et les étudiants de BUT avec l'IUT de Mantes et en Masters de l'ISM-IAE et de l'UVSQ) à des postes de managers et à ce titre, les étudiants doivent savoir se positionner comme tels en entreprise (management et communication) et à l'ère du digital, ils doivent connaître les fondamentaux du Marketing et de la communication.

Les étudiants de tout cursus (titre Manager Qualité Sécurité Environnement et Performance Durable de l'Entreprise BUT ou Bachelor) doivent acquérir la compétence de gestion et de management de projet Ils doivent savoir anticiper les changements pour mieux conduire les actions et communiquer en interne dans l'entreprise.

#### **2) Objectifs poursuivis**

##### **- Gestion commerciale en BUT TC MMPV**

Les apprentis de BUT Techniques de Commercialisation, parcours Marketing et Management du Point de Vente (MMPV), devront :

- Apprendre à gérer la relation client
- Connaître les étapes de la prise de décision et du pilotage
- Evaluer la performance d'un projet en déployant les techniques de commercialisation.

##### **- Management commercial en BUT TC MMPV**

Ces actions de formation ont pour objectif de permettre aux étudiants du BUT Techniques de Commercialisation, parcours Marketing et Management du Point de Vente (MMPV), d'acquérir et de consolider les compétences nécessaires au management de la performance d'un point de vente, au déploiement d'actions marketing, au pilotage de projets commerciaux et à la mise en œuvre d'une stratégie omnicanale. Les enseignements devront concilier apports conceptuels, mises en situation professionnelles et développement des compétences opérationnelles attendues par les entreprises du secteur de la distribution et du commerce.

##### **- Communication digitale et Marketing**

Les étudiants de l'ISM-IAE en Master MCO doivent acquérir les bases de déontologie de management, de communication et de marketing.

Les étudiants Master MDO doivent acquérir les bases de marketing, de marketing digital et expérience client.

Les étudiants du Master GRH doivent acquérir les bases de la communication digitale dans le domaine RH.

- **Transformation digitale**

Les étudiants du Diplôme Manager en Stratégie et Développement des Ressources Humaines et en Master en Ressources Humaines doivent analyser et piloter un projet de transformation RH.

Les étudiants du diplôme Manager QSE doivent contribuer au management de la performance de l'entreprise en structurant les savoirs de l'entreprise et en favorisant l'innovation tout en maîtrisant les enjeux de la durabilité environnementale.

Les actions de formation en Master GRH ont pour objectif de préparer les étudiants à exercer des fonctions RH et managériales dans des organisations en mutation, en leur permettant de maîtriser les outils digitaux de la fonction RH, d'acquérir les fondamentaux du management et de développer leur capacité à piloter des projets de transformation et d'accompagnement au changement.

- **Communication interpersonnelle (Bachelor CRH en 3 ans) et intégration**

Les actions de formation visent à permettre aux étudiants du Bachelor Chargé des Ressources Humaines d'acquérir les fondamentaux des relations humaines et de la communication professionnelle, de développer leur compréhension des comportements individuels et collectifs en entreprise, et de renforcer leurs compétences émotionnelles et relationnelles. Les enseignements devront favoriser l'acquisition d'une posture professionnelle adaptée aux métiers des ressources humaines, en combinant apports théoriques, mises en situation et analyse de pratiques professionnelles.

- **Conduite de changement et plan de communication QSE (Manager QSE)**

Compétences visées :

- Elaborer la stratégie de communication QSE interne et externe, en lien avec la direction de l'entreprise et/ou de sa direction de la communication, en définissant les objectifs, la cible et la substance des messages à transmettre, afin de contribuer à la compréhension et à l'adhésion du personnel de l'entreprise concernant sa politique QSE et sa traduction dans son organisation et son fonctionnement internes.
- Déterminer les modalités de communication à utiliser en interne et à l'externe, en sélectionnant les canaux et les supports d'information à mobiliser ainsi que les actions à mettre en œuvre en fonction des moyens techniques et budgétaires à disposition, afin d'assurer l'information et la sensibilisation du personnel de l'entreprise et des parties prenantes externes sur les questions relatives à la QSE.

Objectifs pédagogiques :

- Comprendre et développer un plan de communication QSE efficace de l'entreprise

- **Conception d'action de sensibilisation de formation (Managers QSE)**

Comprendre l'importance de la sensibilisation et de la formation en matière de Qualité, Sécurité et Environnement (QSE).

- Identifier les besoins en sensibilisation et formation QSE au sein de leur entreprise.
- Concevoir des actions de sensibilisation et de formation adaptées aux différentes parties prenantes.

- Mettre en œuvre des méthodes efficaces pour évaluer l'impact des actions de sensibilisation et de formation.

Contribuer à l'amélioration continue des pratiques QSE au sein de leur entreprise

### 3) **Résultats à atteindre** :

*A la fin de la formation, le niveau attendu sera :*

#### - **Gestion commerciale en BUT TC et Management commercial en BUT TC MMPV**

Les étudiants du BUT doivent obtenir les compétences indiquées dans le référentiel national du BUT TC

#### - **Communication digitale et Marketing**

A l'issue de la formation du Master MCO et MDO, les étudiants seront en mesure de :

- Traduire et utiliser les savoirs complexes en management et communication.
- Auditer, concevoir et appliquer des stratégies de développement d'une organisation et des stratégies de communication.
- Coordonner et gérer des projets en vue de renforcer l'impact socio-économique de l'organisation.
- Animer et gérer les relations avec les parties prenantes internes et externes afin de favoriser la co-construction de projets, de stratégies et d'activités.
- Appliquer une démarche scientifique de conseil en organisation et en communication.
- Agir en acteur socialement responsable.

#### - **Transformation digitale**

Les étudiants du Diplôme Manager en Stratégie et Développement des Ressources Humaines et du Master GRH devront être capables de :

- Accompagner les changements technologiques et piloter en mode digitalisé les processus et équipes RH.
- Exploiter un SIRH, et d'appréhender le big data et l'intelligence artificielle dans le domaine des RH
- Comprendre les diverses formes de management
- Mettre en avant & en action les grands fondamentaux du management
- Comprendre & respecter le rôle clé du manager
- Définir les objectifs de performance d'une équipe
- Définir le propre plan d'action du manager
- Présenter les objectifs aux collaborateurs
- Comprendre les divers modes de Management
- Intégrer pour les pratiquer Les types de management
- Définir un cadre de travail commun
- Mettre en place et cadrer un projet de transformation digitale de l'entreprise
- Accompagner les métiers dans le cadre de la transformation digitale de l'entreprise

Les étudiants du diplôme Manager QSE devront être capables de :

- Manager des innovations technologiques et sociales
- Comprendre et maîtriser le concept de durabilité environnementale

- **Communication interpersonnelle (Bachelor CRH) et intégration (diverses formation)**

Les étudiants devront être capables de :

- Adopter une posture professionnelle adaptée aux métiers des ressources humaines et aux environnements de travail collaboratifs.
- Communiquer efficacement à l'oral et à l'écrit avec différents interlocuteurs internes et externes à l'organisation.
- Comprendre les principaux mécanismes des comportements individuels et collectifs en milieu professionnel.
- Mobiliser des techniques de communication interpersonnelle favorisant la qualité des relations de travail.
- Développer leurs capacités d'écoute, d'analyse et de gestion des situations relationnelles.
- Prendre en compte les dimensions émotionnelles et relationnelles dans les interactions professionnelles.
- Travailler de manière constructive au sein d'équipes pluridisciplinaires et contribuer à la prévention ou à la résolution de situations de tension.
- Analyser des situations professionnelles et proposer des comportements adaptés aux contextes RH rencontrés.

- **Conduite de changement et plan de communication QSE / Conception d'action de sensibilisation de formation (Manager QSE)**

Les étudiants doivent obtenir le niveau requis prévu dans les référentiels de formation avec une note supérieure à 10 à leurs examens certifiants.

Il est attendu également une participation aux réunions pédagogiques et aux conseils de classe.

**4) Public concerné :**

Etudiants en alternance des filières :

- Bachelor CRH
- MSDRH
- Manager QSE et Performance Durable de l'Entreprise
- BUT TC
- Master GRH
- Master RSEE
- Master MCO
- Master MDO

**5) Condition de réalisation de la formation**

Participation aux conseils de classe.

Nombre prévisionnel de sessions / site :

**Lot 1 :**

| Groupe    | Matière                                                                                       | H de FAF | H de suivi elearning | H de réunion |
|-----------|-----------------------------------------------------------------------------------------------|----------|----------------------|--------------|
| IM_BUT TC | Gestion de la relation client                                                                 | 21,00    |                      | 2            |
| IM_BUT TC | SAE4. Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation | 24,00    |                      |              |
| IM_BUT TC | Prise de décision - pilotage                                                                  | 22,00    |                      |              |

**Lot 2 :**

| Groupe           | Matière                                                                    | H de FAF | H de suivi elearning | H de réunion |
|------------------|----------------------------------------------------------------------------|----------|----------------------|--------------|
| IM_BUT TC 2 MMPV | Management de la performance du point de vente                             | 16,00    |                      | 2            |
| IM_BUT TC 2 MMPV | Marketing du point de vente                                                | 16,00    |                      |              |
| IM_BUT TC 2 MMPV | Saé- Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation | 36,00    |                      |              |
| IM_BUT TC 3 MMPV | Saé -Approche omnicanale du point de vente                                 | 30,00    |                      |              |

**Lot 3 :**

| Groupe                 | Matière                                                                                | H de FAF | H de suivi elearning | H de réunion |
|------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------|----------|----------------------|--------------|
| RA_MSDRH 2             | M 5.1 Analyser et piloter un projet de transformation RH en mode agile et collaboratif | 24,50    | 1                    | 2            |
| RA_Manager QSE 2       | Management des innovations technologiques et sociales                                  | 17,50    | 1                    | 4            |
| RA_Manager QSE 1       | Durabilité environnementale                                                            | 14,00    |                      |              |
| US_MASTER GRH 2 - MDRH | Evaluation, performance et RSO                                                         | 15,00    |                      | 2            |
| US_MASTER GRH 2 - TD   | Numérique responsable et nouvelles formes d'organisation du travail                    | 27,00    |                      | 2            |

**Lot 4 :**

| Groupe                 | Matière                                                      | H de FAF | H de suivi elearning | H de réunion |
|------------------------|--------------------------------------------------------------|----------|----------------------|--------------|
| RA_BACHELOR CRH 1      | Intégration                                                  | 7,00     |                      |              |
| RA_BACHELOR CRH 1      | 1.5. Introduction à la psychologie                           | 14,00    |                      |              |
| RA_BACHELOR CRH 1      | 1.16. Communication interpersonnelle et orale                | 28,00    |                      |              |
| RA_BACHELOR CRH 3      | M4.3 Cultiver son intelligence émotionnelle et relationnelle | 14,00    |                      | 2            |
| RA_MSDRH               | Jury examen blocs 1, 2 , 5                                   | 21,00    |                      |              |
| RA_MASTER RSEE EN 1 AN | Cohésion et coopération                                      | 7,00     |                      |              |

**Lot 5 :**

| Groupe           | Matière                                                       | H de FAF | H de suivi elearning | H de réunion |
|------------------|---------------------------------------------------------------|----------|----------------------|--------------|
| RA_Manager QSE 2 | Fondement et conception d'un système de mesure de performance | 21,00    |                      | 4            |
| RA_Manager QSE 2 | Conduite du changement dans les projets                       | 21,00    |                      |              |
| RA_Manager QSE 1 | Plan de communication QSE de l'entreprise                     | 17,50    | 1                    |              |
| RA_Manager QSE 1 | Conception d'actions de sensibilisation et formation          | 14,00    |                      |              |

## Lot 6 :

| Groupe                     | Matière                                | H de FAF | H suivi elearning | H de réunion |
|----------------------------|----------------------------------------|----------|-------------------|--------------|
| MASTER 1 GRH - TD          | Communication digitale RH et RSO       | 24,00    |                   | 2            |
| MASTER MCO EN 2 ANS        | Déontologie, Management, Communication | 14,00    |                   | 2            |
| MASTER MCO EN 2 ANS        | Marketing                              | 21,00    |                   |              |
| MASTER MCO EN 2 ANS        | Communication interne et externe       | 21,00    |                   |              |
| MASTER MCO/ MCC            | Communication digitale                 | 10,50    |                   |              |
| MASTER MCO EN 2 ANS et MCC | Management de PROJET ET CONSEIL        | 31,50    |                   |              |
| MASTER MDO EN 2 ANS        | Marketing et expérience client         | 21,00    |                   | 2            |
| MASTER MDO EN 2 ANS        | Marketing digital                      | 21,00    |                   |              |

Période : Août 2026 à juillet 2027

Modalités pratiques de fixation des dates de formation : transmission pour le 24 juillet 2026

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

Méthodes pédagogiques : Cours magistraux et travaux dirigés conformes aux exigences du référentiel de formation. Mise 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

Supports de cours : à transmettre au manager de programmes au plus tard 15 jours avant la première intervention : les progressions pédagogiques, les références bibliographiques et les supports et documents en version numérisée mis à la disposition des apprenants sur Blackboard (LMS de SUP de V).

Evaluation : examen écrit

## 6) Profils recherchés

Consultant(e), Enseignant(e), Intervenant(e) professionnel(le) diplômé(e) niveau Bac+4/5, expérience professionnelle significative dans les matières indiquées.

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                                                                                                         | <input type="checkbox"/> Entreprise soumise à la TVA. Préciser le taux : ..... %<br><input type="checkbox"/> Entreprise exonérée de TVA                                                                    |
| Identité du représentant de l'entreprise                                                                              | Nom :<br>Prénom :                                                                                                                                                                                          |
| Coordonnées du représentant de l'entreprise                                                                           | Téléphone fixe :<br>Téléphone portable :<br>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                                                                       | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Extrait de KBIS (si en société)</li> <li>- Attestation de vigilance de moins de 6 mois</li> <li>- Attestation de régularité fiscale de moins de 6 mois</li> </ul> |

## 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<br>BTS, Licence, Bachelor, Master, ..... |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| Intitulé du cours ou du module                               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| Durée en heures<br>Préciser pour : un groupe, une section... |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| Objectifs pédagogiques                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| Prérequis à l'entrée dans le cours                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| Plan du cours et durée<br>indicatives des grandes parties    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| Méthodes pédagogiques<br>utilisées / Matériels mis en œuvre  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| Mode d'évaluation                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| Pièces à joindre obligatoirement<br>à cette partie           | <ul style="list-style-type: none"><li>- CV des enseignants pressentis pour chaque cours ou module</li><li>- Extrait de casier judiciaire pour chaque enseignant</li><li>- Copie des diplômes pour chaque enseignant</li><li>- Si salariés étrangers : liste nominative des salariés soumis à autorisation de travail</li></ul> |

### 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><br>(Bac+5)<br><br>(Master, DSCG, ...)                 | Pour le face à face pédagogique :<br>(Taux horaire 100%)  |                                        |                   |
|                                                                       | Pour les réunions pédagogiques :<br>(50 % du face à face) |                                        |                   |
|                                                                       | Pour les examens :<br>(75 % du face à face)               |                                        |                   |
| <u>Niveau 6</u><br>(Bac+3/4)<br><br>(Bachelor, DCG, Licence, BUT ...) | Pour le face à face pédagogique :<br>(Taux horaire 100%)  |                                        |                   |
|                                                                       | Pour les réunions pédagogiques :<br>(50 % du face à face) |                                        |                   |
|                                                                       | Pour les examens :<br>(75 % du face à face)               |                                        |                   |
| <u>Niveau 5</u><br>(Bac+2)<br><br>(BTS, ...)                          | Pour le face à face pédagogique :<br>(Taux horaire 100%)  |                                        |                   |
|                                                                       | Pour les réunions pédagogiques :<br>(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 :

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