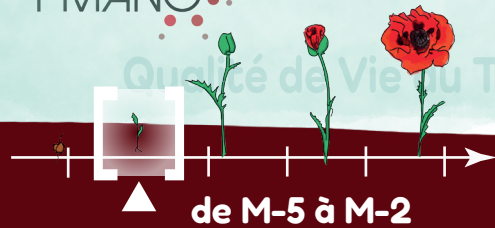


2 - Identifier les prestataires et bénéficiaires



de M-5 à M-2

La spécificité du programme I-MANO repose sur le choix d'une pluralité d'approches managériales et organisationnelles permettant aux dirigeants de choisir la voie qui correspond le plus à leur projet, leur organisation. Il est donc essentiel de prendre en compte certains critères tant sur le choix des prestataires pour garantir la qualité du programme que pour la sélection des structures participantes, afin de ne pas mettre en difficulté celles qui seront retenues.



1 Lancer les marchés publics de formation et de diagnostics

Rédaction des cahiers des charges

Pour rédiger les différents cahiers des charges des marchés publics du programme I-MANO, il est utile de :

- **Valider le nombre de journées dédiées à chaque phase.** Cf. fiche 4 : Sensibiliser, Former et Accompagner,
- **Constituer un cahier des charges par approche retenue** en respectant le cadre réglementaire d'un marché public,
- Rédiger **un cahier des charges spécifique** pour la phase 2 "Diagnostic de maturité".

Choix des prestataires

Des prestataires différents devront être sollicités.

- **Pour les phases de sensibilisation puis formations inter- et intra-structure,** il conviendra de retenir le même prestataire approche par approche.
- **Pour la phase de diagnostic de maturité,** il conviendra de choisir un prestataire différent de ceux retenus pour les phases précédemment citées afin de garantir la neutralité de leur analyse.

« Le Code de la commande publique stipule que le recours aux marchés publics est nécessaire pour certaines entités de droit public ou de droit privé créées pour répondre à un besoin d'intérêt général et lorsque le montant du marché contracté est supérieur à 210 000 €. Cf. Code de la commande publique.

Objectif

Rédiger les différents cahiers des charges par approche, pour lancer les appels d'offres des marchés publics

Facteurs-clés de succès

- > S'entourer des compétences internes ou externes pour respecter les normes de rédaction d'un marché public
- > Inscrire la démarche dans un programme de formation permettant de mobiliser les fonds des plans de formation des structures

2 Lancer l'appel à candidature auprès des Établissements et Services Sociaux et Médico-Sociaux

Les enjeux de cet appel

L'enjeu de cet appel à candidature est à la fois de :

- **Identifier les motivations et la capacité d'engagement dans un processus de transformation,**
- **Informersur les éventuels restes à charge pour financer le programme,**
- **Susciter l'envie chez les structures de candidater.**

Objectif

Diffuser l'appel à candidature auprès des ESSMS

Facteurs-clés de succès

- > Diffusion large de l'appel à candidature en s'appuyant notamment sur tous les acteurs de l'écosystème pour le relayer

2 - Identifier les prestataires et les bénéficiaires

3 Sélection des prestataires

La sélection des prestataires revêt une importance capitale pour assurer à la fois l'équilibre financier et la qualité optimale du programme proposé.

Conseils pratiques

- **Inclure des dirigeants non investis dans le programme dans le jury de sélection** pour partager leur connaissance du secteur et ses spécificités, ainsi que des experts de l'innovation managériale et des conditions de travail. Leurs regards objectifs et complémentaires permettront d'assurer un choix éclairé des prestataires.
- **Définir des critères de sélection, notamment des critères de compétences techniques et d'expérience professionnelle** - en vue d'objectiver la prise de décision. Une liste non exhaustive est disponible dans les ressources à télécharger.
- **Valider le calendrier des journées de formation dès que possible**, afin de faciliter l'organisation des structures pour y participer.

Objectif

Sélectionner des prestataires compétents avec un rapport qualité / prix optimal

Facteurs-clés de succès

- > Jury de sélection pluridisciplinaire et diversifié

4 Sélection des structures participantes

Sélection

Si le budget ne permet pas de soutenir toutes les structures, il conviendra de définir des critères de sélection de celles-ci. Cela pourra être :

- le respect des recommandations de la CARSAT concernant les démarches de prévention des risques professionnels,
- l'implication des délégués du personnel
- l'état des finances de la structure
- la maturité du projet
- la nature du projet de transformation prévu
- ...

L'enjeu de cette phase est de retenir des structures les plus à même de réussir leur amorce de transformation et de s'y inscrire dans la durée, voire potentiellement d'entraîner d'autres structures qui, à leur tour, auront envie de s'engager sur ce chemin.

Recommandations

Pour ce faire, il est recommandé de :

- **Veiller, lors de la sélection, à une représentation diversifiée des structures** : tant en terme de statuts juridiques, que de taille et de répartition des structures sur le territoire concerné. Cette diversité permettra une plus grande émulation entre pairs dans le cadre de la communauté d'échange,
- **S'assurer de l'adhésion collective au programme par la gouvernance de chaque structure** comme par leur éventuel Comité Social et Economique. Cette adhésion favorisera la réussite du projet.

Objectif

Sélectionner les candidats les plus à même de se lancer dans une amorce de transformation

Facteurs-clés de succès

- > Interroger les différents acteurs de l'écosystème pour partager sur les situations des différentes structures, leur projet, les relations avec les acteurs institutionnels, ...

2 - Identifier les prestataires et les bénéficiaires

RÉTROPLANNING



RESSOURCES À
TÉLÉCHARGER

M-5

Rédiger les différents cahiers des charges par approche pour les organismes de formations (S'adjoindre d'une expertise juridique)

- [Pièces relatives aux marchés publics](#)

M-4

Diffuser l'appel d'offre au Bulletin Officiel des Annonces des marchés Publics

- [Information sur les marchés publics en procédure adaptée \(cf BOAMP.fr\)](#)

Rédiger un dossier d'appel à candidature pour les ESSMS souhaitant intégrer le programme

- [Appel à candidature pour les ESSMS](#)

Diffuser l'appel à candidature en s'appuyant sur les acteurs de l'écosystème (Conseils Départementaux, CARSAT, OPCO, ARS....)

M-3

Centraliser et synthétiser les offres de formations et de diagnostics reçues

- [Analyse des offres des prestataires - Feuille 1 : Registre des dépôts de candidatures](#)

Mettre en place un Jury pour la sélection des prestataires en s'appuyant sur des critères préalablement définis

- [Feuille 2 : Analyse du contenu des offres avec critères de sélection des prestataires](#)

Réaliser des entretiens téléphonique avec les organismes de formations pré-sélectionnés pour finaliser la sélection

- [Feuille 3 : Analyse des entretiens téléphoniques](#)

Centraliser et analyser les candidatures des ESSMS reçues

- [Analyse des candidatures des ESSMS](#)

M-2

Notifier les lauréats des marchés publics et valider avec les prestataires leurs dates d'intervention

- [Notifications des marchés publics](#)

Réunir le COPIL pour présenter l'analyse des candidatures et sélectionner les structures retenues

M-1

Conventionner avec les structures pour acter leur engagement dans la démarche