



**MINISTÈRE
DES ARMÉES**

*Liberté
Égalité
Fraternité*

Direction des ressources humaines du ministère de la défense

MARCHE DE L'ETAT

établi en application du code de la commande publique.

CONSULTATION n° DEFMOB 01-2025 (CCTP)

Cahier des clauses techniques particulières

Relatif à l'organisation et l'animation des prestations collectives et individuelles d'accompagnement des ayants-droit de la Mission de Reconversion des Officiers (MRO) de Défense mobilité (DM) qui préparent leur transition professionnelle dans l'aéronautique civile, sur des postes de pilotes.

(2 lots)

SOMMAIRE

Article 1 : Présentation générale du marché	3
1.1 Objet du marché	3
1.2 Contexte du marché	3
Article 2 : Public bénéficiaire	4
Article 3 : Descriptif général et objectif des prestations	4
Article 4 : Organisation des prestations	5
4.1 Modalités d'exécution des prestations	5
4.2 Articulations des prestations	6
Article 5 : Lot n°1 : Objectif pilote.....	7
5.1 Objectif et description de la prestation.....	7
5.2 Contenu de la prestation	7
5.2.1 Avant la prestation : les prérequis à acquérir	8
5.2.2 La prestation	8
5.2.3 L'animation des sessions.....	10
5.2.4 Le (les) formateur(s) (et suppléants, le cas échéant)	10
5.3 Modalités d'exécution de la prestation	11
5.4 Tableau récapitulatif des livrables du lot n° 1 durant l'exécution du marché.....	11
Article 6 : Lot n°2 : Coaching pilote.....	12
6.1 Objectif et description de la prestation.....	12
6.2 Contenu de la prestation	12
6.2.1 Avant la prestation	13
6.3 Modalités d'exécution de la prestation	13
6.4 Tableau récapitulatif des livrables de ce lot n°2 durant l'exécution du marché	13
Article 7 : Lancement et pilotage du marché	14
7.1. Réunion de lancement	14
7.2. Comités de pilotage (COPIL)	14
7.3. Réunions d'harmonisation (d'opportunité)	15
ANNEXE 1 : Positionnement des 2 lots dans la démarche d'accompagnement de la MRO de DM	16
ANNEXE 2 : Déroulé des étapes de la session Coaching individuel recrutement pilote civil.....	17
ANNEXE 3 : Tableau récapitulatif des livrables attendus	18

Article 1 : Présentation générale du marché

1.1 Objet du marché

Le présent marché a pour objet l'organisation et l'animation des prestations collectives et individuelles d'accompagnement des ayants-droit de la Mission de Reconversion des Officiers (MRO) de Défense mobilité (DM) qui préparent leur transition professionnelle dans l'aéronautique civile, sur des postes de pilotes.

Les ayants droits (définis dans l'article 2 du présent document) de la MRO de DM sont appelés bénéficiaires ou candidats dans la suite de ce document.

1.2 Contexte du marché

Défense mobilité (DM) est un service à compétence nationale et l'opérateur unique de la reconversion du Ministère des Armées, depuis 2009, et est présent sur environ 80 sites répartis sur l'ensemble du territoire national, ainsi qu'en outre-mer.

Défense mobilité est le service de transition professionnelle du Ministère des Armées et a la responsabilité, en lien étroit avec l'ensemble des armées, directions et services, d'accompagner le retour à la vie civile des militaires, ainsi que la transition professionnelle du personnel civil du Ministère et des conjoints. Véritable passerelle entre le Ministère des Armées et l'emploi civil, ce service, rattaché à la direction des ressources humaines (DRH-MD), est l'opérateur unique du Ministère dans le domaine de l'accompagnement vers le monde de l'emploi civil. L'ambition est double : apporter des réponses performantes et personnalisées aux militaires dans le cadre de leur reconversion professionnelle et sensibiliser les employeurs, privés et publics, sur les compétences détenues par le personnel du Ministère.

Dans le cadre de sa mission, DM met en œuvre un accompagnement dédié à la transition professionnelle de ses bénéficiaires, dont certaines étapes peuvent être externalisées.

Cet accompagnement à la transition professionnelle incombe directement au conseiller en transition professionnelle (CTP) qui assure, avec l'appui d'experts internes et/ou de prestataires externes, le conseil et le suivi du public bénéficiaire ayant droit tout au long de son parcours. Le conseiller en transition professionnelle aide notamment le candidat à élaborer ou confirmer un projet professionnel réaliste et réalisable, ainsi qu'à le mettre en œuvre, tout en validant les étapes destinées à sécuriser le parcours jusqu'au retour à l'emploi.

Au sein de Défense mobilité, la Mission de Reconversion des Officiers est chargée d'assurer le pilotage de l'accompagnement vers l'emploi des bénéficiaires quel que soit leur projet. Cet accompagnement est assuré en régie par des conseillers en transition professionnelle qualifiés pour l'accompagnement des cadres. Ces conseillers en transition professionnelle cadre (CTP-C) sont implantés au sein de la cellule cadre supérieure basée à l'Ecole militaire, ainsi que sur l'ensemble du territoire national au sein d'une quinzaine d'antennes.

L'aéronautique civile et plus particulièrement l'aviation de ligne constituent des secteurs d'emploi privilégiés pour les candidats issus du personnel navigant des armées.

L'accompagnement à la transition professionnelle réalisé par les CTP-C repose sur les principes suivants. Chaque bénéficiaire est accompagné tout au long de son parcours de transition professionnelle par un CTP-C de la MRO de DM. Un carnet de bord dédié aux profils « pilotes » réalisé par la MRO de DM est remis au bénéficiaire et lui permet d'accompagner sa réflexion durant sa transition professionnelle en balisant les étapes du processus. Il le suit tout au long de son parcours à la MRO de DM. Le CTP-C assure, avec l'appui d'experts internes ou de prestataires externes, l'accompagnement du bénéficiaire tout au long de sa démarche de transition professionnelle, de l'entretien diagnostic jusqu'à six mois après son accès à l'emploi. Cet accompagnement a pour objectif l'élaboration d'un projet professionnel, dont la stratégie de mise en œuvre et les caractères réaliste et réalisable, constituent les facteurs clé de réussite permettant l'accès à l'emploi durable.

L'accompagnement réalisé par les CTP-C peut être complété par des prestations extérieures qui font l'objet du présent marché.

Le principe de stricte suffisance se doit d'être respecté conformément aux fondamentaux de l'accompagnement de DM. Autrement dit, les prestations doivent strictement répondre au besoin d'élaboration et de réalisation du projet professionnel du candidat, au regard des connaissances, capacités et compétences de ce dernier et des exigences immédiates du marché de l'emploi. L'accompagnement, tout en respectant le processus métier doit être réalisé dans les meilleurs délais, au meilleur coût et selon les conditions initialement contractualisées. Le processus métier interne sera présenté, en temps voulu, au titulaire du marché par la MRO.

Article 2 : Public bénéficiaire

Les prestations de ce marché s'adressent aux ayants-droit de la MRO de Défense mobilité, à savoir les officiers subalternes et supérieurs en reconversion, personnel naviguant dans les armées ; ayant un projet de transition professionnelle dans l'aéronautique civile, prioritairement sur des postes de pilotes.

Cette prestation s'adresse aux ayant-droits de la MRO de DM qui ne sont pas encore radiés des contrôles (RDC).

En 2024, cette population correspond à 12% des bénéficiaires accompagnés par la MRO au national.

Article 3 : Descriptif général et objectif des prestations

La MRO de Défense mobilité réalise un accompagnement individualisé ajusté aux besoins des cadres et aux attentes du marché du travail. Le candidat se doit d'être proactif dans sa transition professionnelle, car il est l'artisan principal de sa réussite.

Le parcours générique de transition professionnelle des cadres se déroule habituellement sur une période allant de 9 à 12 mois. Cette période peut s'étendre jusqu'à 18 mois dans certains cas particuliers. Ce parcours est élaboré de façon à tenir compte des disponibilités des bénéficiaires qui, pour la majorité, sont toujours en activité au sein du Ministère des Armées.

Complément essentiel de l'accompagnement réalisé par le CTP-C, les prestations de ce marché visent à permettre aux candidats, dans un cadre de stricte confidentialité, de bienveillance et d'absence de jugement, de connaître les entreprises aéronautiques civiles et leurs processus de recrutement sur les postes au sein de l'aviation de ligne, puis de préparer leur candidature en renforçant les outils et le savoir-être adéquats, grâce à différentes actions :

A court terme pour le candidat :

- Etablir une cartographie des entreprises cible ;
- Identifier les profils recherchés ;
- Identifier leurs compétences transférables ;
- Obtenir des outils techniques, notamment en matière de communication orale, écrite et numérique permettant d'aborder dans les meilleures conditions possibles les étapes du recrutement ;
- Bénéficier de la dynamique de groupe.

A moyen terme pour le candidat :

- Confirmer un projet professionnel réaliste et réalisable dans l'aéronautique civile comprenant un plan d'action immédiatement opérant, et amenant vers un emploi durable et de qualité ;
- Etre informé du processus de recrutement notamment grâce à la préparation aux différentes étapes ;
- Expérimenter une épreuve de sélection par une mise en situation de groupe ;
- Mieux cerner leur personnalité et leurs motivations en répondant à un questionnaire de personnalité faisant l'objet d'un débriefing individualisé ;
- Etre préparé à la sélection dans le cadre d'un entretien en face à face axé RH et métier.

A long terme et de manière plus générale :

- Bénéficier d'un réseau de recruteurs et d'alumni, communauté d'anciens cadres des Armées accompagnés par la MRO, et ainsi générer davantage d'opportunités
- Accroître le nombre de bénéficiaires qui évoluent vers une deuxième partie de carrière en milieu civil à un même niveau d'emploi ou à un niveau supérieur, aidant ainsi à la pérennisation du modèle RH des Armées et participant à son rayonnement ;
- Démontrer l'attractivité des carrières militaires incluant le dispositif de reconversion.

Article 4 : Organisation des prestations

4.1 Modalités d'exécution des prestations

Les prestations en présentiel se déroulent dans les locaux de l'Administration à la Mission de reconversion des officiers (MRO) de DM au :

Ministère des armées
Défense mobilité
Ecole Militaire
Mission de Reconversion des Officiers (MRO)
1 Place Joffre
75007 PARIS

Les prestations en présentiel peuvent également se dérouler dans les locaux du titulaire. Les locaux sont facilement accessibles (stationnement, transports en commun, accès PMR, etc.) et équipés des moyens pédagogiques nécessaires à la bonne mise en œuvre de la prestation (salles de réunion, matériel informatique, vidéoprojecteur, tableau, etc.) et ont un accès internet (sauf problèmes techniques signalés en amont).

Le renouvellement du marché s'inscrit dans un triple contexte, celui de la transformation numérique, celui de l'après crise sanitaire, qui impose une manière d'envisager l'intégration des prestations à

distance tout en maintenant un niveau élevé de qualité et enfin un marché du recrutement de l'aéronautique civile en progression très forte.

Les prestations peuvent donc se dérouler en présentiel (chez l'Administration ou le titulaire) ou en distanciel ou de manière hybride selon le lot du marché, en session collective ou en entretien individuel.

Modalités du format distanciel et du format hybride (présentiel + distanciel)

Le format distanciel ou hybride sera possible en cas de nécessité, permettant ainsi à certains bénéficiaires de participer en distanciel à ces sessions qu'ils soient positionnés à l'étranger ou en outre-mer, ou empêchés de se déplacer pour raisons de service.

Les horaires seront ceux relevant sur fuseau horaire de Paris (France) quel que soit l'implantation sur le globe

Modalités des prestations

Les prestations devront respecter la stricte confidentialité des échanges et de l'ensemble des informations partagées au cours ou en dehors de la session.

Les règles propres à toute session de formation et de co-développement devront être respectées, ainsi un climat de bienveillance sera de mise, de même que l'absence de toute forme de jugement.

L'animation des prestations se devra d'être digitalisée et gamifiée (intégrant des formats ludiques pour favoriser l'appropriation) au juste besoin. Suivant la logique de la pédagogie inversée, la réalisation d'un travail en amont de certaines prestations permettra aux candidats d'être préparés au mieux et de bénéficier pleinement de l'apport des connaissances et des interactions le jour de la prestation.

Ces prestations en direction des cadres personnel navigants issus des Armées seront assurées par un pool restreint de prestataires en développement professionnel, sensibilisés par la MRO de Défense Mobilité, aux situations et problématiques du public particulier des cadres pilotes.

Une mise à jour des supports de la prestation sera réalisée autant que de besoin en fonction de l'actualité et à minima une fois par trimestre.

Chaque prestation sera évaluée par les candidats, ainsi que par un CTP-C (conseiller en transition professionnelle cadres) qui assistera ponctuellement en tant qu'observateur à tout ou partie (synthèse, présentation...) des sessions réalisées. Cette évaluation, ainsi que tout type d'information susceptible d'améliorer la prestation, sera partagée lors d'un comité d'harmonisation, dont les modalités de mise en œuvre seront détaillées à l'article 5.5.3.

4.2 Articulations des prestations

Les prestations sont décomposées en 2 lots au sens de l'article R2113-1 et suivant du code de la commande publique.

Chaque lot fait l'objet d'un marché distinct attribué à un titulaire unique comme suit :

Numéro du lot	Intitulé du lot	Format des prestations du lot	Prestation
Lot n°1	Objectif pilote	Présentiel ou mode hybride	Prestation en session collective
Lot n°2	Coaching pilote	Présentiel ou distanciel	Prestation individuelle

L'annexe 1 du présent CCTP fait état du positionnement des 2 lots au sein de la démarche d'accompagnement de la MRO de DM.

Article 5 : Lot n°1 : Objectif pilote

Cette prestation comporte une place centrale dans le dispositif d'information des bénéficiaires ayant choisi de poursuivre une carrière dans l'aviation civile et accompagnés par les CTP-C de la MRO de DM.

5.1 Objectif et description de la prestation

La prestation offre une vision sur 3 jours consécutifs du marché de l'emploi dans le secteur aéronautique (pilotes, fonctions transverses), des principaux métiers accessibles et les compétences associées, des processus de recrutement et leurs attendus, de la méthodologie du pitch. Elle propose également un travail personnel sur les outils nécessaires pour candidater (CV, lettre de motivation, pitch) ainsi que des mises en situation en individuel et en groupe.

Dispensée en session collective pour un groupe de 8 à 10 bénéficiaires maximum, cette prestation vise à ouvrir le champ des possibles. L'optique étant qu'ils acquièrent une connaissance plus étendue du secteur de l'aéronautique civile, de ses opportunités d'emploi, des procédures et techniques de recrutement utilisées ainsi que de la transférabilité des compétences militaires versus civiles selon les différents profils de pilotes militaires mais aussi qu'ils construisent des outils percutants et s'entraînent en situation pour gagner en confiance. Cette exploration sera poursuivie ensuite par leurs propres moyens, sur la base des informations et outils partagés.

Cette session se déroule sur trois journées.

La première journée fait l'objet d'une présentation détaillée des différentes entreprises aéronautiques civiles européennes et de leurs attendus : typologies, fiches métiers, gestion prévisionnelle des emplois et des compétences (GPEC), statistiques, structure des rapports annuels, inventaire des procédures de recrutement, typologies des entretiens et profils appréciés, grandes étapes des procédures de recrutement, méthodologie du pitch.

La deuxième journée est dédiée aux outils de candidature : CV, lettre de motivation, profil LinkedIn, présentation des attendus et travail personnel. Un exercice de pitch individuel du projet devant le groupe avec débriefing est également programmé, comportant un feed-back constructif de l'animateur et des apprenants.

La troisième journée propose une présentation des questionnaires de personnalité utilisés dans les processus de sélection : structure et attendus, suivie de deux mises en situation en groupe : débat et résolution collective d'une énigme, puis débrief et un feed-back de l'animateur et du groupe en vue de favoriser l'introspection et d'impulser des ajustements correctifs.

Une enquête de satisfaction sera transmise à chaque bénéficiaire à la fin de la troisième journée, le contenu de cette évaluation est ensuite adressé à la MRO de DM.

5.2 Contenu de la prestation

La totalité de la session sera réalisée sur trois journées avec le déroulé qui suit :

- 1) Jour 1 : Formation par le prestataire (1 journée soit 7h30) ;

- 2) Jour 2 : Formation par le prestataire (1 journée soit 7h30) ;
- 3) Jour 3 : Formation par le prestataire (1 journée soit 7h30).

5.2.1 Avant la prestation : les prérequis à acquérir

Lorsque la liste des bénéficiaires est arrêtée, ceux-ci recevront en amont de la part du prestataire un ensemble d'informations pratiques dont ils se devront de prendre connaissance avant leur participation à la session.

Le programme de la session « Objectif pilote », ainsi que des liens internet afférents leur seront adressés par le prestataire.

Ces prérequis seront essentiels à la bonne tenue de la session car ils permettront aux candidats de se familiariser avec les problématiques qui se poseront à eux par la suite dans le cadre de la consolidation de leur projet professionnel.

5.2.2 La prestation

La prestation qui fait l'objet du présent lot se déroulera sur trois journées, elle débutera par un ice-breaker (activité conçue pour favoriser les interactions sociales et créer une ambiance conviviale) initié par le prestataire permettant ainsi d'établir une dynamique positive et stimulante.

Le prestataire devra permettre aux bénéficiaires d'approfondir leur connaissance du marché de l'aéronautique civile et d'ouvrir un champ des possibles concernant leur projet professionnel, tout en étant challengé sur leurs outils de candidature et leur posture individuelle et au sein d'un groupe.

La typologie des bénéficiaires qui débutent une session « Objectif pilote » est assez homogène mais peut cependant varier au niveau de la durée de service effectuée au sein du Ministère des Armées, il s'agit donc de pilotes et navigateurs plus ou moins aguerris (d'environ 1200 à 5000 heures de vol) sous contrat ou de carrière, ayant un projet de transition professionnelle sur des postes de pilotes.

Ils sont ainsi amenés à cibler des postes de pilote de ligne (fret ou passagers) dans différentes compagnies aériennes françaises et européennes, mais également de pilotes d'aviation d'affaires, de pilotes de canadiens et pilotes d'hélicoptères dans la sécurité civile, ou encore de pilotes au sein d'entreprises industrielles (pétrolière et gazière, missions de levage).

Le prestataire adapte sa présentation à ce public aux projets diversifiés dont le spectre de connaissance de l'emploi aéronautique civil et l'avancée de la réflexion personnelle peuvent varier.

L'objectif est de permettre aux bénéficiaires d'optimiser leurs chances d'être recruté au bon niveau dans l'aéronautique civil sur un emploi durable et de qualité.

Le prestataire permet donc aux bénéficiaires d'explorer le champ des possibles en matière de projet professionnel et d'employabilité. Il ouvre l'accès en complément de sa session à des ressources en ligne afin de permettre une appropriation expérientielle régulière des contenus proposés durant les 3 journées de formation.

En vue d'accompagner les bénéficiaires à approfondir leurs connaissances, leur réflexion personnelle et à se préparer aux processus de recrutement dans les emplois cibles, les points principaux suivants seront abordés par le prestataire :

Première journée

. Le monde des entreprises aéronautiques civiles :

Cartographie globale des entreprises aéronautiques civiles françaises et européennes (compagnies aériennes, entreprises industrielles, structures publiques)

Typologie des entreprises civiles recrutant des pilotes (commerciales, affaires, douanes, sécurité civile, industries)

Les méthodes de ciblage d'une compagnie aérienne et le déchiffrement de son rapport annuel

Les conventions collectives en vigueur

Perspectives du secteur aéronautique et de ses besoins en recrutement de profils pilotes dans les 5 prochaines années

. Les profils recherchés

Identification des métiers accessibles (pilotes et fonctions transverses) ; détails des fiches de postes et de leurs critères d'intégration, niveaux de rémunération pratiqués, types de contrats de travail proposés, processus d'intégration dans les compagnies suite au recrutement (cours au sol, détachements...).

. Les procédures de recrutement

Les grandes étapes des processus de sélection au sein des différentes compagnies aériennes, et dans les environnements cibles susceptibles d'accueillir des pilotes, structuration et épreuves types : entretiens, simulateur en vol...

Présentation des tests psychotechniques, exemples concrets de tests psychotechniques qui évaluent les candidats dans le domaine spatial, attentionnel, numérique et psychomoteur (structures, cercles et carrés, damier...) sous une forme possiblement gamifiée, présentation d'une ou plusieurs plateformes type de formations en e-learning.

. Les attendus des recruteurs

Focus sur les compétences techniques et comportementales requises ainsi que la transférabilité des compétences militaires.

. Méthodologie du pitch

Les grandes étapes d'un pitch impactant

Travail personnel en soirée : les candidats rédigent leur pitch suivant la méthodologie proposée

Deuxième journée

. Les outils de personnel branding : CV, lettre de motivation et profil LinkedIn

Présentation du contenu et de la mise en forme optimale des outils dans une optique impactante eu égard aux spécificités recherchées par les compagnies aériennes

Temps d'appropriation et de réajustements des outils, qui seront retravaillés par la suite avec le conseiller cadre référent

. Le pitch

Les candidats pitchent leur projet un par un devant le groupe et l'animateur et reçoivent un feedback basé sur une matrice d'évaluation standardisée.

Troisième journée

. Les questionnaires de personnalité

Exposé dans les grandes lignes des 4 questionnaires couramment proposés aux candidats : SOSIE, PAPI, TD 12 et 16PF, lecture et décryptage d'un profil, rappel des compétences comportementales attendues

. Les mises en situation de groupe

Jeux de rôles en collectif à partir de deux scénarios donnés : un débat et une énigme.

Présentation de la matrice d'analyse d'entretiens de groupe

Exposé des principales situations rencontrées lors des entretiens collectifs (test de cohésion, discussion de groupe, exposé débat, résolution de problèmes)

. Tour de table : retour des participants et enquêtes de satisfaction

5.2.3 L'animation des sessions

L'animation de la session se voudra résolument dynamique et évitera au maximum de dispenser des informations sous la forme d'un cours magistral « top down ». Chaque séquence sera animée en faisant participer au maximum l'ensemble des bénéficiaires sous une forme interactive et gamifiée. Si l'accès au réseau internet au sein du Ministère des Armées ne permettait pas d'utiliser ce type d'outils, d'autres formes de gamification du type Jeux d'enjeux seraient proposés par le prestataire.

Le terme de « game » est, ici, utilisé selon l'acception suivante : *« l'utilisation des mécanismes, de l'esthétisme et de l'esprit du jeu dans un contexte autre que le jeu pour susciter l'adhésion, motiver l'action, promouvoir l'apprentissage et résoudre des problèmes »*.

L'objectif est double, il s'agit à la fois d'éviter la monotonie des formations magistrales, de susciter la curiosité des participants et de commencer à acculturer les bénéficiaires aux types d'animation 4.0 qu'ils retrouveront sous une forme ou sous une autre en entreprise.

Il s'agira également pour le prestataire de donner confiance aux bénéficiaires, quant à leur capacité à réaliser une évolution vers le monde de l'emploi civil, tout en étant très transparent sur les contraintes et les challenges qui les attendent dans l'environnement spécifique du secteur aéronautique.

Les présentations réalisées par le prestataire devront être illustrées de cas concrets (issus notamment de transition professionnelle de militaires) et de statistiques.

Le prestataire devra être en capacité d'animer ces sessions sous un format hybride, permettant une animation aussi dynamique pour les bénéficiaires présents physiquement que ceux qui le seraient en distanciel.

5.2.4 Le (les) formateur(s) (et suppléants, le cas échéant)

Le formateur de cette prestation doit posséder une solide connaissance de la réalité du secteur aéronautique, il doit actualiser en permanence le contenu de sa présentation, notamment en termes de statistique et d'évolution du marché du travail. Ainsi, l'accompagnement et l'animation de « Panorama du secteur aéronautique » doivent être mis en œuvre par un consultant qualifié et expérimenté (10 ans d'expérience professionnelle, dont 5 ans au minimum d'expérience dans le domaine des ressources humaines ou de la formation dans le secteur aéronautique). Il est en effet largement souhaitable que l'animateur ait lui-même évolué, pendant une grande partie de sa carrière au sein d'une entreprise du secteur aéronautique en tant que personnel navigant, recruteur et/ou formateur afin de partager une expérience vécue et d'éviter l'écueil d'une posture uniquement théorique. Cette approche opérationnelle et pragmatique du prestataire est indispensable, de même que des connaissances en termes de ressources humaines, de management et bien entendu de formation.

La spécificité du parcours d'un officier personnel navigant (pilote ou navigateur) devra être prise en compte par le prestataire, notamment sur les points relatifs à la cartographie des certifications et des qualifications militaires, le niveau d'emploi, les grades, ainsi que les compétences clés et le parcours type des officiers personnels naviguant (PN). Sur ce dernier point, un échange préalable avec la MRO de DM pourra avoir lieu pour faciliter l'acculturation du prestataire, qui se devra également de s'informer en parallèle par ses propres moyens.

5.3 Modalités d'exécution de la prestation

Les supports pédagogiques utilisés seront à adapter autant que de besoin et pourront prendre la forme suivante :

- Présentation projetée : logiciel gamifié, power point... ;
- Diffusion de séquences vidéo ;
- Présentation de sites internet (comme ceux des compagnies aériennes, de l'APEC, des sites d'entraînement type Pilotest, EPLtest, HAPPYneuron : ces plateformes payantes bénéficient d'offres d'appel gratuites sur une durée limitée) ;
- Revue de presse spécialisée ;
- Plateforme collaborative dédiée aux bénéficiaires (fortement souhaitable) ;
- Documentation papier éventuelle mais à limiter au maximum.

La liste des bénéficiaires est transmise au prestataire au moins 7 jours avant le début de la prestation, afin que ce dernier adresse les convocations, la documentation utile aux participants par voie électronique.

Le prestataire transmettra au chargé de prestation de la MRO de DM (dont l'adresse mail sera transmise au prestataire détenteur du marché) par voie dématérialisée, la feuille d'émargement (fournie par la MRO de DM) des bénéficiaires, comprenant le nom de l'animateur et ce, au plus tard, 48h après la réalisation de la prestation (**livrable 1.1 E**).

La documentation utilisée au cours de la session devra être mise à la disposition des bénéficiaires.

5.4 Tableau récapitulatif des livrables du lot n° 1 durant l'exécution du marché

Livrables	Intitulé
1.1E	<p>*Feuille d'émargement (fournie par la MRO) des bénéficiaires et de l'(ou des) animateur(s).</p> <p>Le titulaire prestataire transmet au chargé de prestation MRO de DM (dont l'adresse mail sera transmise au détenteur) la feuille d'émargement par voie dématérialisée au plus tard 48h après l'exécution de la prestation.</p>
1.2E	<p>Documentation utilisée au cours des séances d'information constituée principalement du power point de présentation comprenant l'ensemble des éléments présentés à l'article 5.2.2 du présent CCTP et relatif aux organisations cibles, et à l'actualité du marché, sous 7 jours ouvrés.</p>

1.3E	Livret de synthèse support, clair et accessible reprenant le contenu de la session et destiné aux bénéficiaires, sous format dématérialisé (PDF), adressé sous 7 jours ouvrés.
1.4E	*Résultats du questionnaire de satisfaction clients sous 7 jours ouvrés.

***En gras les livrables nécessaires pour l'établissement des services faits (1.1E et 1.4E)**

Article 6 : Lot n°2 : Coaching pilote

Cette prestation vise à permettre à des bénéficiaires qui ont entamé un processus de sélection avec une compagnie aérienne de bénéficier d'un entraînement sur mesure comprenant un questionnaire de personnalité débriefé, en amont d'un entretien individuel sur les volets RH et métier.

6.1 Objectif et description de la prestation

Cette prestation individuelle aura comme objectif de maximiser leurs chances de recrutement vers un emploi durable et de qualité par une préparation qualitative hautement ciblée. Elle permet d'affiner la connaissance de soi, d'identifier les axes forts et les axes d'amélioration par la passation d'un questionnaire de personnalité (SOSIE 2, PAPI ou 16PF), de bien calibrer le discours eu égard aux attendus spécifiques du recruteur. Elle challenge l'expression orale pour présenter le parcours, le projet professionnel et bien maîtriser l'argumentaire afin de négocier d'éventuels irritants (rémunération, conditions de travail...) dans le cadre d'un entretien individuel.

Véritable catalyseur de confiance en soi, le face-à-face avec le formateur reproduit au mieux les conditions réelles de sélection dans un cadre sécurisant. Le bénéficiaire pourra ainsi réajuster sa posture si besoin grâce au feed-back constructif de son interlocuteur.

Une évaluation instantanée vise à appréhender la satisfaction des bénéficiaires. Le contenu de l'évaluation est transmis a posteriori à la MRO de DM.

6.2 Contenu de la prestation

La prestation se déroulera en deux étapes :

Première étape en deux temps :

- L'envoi au bénéficiaire trois semaines avant l'entretien individuel d'un lien permettant la passation dématérialisée d'un questionnaire de personnalité (type PAPI, SOSIE 2 ou 16PF) l'exercice prend environ 30 minutes ;
- Le débriefing individualisé du questionnaire au plus tard une semaine avant l'entretien individuel au plus tard sous le format d'une synthèse écrite, adressé au candidat par mail.

Deuxième étape :

Un entretien individuel de 2h en distanciel ou en présentiel afin de reprendre les éléments du questionnaire de personnalité et de challenger le candidat sur les volets RH et métier en se basant sur les axes forts et les axes de progrès identifiés ; puis débriefing constructif succédant à l'échange scénarisé.

6.2.1 Avant la prestation

Le bénéficiaire reçoit au plus tard 3 semaines avant la date de l'entretien individuel un lien vers une plateforme. L'administration (MRO) doit être informée quinze jours avant la date de la prestation des noms et profils des nouveaux intervenants (CV). Ils doivent évaluer le type d'éléments d'informations sur le marché de l'emploi des cadres supérieurs susceptibles d'être présentés et actualiser en permanence le contenu de sa (leur) présentation, notamment en termes de statistique et d'évolution du marché du travail. Ainsi, l'accompagnement et l'animation de « Coaching pilote » doivent être mis en œuvre par un ou plusieurs consultants qualifiés et expérimentés (10 ans d'expérience professionnelle, dont 5 ans au minimum d'expérience dans le domaine des ressources humaines ou de la formation dans le secteur aéronautique). Il semble en effet largement souhaitable que l'(les) animateur ait lui-même évolué, pendant une grande partie de sa carrière au sein d'une entreprise du secteur aéronautique en tant que personnel navigant, recruteur et/ou formateur

L'(ou les) animateur(s) doit également être habilité à la passation de tests de personnalité labellisés utilisés par les compagnies aériennes (PAPI, SOSIE, 16PF). Cette habilitation destinée aux professionnels RH (responsables RH, psychologues du travail, coachs professionnels, conseillers en orientation...) est indispensable, de même que des connaissances en termes de ressources humaines, de management et bien entendu de formation.

6.3 Modalités d'exécution de la prestation

Les supports pédagogiques utilisés seront à adapter autant que de besoin et pourront prendre la forme suivante

- Plateforme en ligne permettant la passation dématérialisée d'un questionnaire de personnalité ;
- Diffusion d'une capsule vidéo de débriefing individualisé du questionnaire ;
- Livret de synthèse du profil de personnalité ;
- Matrice d'analyse de l'entretien individuel de recrutement.

Le nom du bénéficiaire est transmis au prestataire trois semaines au plus tard avant le début de la prestation, afin que ce dernier adresse le lien vers la plateforme de passation du questionnaire de personnalité.

Le prestataire transmet à l'administration, par voie dématérialisée, la feuille d'émargement fournie par la MRO de DM, du bénéficiaire ainsi que le nom de l'animateur et ce, au plus tard, 48h après la fin de la réalisation de la prestation (livrable 2.4E).

La documentation utilisée au cours de la session devra être mise à la disposition des bénéficiaires.

6.4 Tableau récapitulatif des livrables de ce lot n°2 durant l'exécution du marché

Livrables	Intitulés
2.1E	Transmission du lien de passation du questionnaire de personnalité sur une plateforme informatique dédiée 3 semaines avant l'entretien. Transmission de l'adresse de la plateforme, un login et un mot de passe individuel par candidat.
2.2E	Transmission du lien permettant d'accéder à la vidéo de débriefing du questionnaire ainsi qu'à la synthèse écrite, sous 7 jours ouvrés.

2.3E	Transmission de la matrice d'analyse reprenant les points saillants de l'entretien individuel, sous 7 jours ouvrés.
2.4E	*Feuille d'émargement (fournie par la MRO) des bénéficiaires et de l'(ou des) animateur(s). Le titulaire prestataire transmet au chargé de prestation MRO de DM (dont l'adresse mail sera transmise au détenteur) la feuille d'émargement par voie dématérialisée au plus tard 48h après l'exécution de la prestation.
2.5E	Résultats du questionnaire de satisfaction clients sous 7 jours.

***En gras les livrables nécessaire pour l'établissement des services faits (2.4E et 2.5E)**

Article 7 : Lancement et pilotage du marché

7.1. Réunion de lancement

Une réunion de lancement réunissant les représentants de la MRO de DM et le titulaire aura lieu dans le mois suivant la notification du marché.

Celle-ci aura pour objet de rappeler les objectifs du marché et de préciser les modalités de mise en œuvre de ce marché.

Cette réunion abordera notamment les points saillants méritant d'être éclaircis.

En amont, chaque partie communiquera à l'autre partie les points qu'il souhaite aborder lors de cette séance.

Les coordonnées des points de contact de l'Administration seront communiquées lors de cette réunion de lancement du marché.

7.2. Comités de pilotage (COPIL)

Une fois par an, dans le mois précédent la date anniversaire de la notification, l'Administration anime un comité de pilotage (COPIL) afin de procéder à l'analyse du bon fonctionnement du marché. Il est composé de la MRO, du Bureau Reconversion, du Bureau Ressources/Section Marchés, de la section budget finances et du titulaire. Il peut être regroupé avec d'autres COPIL si le prestataire est titulaire d'autres marchés avec Défense mobilité.

Il est demandé au titulaire de fournir un bilan sur les données chiffrées du marché principalement sur l'année en cours : nombre de sessions et de candidats, évaluation de la satisfaction des candidats, etc.

Le titulaire doit également être en mesure d'apporter des éléments précis et actualisés sur la veille réglementaire du marché, le cas échéant.

Le titulaire fournit également à l'Administration un bilan des dispositions prises, dans les domaines environnementaux et sociaux. Il apporte les documents justifiant la prise en compte dans ses processus de ces éléments. Un procès-verbal est établi par l'Administration.

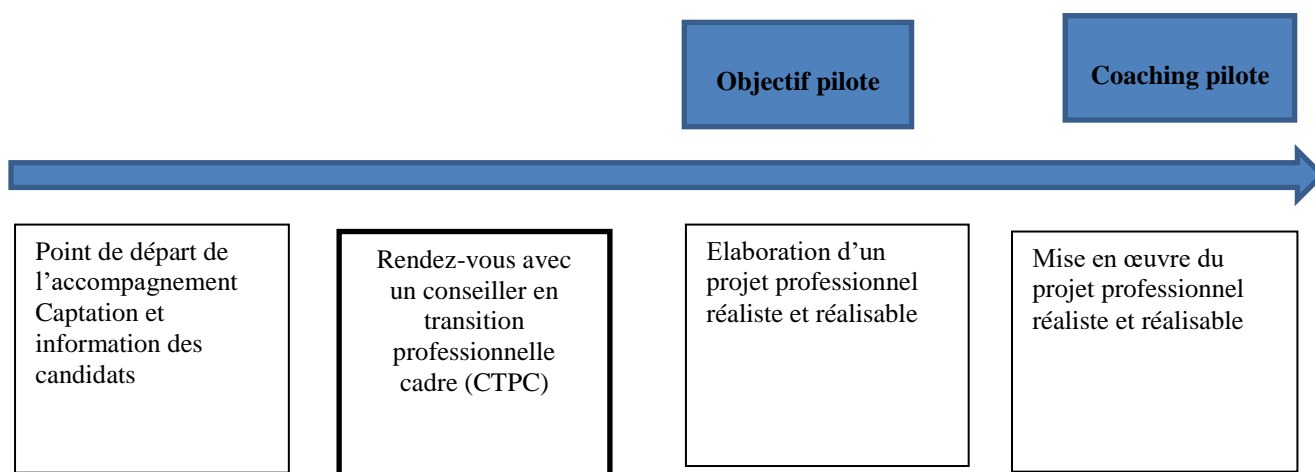
7.3. Réunions d'harmonisation (d'opportunité)

En fonction du besoin généré par les conclusions du comité de pilotage, les points d'ordre administratif et technique à revoir peuvent faire l'objet d'une réunion de comité d'harmonisation et de suivi du marché, dans une logique d'amélioration continue du service rendu aux bénéficiaires.

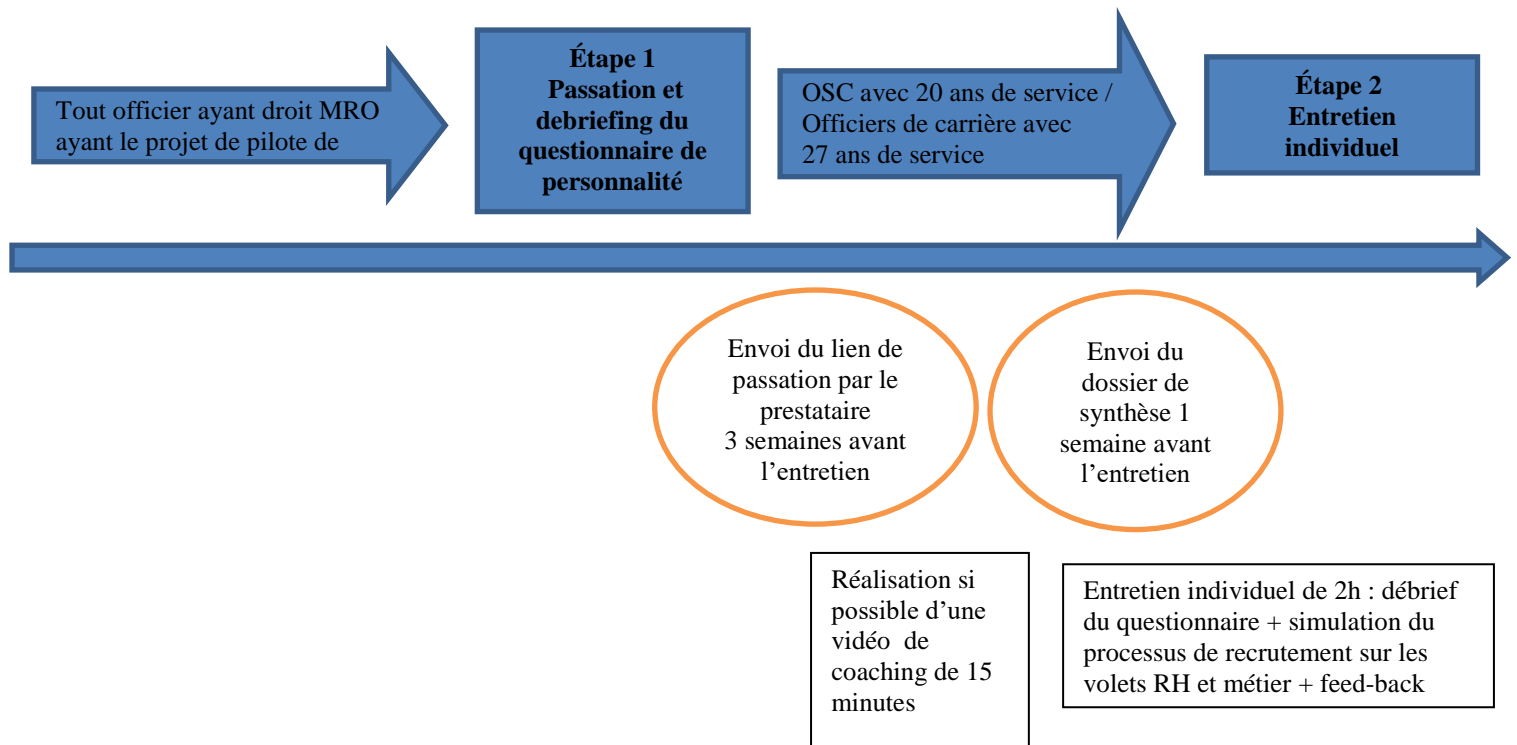
Ces réunions d'harmonisation se tiennent à la demande de la MRO. Ce comité se réunira autant que de besoin et a minima une fois par trimestre, et réunira le prestataire mandaté, le chef de la Mission de reconversion des officiers de DM, son adjointe, la coordinatrice fonctionnelle cadre et la chargée de prestation.

ANNEXE 1 : Positionnement des 2 lots dans la démarche d'accompagnement de la MRO de DM

Ci-dessous, une frise représente le positionnement (à titre indicatif) des lots au sein de la démarche d'accompagnement de la MRO de DM, dans le cadre du parcours dédié aux projets pilotes de ligne :



ANNEXE 2 : Déroulé des étapes de la session Coaching individuel recrutement pilote civil



ANNEXE 3 : Tableau récapitulatif des livrables attendus

Lots	Livrables	Intitulés
Lot n° 1	1.1E	<p>*Feuille d'émargement (fournie par la MRO) des bénéficiaires et de l'(ou des) animateur(s).</p> <p>Le titulaire prestataire transmet au chargé de prestation MRO de DM (dont l'adresse mail sera transmise au détenteur) la feuille d'émargement par voie dématérialisée au plus tard 48h après l'exécution de la prestation.</p>
	1.2E	Documentation utilisée au cours des séances d'information constituée principalement du power point de présentation comprenant l'ensemble des éléments présentés à l'article 5.2.2 du présent CCTP et relatif aux organisations cibles, et à l'actualité du marché, à transmettre sous 7 jours ouvrés.
	1.3E	Livret de synthèse support, clair et accessible reprenant le contenu de la session et destiné aux bénéficiaires, sous format dématérialisé (PDF), adressé sous 7 jours ouvrés.
	1.4E	*Résultats du questionnaire de satisfaction clients à transmettre sous 7 jours ouvrés.
Lot n° 2	2.1E	<p>Transmission du lien de passation du questionnaire de personnalité sur une plateforme informatique dédiée 3 semaines avant l'entretien.</p> <p>Transmission de l'adresse de la plateforme, un login et un mot de passe individuel par candidat.</p>
	2.2E	Transmission du lien permettant d'accéder à la vidéo de débriefing du questionnaire ainsi qu'à la synthèse écrite, sous 7 jours ouvrés.
	2.3E	Transmission de la matrice d'analyse reprenant les points saillants de l'entretien individuel, sous 7 jours ouvrés.
	2.4E	<p>*Feuille d'émargement (fournie par la MRO) des bénéficiaires et de l'(ou des) animateur(s).</p> <p>Le titulaire prestataire transmet au chargé de prestation MRO de DM (dont l'adresse mail sera transmise au détenteur) la feuille d'émargement par voie dématérialisée au plus tard 48h après l'exécution de la prestation ».</p>

	2.5E	Résultats du questionnaire de satisfaction clients à transmettre sous 7 jours ouvrés.
--	------	--

***En gras les livrables nécessaires pour l'établissement des services faits.**