

<http://osi-ngo.org/agir-vous-memes/centre-de-ressources/services/guichets/administration-logistique/mandats/article/contracter-un-mandat-avec-l-ong-osi>



0

Contracter un Mandat avec l'ONG OSI

- Agir vous-mêmes - Centre de Ressources - Services - Guichets - Administration & Logistique - Mandats -



Date de mise en ligne : mardi 9 août 2011

Copyright © Objectif Sciences International - Tous droits réservés

Vous vous trouvez sur le portail Intranet du Centre de Ressources, organe de services du siège d'Objectif Sciences International

Apporter des solutions de traitement de l'eau, augmenter la biodiversité, nourrir les population, éduquer et instruire, faire des recherches scientifiques en faveur du développement durable et faire de l'éducation aux sciences...

...tout cela dans VOTRE métier, éducateur, enseignant, développeur, représentant, chercheur... et en générant un revenu annuel conséquent.

Cela est possible simplement et efficacement, au sein du réseau fournit par l'ONG Objectif Sciences International, en contractant un Mandat privilégié avec cette organisation en pleine croissance.

Sommaire

- [Un peu de culture générale](#)
- [Vocabulaire technique à maîtriser](#)
 - [Exemple de clause pour un Programme de \(...\)](#)
 - [Exemple de clause pour un Programme de \(...\)](#)
 - [Exemple de clause pour un Programme de \(...\)](#)
- [Sur le terrain des réalités](#)
- [Le Plan de Développement](#)
- [Le Manuel Opératoire](#)
- [Adhésion et Cotisations](#)
- [Investissement initial](#)
- [Compte de garantie](#)
- [Composition du Contrat](#)
- [Les Mandats à prendre](#)
- [Questions et Réponses](#)

Un peu de culture générale

Le mot « mandat » est employé dans divers domaines. S'il a été utilisé par le passé dans les domaines diplomatique (système d'administration de tutelle) ou dans l'Empire romain (instruction administrative adressée par l'Empereur à un gouverneur ou à un préposé) par exemple, il est également utilisé dans de très nombreux domaines différents tels que financier (moyen de paiement postal ou gouvernemental) ou juridique (acte pris lors d'enquêtes ou d'instructions). Mais les 2 domaines qui nous intéressent ici sont le domaine politique ou humanitaire et le domaine du droit des obligations :

- **politique et humanitaire** : lorsque une organisation se donne ou reçoit une mission pour laquelle elle est reconnue,
- **droit des obligations** : lorsque le mandat est un contrat par lequel une personne morale ou physique, le mandant, donne à une autre personne morale ou physique, le mandataire, le pouvoir de faire un ou des actes (juridiques, éducatifs, de construction...) en son nom et pour son compte.



Le Mandat initial de l'ONG :

A la fois par le contenu de ses Statuts constitutifs, par son historique et par la place qui lui a été faite au jour le jour suite à ses activités, l'OiNG Objectif Sciences International s'est donné pour mandat de mener des recherches scientifiques au service de la résolution de problèmes du développement durable et de mener des actions d'éducation aux sciences et de formation à la Recherche par la pratique de la Recherche.

C'est ce mandat initial que l'ONG déploie quotidiennement aux quatre coins de la planète, sous diverses formes afin d'honorer son contrat : toucher le plus de publics possibles.

S'étant donné un mandat initial, l'ONG donne à son tour un mandat plus particulier, à différents mandataires, afin de couvrir l'ensemble du mandat général qu'elle s'est donné.

Ce mandat étant concrétisé sur différents continents à travers le monde, l'ONG est non seulement reconnue en tant qu'ONG par les partenaires institutionnels légitimes dans ce domaine, mais est en plus prise en considération en tant que ONG internationale, c'est à dire en tant que OiNG.

Vocabulaire technique à maîtriser

Le mandat est donc un contrat par lequel une personne, le **mandant**, donne à une autre personne, le **mandataire**, la mission et le pouvoir de faire un ou des actes en son nom et pour son compte. Le mandataire est une personne morale de droit privé (association, entreprise uni-personnelle, entreprise...).

Le mandataire (la personne morale) signe avec le mandant (l'ONG) un contrat qui relève du Droit commercial. Ensuite de quoi les personnes physiques qui travaillent quotidiennement au sein de l'organisme qui constitue le mandataire sont salariées par leur organisme.



Le mandataire est rémunéré par le mandant sur la base de factures qu'il émet au nom de son organisme, pour les missions qui ont été menées à bien. L'argent reçu permet à l'organisme mandataire de payer les charges de fonctionnement, les investissements, les charges patronales et salariales, ainsi que le salaire des personnes physiques qui constitue l'équipe mandataire.

La principale caractéristique du **contrat de mandat** est que le mandataire doit exercer sa mission en toute indépendance, ce qui permet à l'ONG de pouvoir s'appuyer sur un mandataire qui est à la fois responsable et réellement acteur, et à la fois compétent dans son métier particulier (qui dépend du type de mandat). Le mandataire assume donc ses choix dans son domaine de compétences en terme de mise en oeuvre.

Le mandataire a autant de bénéficiaires différents qu'il y a de participants à ses activités, il n'a donc pas un client unique, et ce même si c'est l'ONG qui lui verse l'argent par virement mensuels groupés.

Bien que le mandataire soit autonome dans la gestion de ses activités, aucun droit ni aucune liberté ne sont donnés au mandataire de sortir du **cadre du mandat**, et tout acte qui est posé doit l'être à la fois dans le respect de la mission qui a été donnée, et à la fois dans le plus pur respect de l'ensemble des acteurs du réseau de l'ONG (un acte posé en dehors du cadre peut mettre en danger l'ensemble des autres mandataires et ce y compris à l'autre bout de la planète). Le cadre du mandat est donc défini par le Règlement intérieur de l'ONG, où, par définition, tout cas documenté doit être traité selon la documentation existante, et tout cas non documenté doit d'abord faire l'objet de l'ouverture d'un chantier collectif en partenariat avec le Siège et le Centre de Ressources avant d'être traité ensuite selon la décision prise collectivement. Ensuite de quoi ce cas est alors documenté selon l'ingénierie mise en oeuvre lors de sa première présentation, puis, selon les mises à jour régulièrement effectuées sur les procédures et feuilles de route.

Nous nous trouvons ici dans le cadre de **mandats rémunérés**, où le mandataire facture l'ONG pour les services rendus. Ces services sont mis en oeuvre après que le mandataire ait reçu le droit d'en être l'acteur pour son champ d'application du mandat.

De même, ce mandat n'est pas ouvert à tout le monde, est n'est donné qu'à des **membres actifs de l'ONG**, qui doivent au préalable s'être acquittés de leur **adhésion**, de leur **cotisation initiale** puis les années suivantes de leur **cotisation annuelle** (décrites plus loin), le tout en cohérence avec les montants nécessaires pour **l'investissement initial**, et avec la **formation initiale** et la **formation continue** qu'il est nécessaire de suivre, les **rétro-contrôle** et **points diagnostics** à respecter, ainsi que les **séminaires métier** auxquels participer (dans le cadre de la **communauté de pratique** du mandataire).

L'adhésion du mandataire fait elle-même suite à une **période préalable d'observation**, qui permet aux acteurs intéressés de devenir membres actifs de l'ONG et de se saisir d'un mandat de se renseigner et de signer un contrat seulement après en avoir observé les tenants et les aboutissants.

La **formation initiale** est la formation que le mandataire reçoit la première fois, lors de son adhésion initiale.

La **formation continue** est ensuite une formation qui est redonnée tous les ans, et qui est partiellement financée par l'adhésion annuelle.

La **cotisation initiale** n'est à payer que la première année. La **cotisation annuelle** n'est payable qu'à compter de la deuxième année. Elles ne s'additionnent pas. Leur coût pour le mandataire est pris en compte dans son budget de fonctionnement et se retrouve au pro-rata dans les tarifs conventionnés que le mandataire pratique dans les factures qu'il émet vis à vis de l'ONG Objectif Sciences International pour se faire payer les activités mises en place.

Les **séminaires métier** ont lieu une fois par an, à l'occasion de l'Assemblée Générale internationale des mandataires à Genève, qui s'étale traditionnellement sur 10 jours autour d'un Congrès accessible au public pour certains thèmes.

Les **Communautés de Pratique** sont activées tous les jours de l'année, en particulier grâce à des forums d'échange de problèmes à résoudre et de solutions. Mais elles font également l'objet de vidéoconférences et de points réguliers avec les différents pilotes thématique mis à disposition par le siège international. Les pilotes sont des personnes compétentes dans un domaine en particulier qui permettent aux mandataires de s'orienter facilement et de réussir plus vite certaines actions qui ont des effets de leviers positifs très importants. On trouve parmi tant d'autres le pilote « séjours de vacances », le pilote « expéditions », le pilote « colloques », etc.

Le **champ d'application du mandat** est fonction d'une précision :

- du type ou des types de public visé-s
- de la zone géographique couverte
- de la zone linguistique couverte
- de la ou des disciplines scientifiques concernées
- de la ou des disciplines pédagogiques concernées
- des enjeux à résoudre
- des services à fournir
- autre critère

Dans les cas où l'exclusivité serait donnée exceptionnellement, elle n'est donnée que pour le champ d'application du mandat concerné.

Cette exclusivité est alors automatiquement associée à l'**obligation de présence** et d'action sur le champ d'application du mandat, en l'absence de quoi le mandat est retiré au mandataire.

Exemple de clause pour un Programme de Pédagogie Logistique

texte de la clause

Exemple de clause pour un Programme de Recherche et d'Education aux Sciences

texte de la clause

Exemple de clause pour un Programme de Développement Participatif

texte de la clause

Le mandant a l'obligation de respecter les termes du contrat concernant la rémunération qui a été prévue (tarifs conventionnés pour les facturations émises par le mandataire), cependant le mandant (l'ONG) ne doit aucunement rembourser en plus les frais avancés, ni indemniser les pertes que le mandataire aurait contracté de son côté. En effet, les tarifications et les montants de dépenses alloués à chaque poste de travail sont convenus à l'avance par les parties en présence, et les dépenses normalement prévues sont couvertes par la facturation initialement prévue - y compris les montants des cotisations auprès de l'ONG - et l'excès de dépenses reste de la responsabilité du mandataire, qui doit donc être responsable de son budget et de sa bonne gestion (respect des enveloppes budgétaires au pro-rata de l'activité). Le mandataire pratique donc des tarifs conventionnés lorsqu'il facture le mandant pour les activités qui ont été menées. Le mandant (l'ONG), se doit par ailleurs de respecter l'investissement du mandataire, en lui donnant le temps et les moyens de réussir sa mission. Pour ce faire, l'ONG crée et maintient un **Centre de Ressources** interne à l'ONG (siège) ainsi que des **Centres de Services** faisant eux-mêmes l'objet de mandats thématiques. Ces ressources et services sont déployés afin de porter les mandataires vers le succès de leur mission sur le long terme comme sur le court et moyen terme. C'est au sein du Centre de Ressources que se trouvent les Conseillers et leurs Attachés, ainsi que les différents pilotes thématiques ou métier.

Le mandataire, pour sa part, doit respecter la mission qui lui a été confiée et rendre des comptes au mandant.

Le mandataire est seul responsable de la bonne mise en oeuvre de sa mission, et il doit donc s'organiser en interne pour être en mesure de la mener à bien.

Les **histoires à succès** font alors l'objet de modélisations, soit dans le cadre des **communautés de pratiques**, soit dans le cadre du **Règlement Intérieur** et de la documentation du cadre, mais sont aussi présentées dans les bilans annuels ou quadriennale que l'ONG doit donner à l'ONU en échange d'y avoir le droit de vote consultatif. Les échecs doivent être suffisamment documentés et explicités afin de permettre à l'ONG de prendre la décision de maintenir le mandat au mandataire, tout en l'aidant à atteindre le succès, ou de lui retirer le mandat. En l'absence d'explicitation suffisamment détaillée, l'ONG peut alors retirer le mandat au mandataire, et le confier à un autre mandataire. En sachant que l'ONG a plus intérêt à former et accompagner un mandataire déjà en place que de redémarrer de zéro avec un nouveau mandataire, il s'agit ici d'un travail collectif des deux parties en présence.



Une construction collective :

C'est ensemble que l'ONG et ses différents mandataires construisent chaque année la qualité sur laquelle repose les concrétisations de l'année suivante, et ainsi de suite.

La gestion et le partage des apprentissages dans le cadre d'un knowledge management permet la duplication des réussites auprès de tous les acteurs du réseau.

Le principal outil de ce knowledge management est le présent portail Intranet et ses animateurs que sont les employés du Centre de Ressources géré par le siège international de l'ONG.



Objectif intermédiaire :

Afin d'être en mesure de mener à bien un mandat au sein de l'ONG, vous devrez donc savoir user au mieux de ce portail Intranet, et d'en exploiter toutes les ressources.

Cela fait partie du contenu de la formation initiale que vous recevrez, tout comme cela fait partie de la formation continue permettant une mise à jour des compétences de chacun-e à ce sujet.

A ce stade de la préparation, vous devez vous assurer d'allouer un minimum de temps à la compréhension croissante de l'outil Intranet du Centre de Ressources, et du fonctionnement du logiciel SPIP qui l'héberge : Commencez par consulter [ce tutoriel](#)

[<http://www.osi-ngo.org/services/tutoriels/article/redigez-de-bons-tutoriels>] pour vous faire une meilleure idée du fonctionnement de l'Intranet.

La responsabilité du mandataire peut être engagée en raison de ses fautes mais il faut distinguer selon que sa mission était constitutive d'une **obligation de moyens** ou d'une **obligation de résultats**. Chaque action demandée au mandataire est détaillée quand à ces deux type d'obligations.

De même, le contrat de mandat donné par l'ONG comporte une prise en charge des responsabilités par chacun à son niveau. **Le mandant est donc responsable de la qualité et de la continuité de son offre de services de base** (Centre de Ressources), et **le mandataire est responsable quand à lui de l'ensemble de ses actes**, le mandant ne pouvant en être tenu responsable. A fortiori, le mandant n'est pas tenu responsable non plus des actes du mandataire alors qu'ils ne rentrent pas dans la mission qu'il lui avait été confiée par l'ONG. Ceux qui sont amenés à traiter avec un mandataire doivent vérifier si le mandataire a agi conformément aux pouvoirs qui lui ont été donnés.

La seule volonté du mandant permet de **révoquer le contrat**. Encore une fois, **tout mandat convenablement mis en oeuvre est précieux** et ne peut pas faire l'objet d'une remise en cause inutile, car cela reviendrait à faire régresser la situation de l'ONG. Les révocations sont donc uniquement le cas de forces majeurs ou nécessaires.

De par son historique et de par les différents collaborateurs aujourd'hui présents dans les équipes et issus des périodes 1992-1998, 1998-2004 et 2005-2011, l'ONG démontre concrètement que les acteurs qui rejoignent l'ONG et qui savent comprendre le cadre choisi, qui savent le co-construire, et qui savent y créer de la valeur, restent sur de longues périodes. Dans le cadre des mandats, cette durée est plus longue encore ; en effet, lorsque le mandat est donné à une association par exemple, les membres peuvent évoluer au sein de cette association tandis qu'elle conserve le mandat. De même, dans le cadre d'un auto-entrepreneur, celui-ci peut passer son mandat à une jeune recrue lorsqu'il part à la retraite, après l'avoir préalablement formé en collaboration avec le Centre de Ressources et les Centres de Services chargés de la formation initiale et de la formation continue.

Le mandat, lorsqu'il est **spécial**, prend fin lorsque l'objet pour lequel il avait été confié a été réalisé. Alors le mandataire peut ensuite passer à d'autres mandats spéciaux s'il en fait sa spécialité, ou s'investir dans un mandat classique.



Dans tous les cas, même s'il y a bien une prestation facturée, il ne s'agit jamais de sous-traitance. L'ONG n'a jamais sous-traité, et c'est ce qui a toujours fait son succès, car seuls les membres de l'équipe sont à même d'apporter aux participants et autres bénéficiaires ce qu'ils attendent de l'ONG. Les mandataires sont donc entièrement partie intégrante de l'équipe OSI.

En effet, le mandat est une forme administrative et juridique qui permet une organisation plus forte, plus efficace, mais n'est aucunement une forme de mise en sous-traitance. Il le serait par exemple pas concevable, ni acceptable, qu'un mandataire OSI ne rencontre que à certaines rares occasion les autres mandataires, et ne participe ni aux réunions, ni aux formations, informations, et séances collectives de travail.

Sur le terrain des réalités

Dans le cadre qui nous occupe ici à Objectif Sciences International, l'ONG mandante s'engage à fournir au mandataire un savoir-faire, une formation et une assistance permanente, en contre-partie de la mise en oeuvre du mandat de la meilleure qualité qui soit. En cas de mise en oeuvre correcte, le mandataire peut facturer le mandat pour le travail effectué. En cas de mise en oeuvre incorrecte, ou bien le mandataire perd le mandat, ou bien le mandataire assume seul les pertes de son erreur ou de son incapacité/incompétence.

En s'associant à l'ONG en tant que membre actif chargé d'un mandat, le mandataire s'affilie à une marque, un style, une façon de faire, un historique, à des techniques maîtrisées par le siège seul et à des projets, le tout dans le respect des méthodes de travail, autant en terme de pédagogie, de démarche de recherche que d'organisation hiérarchique, logistique, intellectuelle ou financière, mais également éthique.

En adhérant au réseau de l'ONG Objectif Sciences International, seul détentrice de son historique, de ses compétences métier et de sa marque de fabrique (pour laquelle elle est précisément reconnue par ses partenaires institutionnels), le mandataire bénéficie de sa notoriété, de son image de marque, de fournitures (centrale d'achats) et de services communs (communication par exemple). En contrepartie, il se trouve lié à l'ONG mandante par des obligations, tant dans la façon d'exercer son activité, qu'au niveau financier (paiement des cotisations, paiement de services fournis en plus des services basiques et automatiques, garanties de gestion, gestion de comptes épargne en guise de garantie, salaire des employés du mandataire dans le respect du cadre global de l'ONG...).

Selon les cas (décrits plus loin, tels que Centre de Séjours, Centre de Services, Responsable de Programme, Représentations...), le mandataire est soit une personne morale de type associative ou entrepreneuriale regroupant plusieurs associés, soit une personne physique déclarée en personne morale sous la forme d'auto-entrepreneur. Les différents mandataires qui sont amenés à travailler ensemble s'échangent factures et paiements dans le cadre interne et associatif de l'ONG (participations aux frais, dénués de toutes taxes et sans TVA applicable).

Le mandataire est un acteur économique juridiquement et financièrement indépendant de son mandat. Le mandataire gère son entreprise en toute liberté dans la limite du cadre fixé par l'utilisation de la marque, de l'enseigne et de l'organisation fixée par l'ONG.

Tous les mandataires sont responsables de la marche de leur entreprise, que celle-ci soit de type associative ou auto entrepreneuriale. Par exemple, un mandataire peut, **dans les limites de son contrat de mandat**, embaucher, débaucher, choisir ses fournisseurs en dehors de ce que fournit le catalogue OSI (voir plus bas à ce sujet), fixer certains de ses prix, organiser son entreprise, etc. comme il l'entend. Les mandataires se doivent de réussir en écoutant et suivant les conseils émis par le Siège.



Idée importante :

Le mandat est donc un type de contrat très spécifique qui fixe un cadre très précis, cadre duquel le mandataire ne peut s'écarter mais qui respecte l'indépendance juridique et financière du mandataire. Le contrat de mandataire est un contrat qui relève du Droit commercial.

Le droit commercial applicable au contrat signé, et aux parties dans le cadre de ce contrat, est celui de la République et Canton de Genève (Suisse), et ce, pour tous les pays où un mandat est déployé. A ne pas confondre avec le droit social dont relève les contrats salariés au sein de chaque organisme mandataire ; chaque organisme mandataire recrute localement les personnes physiques qui travaillent au sein de l'organisme, et ces contrats d'embauche relèvent, eux, du droit social local (cotisations à la sécurité sociale, allocations chômage, retraites... sont ceux du pays où est salarié l'employé au sein de l'organisme mandataire).

La clause de **non-concurrence** fait partie intégrante du contrat de mandat, comme elle fait déjà partie de la convention d'adhésion à l'ONG ou des conditions d'utilisation de ce présent site Intranet.

Une clause d'**approvisionnement exclusif** est également en place, essentiellement dans le but de faire fonctionner l'ensemble du réseau, mais aussi de préserver l'image de marque, les processus et les choix organisationnels de l'ONG. Les services et produits concernés par cette clause sont soit des services et produits spécifiques à l'ONG, soit les produits et services proposés par les différents mandataires dans le cadre de mandats qui ont été mis en place précisément pour fournir l'ensemble du réseau (par exemple la Centrale d'Achat ou la Boutique des souvenirs éducatifs). Cette clause est donc présente dans le contrat de mandat pour tout ce qui est indispensable pour préserver l'identité et la réputation du réseau de franchise.

La question de l'**exclusivité territoriale des inscriptions** auprès des activités des mandataires, en particulier vis à vis de la distribution via Internet qui ne connaît pas de frontière, est résolue dans le cas d'espèces, par l'octroi de la commission sur les inscriptions effectuées, à tous les mandataires, et ceci indépendamment de leur champ d'application du mandat qui les concerne. Concrètement, cela signifie qu'un Responsable de Programme reçoit la rémunération relative à son mandat + la commission sur toute inscription qu'il aura effectuée dans le mois précédent, quel que soit le domaine concerné par l'inscription (le sien ou un autre), tandis qu'un Centre de Séjours Scientifiques reçoit la rémunération relative à son mandat + la commission sur toute inscription qu'il aura effectuée dans le mois précédent, quel que soit la destination concernée par l'inscription (la sienne ou une autre), alors même qu'il existe par ailleurs des mandataires qui sont mandatés uniquement pour la génération des inscriptions aux activités de l'ensemble des mandataires (tous domaines pour tous les publics sur toutes les destinations) ; Ces derniers reçoivent pour rémunération les commissions sur toutes les inscriptions qu'ils génèrent.



Objectif intermédiaire :

A ce stade, vous devez pouvoir être en mesure de vous positionner précisément sur le type de mandat que vous voudriez briguer et développer au sein du réseau de l'ONG.

Cela dépendra d'avant et avant tout de vos préférences comportementales au travail (promotion-vente, contrôle-gestion, recherche scientifique, production-distribution, recrutement-formation...) et de vos compétences métiers d'ores et déjà acquises par le passé.

Si vous débutez dans la vie professionnelle, des postes **d'adjoint évolutif** vous sont proposés en guise d'étape intermédiaire avant l'accès à un plein-mandat (voir plus bas).



Idée importante :

Objectif Sciences International :

- a mis au point et exploité avec succès un concept pendant une période de 7 années complètes [2005-2011] et dans trois unités pilotes (France, Québec, Tahiti) avant le lancement du réseau des mandats, dans le cadre d'une expérience longue de 20 années fêtées en 2012 (activité créée en 1992) ;
- est titulaire des droits sur les signes de ralliement des bénéficiaires : enseigne, marques et autres signes distinctifs ;
- apporte à ses mandataires une formation initiale et continue, et leur apporte continuellement une assistance technique et sur le suivi-participants pendant toute la durée du contrat de mandat.
- est une ONG ayant le Statut Consultatif Spécial auprès de l'ONU (ECOSOC)

en tant que mandataire vous devrez :

- consacrer vos meilleurs efforts au développement du réseau et de votre mandat et au maintien de l'identité commune et de la réputation de l'ONG ;
- fournir à l'ONG les données opérationnelles vérifiables concernant votre activité afin de faciliter la détermination des performances, ainsi que les états financiers requis pour une gestion collective efficace :
- autoriser l'ONG et/ou ses délégués à avoir accès à vos locaux et à votre comptabilité à des heures raisonnables ;
- ne pas divulguer à des tiers le savoir-faire fourni par l'ONG ni pendant, ni après la fin de votre contrat de mandat.

Le Plan de Développement

Le **plan de développement** est le document stratégique et d'entente par lequel l'ONG et le mandataire conviennent ensemble de :

- la situation locale relative au champ d'application du mandat,
- des actions à mener sur une échelle de cinq ans, dont les 2 premières années sont détaillées

le tout en cohérence avec :

- le plan de l'ONG qui a été établi sur 5, 10 ou 15 ans ou toute autre durée,
- le document vision-mission-stratégie de l'ONG, tenu à jour annuellement par la totalité des mandataires d'OSI, à l'occasion du FORUM DE GENEVE, organisé tous les ans à l'ONU

Ce document, conservé d'une version à l'autre au format pdf, est mis au point conjointement à l'occasion des premières séances de travail débloquées par l'ONG avec le mandataire une fois que celui-ci s'est acquitté de son adhésion initiale. Le montant de cette adhésion est proportion de la charge de travail nécessaire d'un type de mandat à un autre, et prend en charge précisément ces frais de lancement du mandat (dont formation continue et rédaction du contrat de développement).

D'un type de mandat à l'autre, le contenu de ce document peut changer, mais il est organisé selon une logique réalisé-existant-à faire et selon une répartition par compétences du Centre de Ressources, afin de couvrir l'ensemble des questions, le tout en accord avec le but donné au mandat dans le cadre du champ d'application du mandat. En fin de document se trouvent les états financiers (budgets, comptabilité, prévisions, graphiques, indicateurs...).

On trouve également dans ce document des détails utiles tels que la description de la concurrence directe (positionnée de manière similaire) ou de la concurrence indirecte ou périphérique (positionnée en dessous ou au-dessus).



Idée importante :

Le mandat est une mission qu'il faut envisager sur le long terme, voire pour toute une carrière professionnelle. Plusieurs cas sont possibles toutefois ; après avoir mis sur pied un mandat et l'avoir consolidé durant plusieurs années, une personne physique qui se trouve salariée de l'organisme mandataire qu'elle a créé peut revendre son mandat (qui se trouve être alors son fond de commerce) à une autre personne qui désire reprendre ce mandat. La personne qui a vendu ce mandat peut alors décider d'en créer et d'en développer un autre, mais cela peut également se faire à la fin de sa carrière professionnelle, à la veille d'un départ en retraite bien mérité. Les allocations de la retraite seront alors ceux générés par la cotisation payées chaque mois dans le cadre du salaire reçu au sein de l'organisme mandataire, et l'argent obtenu par la vente du mandat vient en plus. Souvent, il sera plus efficace encore d'accueillir au sein de l'équipe le futur repreneur pendant quelques années, afin qu'il ou elle puisse racheter le mandat après avoir acquis l'expérience nécessaire pour faire perdurer le mandat avec succès.

Le Manuel Opérateur

Le **manuel opératoire** encore appelé par d'autres, Â« règlement intérieur Â», Â« manuel qualité Â», Â« bible du concept Â» ou Â« manuel opérationnel Â» est un document stratégique, méthodologique et juridique par lequel l'ONG transmet à son mandataire les éléments constitutifs du concept qui concerne le champ d'application de son mandat.

Un manuel opératoire existe pour chaque type de mandat, afin d'accompagner le meilleur développement possible de chaque mandat. Ce manuel est à la fois :

- Un outil de développement, qui rappelle ce qui relève du savoir faire secret, substantiel et identifié propre à l'ONG Objectif Sciences International, et qui énumère les actes que le mandataire doit poser successivement pour mener à bien son mandat
- Un outil de formation du mandataire et de ses équipes : C'est le support majeur de la formation initiale et de la formation continue
- Un outil de pilotage et de suivi. C'est l'outil de retro-contrôle et de points étapes. Pour le mandataire : il peut s'y référer en cas d'oubli. Pour le mandant : il s'y référera pour rappeler un point au mandataire. Plusieurs **pilotes** existent et dont le rôle est de fluidifier et faire avancer les tâches de chacune des parties.
- Un outil qualité qui rappelle le savoir-faire métier, par les procédures et feuilles de routes à suivre et à respecter.
- Un outil de certification : l'ensemble de ce manuel opératoire étant composé d'un ensemble de processus, il permet au mandataire de répondre aux normes spécifiques au métier en vue d'une certification de type EDUQUA, ISO ou HACCP par exemple.

Concrètement, ce manuel est constitué de l'assemblage des éléments présents sur l'Intranet du Centre de Ressources d'Objectif Sciences International, qui sont relatifs au mandat donné, et qui forment le Règlement Intérieur à respecter par la même occasion. Certains éléments concernent plusieurs mandats. Il s'agit donc d'une page d'accueil, d'une carte d'orientation web, à partir de laquelle le mandataire trouve contenus, formations et réponses en fonction de ses besoins et de son cas. On accède aux manuels opératoires par la page d'accueil de chaque Communauté de Pratique directement en rapport avec les différents mandats existants dans le réseau.

On trouve donc dans ces manuels opératoires un regroupement d'informations diverses qui matérialise les éléments constitutifs du savoir-faire mais aussi les éléments non secret qui font partie du concept. On trouvera notamment dans le manuel opératoire :

- L'organisation et les structures du réseau,
- Les éléments graphiques de l'enseigne,
- Les techniques de management,
- Les techniques de gestion,
- Les techniques de ventes,
- Un [descriptif](#) des produits ou services vendus,
- Le manuel d'utilisation de l'informatique,
- Les règles de sécurité...

Un manuel opératoire a deux cibles : il s'adresse d'une part aux mandataires et d'autre part aux salariés des mandataires. Il est donc rédigé en tenant compte de ces deux type de lecteurs. Les Mandataires ont à leur charge de vérifier que leurs salariés ou associés connaissent et respectent l'ensemble du Règlement Intérieur et du fonctionnement des services du Centre de Ressources et des Centres de Services.

Adhésion et Cotisations

L'acteur qui désire obtenir un mandat et les revenus qui y sont associés doit au préalable adhérer à l'OiNG Objectif Sciences International en précisant quels domaines, quels publics et quelles régions géographique il est capable de couvrir. Il le fait dans le cadre de sa candidature, et ce, pour tout type de Programme mis en mandat.

Son dossier et sa proposition de prise de mandat est étudiée par la Direction d'OSI en association avec les collaborateurs compétents au sein du Centre de Ressources (Conseiller Sciences & Pédagogie, Conseiller Marketing & Développement, Conseiller Administration & Logistique, Conseiller Publication & Communication ou encore toute autre personne de l'équipe qui serait concernée par le thème du mandat). Cette étude se fait avec le candidat, et dans le cadre d'un échange permanent avec celui-ci.

Afin de couvrir les frais d'accueil, d'intégration et de formation initiale de base, il est demandé au mandataire une cotisation initiale à partir du moment où le contrat de mandat est signé. Ainsi, aucune cotisation n'est requise tant qu'aucun contrat de mandat n'est signé. Le montant de la cotisation initiale est directement proportion de la charge de travail pour l'accueil, l'intégration et la formation initiale, selon le type de mandat concerné.

Les formations sont de très haut niveau autant que pragmatiques et concrètes, et les accompagnements sont personnalisés. La prise de poste d'un mandat se veut efficace et profitable aux deux parties. Le nouveau mandataire accède à un revenu important associé à un travail valorisant dans le cadre d'une mission utile à la société.

Afin de couvrir les frais de suivi personnel annuel et de formation continue de base, il est demandé au mandataire de s'acquitter de sa cotisation annuelle pour la 2e année et pour chacune des années suivantes. Là encore le montant de cette cotisation est fonction de la charge de travail selon le type de mandat.

Investissement initial

Pour mener à bien son implantation et le démarrage de son mandat, le mandataire doit être en mesure de déployer un apport initial dont le montant est directement fonction de l'ampleur du mandat.

Le montant de cet investissement initiale dépend du mandat concerné. Ce montant est précisé au sein de la fiche décrivant chaque mandat, et est rappelé dans le contrat.

Ce montant revient souvent, dans la plupart des cas, à la capacité du nouveau mandataire à subvenir à ses besoins durant la période d'intégration et de formation, qui peut se passer sur telle ou telle plateforme de formation internationale de l'ONG, pendant des durées allant de 1 à 5 mois.

A l'issue de cette période d'intégration et de formation, les niveaux de compétences acquis peuvent devenir très impressionnant en quantité comme en qualité. La formation et l'accompagnement est effectué par des dirigeants et formateurs de haut niveau de l'ONG.

Compte de garantie

Il est demandé au mandataire de placer une somme en garantie sur un compte épargne dont il peut utiliser les fonds à tout moment (compte épargne non bloqué) ou bien de bénéficier de valeurs de garantie (mobilier, autres). Cet argent, par exemple s'il est déposé par le mandataire sur un compte épargne lui appartenant, reste ainsi de la propriété du mandataire, mais la présence de cette somme garanti un coussin de sécurité minimal qui permettra au mandataire de prouver sa capacité à gérer une absence de résultats temporaire.

Le montant de ce compte de garantie dépend du mandat concerné. Ce montant est précisé au sein de la fiche décrivant chaque mandat, et est rappelé dans le contrat.

Composition du Contrat

Dans le contrat de mandataire signé par votre organisme avec OSI, on trouve successivement :

- L'Identification d'OSI : siège social, forme juridique, capital, curriculum vitae des dirigeants, références bancaires
- L'Identification de votre organisme : siège social, forme juridique, capital, curriculum vitae des dirigeants, références bancaires
- La réalité de la marque OSI : numéro et date du dépôt
- La date de création de l'ONG et ses références juridiques
- La désignation du mandat
- Les champs d'application du mandat
- Les conditions d'adhésion qui ont été remplies par le mandataires
- Les droits d'OSI
- Les droits du mandataire
- Les biens et/ou services fournis au mandataire
- Les obligations d'OSI
- Les obligations du mandataire
- Les tarifs conventionnés pratiqués par le mandataire (à la date de la signature, puis mise à jour annuelle)
- Durée du contrat (de 2 ans à 5 ans renouvelables par simple reconduction tacite selon le type de mandat)
- Les conditions financières pour le mandataire (montants de la cotisation initiale, de la cotisation annuelle, montant du compte de garantie et montant des investissements que le mandataire devra engager)
- Les conditions du renouvellement
- Les conditions de la cession ou du transfert des droits découlant du contrat, ainsi que les conditions de préemption d'OSI
- Les conditions d'utilisation de la marque OSI
- Le droit d'OSI de faire évoluer son concept de mandat
- Les clauses de résiliation du contrat
- Les clauses prévoyant la récupération par le mandataire de tout élément corporel ou incorporel lui appartenant en cas de cessation du contrat avant l'échéance prévue
- Les clauses de règlement des litiges

ainsi que

- Des annexes :
 - Les bilans annuels du réseau des deux années précédentes
 - Historique et perspectives de développement du réseau

- Coordonnées des membres du réseau
- CV du responsable mandataire
- Analyse objective et réaliste du marché local, réalisée par le mandataire avec l'appui d'OSI

Tous ces éléments sont décrits pour certains dans les fiches de mandat ci-dessous, pour d'autre directement au sein du contrat (que vous pourrez lire après avoir déposé votre adhésion pour un mandat donné).

Les Mandats à prendre

Les différents mandats qui vous sont proposés de contracter sont décrits sur la page qui regroupe les appels d'offres en cours ([Lab4Labs : Le labo des Appels d'Offre pour Mandats](#))

Veillez cliquer sur les barres de titre pour déplier la fiche de présentation concernée.

Si vous désirez contracter un mandat en particulier, il vous faudra nous communiquer votre déclaration d'intérêt (lien situé au sein de la description de chaque appel d'offre)

C'est ainsi et de cette manière que vous signifiez à l'ONG Objectif Sciences International votre volonté claire de signer un mandat. Suite à la réception de votre déclaration d'intérêt, nous reprenons contact avec vous et nous analysons ensemble vos avantages et possibilités vis à vis du mandat concerné. Dans la foulée, nous activerons ensemble la période d'observation qui se situe après votre déclaration d'intérêt pour l'appel d'offre et avant la signature du contrat de mandat. Ainsi, vous signez votre contrat après avoir pris en compte l'intégralité des tenants et aboutissants de la mission. Démarre alors la formation initiale du responsable de ce mandat au sein de votre organisme.

Votre déclaration d'intérêt est le Document d'Information Précontractuel qui précède le contrat définitif.

Consulter les appels d'offres en cours : pour le lien [Lab4Labs : Le labo des Appels d'Offre pour Mandats](#).

Questions et Réponses

Pour toute question technique, stratégique, juridique ou économique au sujet de la contractualisation des mandats en général et du modèle de fonctionnement établi au sujet des mandats au sein de l'ONG, merci de poser votre question sur cette page.

Vous recevrez la réponse directement dans votre boîte aux lettres électronique, et elle restera également conservée

Contracter un Mandat avec l'ONG OSI

sur cette page afin de renseigner les autres acteurs dans la même situation que vous.