



Consultation en procédure adaptée de prestation de services

Mission de prospection exogène en vue de détecter des projets d'implantation d'entreprises et porteurs de projets à vocation commerciale pour le territoire de la Communauté Urbaine Le Havre Seine Métropole & la Communauté d'Agglomération Fécamp Caux Littoral

1/ LE HAVRE SEINE DÉVELOPPEMENT

Agence de développement économique de la région havraise, Le Havre Seine Développement prospecte, conseille et accompagne les entreprises dans leur projet d'implantation, d'investissement ou de développement au Havre et dans sa région.

2/ CAHIER DES CHARGES DE LA CONSULTATION

2.1 OBJET DE LA CONSULTATION

Le présent cahier des charges concerne l'engagement d'une mission de prospection d'entreprises et porteurs de projets à vocation commerciale.

2.2 PRÉSENTATION DES ACTEURS ENGAGÉS

L'agence Le Havre Seine Développement, créée en 1996, à l'initiative des acteurs institutionnels et économiques du Havre et de sa région (intercommunalités du Havre et de Fécamp) a pour compétences la détection, l'implantation et l'accompagnement d'entreprises désireuses de s'implanter sur son territoire.

2.3 LE CONTEXTE DE LA MISSION DE PROSPECTION

Dans le cadre de la mise en lumière de la stratégie de développement économique de son territoire de compétence, l'agence Le Havre Seine Développement souhaite s'adjoindre les compétences d'un prestataire dédié à la prospection de projets de commerce pour mettre en avant le territoire et notamment les centres-villes afin que des porteurs de projets puissent s'y implanter.

Dans cette dynamique, le territoire offre un accompagnement complet aux entreprises souhaitant s'installer :

- le suivi et la structuration des projets en lien étroit avec l'ensemble de l'écosystème territorial ;
- l'organisation et l'accompagnement des visites de prospects, ainsi que leur mise en relation avec les acteurs pertinents ;
- la veille active des locaux commerciaux disponibles ;
- le rôle d'interlocuteur privilégié entre les porteurs de projets (acquéreurs ou locataires) et les agences immobilières.

2.4 LES OBJECTIFS ATTENDUS DE LA MISSION DE PROSPECTION

2.4.1 OBJET DE LA MISSION DE PROSPECTION D'ENTREPRISES EXOGÈNES

La mission consiste à prospecter et à détecter des entreprises et porteurs de projets à vocation commerciale susceptibles de s'implanter sur le territoire de l'agence.

Elle couvre un large périmètre d'activités : commerce de détail (alimentaire ou non, concepts traditionnels ou innovants), commerces de bouche, bien-être et santé, professions libérales, loisirs et activités sportives ou culturelles, bricolage, restauration, ainsi que l'ensemble des activités tertiaires et des services de proximité.

Les profils ciblés regroupent des enseignes, groupes et réseaux de franchises, ainsi que des ETI/PME intégrant le centre-ville dans leur stratégie de croissance. Ils incluent également des dirigeants d'entreprises ou de points de vente souhaitant développer une nouvelle activité sur un autre territoire, ainsi que des porteurs de projets ou futurs franchisés en phase de création.

2.4.2 LES MOYENS MIS EN ŒUVRE ET APPROCHE DES ENTREPRISES

Le prestataire devra proposer une méthode de prospection et d'approche des entreprises. Cette méthode devra détailler les modalités de prospect et les différentes étapes conduisant à la détection du projet.

La note méthodologique qui sera remise par le candidat dans le cadre de la consultation. Elle devra détailler les moyens mis en œuvre pour engager la détection et comporter des objectifs de résultats.

Une fois le projet d'investissement détecté, le prestataire devra établir un contact avec le décideur, afin d'étudier le sérieux du projet avant de le proposer à l'agence.

Le prestataire s'engage à fournir des cahiers des charges qualifiés comportant les éléments suivants :

- les données légales de l'entreprise : SIRET, code NAF, activité, chiffre d'affaires
- les coordonnées du contact et sa fonction,
- le descriptif détaillé du projet
- le nombre d'emplois projetés
- le montant des investissements prévus,
- les critères de localisation (situations géographiques souhaitées),
- les besoins immobiliers (surfaces, achat ou location), les contraintes liées à l'activité,
- le calendrier du projet,

- la date de prise de décision,

L'agence Le Havre Seine Développement proposera des solutions d'implantation sur la base des éléments transmis par le prestataire.

3/ ENGAGEMENT DU PRESTATAIRE

3.1 DUREE DU CONTRAT

Le contrat est conclu pour une période de 12 mois à compter de sa notification, renouvelable 2 fois tacitement pour la même durée.

3.2 SUIVI DE LA MISSION

Le pilotage de la mission sera assuré par la Direction générale de l'agence.

Le prestataire s'engage à avoir des contacts réguliers (au moins une fois par mois) avec la Direction générale de l'agence pendant le déroulement du programme afin d'adapter, si besoin, l'offre en fonction des dossiers transmis et traités.

Le cahier des charges des projets détectés sera transmis aux contacts désignés par la Direction générale de l'agence.

Le prestataire s'engage à fournir à l'agence :

- un point projet trimestriel du programme et des résultats obtenus,
- un bilan semestriel sur le déroulement de la mission qui précisera les actions conduites et les résultats obtenus.

Un bilan global qualitatif et quantitatif en fin de mission. Ce bilan sera l'objet d'une présentation par le prestataire.

3.3 COLLABORATION ENTRE LES PARTIES

Les parties s'engagent à collaborer le plus possible et à faciliter les échanges d'informations nécessaires à la réalisation des prestations.

3.4 CONFIDENTIALITE

Le prestataire s'engage à maintenir strictement confidentiels toutes les informations, documents et résultats produits en exécution de la prestation ainsi que toutes les données et informations qui lui auront été communiquées par le maître d'ouvrage.

4/ ELEMENTS DE REPONSE A CETTE CONSULTATION

Le dossier de réponse des prestataires souhaitant participer à cette consultation devra comprendre les éléments suivants :

- une note méthodologique
- une proposition financière pour la prestation demandée
- le détail des effectifs de l'entreprise (salariés, stagiaires, alternants)

Ces éléments devront parvenir au format numérique au plus tard le **mardi 23 décembre 2025 (16h00)** à :

Delphine DUBUC, Assistante de Direction - lhds@lehavreseinedev.com - Tél : 02.76.40.23.25 -

Le prestataire retenu devra engager son travail dans les plus brefs délais après sa sélection :

- le lancement de la consultation : le 18/11/2025
- la date limite de réception des offres : le 23/12/2025 à 16h00
- l'étude des offres reçues : semaine 52
- le choix du prestataire : le 7/01/2026
- le démarrage de la mission : le 12/01/2026