



Consultation en procédure adaptée de prestation de services

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

1/ LE HAVRE SEINE DEVELOPPEMENT

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 dans le but de détecter des projets d'implantation pour le territoire de la Communauté Urbaine Le Havre Seine Métropole et la Communauté d'Agglomération Fécamp Caux Littoral.

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 exogènes pour mettre en avant le territoire et son offre de services aux entreprises afin que des porteurs de projets puissent s'y implanter.

Dans ce sens, le territoire a développé et continue à développer une gamme très large de services auprès des entreprises : parc immobilier et foncier, construction et aménagement de bâtiments d'entreprises, mise en relation avec le tissu entrepreneurial local (réseaux d'entreprises, sous-traitance, formations mutualisées etc...), accompagnement dans la recherche de financements publics pour tous les projets de création et de développement des entreprises.

2.4 LES OBJECTIFS ATTENDUS DE LA MISSION DE PROSPECTION D'ENTREPRISES ET DE DÉTECTION DE PROJETS D'IMPLANTATION

2.4.1 OBJET DE LA MISSION DE PROSPECTION D'ENTREPRISES EXOGÈNES

La présente mission a pour objet la prospection d'entreprises et plus précisément la détection de projets d'implantation pour le territoire de compétence de l'agence.

- 1-** L'agence souhaite axer sa mission de prospection dans une perspective d'implantation prioritaire sur les zones d'activités de son territoire de compétence et sur les biens immobiliers disponibles. Le prestataire devra donc bien prendre connaissance des caractéristiques de chacune des zones d'activités de notre territoire et de l'offre immobilière.
- 2-** Cette prospection consiste à détecter les projets d'investissement d'entreprises à potentiel de développement en vue d'une implantation sur le territoire de l'agence.
- 3-** La mission visera à promouvoir les atouts du territoire auprès des entreprises détectées.

2.4.2 LA TYPOLOGIE DES ENTREPRISES CIBLÉES

Comme l'indique la stratégie de développement économique de l'agence, il est important de développer sur le territoire un maillage d'entreprises ayant un potentiel de développement et d'innovation.

Le territoire dispose d'un tissu entrepreneurial très diversifié et ne souhaite pas privilégier une typologie d'implantation d'entreprises en particulier. Il restera néanmoins attentif et favorable à l'accueil de :

- PME, PMI et ETI à fort potentiel de développement, notamment dans les secteurs industriels et les services dédiés à l'industrie :
 - aéronautique et drones : production et maintenance d'aéronefs et de drones (terrestres, maritimes ou aériens) ou de sous-ensembles.
 - sous-traitance industrielle : mécanique, métallurgie, plasturgie, électronique, composites, ...
 - production et fourniture d'équipements industriels, outillage, robotisation, ...
 - services industriels : essais, mesures et contrôle, ingénierie, prestations intellectuelles, services numériques...
 - agroalimentaire
 - Valorisation des déchets (réemploi)
 - Matériaux pour des bâtiments décarbonés
 - Innovations et usages d'hydrogène (rétrofit, stationnaire...)
 - Valorisation du CO2 (services, applications industrielles)

- Entreprises de l'enseignement supérieur et de la formation professionnelle notamment sur les métiers en tension
- Acteurs de la logistique, du transport et de la supply chain :
 - Prestataires logistique et transport : supply chain, 3/4/5 PL, Commissionnaire Organisateur de transport et affréteur, transporteur routier, transporteur express, transporteur spécialisé, transporteur urgent / course, loueur de véhicules industriels, entrepositaire.
 - Fournisseurs d'équipements : engins de manutention, carrossiers, constructeurs de véhicules industriels, contenants et support de manutention, carrossier, stockage.
 - Sociétés de services fournisseurs de technologies : éditeurs de logiciels, système de guidage, navigation en entrepôt, système de localisation et navigation transport, intégrateurs SSII, systèmes de marquage.
 - Société de conseil, ingénierie, audit / bureaux de contrôle
 - Formations en transport, logistique et supply chain, cabinets de recrutements spécialisés

2.4.3 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, devra traduire une bonne compréhension des enjeux du territoire. 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 (dirigeant d'entreprise), 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 d'entreprises en phase de création, d'activités ou de développement accompagnés de création d'emplois comportant les éléments suivants :

- les données légales de l'entreprise : SIRET, code NAF, activité, chiffre d'affaires et les trois derniers bilans publiés,
- les coordonnées du contact en précisant bien la fonction,
- le descriptif détaillé du projet de l'entreprise,
- le montant des investissements prévus,
- les emplois programmés à 3 ans,
- les critères de localisation (situations géographiques souhaitées, infrastructures...),
- les besoins immobiliers et/ou fonciers (dans la perspective d'un besoin immobilier, présenter le pré programme du bâtiment permettant ainsi de jauger la maturité du projet de déplacement de l'entreprise),
- les autres besoins conditionnés à l'implantation du projet (proximité de sous-traitants, fournisseurs, partenariats...),

- le calendrier du projet,
- la date de prise de décision,
- les territoires/pays en concurrence.

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)
- Au vu de l'importance pour notre territoire de cette prestation de détection de projets d'implantation, l'entreprise devra pouvoir démontrer sa certification professionnelle d'aptitude au webmarketing.

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

Delphine DUBUC, Assistante de Direction - lhsd@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