

CAHIER DES CLAUSES TECHNIQUES PARTICULIÈRES (C.C.T.P.)

Objet du marché

Mission d'accompagnement de Vaucluse Provence Attractivité pour la prospection et la détection de projets d'implantation d'entreprises

Pouvoir adjudicateur

Vaucluse Provence Attractivité

dont le siège social est situé à :

12, rue du Collège de la Croix 84000 AVIGNON

SIRET : 824 400 436 00013

Représenté par son Président, Monsieur Maurice CHABERT

Ordonnateur

L'ordonnateur est le Président de l'agence Vaucluse Provence Attractivité

Les questions sur cette consultation

Les questions administratives peuvent être posées à Marie-Pierre Julien mp.julien@vaocluseprovence.com

Les questions techniques peuvent être posées à Julie Litas

j.litas@vaocluseprovence.com

SOMMAIRE

1 Présentation générale	3
1.1 Objet de la consultation	3
1.2 Un territoire aux multiples atouts	3
1.3 Présentation de VPA	5
1.4 Offre de service du pôle prospection et filières	6
2 Objectifs de la prospection et la détection de projets d'investissement	6
3 Prestations attendues	11
3.1 Lot n°1 - Webmarketing, approche directe, veille	11
3.1.1 Présentation du lot 1	13
3.1.2 Eléments attendus pour la réponse techniques du lot 1	15
3.1.3 Critères	15
3.2 Lot n°2 – Prise de rendez-vous de prospection sur salon pour les chefs de projet filières	15
3.2.1 Présentation du lot 2	15
3.2.2 Eléments attendus pour la réponse technique du lot 2	17
3-2-3 Critères	17
Calendrier	17
4 Réponse à la consultation	18
4.1 Allotissement	18
4.2 Présentation du budget	18
5 Annexe	19

1 PRESENTATION GENERALE

1.1 Objet de la consultation

Afin de répondre à ses objectifs d'attraction d'investisseurs pour l'ensemble du territoire Vaucluse, Vaucluse Provence Attractivité souhaite être appuyée d'un ou plusieurs prestataires intervenant sur la prospection et la détection de projets d'entreprises exogènes.

La présente consultation a pour objet de sélectionner, au moyen de deux lots le ou le(s) prestataire(s) qui réalisera(ont) :

Lot 1 : la détection de leads pour des projets d'investissement, grâce à différents outils ou méthodes :

- Marketing digital permettant de capter les projets d'entreprises en phase de recherche active
- Veille sur les signaux forts et faibles permettant d'identifier les entreprises en phase d'expansion ou de relocalisation,
- Actions de prospection dédiées à l'identification de nouveaux leads : mailings ciblés sur les cœurs de cible, phoning...
- Lead génération

Lot 2 : Prise de rendez-vous qualifiés sur salons professionnels.

1.2 Un territoire aux multiples atouts

Le Vaucluse est un territoire à taille humaine avec tous les atouts d'une grande métropole sans les inconvénients, ce qui lui confère une attractivité forte auprès des touristes, des talents et des investisseurs. Sa position, au cœur de la Provence et dans un environnement naturel de grande qualité, tout en étant au centre de la vallée du Rhône le long de l'A7 et au croisement de l'A9, lui confère un parfait équilibre entre dynamisme économique et qualité de vie préservée.

a) Une localisation et des réseaux performants



Situé sur l'axe nord/sud, placé à la croisée des chemins entre l'Espagne et l'Italie, ouvert sur le bassin méditerranéen et sur l'Afrique du Nord, le Vaucluse bénéficie d'un positionnement géostratégique de premier choix.

Il garantit une accessibilité exceptionnelle aux entreprises implantées sur son territoire, grâce à ses réseaux ferroviaires, routiers et aériens performants.

Ainsi, Avignon est accessible de Paris par TGV en 2 h 40 et de Lyon en 1 heure.

Londres, Bruxelles et Madrid sont respectivement desservies par avion en 2 heures, 1 h 45 et 1 h 30, depuis l'aéroport Marseille Provence situé à 45 min de voiture et accessible en train.

b) Offres foncières et immobilières

Le territoire compte une offre foncière et immobilière variée : parcs d'activités technologiques ou industriels, sites tertiaires, zone franche urbaine, pépinières, sites logistiques sont disponibles.

La pression foncière et immobilière est parfois un frein à l'implantation de nouvelles activités nécessitant une grande emprise foncière mais plusieurs nouvelles ZA viennent compléter l'offre existante.

c) Un écosystème d'innovation

Le département du Vaucluse en Région Sud compte 8 pôles de compétitivités, dont le siège du pôle Innov'Alliance à Avignon (filiales végétales – alimentation & cosmétique). Soutenu par une offre riche et variée de centres de recherche, de formations et de centres techniques, l'écosystème d'innovation est particulièrement bien structuré dans le secteur des agro sciences ainsi que sur la culture, patrimoine et sociétés numériques, les 2 axes identitaires d'Avignon Université. Le territoire bénéficie en outre d'un label national French Tech thématique sur la culture, la naturalité et la supply chain.

d) Un vivier de talents

L'offre de formation variée permet d'accéder à un important vivier de compétences.

2 offres sectorielles sont particulièrement développées :

- Agrosociétés, agroalimentaire et alimentation : Campus des métiers et des qualifications Agrosociétés, agroalimentaire et Alimentation avec 27 structures d'enseignement, 150 formations et plus de 5000 étudiants : CAP, BPA, Bac Pro, Licence Professionnelle, Master et Doctorat. Nos domaines de formation sont aussi variés : agroalimentaire, agrosociétés, e-marketing, alimentation, maintenance des matériels agricoles, etc.
- Image et numérique (cinéma d'animation, jeux vidéo...): Avignon Université, Ecole des nouvelles images, ESA Game, Game Académie...

e) Vivre en Provence

Avec ses 2800 heures d'ensoleillement par an (environ 300 jours), contre une moyenne de 1973 h/an pour la France, le Vaucluse est un territoire où il fait bon vivre et travailler.

1.3 Présentation de VPA

Née d'une volonté partagée entre le Conseil départemental, les EPCI, la Région Sud, les chambres consulaires et des organismes privés et publics, Vaucluse Provence Attractivité est issue de la fusion de l'ancienne Agence du Développement Touristique (ADT Vaucluse Tourisme) et de l'Agence de développement économique (Vaucluse Développement).

Créée en 2017, Vaucluse Provence Attractivité s'est attachée à structurer ses services afin de permettre à l'Agence d'être pleinement au service du développement économique et de l'emploi, du tourisme et des territoires du département.

a) Les missions de l'Agence

L'Agence a pour mission d'accroître la notoriété et le rayonnement du territoire afin d'attirer des touristes, des talents et des investisseurs.

Pour cela elle a défini 3 axes stratégiques :

- Développer la connaissance et accompagner le développement des territoires :
 - Produire, analyser et partager des données pour qualifier les territoires et leurs clientèles
 - Accompagner les EPCI et les OTI dans leur stratégie de développement

- Accélérer la création de valeur ajoutée sur les territoires
 - Conseiller et accompagner les professionnels et acteurs du territoire
 - Structurer et coordonner les principales filières du département
 - Mobiliser une Ingénierie de projets pour le développement de nouvelles activités
 - Animer des réseaux de partenaires et développer un esprit du « travailler ensemble »

- Accroître le rayonnement de la destination Vaucluse en France et à l'international
 - Promouvoir les écosystèmes, pôles d'excellence du département et détecter de nouveaux projets d'implantation
 - Promouvoir la destination Vaucluse Provence et valoriser les professionnels du tourisme en France et à l'international
 - Développer et piloter une stratégie connectée de webmarketing

Les pôles d'activité de l'agence :

L'agence est structurée autour de 3 pôles :

- Le pôle INGENIERIE & TERRITOIRE
- **Le pôle PROSPECTION - FILIERES**
- Le pôle COMMUNICATION

b) Zoom sur le pôle prospection et filières

L'équipe du pôle Prospection – Filières est constituée de 6 personnes : 5 chefs de projets sectoriels et une assistante de pôle. Il est animé par un manager de pôle (compté dans l'effectif des chefs de projets car en charge de plusieurs filières).

1.4 - Offre de services du pôle prospection et filières

Ingénierie foncière et immobilière

- Etude du cahier des charges de l'entreprise
- Recherche des offres correspondantes et relais auprès de nos réseaux (agences immobilières, collectivités, SEM...)
- Présentation des opportunités répondant au cahier des charges
- Organisation de visites de sites en lien avec les différents interlocuteurs

Ingénierie financière

- Diagnostic des aides disponibles selon le profil et le projet de l'entreprise
- Présentation du projet aux financeurs pour 1ere validation de l'éligibilité du projet
- Organisation de mises en relation ou tours de table

Expertise et réseau filière

- Etude du projet et 1^{er} niveau de conseil expert
- Mise en relation avec les acteurs pertinents de la filière et du territoire (Grandes entreprises, pôles de compétitivité...)
- Mise à disposition de notre carnet d'adresse : avocats, experts comptables...

Talents et mobilité

- Aide au recrutement en mobilisant les partenaires de l'emploi (Paca mode d'emploi, Apec, Pôle emploi...)
- Information sur les mesures spécifiques (ARDAN...) ou les écoles spécialisées pour de l'alternance
- Aide aux formalités administratives (visa, logement notamment à l'aide de structures de relocation, école de langue...)

2 - OBJECTIFS DE LA PROSPECTION ET DE LA DETECTION DE PROJETS D'INVESTISSEMENT

Vaucluse Provence Attractivité souhaite détecter des projets d'investissements susceptibles de s'implanter sur le territoire du Vaucluse.

a) Typologie des projets recherchés

- Projets exogènes d'implantation (l'entreprise n'est pas encore implantée sur le département du Vaucluse).
- Projets nationaux ou internationaux en recherche d'un site d'implantation.
- Projets ciblés sur les filières d'excellence du territoire (ciblage décrit plus bas) : agroalimentaire, tourisme, économie créative & TIC, industrie, logistique, bâtiment & environnement, cosmétique. Sans exclure les projets dans les autres secteurs, excepté le commerce de détail.

- Projets en corrélation avec l'offre foncière et immobilière du territoire.

Le territoire est adapté à l'accueil d'entreprises de toute taille, à des stades variés de développement, de la start-up à l'entreprise de taille intermédiaire, en passant par les TPE et PME.

L'activité du pôle prospection et filières est évaluée chaque année selon plusieurs critères :

- Nombre de projets d'investissement implantés (17 en 2020 ; 26 en 2019)
- Nombre d'emplois prévus à 3 ans
- Qualité des projets : activité innovante ou apportant une valeur ajoutée à l'écosystème sectoriel local, société étrangère, création de nouveau site plutôt qu'extension ou création, importance du nombre d'emplois créés...

Le constat ces dernières années, c'est la concrétisation de projets de taille plus réduite, qui s'explique notamment par une disponibilité foncière contrainte pour l'accueil de grands projets.

b) Ciblage géographique

Zones prioritaires :

- Quart Sud Est de la France (Aur, Occitanie), Région Parisienne, Autres régions françaises
- Europe et plus particulièrement pays suivants : Belgique, Italie, UK & Irlande, Allemagne, Espagne, Pays-Bas, Suisse.
- Bassin Méditerranéen en particulier Maghreb, Turquie, Egypte
- Amérique du Nord, en particulier le Canada

c) Filières d'excellence

Filière Agroalimentaire, cosmétique et naturalité

Avec un positionnement centré sur la transformation du végétal, le Vaucluse est centre d'excellence dans le domaine de la naturalité, qui comprend les secteurs suivants :

- transformation agroalimentaire, alimentation de qualité : bio et circuits courts, transformation des fruits et légumes, viticulture, fabricants de produits innovants.
- ingrédients naturels : ingrédients végétaux, innovants et naturels, issus de co-produits, d'algues, de produits locaux, biotechs à visée santé.
- cosmétique naturelle, nutraceutique.
- équipementiers et offreurs de solution à l'ensemble de la chaîne de valeur : agritech, laboratoires d'analyse, machines spéciales.

Située au cœur d'un des principaux bassins de production de PPAM et de fruits et légumes en France, le territoire jouit d'un écosystème très bien structuré autour d'un pôle de compétitivité dédié dont le siège est à Avignon (Innov'Alliance) et une offre d'expertise de haut niveau pour les industriels et start-ups de ces secteurs (CTCPA, CRITT et Food In, INRAE, COSMED...).

Le territoire compte de grandes entreprises comme McCormick (épices Vahiné, Ducros...), Continental Foods France (Soupes Liebig), NATUREX-part of Givaudan (ingrédients pour l'industrie agroalimentaire, cosmétique et pharmaceutique), Charles Faraut (compotes et légumes préparés), AGIS (plats cuisinés), Les Crudettes (salades prêtes à l'emploi)... Aroma Zone (leader sur le web en aromathérapie et cosmétiques maison).

A noter, le territoire est bien positionné en innovation sur l'extraction du végétal avec un laboratoire universitaire en point sur l'extraction naturelle et sans solvants, le laboratoire GREEN, ainsi que la PEEV, Plateforme d'éco-extraction et de vectorisation privée située à Valréas.

Plusieurs sites d'implantation dédiés à ces filières ont été créés par les collectivités :

- Pépinières d'entreprises : Cité du Végétal Valréas, Ma 1ere Usine Carpentras, MINs Avignon et Cavaillon.
- Parcs d'activité : Natura lub, Parc industriel du Plan.
- Parcs d'activité et immobilier sur l'ensemble du territoire vaclusien.

Filière Tourisme

C'est le plus récent des secteurs d'excellence travaillés sous l'angle de la prospection d'investisseurs, suite à la création de l'agence au service du tourisme et des territoires en janvier 2017.

Le tourisme est un secteur économique déterminant en Vaucluse. Le Vaucluse accueille **4,2 millions de touristes à l'année**.

C'est un secteur d'activité qui se concentre sur 2 cibles principalement :

- les hébergements : montée en gamme (reprises) et nouveaux concepts hôteliers, hébergement insolites, slow, culture, œnotourisme etc...
- les activités de loisirs (parcs de loisirs, équipementiers et offreurs de services ou de solutions filières sports en particulier le vélo etc)...

Notre agence dispose sur cette filière d'une forte expertise, du fait de sa position d'agence d'attractivité touristique. Les missions + : aide au positionnement (gamme, prix...) /adéquation aux besoins du marché, aide au BP, communication BtoB/BtoC...

Filière logistique

Le Vaucluse, au cœur de l'Europe du Sud et traversé par l'axe autoroutier nord-sud (A7) le plus fréquenté d'Europe garantit une accessibilité exceptionnelle aux entreprises implantées sur son territoire.

Sa localisation géostratégique de premier choix, permet aux entreprises d'accéder aux principaux marchés et bassins de consommations de l'Europe et de la Méditerranée :

- Pôles industriels majeurs
- 115 millions de consommateurs européens
- 9 millions à moins de 2h de route

3^{ème} pôle logistique national avec 130 000 emplois et 68 millions de tonnes de marchandises, le territoire se dote d'infrastructures performantes faisant du Vaucluse un territoire hyper -connecté :

- 1 gare TGV qui devrait accueillir 4 millions de voyageurs à horizon 2030
- 5 aéroports internationaux à proximité
- 4 autoroutes
- A 1h du 1^{er} port de France, le Grand Port Maritime de Marseille
- Des connexions fluviales et ferrées pour le transport de marchandises Nord-Sud
- Un hub multimodal Avignon Confluence à venir
- Des offres immobilières et foncières adaptées à la logistique

Le Vaucluse est donc un hub transport-logistique incontournable en France, cependant le développement de nouveaux projets d'envergure est contraint par la rareté du foncier. La prospection devra être orientée en direction de nouvelles entreprises en recherche d'entrepôts à la location pour les projets d'envergure. La prospection privilégiera les projets logistiques de type messagerie souhaitant s'implanter sur des surfaces bâties < 5000m² et présentant une forte valeur ajoutée en matière d'emplois.

Filière aéronautique

La filière aéronautique du Vaucluse cible plus particulièrement les entreprises des « Nouveaux Services Aériens ». Ce positionnement est très différenciant par rapport aux autres territoires aéronautiques français.

Ces segments d'avenir sont mis à l'honneur sur notre territoire au travers du réseau **Provence Rpas** destiné aux acteurs de la filière souhaitant expérimenter et développer ces nouveaux usages.

Le département dispose d'infrastructure novatrices et d'un pôle de compétitivité à la pointe de ces nouvelles technologies.

Le **pôle de compétitivité SAFE** fédère un réseau de plus de 600 membres actifs sur le marché de l'aéronautique, du spatial et de l'industrie de la sécurité/défense. Ce réseau regroupant les principaux acteurs français et européen de la sécurité s'érige comme le premier réseau français à faire converger les thématiques de l'aéronautique et de la sécurité autour des grands enjeux d'avenir.

Fort de son potentiel pour d'accueillir de nouvelles entreprises du domaine, notre territoire bénéficie de la zone d'activité de l'aéroport d'Avignon sur un total de 183 Hectares. Aujourd'hui, la zone recense plus de 57 entreprises établies sur 53 000 m² de bâti ayant permis la création de 400 emplois tournés, à majorité, autour de l'industrie de l'aéronautique.

Cette zone d'activité permet aux entreprises d'accéder à des solutions d'implantations clés en main de par ses parcelles viabilisées, ses solutions immobilières et foncières en front de piste, ses zones dédiées « test de drones » et « sécurité/défense » dans son environnement aéroportuaire performant.

Au sein de cette ZA se trouve la pépinière PEGASE considérée comme un véritable hôtel d'entreprises offrant des loyers progressifs sur 5 années extrêmement attractif.

La pépinière dispose de 4 hangars d'environ 400 m² offrant un accès direct aux pistes. Un atelier de 500 m² et 500m² de bureaux et d'espaces collectifs viennent compléter le tout.

Dans le Vaucluse, la filière est structurée autour :

- des fabricants et exploitant d'aéronefs légers : du drone au jet léger
- des entreprises de traitement de données aériennes (prise de vue, géomatique, SIG, interface homme-machine
- des intégrateurs et fabricants de systèmes embarqués (caméras, capteurs, radars, lidars...).
- des métiers connexes pièces d'aéronefs, mécanique de précision, composite, mécatronique, optronique, radiofréquence.

Filière énergies et bâtiments intelligents

L'efficacité énergétique est la convergence des énergies renouvelables, des nouvelles techniques de construction et des outils logiciels de pilotage.

En Vaucluse, cette filière se traduit par une très forte présence **d'acteurs de l'éco-construction** et un fort potentiel de production **d'énergies renouvelables** (solaire, éolien, hydraulique et biomasse).

Les acteurs de l'isolation et de l'étanchéité des bâtiments sont particulièrement bien représentés en Vaucluse. Cela contribue à accroître les économies d'énergie dans le bâtiment.

De nombreux acteurs du bâtiment structurent aujourd'hui leur cœur de métier autour de l'utilisation de matériaux biosourcés entremêlant ainsi l'utilisation des ressources locales abondantes (gypse, silice, ocre, bois etc...) et démarche d'économie circulaire permettant à terme une réduction de l'empreinte carbone et une optimisation énergétique des nouvelles constructions.

Le Vaucluse bénéficie de ressources naturelles et renouvelables diversifiées véritable tremplin pour l'usage et le développement d'énergies renouvelables sur le territoire :

Énergie solaire : 300 jours de soleil par an

Énergie hydraulique : 1ère source de production d'énergie primaire de la Région Sud grâce à la Durance et au Rhône

Éolien : **Le Vaucluse offre un accès direct à 2 gisements éoliens de premier ordre : la Vallée du Rhône (Mistral) et le Languedoc-Roussillon (Tramontane) lui conférant un potentiel de développement éolien élevé.**

Les écosystèmes régionaux liés à l'efficacité énergétique et à l'écoconstruction sont structurés autour de différents acteurs, tels que :

- le pôle de compétitivité Capenergies, actif sur l'ensemble du mix énergétique décarboné.
- Le pôle de compétitivité EA ECO qui développe une approche multi-filière mêlant économie circulaire, dépollution des sols, énergies renouvelables et génie écologique.
- Le pôle AQUA VALLEY : réseau de 250 adhérents couvrant les métiers du cycle de l'eau.
- l'association Envirobat BDM qui œuvre à la généralisation du développement durable dans la construction, la réhabilitation et l'aménagement.

Filière économie créative

Depuis très longtemps, la région attire naturellement créateurs et artistes, qui trouvent en Provence un style de vie, des infrastructures, des équipements et des lieux propices et uniques. Au-delà de cette incontestable « magie du lieu », la création de filières spécialisées de formation et de recherche permet de soutenir le développement des projets et des entreprises.

Plusieurs sous-filières sont particulièrement dynamiques en Vaucluse :

- Valorisation du patrimoine
- Théâtre et spectacle vivant
- Création numérique autour du multimédia et du jeu vidéo, du cinéma, des arts graphiques, de l'animation et de la Web Vidéo

L'obtention du label national French Tech permet à notre territoire de devenir la capitale du numérique culturel en vue d'un rayonnement international.

Le territoire compte notamment de grandes écoles de qualité : 2 de jeux vidéo, 1 d'animation, 1 école audiovisuelle, 1 école des technologies du spectacle, une université spécialisée en culture. L'ensemble de ces éléments participe au fait qu'actuellement, de premiers studios d'animation s'installent.

Plusieurs sites d'implantation dédiés à ces filières : a future Gare numérique, Mon 1^{er} bureau, La fruitière Numérique, Créativa ainsi que de nombreux espaces de coworking.

Filière TIC

Le département de Vaucluse est un acteur des industries numériques dans le grand sud est de la France et de par sa position géographique bénéficie du rayonnement R&D, évènementiel et de la dynamique de grandes métropoles très proches.

Le Vaucluse accueille des structures de formation et de recherche de haut niveau :

- Le Centre d'Enseignement et de Recherche en Informatique (CERI)
- Le Laboratoire Informatique d'Avignon qui accueille un grand nombre de chercheurs étrangers
- Le Laboratoire de Géomatique d'Avignon.

Un pôle de compétitivité mondial : le pôle Solutions Communicantes Sécurisées (SCS)

Les Solutions Communicantes Sécurisées intègrent des matériels et des logiciels pour transmettre, échanger et traiter des informations de manière sécurisées et fiable.

De nombreux lieux pour accueillir et soutenir les activités dans le domaine des TIC sont au service des entreprises.

3 – PRESTATIONS ATTENDUES

3.1 Lot n°1 Webmarketing, approche directe, veille

3-1-1 Présentation lot 1

a) Objectifs : génération de leads et attendus de la mission

La prestation a pour objet d'identifier, pendant toute la durée du contrat, un flux permanent de nouveaux projets d'investissement qualifiés, et susceptibles de cibler le territoire du Vaucluse. La mission comprend **un volume d'une centaine de projets qualifiés attendus annuellement**.

Un projet est considéré comme « qualifié » dès lors qu'il permet à VPA de bénéficier d'un contact direct avec une entreprise ayant la volonté de s'implanter et démarrer une activité, avec un cahier des charges ou une vision claire, au moment du 1^{er} contact avec l'agence.

Ces projets doivent faire l'objet d'une communication sous 2 jours ouvrés après leur détection auprès de Vaucluse Provence Attractivité, au moyen d'une fiche projet claire et synthétique (voir exemple en annexe).

Ces projets seront sourcés en France ou à l'international.

Suivi des projets et aide au déclenchement de visites / d'implantations

Pour l'ensemble des projets identifiés par le prestataire, il est attendu de pouvoir réaliser des échanges réguliers avec le chef de projet concerné, et d'apporter un soutien actif à la concrétisation des projets : croisement des informations, aide au déclenchement de visites et d'implantations....

Confidentialité et exclusivité des projets

Exclusivité vis-à-vis de territoires concurrents. Le prestataire retenu s'engage à préserver une exclusivité à Vaucluse Provence Attractivité pour les projets détectés dans le cadre des actions menées pour l'agence. Le prestataire tient informé VPA des autres territoires concurrents ayant reçu la fiche projet, ainsi que du périmètre captif dans le cadre du projet.

Exclusivité sur le territoire du Vaucluse, dans un souci d'éviter les doublons de prestation. Le prestataire s'engage à travailler en exclusivité avec VPA pour toute prestation pouvant concerner le territoire du Vaucluse.

b) Prestation de prospection via le marketing digital

Il s'agit de mettre en ligne, sur des plateformes web dédiées du prestataire, du contenu éditorial sur les offres foncières et immobilières disponibles ainsi que les atouts du territoire et ses filières d'excellence.

Objectif : identifier des entreprises actives dans la recherche de leur futur site d'implantation

1) Publication de contenus

Mise en ligne de l'offre foncière et immobilière à vocation économique et touristique du territoire :

- Présenter les offres à vocation économique et touristique dans les filières travaillées par l'agence auprès d'une cible France et international.

La rédaction sera réalisée par le prestataire à partir des éléments transmis par VPA. La publication des nouvelles offres, de nouvelles présentations de ZA doit être réalisée sous un délai de 5 jours ouvrés.

L'exactitude des informations publiées relève de la responsabilité du prestataire.

Les mises à jour demandées, modification des contenus et suppression des offres obsolètes seront effectuées sous un délai de 3 jours ouvrés.

Seules les offres immobilières et foncières transmises par VPA seront publiées et rattachées à l'espace dédié au Vaucluse et à ses espaces économiques.

Le chef de projet immobilier de VPA est informé de l'exécution des demandes d'ajout de contenu, des suppressions et mises à jour.

- Types d'offres : zones d'activités, offres immobilières, pépinières d'entreprises spécialisées, appels à projet...
- Portée du ou des site(s) : national et international (détailler dans la proposition méthodologique et tarifaire)
- Pour VPA, l'interlocuteur est le chef de projet immobilier. Il est attendu pour le prestataire un interlocuteur unique pour centraliser les demandes et coordonner leur réalisation en rapportant au chef de projet immobilier les modifications réalisées sur une base régulière.

Mise en ligne de l'offre et réalisation de contenu éditorial sur les atouts et écosystèmes du territoire et tout focus ou actualité susceptible d'intéresser les investisseurs.

- Via des articles dédiés et via une animation régulière sur les réseaux sociaux en vue de générer du trafic sur les pages et de détecter un volume accru de projets
- Le cas échéant via un portail spécialisé ayant une entrée complémentaire à l'entrée immobilière déjà couverte précédemment.

2) Référencement payant et naturel

- Réaliser un travail en lien avec les équipes de VPA pour identifier les expressions à positionner en référencement
- Veiller au développement d'un contenu stratégique et aux optimisations techniques pour favoriser un référencement en 1ère page de google sur les expressions identifiées, idéalement dans les 3 premiers résultats
- Achat de mots clés pertinents et non concurrents avec ceux déjà utilisés par l'agence

3) Tracking des visiteurs et prise de contact

- Solution de tracking de l'adresse IP des entreprises
- Recoupement avec les données de la société
- Prise de contact téléphonique
- Mailing aux entreprises ayant consulté nos offres

c) Prospection via la veille sur les signaux forts et faibles et marketing direct

Identification de leads grâce à la veille :

- Veille sur la base de fichiers qualifiés, notamment selon le cœur de cible de Vaucluse Provence Attractivité
- Repérage des signaux forts et faibles : croissance rapide, organisation multi-sites, fin de bail prochaine...
- Prise de contact et qualification du besoin

Actions de prospection dédiées à l'identification de nouveaux leads:

- Mailings et phonings sur les secteurs cœurs de cibles, ou dans le cadre d'actions de prospection ou de campagnes voulues par l'agence (offre à promouvoir sur une cible...),
- Actions de représentation de VPA par le prestataire lors de missions de prospection sur salon. Lister, le cas échéant, les salons prévus dans le plan d'action du prestataire et correspondant aux secteurs d'excellence suivis par l'agence.

d) Livrables

Le prestataire devra assurer :

- L'intégration, la diffusion et la mise à jour sur ses supports webmarketing des informations filières, des offres foncières et immobilières et de toute autre information fournie par Vaucluse Provence Attractivité utile à la promotion de l'implantation d'activités en Vaucluse. Délais des intégrations et mises à jour régulières, fiabilité des informations publiées en tenant compte des informations transmises par VPA ainsi que suivi et reporting des publications et mises à jour des informations.
- La transmission régulière de leads exogènes qualifiés sous forme de fiches projets, et l'information sur les projets endogènes à caractère stratégique, majeur, touchant aux filières prospectées par VPA
- La bonne et rapide transmission des informations sur les projets identifiés au moyen de fiches projets claires et complètes (exemple en annexe)
- Des suivis réguliers sur les actions réalisées et les leads détectés avec les chefs de projets concernés
- Le reporting complet d'activité à mi-parcours et en fin d'année sur l'ensemble de l'exercice en cours.

Ces documents ne pourront pas être communiqués par le prestataire à des tiers sans autorisation préalable du Maître d'ouvrage.

e) Réunions

Un planning de réunions et points d'étapes sera établi avec des objectifs différents en fonction des participants :

- Une réunion de lancement en présentiel avec le pôle prospection et filières pour délimiter le périmètre de l'action à mener et assurer la bonne compréhension des éléments du cahier des charges
- Des points réguliers avec les chefs de projets pour assurer un suivi des projets détectés
- Des points réguliers avec la chef de projet foncier et immobilier d'entreprises pour un suivi de l'intégration des fiches foncières et immobilières, et assurer la bonne exécution de cette mission
- Des points d'étapes en présentiel avec la direction de VPA et le pôle prospection et filières pour présenter les résultats de la mission confiée : webmarketing, marketing direct, projets détectés.

Les réunions pourront se faire à distance pour les points intermédiaires avec les chefs de projet.

Le compte rendu est rédigé par le prestataire et il reprend synthétiquement les points décidés lors de la réunion. Il est diffusé à l'ensemble des participants.

3.1.2 Eléments attendus pour la réponse technique du lot 1

- Présentation de l'outil web (ou des outils si plusieurs) du prestataire et de ses fonctionnalités. Présentation et expérience de l'équipe chargée des publications.
- Présentation des types d'actions de marketing direct réalisables. Méthodologie et présentation de 3 cas clients.
- Liste des salons et missions professionnelles permettant de générer des leads pour le Vaucluse prévus par les équipes du prestataire. Présenter 3 succès stories pour des territoires de taille similaire.
- Génération de lead : méthodologie et exemple de fiche projet. Minimum 3 exemples de succès sur un territoire départemental.
- Suivi de projets / appui au déclenchement de rendez-vous et d'implantations : méthodologie et 3 cas clients sur un territoire départemental.
- Référencement web : méthodologie (nombre de jours travail sur le champs lexical, optimisation...), référencement payant (préciser au forfait ou commission), présentation de cas clients
- Capacité du prestataire à travailler en complémentarité avec les sites internet de VPA sur le volet du référencement
- CV et expérience des membres de l'équipe du prestataire intervenant sur la mission.
- Organisation de l'équipe intervenant sur la mission.
- Calendriers proposés par le prestataire :

-étapes de la mission du lot 1

-points avec les chefs de projets filières

-points avec le chef de projet foncier et immobilier d'entreprises

-délais d'intégration et délais de correction des informations foncières et immobilières. Préciser si différent et le cas échéant pour le volet économique et les projets touristiques.

3.1.3 Critères

Critères de jugement Lot 1	Pondération
Valeur Technique <ul style="list-style-type: none">- Compréhension de la mission et des attentes. Synthèse de la demande client via une courte présentation en début de dossier- Pertinence de la méthodologie et des outils. Présentation détaillée de la méthodologie et des outils proposés (dispositifs web, outils de veille etc...) et résultats afférents- Expérience et références. 1/ Expérience du prestataire et de l'équipe dédiée dans le domaine de l'attractivité économique. 2/Expérience dans la détection de projets à valeur ajoutée pour le territoire (emplois, secteurs, caractère innovant). 3/Expérience du responsable de mission prévu pour la mission, articulation de l'équipe dédiée à la mission de prospection, composition, compétences et expérience de l'équipe dédiée. 4/Références clients- Pertinence de l'organisation mise en œuvre. Calendriers des réunions prévues dans le cadre de la mission pour les différents points avec les chefs de projets et points d'étape globaux	60%
Prix des prestations	40%

3.2 Lot n°2 – Prise de rendez-vous de prospection sur salon pour les chefs de projet filières

3.2.1 Présentation lot 2

Le prestataire réalisera des actions ciblées sous forme de prise de rendez-vous sur des salons professionnels en France ou à l'étranger. Pour cette prestation, le prestataire prend contact avec un large public d'entreprises et investisseurs potentiels participant au salon prévu (exposants, visiteurs, participants de précédentes éditions ou de la filière visée...) afin de présenter la démarche de prospection de VPA, de pré-identifier des entreprises ayant des projets de création d'un nouveau site ou de relocaliser un site existant. Les actions pourront se dérouler en France ou à l'étranger, selon les plans d'actions concernés sur la période de validité du marché.

6 à 10 actions-salons sont envisagés annuellement, chiffre qui peut varier selon les plans d'action annuels et donné à titre indicatif sans aucune obligation pour Vaucluse Provence Attractivité. Ces actions peuvent, en fonction du contexte, être réalisés en digital ou via des prises de rendez-vous via une plateforme de rendez-vous.

Le prestataire devra donc proposer un coût par action (salon en France, salon à l'international), incluant un seuil minimal d'au moins 6 rendez-vous (rdv) qualifiés. Par « qualifié », nous entendons des rendez-vous avec des entreprises ayant clairement signifié au prestataire le souhait de créer un nouveau site ou de relocaliser un site existant à court, moyen ou long terme. Nous excluons les projets de recherche de distributeurs, de partenaires....

En dessous du seuil de rdv qualifiés attendus, l'agence se réserve le droit d'annuler l'action si le nombre de rdv est inférieur ou égal à 3, et à payer 70% du coût de l'action pour un nombre réduit de rendez-vous qualifiés (4 ou 5).

Le prestataire pourra aussi être force de proposition pour l'organisation d'autres opérations (événement/réunion d'information à une cible d'entreprises...).

Vaucluse Provence Attractivité informera le prestataire retenu des actions à engager dès validation du plan d'action. VPA se réserve toutefois le droit de faire évoluer cette liste en cours d'année.

a) Livrables

Le prestataire s'engage pour chacune de ces missions à :

-faire valider par le chef de projet filière tout contenu (mailing, plaquette etc) qui sera diffusé dans le cadre de la prospection amont et aval de l'action

-faire valider par le chef de projet les différents rendez-vous proposés, au moyen d'une description de l'activité et du projet envisagé.

-communiquer au chef de projet le planning de rendez-vous au plus tard 2 jours ouvrés avant le départ en mission. Ce document comprendra la liste de rendez-vous à horaires fixes, avec les coordonnées (nom, fonction, mail, téléphone, site web de l'entreprise) de la personne clé à rencontrer ainsi qu'un descriptif de l'entreprise (activité, marchés, principaux sites existants, CA et effectif) et du projet détecté.

b) Réunions

- Une réunion de lancement sera organisée en début de chaque année afin d'échanger sur les salons prévus au plan d'action du pôle prospection et filières de VPA et discuter des prises de rendez-vous à prévoir.
- Points individuels 2 mois avant le salon à réaliser avec le chef de projet pilote de l'action : définition précise de l'action, des cibles recherchées par l'agence et de l'argumentaire associé.
- Un point global doit être réalisé, au plus tard 2 jours avant le départ en mission afin de transmettre au chef de projet VPA toutes les informations sur les entreprises rencontrées.
- Un échange sur les rendez-vous effectués est à prévoir à l'issue de la mission

c) Confidentialité et exclusivité des projets

Le prestataire retenu s'engage à préserver une exclusivité à Vaucluse Provence Attractivité pour les projets détectés dans le cadre des actions menées pour l'agence.

3.2.2 Eléments attendus pour la réponse technique du lot 2

- Présentation de la méthodologie de prise de rendez-vous sur salon en précisant les différentes étapes et le retro planning.
- 3 cas clients et 3 succès stories.
- Rubriques et informations proposées dans le document de synthèse des rendez-vous prévus, exemple de programme de rendez-vous
- Exemple de salons prospectés dans les secteurs d'excellence ciblés par VPA
- CV et expérience de l'équipe intervenant sur la prise de rendez-vous sur salon (préciser si une organisation filière existe et/ou un chef de projet chargé du suivi global du lot 2).

3-2-3 Critères

Critères de jugement Lot 2	Pondération
Valeur Technique <ul style="list-style-type: none">- Compréhension de la mission et des attentes. Synthèse de la demande client via une courte présentation en début de dossier- Pertinence de la méthodologie et des outils. Présentation détaillée de la méthodologie et des outils proposés et résultats afférents attendue.- Expérience et références. 1/Expérience du prestataire et de l'équipe dédiée dans la prospection sur salon et la prise de rendez-vous pour des agences de développement. 2/Expérience dans la détection de projets à valeur ajoutée pour le territoire (emplois, secteurs, caractère innovant). 3/Expérience du responsable de mission prévu pour la mission, articulation de l'équipe dédiée à la mission de prospection, composition, compétences et expérience de l'équipe dédiée. 4/Références clients- Pertinence de l'organisation mise en œuvre. Calendriers des réunions prévues dans le cadre de la mission pour les différents points avec les chefs de projets pré et post salon	60%
Prix des prestations	40%

Calendrier

Le démarrage des prestations Lot 1 et 2 est souhaité à compter du 1^{er} janvier 2022.

4 - REPONSE A LA CONSULTATION

4.1 Allotissement

Les prestations attendues sont réparties en 2 lots

L'Agence se réserve le droit de convoquer les 3 meilleurs candidats pour une présentation orale ou en visioconférence.

4.2 Présentation du budget

Les prix s'entendent tout compris, déplacements inclus.

En complément du bordereau de prix, fournir les éléments ci-dessous :

LOT 1

- un tableau détaillé des coûts par poste de dépenses

LOT 2

- le coût unitaire d'un salon en France et le coût d'un salon à l'étranger, sachant que le coût s'entend pour 6 à 10 rendez-vous qualifiés pris . En dessous de ce nombre de ce seuil, le coût pourra être réduit ou le salon annulé sans contrepartie financière (cf. CCAP, p 4, 2.2.3).

ANNEXES

EXEMPLE DE FICHE POUR PRESENTER UN NOUVEAU PROJET D'IMPLANTATION

- Nom de l'entreprise
- Courte description du projet / synthèse
- Type de projet : création d'établissement, relocalisation, etc
- Type de besoin : achat, location, construction / type de bien recherché / surface / nombre d'emplois créés, délais de concrétisation souhaité, date de décision, démarrage activité/localisation souhaitée
- Carte d'identité de l'entreprise (CA, activité, effectif, contact clé, capital social, date création...)
- Méthode de détection du projet
- Territoires concurrents et état d'avancement sur d'autres options
- Présentation complète du projet
- etc ... Toute information ou scoring permettant de mieux comprendre les enjeux, d'évaluer la qualité du projet et de favoriser sa concrétisation.