

Cahier des charges de l'appel d'offres du Pôle Fibres Energivie dans le cadre sa mission sur l'évaluation technique

1. Contexte

1.1. Les pôles de compétitivité

Un pôle de compétitivité **rassemble sur un territoire bien identifié et sur une thématique ciblée, des entreprises, petites et grandes, des laboratoires de recherche et des établissements de formation.** Les pouvoirs publics nationaux et locaux sont étroitement associés à cette dynamique.

Un pôle de compétitivité a vocation à soutenir l'innovation. Il favorise le développement de projets collaboratifs de recherche et développement (R&D) particulièrement innovants. Il accompagne également le développement et la croissance de ses entreprises membres grâce notamment à la mise sur le marché de nouveaux produits, services ou procédés issus des résultats des projets de recherche. En permettant aux entreprises impliquées de prendre une position de premier plan sur leurs marchés en France et à l'international, les pôles de compétitivités sont des moteurs de croissance et d'emplois.

Un pôle de compétitivité repose sur un ancrage territorial fort tout en s'appuyant sur les structures existantes (tissu industriel, campus, infrastructures collectives, etc.). Le recours à une politique foncière et de développement urbain propre à assurer un développement cohérent du tissu industriel, des capacités de recherche publique et des établissements d'enseignement supérieur sont des facteurs positifs de développement du pôle de compétitivité et du potentiel de ses membres.

Voir le site des pôles de compétitivité : <http://competitivite.gouv.fr/>

1.2. Le Pôle Fibres Energivie

Le Pôle Fibres-Energivie est issu de la fusion au 1er janvier 2015 de deux Pôles : le Pôle Fibres qui était spécialisé dans les matériaux à base de fibres et le Pôle Alsace Energivie spécialisé dans le bâtiment à énergie positive.

Positionnement :

Il s'agit du Pôle des matériaux et du bâtiment durables. C'est un pôle écotكنولوجique. Parmi les principaux sujets traités au sein du Pôle figurent :

- Le développement de matériaux innovants durables,
- Le développement de sous éléments de construction pour des bâtiments consommant peu d'énergie, voire des bâtiments qui produisent plus d'énergie,
- Le développement d'équipements du bâtiment (systèmes de chauffage, de refroidissement, traitement d'air, etc.) avec une moindre consommation d'énergie, avec de meilleurs rendements et plus de communicants au sein de systèmes de pilotage des bâtiments,
- L'éco-conception c'est-à-dire la démarche visant à intégrer la notion environnementale dans tout le cycle du produit.

Zone géographique d'activité du Pôle : Alsace et Lorraine

Les membres du réseau : il y a près de 270 adhérents couvrant l'ensemble de la chaîne de valeur du bâtiment depuis les acteurs de la ressource (extracteurs, transformateurs, fabricants de matériaux) en passant par les industriels, jusqu'aux concepteurs (architectes, bureaux d'étude), et aux sociétés de construction.

Mission du Pôle : accompagner les entreprises à l'innovation en les appuyant très concrètement dans le montage de projets de R&D collaboratifs mais aussi en mettant en place des programmes d'animation et des services destinés aux adhérents.

1.3. [La mission MAET et son évolution depuis 2013](#)

Le financement des pôles de compétitivité est assis sur une part publique et une part privée qui doivent à terme s'équilibrer, ainsi le Pôle Alsace Energivie a lancé en 2013 une offre de service, intitulée Mission d'Accompagnement à l'Evaluation Technique, destinée à :

- permettre au pôle de renforcer ses recettes privées,
- proposer un service en phase avec sa vocation d'usine à produits innovants pour le bâtiment, en utilisant le levier de l'évaluation technique pour favoriser la prescription et donc les ventes desdits produits innovants,
- contribuer à la réalisation d'ouvrages innovants ou démonstrateurs de technologie.

Le pôle a donc décliné sa proposition en deux, puis trois offres :

- un diagnostic technico-réglementaire d'un produit ou procédé de construction devant permettre au client de définir sa stratégie d'évaluation technique et/ou modifier son produit ;
- un accompagnement à la constitution de dossier de demande d'évaluation technique, prestation sur mesure pouvant inclure l'accompagnement à la définition et réalisation d'essais, la rédaction des éléments techniques, voir le suivi de la procédure d'évaluation ;
- plus dernièrement, un accompagnement de Maîtres d'Ouvrages leur permettant de favoriser la mise en œuvre de technologies ou méthodes constructives novatrices dans leurs bâtiments.

Suite à la fusion des pôles Fibres et Alsace Energivie, cette offre de service a été reconduite et des évolutions, notamment sous l'angle de formation sont à prévoir dans un futur proche.

D'un point de vue opérationnel, le pôle avait sur la période mi-2013 à mi-2016 confié le rôle de Directeur de la MAET à une ressource externe. Le contrat de collaboration mis en place arrivant à échéance le Pôle souhaite renouveler cet accompagnement par une ressource externe.

Durant ces 3 années, la MAET aura permis d'accompagner :

- plus de 20 entreprises en diagnostique,
- 3 entreprises dans leur évaluation technique,
- Un Maître d'ouvrage dans son projet de construction innovante.

2. Modalités et procédures de la consultation

2.1. [Confidentialité](#)

Le pôle garanti la confidentialité des actes de candidature à la présente consultation, il ne s'engage à fournir aux candidats qui en feront la demande que sa procédure et sa grille d'analyse des réponses et ne dévoilera pas les propositions écrites des candidats.

2.2. Marchés publics

Le Pôle Fibres Energivie est une association loi 1901. Le Pôle exerce une mission d'intérêt général et son budget de fonctionnement est en majorité alimenté par des fonds publics (Europe, Etat, Collectivités locales). A ce titre, le Pôle est tenu d'appliquer le Code des Marchés Publics. La présente consultation relève de la procédure adaptée, et en particulier de l'Article 28 modifié par Décret n°2011-1853 du 9 décembre 2011 – art. 3 du CMP. Le Pôle publie également cette consultation sur son site web à l'adresse suivante son site internet et dans un journal professionnel de référence.

Article 28 du CMP modifié par Décret n°2011-1852 du 9 décembre 2011 – art. 3

- I. *Lorsque leur valeur estimée est inférieure aux seuils de procédure formalisée définis à [l'article 26](#), les marchés de fournitures, de services ou de travaux peuvent être passés selon une procédure adaptée, dont les modalités sont librement fixées par le pouvoir adjudicateur en fonction de la nature et des caractéristiques du besoin à satisfaire, du nombre ou de la localisation des opérateurs économiques susceptibles d'y répondre ainsi que des circonstances de l'achat. Le pouvoir adjudicateur peut négocier avec les candidats ayant présenté une offre. Cette négociation peut porter sur tous les éléments de l'offre, notamment sur le prix. Pour la détermination de ces modalités, le pouvoir adjudicateur peut s'inspirer des procédures formalisées, sans pour autant que les marchés en cause soient alors soumis aux règles formelles qu'elles comportent. En revanche, s'il se réfère expressément à l'une de ces procédures formalisées, le pouvoir adjudicateur est tenu de l'appliquer dans son intégralité. Quel que soit son choix, le pouvoir adjudicateur ne peut exiger des opérateurs économiques plus de renseignements ou de documents que ceux prévus pour les procédures formalisées par les [articles 45, 46 et 48](#).*
- II. *Le pouvoir adjudicateur peut décider que le marché sera passé sans publicité ni mise en concurrence préalables dans les situations décrites au II de l'article 35 ou lorsque ces formalités sont impossibles ou manifestement inutiles en raison notamment de l'objet du marché, de son montant ou du faible degré de concurrence dans le secteur considéré.*
- III. *Le pouvoir adjudicateur peut également décider que le marché sera passé sans publicité ni mise en concurrence préalables si son montant estimé est inférieur à 15 000 euros HT. Lorsqu'il fait usage de cette faculté, il veille à choisir une offre répondant de manière pertinente au besoin, à faire une bonne utilisation des deniers publics et à ne pas contracter systématiquement avec un même prestataire lorsqu'il existe une pluralité d'offres potentielles susceptibles de répondre au besoin.*

2.3. Mode de transmission

Le pouvoir Adjudicateur est le Président de l'association Fibres Energivie, représentée par délégation par le Directeur Général du Pôle Fibres Energivie.

Les éléments de réponse devront être remis, selon le calendrier ci-dessous (§ 2.4) par courrier électronique à Messieurs :

M. Jean-Luc Sadorge
jean-luc.sadorge@fibres-energivie.eu
06.76.72.93.29

M. Julien Bourlier
julien.bourlier@fibres-energivie.eu
06.79.80.14.20

2.4. Calendrier

Ouverture de la consultation : 21 juin 2016
Date limite de remise des offres : 22 juillet 2016
Examen des offres et négociation : du 23 juillet au 26 août 2016
Attribution du marché : 29 août 2016
Début de la mission 1er septembre 2016

2.5. Evaluation des propositions

La sélection sera réalisée sur la base d'une notion de la proposition. La note finale sera composée :

- d'une évaluation globale de la proposition au regard de :
 - o l'adéquation entre la proposition et les attentes exprimées dans le présent document

- La composition de l'équipe proposée (si le candidat implique plusieurs personnes dans cette mission) et l'expérience de la personne identifiée comme « responsable de la mission »
- La pertinence globale du ratio proposé entre la part « forfaitaire » et la part à « bon de commande » et sa justification
- Les délais et la flexibilité de réponse pour les demandes liées à la part « bon de commande »
- Prix total de la mission
- d'une évaluation pour les différentes tâches confiées dans le cadre de la mission portant sur :
 - La pertinence des méthodes d'intervention proposées par tâche
 - L'expérience et la composition des ressources mobilisées par tâche
 - Le ratio entre la part « forfaitaire » et la part à « bon de commande » pour la tâche et la justification de la proposition

3. Pilotage de la prestation

3.1. Référent interne au Pôle Fibres Energivie

Le référent interne au Pôle pour le déroulé de cette mission est :

M. Julien Bourlier

julien.bourlier@fibres-energivie.eu

06.79.80.14.20

3.2. Reporting d'activité

Un reporting mensuel de l'activité du lauréat du présent appel d'offres sera attendu de la part du Pôle Fibres-Energivie, ainsi :

- un tableau de suivi des temps alloués aux différentes activités réalisées pour le compte du Pôle Fibres-Energivie sera mis en place,
- un compte-rendu sera réalisé à chaque intervention du lauréat pour le compte du Pôle (activité commerciale, représentation, relation avec un client...)

3.3. Modalités liées à la part en bon de commande

Une part de la mission étant corrélée à un volume d'activité du Pôle Fibres-Energivie, il est expressément attendu que certaines des tâches de la mission soient dépendantes de ce niveau d'activité, elles pourront soit être totalement liées à l'activité soit partiellement, ainsi le Pôle Fibres Energivie entend faire appel au Lauréat du présent appel d'offres en fonction de ces besoins.

Le candidat détaillera les modalités attendues d'une telle sollicitation (délais de prévenance, modalités de prévenance etc...)

4. Cadre de la prestation attendue et livrables de la prestation

Dans la continuité de l'offre de service MAET, le Pôle Fibres Energivie lance la présente consultation pour un accompagnement en lien avec cette offre de service, la mission consistera en différentes tâches décrites ci-dessous.

4.1. Description des différentes tâches attribuées

Le Pôle imagine six grandes tâches à accomplir dans la réalisation de la mission, le candidat pourra éventuellement proposer des tâches supplémentaires s'il le juge nécessaire (la note attribuée sera moyennée sur les tâches par soucis d'équité)

Les six tâches principales constituant la mission sont :

- La représentation du pôle
- Le reporting d'activité
- L'adaptation continue de l'offre et son élargissement
- La formation de la force de vente du pôle
- L'activité commerciale et de démarchage client
- La réalisation de prestation auprès des clients

4.1.1.Représentation du Pôle

Le Lauréat participera à la représentation du Pôle Fibres-Energivie dans les instances liées à la mission d'accompagnement à l'évaluation technique, on peut compter parmi celles-ci les réunions du RNA (<http://evaluation.cstb.fr/a-propos/accompagnement/#rna>), des réunions ou évènements d'information du pôle sur la thématique de l'évaluation technique. (5 réunions sont à prévoir annuellement). Le Lauréat précisera parmi l'équipe proposée une personne désignée pour assurer cette représentation et prendre le titre de Directeur de la Mission d'Accompagnement à l'Evaluation Technique du Pôle.

Le Directeur de la Mission assistera également à des séminaires ou réunion d'équipe (3 annuelles).

4.1.2.Reporting d'activité

Le Directeur de la Mission sera également le référent pour le lauréat au niveau du pôle et assurera le travail de reporting d'activité du Lauréat pour le Pôle (§3.2)

4.1.3.Adaptation continue de l'offre et son élargissement

Le Pôle ayant dans son ADN l'innovation comme leitmotiv, son offre ne doit cesser d'évoluer pour s'adapter aux besoins de ses membres et de ses clients, aussi le lauréat assistera l'équipe opérationnelle du pôle dans l'adaptation de son offre en lien avec l'évaluation technique. Il est notamment à prévoir la réalisation de séances de formation à destination d'entreprises clientes.

4.1.4.Formation de la force de vente du Pôle

Un des freins au déploiement de la MAET dans le passé ayant été la capacité de l'équipe du Pôle à identifier des clients et à commercialiser l'offre MAET, une vigilance particulière sera faite sur cette tâche. Le Lauréat proposera un plan de formation de l'équipe commerciale du Pôle ainsi que des supports d'aide à la commercialisation.

Le Lauréat s'appuiera notamment sur également avec la Responsable Marketing du Pôle et la personne en charge de la communication pour les actions de promotion et de ciblage des clients.

4.1.5.Activité commerciale et démarchage client

Dans le cadre de la montée en puissance de son activité commerciale, le Pôle attend du lauréat qu'il s'implique directement dans la vente des offres de service en lien avec la MAET. A ce titre il pourra :

- proposer un présentiel dans des salons

- proposer un nombre de visite de prospect, dans ce cas il veillera à définir une méthode permettant de segmenter clairement de ce qui relève de la mission effectuée dans le cadre du présent appel de ce qui relève de l'activité propre de sa structure, un échange d'informations claires sera mis en œuvre avec le Responsable Commercial du Pôle afin d'éviter les doublons.

4.1.6. Réalisation de prestations auprès de clients

A date, l'offre de service s'articule de la façon suivante :

- pré-diagnostic visant à définir avec le client le domaine d'emploi visé, les textes normatifs de référence, préciser l'évaluation technique la plus pertinente et identifier un plan d'action nécessaire pour aboutir un à dossier de demande cohérent intégrant les essais nécessaires et une ébauche budgétaire,
- Un accompagnement à la structuration de la demande d'évaluation, à la carte pouvant intégrer la définition d'essais spécifiques, la rédaction du dossier de demande et de divers documents justificatifs,
- L'accompagnement de Maitres d'Ouvrages dans leur volonté d'intégrer des innovations dans leurs ouvrages.

Il est envisager également de développer une offre concernant la formation – action d'entreprises sur ces sujets afin de les aider à mieux prendre en compte l'évaluation technique dans leur réflexion liée à la mise sur le marché de le produit ou procédé de construction.

C'est principalement sur la tâche de réalisation de prestations auprès de clients qu'il est attendu du candidat une proposition sous forme de « Bon de commande ». D'une manière générale, il est attendu une proposition forfaitaire (en terme de coût) pour les pré-diagnostic de la part du candidat, indépendamment du temps qu'il consacrerà à leur réalisation. Les autres offres étant « à la carte » le candidat proposera une estimation du temps global qu'il mettra à disposition du Pôle pour la constitution de l'offre et la réalisation de la prestation ainsi que le taux horaire appliqué.

4.2. Evolution de la prestation dans le temps

La montée en puissance de l'équipe commerciale du Pôle impliquera une montée en régime des besoins quant à la réalisation des prestations ainsi qu'une diminution de l'effort quant à l'action de formation de la force de vente du Pôle. Il est attendu dans le cadre de la présente consultation une réponse explicitant les évolutions dans le temps des parts que prendront ses différentes missions.

5. Eléments attendus dans le cadre de la réponse au présent appel d'offres

5.1. Structuration de la réponse

- I. Motivation à répondre à la mission
- II. Compétences, capacités et références au regard de la mission
- III. Proposition de méthodes d'intervention pour les différentes tâches de la mission
- IV. Equipe proposée pour la mission (incluant C.V.)
- V. Prix (spécifiant la segmentation par tâche et par période, le coût horaire, le volume horaire), modalités de règlement pour la mission.
- VI. Annexes 1 : l'attestation fiscale de justification de la régularité de la situation fiscale du candidat (paiement de la TVA et de l'impôt sur les sociétés ou sur le revenu), l'attestation

de versement des cotisations Urssaf, et attestations d'assurance au regard de l'activité professionnelle du candidat.

5.2. Éléments attendus dans la réponse

Au-delà d'une explicitation du mode d'intervention par tâche, il est expressément attendu de la part du candidat des éléments synthétiques.

5.2.1. Détermination du référent

Le candidat précisera qui sera le référent qui prendra le rôle de Directeur de la Mission d'Accompagnement à l'Evaluation Technique. Un CV précis sera fourni ainsi qu'une liste de références.

5.2.2. Documents cadres

Des documents cadres seront proposés notamment :

- un template du livrable pré-diagnostic
- un template de documents support de visite commerciale
- des templates concernant le reporting de l'activité
- un document détaillant le cadre de la formation de la force de vente du pôle

5.2.3. Temps alloué aux tâches et montée en puissance, coûts

Une présentation détaillée de l'implication du candidat sera faite dans un tableau synthétique (pouvant prendre la forme du tableau ci-dessous), une représentation graphique est également attendue.

		Semestre 1	Semestre 2	Semestre 3	Semestre 4	Semestre 5	Semestre 6
Représentation	part forfaitaire	€	€	€	€	€	€
	part bon de commande	€	€	€	€	€	€
Reporting	part forfaitaire	€	€	€	€	€	€
	part bon de commande	€	€	€	€	€	€
Adaptation de l'offre	part forfaitaire	€	€	€	€	€	€
	part bon de commande	€	€	€	€	€	€
Formation de la force de vente	part forfaitaire	€	€	€	€	€	€
	part bon de commande	€	€	€	€	€	€
Activité commerciale	part forfaitaire	€	€	€	€	€	€
	part bon de commande	€	€	€	€	€	€
Réalisation de prestation	part forfaitaire	€	€	€	€	€	€
	part bon de commande	€	€	€	€	€	€

De façon similaire, un détail du prévisionnel d'activité est attendu pour chacune des tâches dans un tableau synthétique tel que le celui-ci (une représentation graphique pourra également être jointe) :

		semestre 1		semestre 2		semestre 3		semestre 4		semestre 5		semestre 6	
		part forfaitaire	part bon de commande										
Intervenant 1	coût journalier	€	€	€	€	€	€	€	€	€	€	€	€
	nb jours	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Intervenant 2	coût journalier	€	€	€	€	€	€	€	€	€	€	€	€
	nb jours	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Intervenant ...	coût journalier	€	€	€	€	€	€	€	€	€	€	€	€
	nb jours	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Intervenant n	coût journalier	€	€	€	€	€	€	€	€	€	€	€	€
	nb jours	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X