



Arcade-vyv
Promotion
ÎLE-DE-FRANCE

ARCADE-VYV PROMOTION IDF

59 RUE DE PROVENCE

75009 PARIS

MARCHE DE SERVICES

**MANDAT SEMI-EXCLUSIF POUR LA
COMMERCIALISATION DE LOGEMENTS NEUFS
MAUREPAS**

**CADRE DE REPONSE
MEMOIRE TECHNIQUE**

Précisions règles de forme :

Le mémoire technique ne doit pas dépasser les 10 pages recto.

Les annexes sont autorisées à condition qu'elles soient fournies en dehors du cadre de mémoire technique. Il faut se contenter de remplir la trame de mémoire (modification des espaces entre paragraphe est autorisée)

Si votre mémoire technique dépasse la limite quantitative autorisée, les pages supplémentaires ne seront pas lues et les informations / éléments qui y sont mentionnés ne seront pas pris en compte dans la note finale.

L'utilisation par les soumissionnaires du présent cadre de réponse et de son format (nombre de pages) est obligatoire. A défaut, son offre sera jugée irrégulière.

Le présent cadre de réponse a valeur contractuelle selon l'ordre des pièces mentionnées au contrat.

Les informations qui y figurent constituent des engagements du soumissionnaire qui devront être respectées dans le cadre de l'exécution du contrat.

Identification de l'entreprise soumissionnaire ou du groupement

NOM :

.....
.....

COORDONNEES :

.....
.....
.....
.....

INTERLOCUTEUR PRIVILEGIE DU DOSSIER :

Nom et prénom

Tel

Adresse email :

Le

A.....

Signature du soumissionnaire

Critère n°1 : Prix

Noté sur 10 points

Pondération : 40%

Critère n°2 : Mémoire technique

Noté sur 10

Pondération : 60%

Sous-critère n°1 : Valeur technique de l'offre

Pertinence de la composition de l'équipe, de son expérience dans l'accession social, des compétences mobilisées sur l'ensemble des territoires concernés par le marché et de son organisation (compétence et présence IDF obligatoire)

Noté sur 10 points

Pondération : 15 % de la note finale

Le candidat présentera l'équipe qui sera affectée à l'exécution des prestations et notamment :

- Le nom de l'interlocuteur dédié et son temps d'affectation en équivalent temps plein
- Les noms des interlocuteurs dédiés par territoires, leurs compétences, leurs fonctions,
- Plus globalement, l'expérience de l'équipe en matière de vente sous plafond de ressources et tout élément

pouvant justifier d'une expérience qualitative dans la commercialisation et le suivi de programmes en accession sociale (PSLA, VEFA, BRS et vente achevée)

Le candidat détaillera le profil des intervenants (CV) dédiés au projet : expérience, qualification et références pour des prestations similaires ...

Sous-Critère n°2 : Méthodologie d'exécution des missions

Noté sur 10 points

Pondération : 25 % de la note finale

Le candidat précisera les moyens logistiques et outils qu'il compte mettre en place pour assurer la bonne exécution et le bon déroulement des missions, ainsi que son bon suivi et notamment :

- Des précisions sur la production d'éléments sur les différentes missions (commercialisation), d'étude de marché, etc.

- Détermination des prix de vente, établissement de la grille de prix et détermination des prix d'appels
- Préparation de la commercialisation du programme
- Préparation du lancement commercial

- Description des mesures mis en place par le candidat pour la sécurisation des données,

- Des précisions sur les moyens matériels mis en œuvre pour les différentes missions et notamment outils web favorisant la visibilité et la vente des logements.

Le candidat décrira également la méthodologie d'analyse des marchés et fournira en exemple des outils pour l'analyse du marché sur un plan stratégique local.

Sous-Critère n°3 : La description des modalités de reporting (le cas échéant fonctionnalités d'un portail interne : suivi administratif des ventes, extractions possibles, etc.). Modèle de tableau de Reporting

Noté sur 10 points

Pondération : 15 % de la note finale

- Modalités de reporting
- Portail du commercialisateur : description détaillée avec fonctionnalité de la plateforme (suivi administratif des ventes, extraction possible, processus envisagé, captures d'écran à l'appui...)

Sous-Critère n°4 : Références

Noté sur 10 points

Pondération : 5 % de la note finale

Le candidat fournira une liste des principaux services, en lien avec l'objet du marché (dispositifs VEFA, PSLA, BRS ou vente achevée), fournis au cours des trois dernières, indiquant le montant, la date et le destinataire public ou privé.

Les prestations de commercialisation sont prouvées par des attestations du destinataire ou, à défaut, par une déclaration du candidat.