

APPEL D'OFFRES :

« AMÉNAGEMENT ET MAINTENANCE
DE PETITES SURFACES
D'EXPOSITION : FORUMS, JOURNÉES
PORTES OUVERTES »
2016-2017

CAHIER DES CHARGES

OBJECTIF GENERAL :

SELECTIONNER UN PRESTATAIRE POUR L'AMENAGEMENT ET LA MAINTENANCE DE
PETITES SURFACES D'EXPOSITION : FORUMS, JOURNEES PORTES OUVERTES

PRÉAMBULE

❖ CADRE JURIDIQUE

Le présent appel d'offres est réalisé conformément aux dispositions du décret n° 2005-172 du 30 décembre 2005 fixant les règles applicables aux marchés passés par les pouvoirs adjudicateurs mentionnés à l'article 3 de l'ordonnance n°2005-649 du 06 juin 2005 relative aux marchés passés par certaines personnes publiques ou privées non soumises au Code des marchés publics.

Ce marché est passé selon les modalités prévues à l'article 10 du décret précité, selon lequel « au-dessous des seuils de procédure formalisée, les marchés sont passés selon des modalités librement définies par la pouvoir adjudicateur ».

❖ PRESENTATION DE L'ANFA

L'ANFA, OPCA et OCTA de la Branche des Services de l'automobile, du camion et des deux roues, rassemble les moyens financiers et techniques pour répondre aux besoins en formation des entreprises et de la population professionnelle. L'ANFA intervient sur l'ensemble des métiers de la commercialisation, au recyclage des véhicules.

Mandatée par les Partenaires sociaux, l'ANFA, relayée par ses 11 Délégations Régionales, met en œuvre et décline une stratégie de formation centrée sur :

- le renouvellement de la population professionnelle,
- l'adaptation permanente des personnels en activité.
-

Sur le premier axe, L'ANFA a notamment pour mission de faire la promotion des métiers et des formations du secteur auprès des jeunes et des familles. Les événements territoriaux de type salons, forums, journées portes ouvertes sont dans ce contexte des actions centrales dans la communication mise en œuvre.

ARTICLE 1 : OBJET DU MARCHÉ

Le présent marché vise la sélection d'un prestataire pour la production de stands sur de petites surfaces, dit parapluie. Ces stands facilement transportables (taille et poids minimum), et faciles à démonter et remonter doivent permettre d'informer le public (jeunes, familles, enseignants) alors même que la surface au sol est restreinte (environ 9m²).

ARTICLE 2: PRINCIPES DIRECTEURS ET IMPERATIFS TECHNIQUES

2.1. OBJECTIFS

Communiquer sur les métiers, les filières et modes de formations : Accueillir, informer et faire la promotion des métiers et des formations auprès des jeunes, parents, salariés, enseignants, professionnels de l'orientation.

Asseoir l'identité et la notoriété de l'ANFA : valoriser les actions de l'ANFA, notamment par l'accueil des partenaires institutionnels régionaux et nationaux, des entreprises, des organismes paritaires, des directeurs d'établissement...

2.2 ORGANISATION GENERALE DU STAND

Le stand est dédié à la présentation de la vie en CFA, des métiers et des formations du secteur aux publics collégiens, lycéens, et aux familles. Il doit être attractif, original et véhiculer une image moderne des métiers représentés.

Il sera organisé pour permettre :

- l'accueil des publics
- la réalisation d'une animation métiers (1 ou 2 m²)
- une bonne compréhension des différentes thématiques à travers l'habillage du stand.

Globalement le stand doit être attractif.

2.3 AMENAGEMENT DE L'ESPACE

a) **Le pôle d'accueil** : cet espace servira de lieux d'échanges et d'informations. Il permettra aux visiteurs de se renseigner, de se documenter, et aux équipes d'enregistrer les contacts durant la journée.

b) **La signalétique**

Le stand doit véhiculer une image forte. La place pour la signalétique doit donc être particulièrement réfléchie et donner une impression de dynamisme. Cette signalétique, composée d'information :

prioritairement

- métiers,

et de manière secondaire

- institutionnelle,

Le prestataire s'emploiera à reprendre la charte graphique institutionnelle de l'ANFA et la charte jeunes (voir les sites www.anfa-auto.fr et www.metiersdel'auto.com) pour les décliner.

La signalétique doit être la plus visible possible et doit faire l'objet d'une attention particulière.

c) **La documentation**

Des présentoirs pour la documentation (A4 et A5) devront être proposés

ARTICLE 3 : AUTRES PRESCRIPTIONS

INSTALLATION ET MAINTENANCE DES EQUIPEMENTS

Le prestataire assurera :

- La livraison sur minimum 11 points répartis sur la France (2016) ;
- Garantir la maintenance/réparation du matériel pendant 2 ans (2016 et 2017).

Le prestataire réalisera un plan volume de ce stand.

D'une manière générale, le stand sera fourni « clés en main » par le prestataire.

ARTICLES 4 : CONDITIONS FINANCIERES

Le budget prévisionnel total alloué à cette prestation, pour les années 2016 et 2017, s'inscrit dans une fourchette de 25 000 € H.T. à 35 000 € H.T. sous réserve de validation des enveloppes budgétaires par le Conseil de Gestion de l'ANFA (fin 2015).

Le prix du marché intègre une quote-part du prix de cession à l'ANFA de la propriété sur la chose livrée ainsi que celle des droits de propriété intellectuelle et industrielle afférentes. Il inclut également tous les frais de déplacement du prestataire.

ARTICLE 5 : CRITERES DE JUGEMENT ET DE SELECTION DES OFFRES

Sont considérés comme des pré-requis pour pouvoir intervenir (qu'il conviendra de justifier) :

- la maîtrise des obligations et sécurité, le prestataire s'engage et démontre qu'il fournit un livrable conforme à la réglementation de sécurité en vigueur sur les lieux d'expositions ;
- avoir une expérience et des références sur ce type de prestations.

Les propositions évaluées seront classées au regard des critères pondérés suivants sur un total de 100 points :

1. La valeur créative (sur 25 points) :

- L'originalité,
- L'esthétique,

Ce critère sera valorisé.

2. La prise en compte du contexte (sur 20 points) :

- La compréhension des enjeux (la mission d'information dans une démarche multi cibles : jeunes, entreprises, institutionnels, enseignants, professionnels de l'orientation, salariés, établissements de formation...)

3. La Maintenance – service après vente (sur 25 points) :

- le prestataire s'engage et démontre qu'il apportera tout au long de la durée du contrat une maintenance.

4. Le prix (sur 30 points) :

- le prix doit comprendre la maintenance les livraisons sur l'Ile de France et dans les régions concernées.

Fait à Sèvres, le 16/10/2015

Le Premier Vice-Président



Jacques BRUNEEL

Le Président



Bertrand MAZEAU