

**Voies navigables de France
DDEV / DTRM
175, rue Ludovic Boutleux
CS 30820
62408 Béthune Cedex**

CAHIER DES CLAUSES TECHNIQUES PARTICULIERES (CCTP)

**Commercialisation, conception, organisation et aménagement d'une convention
d'affaires destinée aux professionnels du transport fluvial : Riverdating 2025**

Présentation de Voies navigables de France

Voies navigables de France (VNF) est un établissement public qui entretient, exploite et développe le plus grand réseau fluvial européen.

L'établissement gère un réseau de 6700 km de fleuves, rivières et canaux qui irriguent les territoires et alimentent en eau les populations, l'industrie, l'agriculture, la navigation, les milieux aquatiques.

Ses 4000 agents régulent finement la ressource en eau grâce à 4000 ouvrages (écluses, barrages, ponts-canaux...) et concilient ses différents usages sur 40 000 hectares de domaine public fluvial dans l'intérêt général et le respect de l'environnement.

Opérateur de l'Etat, Voies navigables de France crée les opportunités de développement des activités sur et autour du fleuve et favorise la bascule vers de nouveaux modèles économiques et écologiques.

Ancré dans les territoires, il constitue un réel atout pour :

- Reconstruire des chaînes logistiques et de transport bas carbone,
- Réinventer des activités touristiques et de loisirs durables
- Produire les énergies de demain.

L'établissement est organisé autour :

- D'un siège national situé à Béthune (62),
- Et de sept directions territoriales : Bassin Nord - Pas-de-Calais (Lille), Bassin de la Seine et Loire aval (Paris), Bassin du Rhin (Strasbourg), Bassin Nord-Est (Nancy), Bassin Rhône Saône (Lyon), Bassin Centre-Bourgogne (Dijon), Bassin Sud-Ouest (Toulouse).

Il dispose de près de cinq cents implantations réparties sur tout le territoire, au plus près des usagers de la voie d'eau.

Le Contrat d'Objectifs et de Performance (COP)

Le COP signé le 30 avril 2021 entre l'Etat et Voies navigables de France (VNF) pour la période 2020-2029 entend faire du fluvial un des piliers de la transition écologique.

Pour ce faire il fixe des objectifs ambitieux, et les moyens pour les atteindre :

- Donner une nouvelle envergure au transport fluvial et le confirmer comme un acteur essentiel de la logistique de demain, pour augmenter de moitié le volume fret transporté par les voies navigables ;
- Développer le tourisme fluvial, construire de façon concertée des projets de territoires complets en partenariats avec les collectivités et les acteurs économiques, pour multiplier par 2 les retombées économiques du tourisme fluvial et fluvestre (activités nautiques ou sur les berges) pour les territoires dans les dix prochaines années ;
- Assurer une gestion plus fine de la ressource en eau dans un contexte de changement climatique et de menace pour la biodiversité : gestion des crues et sécheresses, partage de la ressource (rare) en eau, production d'énergie verte (centrales hydro-électriques, hydroliennes) ;
- Pour répondre à ces objectifs stratégiques, VNF doit :
 - Créer les conditions sur le réseau : investissement de 300 millions d'euros par an de travaux pour la modernisation et le développement du réseau, le développement du numérique, l'innovation, l'automatisation, la formation des agents ;
 - Orchestrer les actions de toutes les parties prenantes : créer les connexions multimodales (voie d'eau/rail, voie d'eau/route), rapprocher opérateurs et gestionnaires d'infrastructures, développer des services, coconstruire des offres touristiques autour de la voie d'eau avec les collectivités territoriales et les acteurs économiques locaux, nouer des partenariats etc. ;
 - Accompagner les acteurs : informer, convaincre, soutenir financièrement les projets, faire se rencontrer (transporteurs/chargeurs, collectivités/porteurs de projets,).

Plus d'informations sont disponibles sur le site Internet de VNF (www.vnf.fr).

Contexte du marché

Le présent marché porte sur l'organisation d'un événement de promotion du transport fluvial. Désormais reconnu comme un mode de transport moderne, performant et respectueux de l'environnement, ce mode de transport bénéficie aujourd'hui d'un contexte porteur :

- Avec 43,4 millions de tonnes transportées en 2023, soit l'équivalent de 2 170 000 camions, le transport fluvial aura permis d'éviter l'émission de 390 000 tonnes de CO2 mais il reste majoritairement trop dépendant de la conjoncture de deux filières traditionnelles (matériaux de construction et céréales) ;
- Un intérêt croissant d'un certain nombre d'entreprises industrielles et commerciales (chargeurs) et groupes de transport et de logistique pour des solutions de transport cohérentes avec leur politique de développement durable,
- Des perspectives de développement de trafic importantes liées aux grands projets d'infrastructure,
- Une impulsion politique forte pour le développement des transports alternatifs à la route.

Les données économiques et statistiques ainsi que les liens utiles avec la profession sont disponibles sur le site Internet de VNF (www.vnf.fr).

Le mode fluvial offre en matière de transport des alternatives viables et compétitives grâce notamment à des professionnels capables de proposer des solutions novatrices adaptées aux attentes exprimées par les entreprises ou les collectivités.

Néanmoins, s'il dispose d'importantes perspectives de progression, le mode fluvial reste peu intégré dans les schémas logistiques actuels et peu identifié par les principaux logisticiens intégrateurs, prescripteurs auprès des responsables d'achats logistiques, ainsi que des donneurs d'ordres.

Ainsi, le véritable enjeu est, à travers l'organisation et l'animation de Riverdating, d'élargir la clientèle traditionnelle du transport fluvial à d'autres filières. Ceci implique un renouvellement du visitorat de l'édition 2025 d'au moins 50% par rapport aux deux précédentes éditions.

Nature de l'événement

Événement phare organisé par VNF, Riverdating a, au cours des seize dernières années, clairement confirmé le besoin, pour le secteur fluvial, d'une telle **convention d'affaires concourant à booster l'activité économique de la filière professionnelle logistique fluviale**. Sa durée de deux jours permet de concilier rendez-vous d'affaires, conférences et visites de sites.

La prochaine convention d'affaires faisant l'objet de ce marché se tiendra au **Centre des congrès de Lyon les mercredi 3 et jeudi 4 décembre 2025**.

Une convention type se déroule comme suit : (horaires indicatifs)

- Veille de l'événement : à partir de 14.00 : accès aux exposants pour le montage de leur stand
- 1er jour, 3 décembre 2025 :
 - ✓ A partir de 08h30 : Accueil des participants
 - ✓ 09h00 > 12h00 : Rendez-vous d'affaires ponctués de temps forts (conférences / pitches...)
 - ✓ 12h30 > 13h45 : Déjeuner
 - ✓ 14h00 > 18h00 : Rendez-vous d'affaires ponctués de temps forts (conférences / pitches...)
 - ✓ A partir de 19h00 : soirée conviviale entre participants de l'événement
- 2nd jour, 4 décembre 2025 :
 - ✓ A partir de 08h30 : Accueil des participants
 - ✓ 09h00 > 12h00 : Rendez-vous d'affaires ponctués de temps forts (conférences / pitches...)
 - ✓ 12h30 > 13h45 : Déjeuner
 - ✓ 14h00 > 18h00 : Rendez-vous d'affaires ponctués de temps forts (pitches/visites de sites).

Le titulaire pourra toutefois faire des propositions, en collaboration avec VNF sur l'intérêt de maintenir des RDV et des pitches le 2nd jour dans l'après-midi étant donné que le visitorat est très faible sur ce créneau. Seule une ou plusieurs visites de site(s) pourraient être proposées.

VNF, pour chaque édition, bénéficie du soutien financier ou organisationnel de plusieurs partenaires institutionnels locaux dans l'organisation, la communication et la commercialisation de l'événement.

Ces partenaires sont associés tout au long de la préparation de l'événement et identifiés pendant l'événement.

Seul salon européen sur ce créneau, **Riverdating se positionne comme un événement phare de rencontres et d'échanges entre les donneurs d'ordres** intéressés par le transport fluvial (entreprises de l'industrie, de la distribution et du transport maritime, routier ou multimodal **et les acteurs majeurs de la logistique et du transport fluvial**).

L'événement doit ainsi permettre à l'ensemble de ces acteurs de se **rencontrer individuellement** afin de tisser des **contacts commerciaux**, (prestataires/clients) **mais aussi des partenariats** (prestataires/prestataires ou client/client) pour créer de nouveaux transports fluviaux de marchandises, au moyen d'offres de services de bout en bout ou de logistiques novatrices.

Les clients potentiels, entreprises de l'industrie, de la distribution ou du secteur transport & logistique (hors opérateurs fluviaux considérés comme exposants), sont invités à venir découvrir des projets logistiques intégrant le mode fluvial, mais surtout à rencontrer des professionnels susceptibles de leur proposer des solutions répondant à leur intention de report modal vers la voie d'eau, dans le cadre de RDV qualifiés et préprogrammés.

La convention d'affaires donnera lieu à **des conférences techniques impliquant le thème du transport fluvial et des innovations dans ce secteur** (exemples : numérique dans la logistique, projets portuaires, ...) qui apporteront un complément d'information et d'intérêt à l'événement pour les participants. Leur durée est d'environ une heure et elles sont suivies par une centaine de personnes. VNF définit les thématiques et recrute les intervenants à ces conférences. Les inscriptions à ces événements (dans respect de la jauge prédéfinie) et la logistique sur site sont de la responsabilité du prestataire retenu.

Des pitches ou présentations flash ponctueront également ces deux journées. Leur durée est de 30 mn et elles peuvent être suivies par une trentaine de personnes en moyenne. VNF définit les thématiques et recrute les intervenants. Les inscriptions à ces événements (dans respect de la jauge prédéfinie) et la logistique sur site sont de la responsabilité du prestataire retenu.

Les déjeuners seront proposés à l'ensemble des participants. Ils seront organisés par VNF. Le prestataire retenu gèrera uniquement les inscriptions dans la limite des places disponibles.

Une soirée conviviale sera proposée aux participants de Riverdating (exposants, visiteurs et partenaires de VNF ou co-organisateurs de l'événement, ainsi que certains hôtes définis par VNF). Elle est généralement organisée sur un lieu différent de celui du hall d'exposition. Pour ce side event, le prestataire retenu gèrera uniquement les inscriptions (dans la limite des places disponibles) et la distribution des bracelets requis pour le contrôle à l'entrée ; le choix du lieu et des prestataires ainsi que l'organisation globale de cette soirée sont de la responsabilité de VNF.

Des **visites de sites** seront également organisées par VNF ou ses partenaires. Seules les inscriptions (dans la limite des places disponibles) pour ces visites sont gérées par le prestataire retenu.

⇒ **VNF poursuit ainsi plusieurs objectifs business**

- **Sensibiliser et informer les visiteurs au transport fluvial** en proposant des conférences programmées, pitches ou visites de sites

- **Accompagner les donneurs d'ordres** dans leur démarche de report modal, techniquement et financièrement (via la présentation des services du fluvial par le réseau des experts développeurs, et par les systèmes d'aide financière au report modal)
- **Mettre en relation** les exposants et les donneurs d'ordre autour de projets nouveaux sur l'événement et au travers de **rendez-vous préprogrammés**. Le networking en marge de ces RDV préprogrammés est également un atout mis en avant par les participants. Le titulaire s'attachera à créer un environnement propice à ce networking (en particulier par l'aménagement d'espaces adaptés tels que la pause-café permanente, un salon de détente...).

L'objectif est de réunir un minimum de 87 sociétés & organismes exposants et 150 entreprises donneurs d'ordres (entreprises industrielles ou commerciales, achetant du transport de marchandises, ou groupes de transport & logistique, intéressés par le fluvial). Depuis 2022, un nouveau profil de visiteurs « guests » (institutionnels, Start up du monde fluvial...) est venu compléter les deux premières cibles. Les guests sont recrutés par VNF et ne participent pas aux RDV préprogrammés.

⇒ **VNF poursuit des objectifs de communication et d'image de marque**

Au-delà de sa dimension Business, Riverdating est devenu une véritable vitrine pour la marque VNF. Cet événement est désormais un marqueur pour l'établissement révélant le positionnement stratégique et politique de VNF, dans le domaine de la logistique fluviale.

Il contribue notamment à :

- Développer une expérience, un parcours ; grâce à une scénarisation des espaces, une animation renouvelée, un déploiement de messages forts sur la proposition de valeur de VNF ;
- Apporter tout au long du parcours la preuve de la promesse servicielle de VNF en illustrant l'accompagnement et les services proposés par VNF ;
- Montrer un établissement moderne qui impulse un air nouveau à la filière fluviale.

Cela implique donc pour le titulaire de poursuivre cette dynamique :

- **Remplacer la marque VNF et ses enjeux au cœur de la raison d'être de l'événement Riverdating**, en adéquation avec la stratégie de communication globale, l'identité de l'événement, et en cohérence avec les enjeux et le discours de la marque autour de la logistique fluviale
- **Optimiser l'expérience du visiteur avec un parcours et un agencement des espaces renouvelés** ; cela se traduit par une proposition de scénographie adaptée qu'il s'agisse des stands exposants, des pôles dédiés à VNF et ses partenaires, et de toute autre zone sur le parcours (zone de pitch, zone de rencontres informelles, zone de repos, mur social media etc.). Pour cette nouvelle édition, il est également attendu une communication renouvelée plus ambitieuse.

1. Objet du marché

Le présent marché porte sur l'événement Riverdating, qui se déroulera **à Lyon les mercredi 3 et jeudi 4 décembre 2025 au Centre des congrès.**

Le présent CCTP détaille les prestations et les livrables attendus.

Les prestations relatives à la convention Riverdating 2025 seront déclenchées par émission de bons de commande sur la base des prix spécifiquement prévus pour cet événement dans la Décomposition du Prix Global et Forfaitaire (DPGF) et le Bordereau des Prix Unitaires (BPU).

Le titulaire sera responsable de la promotion, de la commercialisation et de la facturation des prestations pour cet événement. Il aura en charge la conception et la réalisation de l'aménagement global de l'espace et de la gestion des conditions d'accueil de cet espace.

Le titulaire devra assurer les prestations suivantes :

- Proposer un plan de commercialisation avec renouvellement des participants (essentiellement pour le profil visiteur avec un renouvellement a minima de 50%)
- Recruter les participants « qualifiés », exposants et visiteurs, français et extranationaux avec l'objectif d'inscrire le maximum de visiteurs et d'exposants.
- Proposer un plan d'actions pour limiter le no-show
- En amont et pendant l'événement : proposer et mettre en œuvre un plan de communication, en lien avec la direction de la communication, visant à informer sur la tenue de l'événement
- Organiser des rendez-vous individuels et qualifiés pour chaque participant
- Coordonner l'événement avec les autres prestataires et les partenaires
- Assurer l'aménagement global du salon
- Enregistrer et confirmer les inscriptions liées aux temps forts dans la limite des jauges (conférences, déjeuners, soirée, pitches, visites de sites)
- Facturer les prestations
- A l'issue de l'évènement, un bilan chiffré et qualitatif émanant d'une enquête qu'il réalisera auprès des participants

Le candidat fournira dans son offre un rétroplanning, allant de la notification du marché au bilan de l'évènement.

Le suivi des prestations est assuré par la Direction du Développement et la Direction de la Communication de Voies navigables de France.

Le titulaire participera avec VNF et ses partenaires à quelques comités de pilotage organisés dans les locaux de VNF à Paris, à Lyon ou à Béthune, chez les partenaires associés, ou sur demande de VNF en visioconférence, afin de suivre l'avancement de l'organisation de l'événement. Pour ces réunions, le titulaire demandera le remboursement de ses frais réels sur la base du barème fourni par VNF.

2. Prestations attendues

2.1. Proposer un plan de commercialisation afin de renouveler les participants et de recruter de participants « qualifiés », exposants et visiteurs, français et extranationaux avec l'objectif d'inscrire le maximum de visiteurs et d'exposants.

Il s'agit dans ce point d'obtenir la participation du plus grand nombre possible d'entreprises et organisations, visiteurs en priorité, et exposants, français et si possible extranationaux, avec l'objectif de ne retenir que des participants répondant aux profils indiqués au 2.1.1.

La convention a pour objet de mettre en contact des professionnels du transport (entreprises industrielles ou commerciales achetant des prestations de transport de marchandises, entreprises du transport et de la logistique, transporteurs fluviaux, organismes gestionnaires de ports fluviaux ou maritimes, chantiers navals, assureurs, entreprises de manutention...).

Le titulaire devra commercialiser l'événement auprès des divers publics, exposants ou visiteurs.

Il sera demandé au titulaire de renouveler et d'élargir la base de données des visiteurs, et d'élargir celle des exposants.

En effet, le titulaire s'attachera à diversifier et renouveler les donneurs d'ordres (chargeurs de l'industrie ou de la distribution) et commissionnaires de transport ou entreprises de transport maritime ou routier participant d'une convention d'affaires à l'autre. Ainsi, 50% des entreprises clientes visitant l'événement devront être nouvelles par rapport aux éditions des deux années précédentes. En cas de non atteinte de ce seuil, une pénalité sera appliquée, dans les conditions prévues à l'article 14.2 du CCAP.

Le titulaire devra rassembler au minimum 90 entreprises exposantes et 150 entreprises donneurs d'ordres (chargeurs de l'industrie ou de la distribution, ou entreprises de transport notamment routier ou maritime) visitant l'événement (dont 50% de nouveaux clients par rapport à ceux ayant déjà visité Riverdating au cours des deux éditions précédentes), en dehors des entités liées directement à l'organisation ou aux sponsors.

Les « guests » sont des organisations ou entreprises invitées en raison de relations partenariales avec VNF. Ils ne disposeront pas d'agenda d'entretiens programmés mais pourront assister aux conférences, pitch, visites et déjeuners, voire soirée pour certains. VNF définira pour chacun d'entre eux les prestations payantes qui leur seront proposées (ex : soirée).

Ce public géré et mobilisé par VNF se constitue de :

- Personnalités politiques concernées par le transport de marchandises
- Responsables de régions, Communautés de communes, Syndicats mixtes,
- Clusters, pôles de compétitivité,
- Universités, écoles,

VNF laisse au prestataire la possibilité de proposer de nouveaux types de participants.

Pour l'ensemble des participants, le titulaire informera VNF du niveau de participation au fur et à mesure de la commercialisation par un fichier envoyé chaque semaine. Ce fichier indiquera :

- Le nom de la société
- La typologie (Exposant / Donneur d'ordre / Guest / Partenaire)
- La localisation géographique
- Leurs activités
- Au vu du nom et de la fonction ou titre du/des représentants de l'entreprise inscrite, VNF validera l'inscription des profils visiteurs et guests afin de bien les qualifier et d'éviter qu'un exposant potentiel soit présent sur le salon sans stand et gratuitement.

Le titulaire proposera un plan d'actions pour limiter le no-show et assurer ainsi aux exposants un maximum de rendez-vous.

2.1.1. Donneurs d'ordres principaux ou délégués

- Chargeurs
- Groupes de transport et logistique routier ou maritime
- Commissionnaires de transport
- Bureaux d'études ou consultants logistiques, mandatés par écrit par un donneur d'ordre pour rechercher des solutions fluviales dans le cadre d'un ou plusieurs projets précis

La qualité des entreprises invitées comme clients ou prospects (chargeurs de l'industrie et de la distribution et groupes de transport maritimes, routiers ou multimodaux) et des prestataires proposés dans les invitations sera déterminante pour le succès de l'opération. Le niveau de décision des chargeurs présents doit être régional ou national mais aussi européen ou

international. Ils devront être porteurs de projets logistiques, à court ou moyen terme, intégrant la voie d'eau ou des projets de report modal identifiés vers le mode fluvial.

Les informations relatives aux éditions Riverdating 2022 et 2023 (entreprises donneurs d'ordres et guests présents, liste des exposants et plan du salon et extraits des enquêtes de satisfaction) seront communiqués aux candidats qui en font la demande, après signature d'un accord de confidentialité dans les conditions précisées à l'article 4 du Règlement de la Consultation.

Les nouveaux projets logistiques incluant la voie d'eau ou les projets de reports modaux vers le transport fluvial seront des critères essentiels de qualification des participants en tant que chargeur.

Le titulaire fournira toutes informations utiles aux participants liées à Riverdating avant, pendant et après l'événement.

2.1.2. Exposants

Les exposants feront partie de l'une des catégories suivantes :

- Opérateurs de transport combiné
- Transporteurs fluviaux et fluviomaritimes
- Opérateurs de transport ferroviaire
- Logisticiens intégrateurs
- Entreprises de Manutention
- Commissionnaires de transport intégrant le maillon fluvial
- Fabricants d'équipements de manutention
- Assureurs transport
- Chantiers navals et /ou constructeurs de bateaux
- Fabricants de moteurs thermiques &/ou électriques et de solutions innovantes en propulsion de bateaux fluviaux (maximum 10% du nombre total d'exposants),
- Fournisseurs de solutions informatiques & instrumentation de gestion & conduite de bateaux fluviaux (maximum 5% du nombre total d'exposants),
- Etablissements gestionnaires de ports intérieurs et maritimes, de plates-formes logistiques, d'organisations professionnelles fluviales, ou encore d'organisations de chargeurs ou industrielles,
- Administrations en charge des voies navigables ou gestionnaires d'infrastructures
- Consultants et bureaux d'études en transport & logistique

Toute inscription d'un exposant potentiel n'appartenant pas à l'une de ces catégories devra être validée par VNF.

2.2. Commercialisation et communication

En amont et pendant l'événement, le prestataire veillera à intégrer un plan de gestion des rendez-vous mais également un plan de communication visant à informer sur la tenue de l'événement.

2.2.1. Administrer et animer une plateforme dédiée à l'évènement (bilingue français anglais)

Le prestataire sera chargé de l'administration et de l'animation d'une plateforme dédiée à la commercialisation de l'évènement, à l'inscription des participants (exposants et visiteurs) et à l'organisation des rendez-vous d'affaires et des événements se tenant en relation avec Riverdating (en deux langues français-anglais). La plateforme conçue, mise en œuvre, hébergée et mise à jour par le titulaire fera partie intégrante de la communication globale de Riverdating, et contribuera à renforcer son attractivité. Dans le dispositif, le titulaire devra donc tenir compte de l'articulation avec [le site vitrine Riverdating](#), selon la maturité des publics visés.

A noter : l'annonce sur le site vitrine Riverdating, avec leur accord, de la participation de clients emblématiques aura un effet attractif non négligeable.

La plateforme devra être en français et en anglais.

Celle-ci doit permettre :

- Aux publics de prendre connaissance de l'évènement, de son organisation générale et des prestations associées.
- Aux participants de s'inscrire à l'évènement, avec un mécanisme de validation préalable par VNF des profils visiteurs et « guests », voire exposants en cas de doute sur leurs activités, et de qualifier leur présence. Chaque participant décrira en effet ses activités, son offre de services ou ses besoins logistiques, dans une fiche consultable notamment par les autres participants qui tiendra compte des chartes graphiques de Riverdating.
- De permettre aux exposants et visiteurs d'identifier des relations partenariales potentielles entre prestataire et/ou entre chargeur et client via un catalogue consultable sur la plateforme. La propriété intellectuelle de ce catalogue restant entière à VNF, toute commercialisation de ce catalogue est proscrite. Le contenu de ce catalogue devra être validé par l'équipe projet de VNF avant diffusion.
- À chacun des participants (exceptés les « guests »), de solliciter des rendez-vous pertinents répondant à leurs besoins, en amont et pendant l'évènement ; et de visualiser leur planning via une application sur smart phone.
- À des publics, professionnels ou non, de proposer leurs projets d'innovations techniques, organisationnelles ou de communication, appliqués à la logistique fluviale. Selon la qualité des projets, identifiée par VNF et ses partenaires, une participation à une conférence ou un pitch pourra leur être proposée.
- Aux participants, de s'inscrire aux conférences et aux pitches qui pourraient se tenir dans le cadre de l'évènement et dont on devra trouver la programmation détaillée sur le site vitrine Riverdating.
- Aux participants de s'inscrire aux déjeuners, à la soirée networking (qui est ouverte à l'ensemble des participants sauf à certains « guests ») et aux visites de sites s'il est décidé d'en organiser.
- De recevoir leurs badges par mail et de les imprimer en amont du salon, une fois leur participation validée. VNF souhaite que les badges comportent un QR Code qui pourrait être scanné via un smartphone et permettre au participant de récupérer les coordonnées de toutes les personnes rencontrées.

Le titulaire utilisera la méthode de son choix, et la présentera dans son mémoire technique. Celle-ci devra permettre d'identifier les problématiques de report modal des visiteurs et de préciser les offres de services des exposants. La méthode et l'outil proposés par le titulaire s'attacheront à optimiser le temps de présence des participants, avec une priorité pour celui des exposants.

La plateforme devra respecter l'identité de la marque VNF et de l'évènement Riverdating.

2.2.2. Les fichiers fournis par VNF et les informations contenues sur la plateforme ou collectées par son média demeurent sa pleine propriété (fichier des participants). Le titulaire s'engage à les utiliser uniquement dans le cadre des prestations objet du marché. (Commercialiser L'évènement et les espaces exposants)

2.2.2.1. Commercialiser l'évènement afin de favoriser sa fréquentation par des entreprises clientes ou prospects :

Cette prestation inclut la communication autour de l'évènement. Le titulaire mettra en œuvre tous les moyens nécessaires pour faire la publicité de la convention d'affaires largement et très en amont. Le titulaire fera des rappels réguliers à tous les participants potentiels nationaux et internationaux. Il devra décliner une stratégie de communication propre à attirer la participation des exposants d'une part et des donneurs d'ordres d'autre part, en diffusant au fur et à mesure la liste des sociétés participantes mise à jour. Le titulaire veillera à ce que les moyens utilisés pour qualifier et recruter les participants demeurent corrects, moraux et légaux.

Le prestataire pourra mettre en œuvre les actions ci-dessous (liste non exhaustive) :

- **Appels téléphoniques**
- **Insertion presse**
- **Partenariats associatifs**
- **Mailing**

- **Sponsorisation sur Réseaux sociaux** : la stratégie de communication du prestataire devra comporter l'utilisation des réseaux professionnels tels que LinkedIn ; il lui sera demandé de dédier un budget à la sponsorisation pour le faire-venir de l'évènement.

- **Kit de communication** : ce kit comprendra en français et en anglais, tout élément permettant à VNF, aux exposants et autres partenaires de VNF de communiquer sur l'évènement pour le faire-venir. Il se composera à minima de : une signature mail / bannières web et réseaux sociaux / texte clé en main pour les réseaux sociaux / d'une présentation imprimable rappelant les objectifs de la convention d'affaire et l'intérêt que peuvent y trouver les différents publics.

- **Animation et mise à jour du site vitrine [Riverdating](#)** en coordination avec le responsable web de VNF

La recommandation et le séquençage du dispositif (déploiement des messages, publics visés, etc.) ainsi que les contenus et la conception de chacun des outils devront être soumis à la validation de la direction de la communication avant diffusion.

L'ensemble du dispositif devra reprendre l'identité et les messages clés de cette nouvelle édition de Riverdating.

Un reporting régulier des actions devra être opéré auprès de l'équipe projet de VNF. Un bilan complet du dispositif sera remis à VNF en fin d'opération.

2.2.2.2. Commercialiser les espaces exposants :

Il appartiendra au prestataire de proposer à VNF des tarifs de participation définis en fonction de la surface occupée par les exposants, mais aussi les prestations attachées à leur participation. Toutefois, ces tarifs devront autoriser la participation d'entreprises de

différentes dimensions : TPE, PME ou groupes de transport de plus grande importance. Des formules de co-exposition devront donc être proposées.

La liste tarifée des services et des formules proposées (location de matériel, création de visuels, repas, fourniture de wifi...) et les coûts d'exposition devront être validés par VNF.

Pour l'événement de 2025, VNF demande expressément que les tarifs facturés par le titulaire du marché à une entreprise ou organisation exposante avec deux représentants n'excèdent pas 2 300 €HT pour un stand de 6 m² basic, incluant la restauration, la participation aux éventuelles conférences et pitches, hors coûts annexes (ex : options de prestations supplémentaires tels que des visuels à apposer sur les parois du stand).

Le titulaire facturera les stands et les diverses prestations directement aux exposants et guests et s'engagera, dans son offre, sur un chiffre d'affaires qu'il déduira du coût global de la prestation qu'il facturera à VNF.

2.3. Organiser et programmer des entretiens individuels pour chaque participant

Le titulaire proposera à chaque participant un planning d'entretiens (« rendez-vous ») via une plateforme dédiée en fonction de son temps de présence sur l'événement et des conférences et/ou visites auxquelles le participant se sera inscrit, que ce dernier devra valider au plus tard la semaine précédant l'événement sans y porter de modifications notables. La plateforme sera accessible sur smart phone.

Riverdating 2025 doit comporter la possibilité d'une participation sur site (à privilégier) et d'une participation distancielle. Ainsi, il doit être donné la possibilité aux participants de s'inscrire à des rendez-vous d'affaires, soit sur site, soit en distanciel.

Chaque participant validera ses rendez-vous afin qu'ils soient considérés comme effectifs. La validation et l'invalidation d'un rendez-vous devront être notifiées aux deux parties prenantes. Le prestataire préconisera un plan d'actions afin de limiter le no-show.

Les inscriptions seront closes deux semaines avant l'événement.

Les participants devront être informés au plus tard la veille de l'événement, d'éventuels R.V annulés et de leur planning de rendez-vous mis à jour.

En cas de désistement pendant l'événement, le prestataire devra proposer via la plateforme des rendez-vous de substitution pour ne pas pénaliser le participant présent et maximiser le nombre de rendez-vous.

Du personnel bilingue français / anglais devra se tenir à disposition de l'ensemble des participants dans la salle où auront lieu les rendez-vous, et sur toute la durée de l'événement.

Le planning de chaque participant devra s'attacher à optimiser son temps de présence en adaptant les intervalles de temps entre chaque rendez-vous, chaque participant indiquant préalablement son temps de présence afin de maximiser le nombre de rendez-vous. Si VNF organise des conférences, des pitches ou des visites, et si un participant souhaite y participer, le titulaire devra prendre en compte le temps passé par le participant aux événements connexes potentiels, organisés en relation avec Riverdating (« side events ») et donc ne pas lui organiser de rendez-vous à ces moments-là (et prévoir une marge pour son passage d'une zone à une autre).

Le titulaire fournira :

- **A chaque participant, une semaine avant l'événement** : un planning de ses rendez-vous, considéré comme définitif sauf annulation de participation. Ce planning devra indiquer non seulement les créneaux et lieux (numéro du stand ou autre zone) de rendez-vous mais aussi les temps forts de type conférences, pitches ou visites auxquelles le participant se sera inscrit

- **A VNF, au fur et à mesure des inscriptions** : une personne dédiée recevra le planning de l'ensemble des rendez-vous de chaque collaborateur VNF au fur et à mesure des inscriptions. En cas de désistement pendant l'événement, le prestataire devra proposer des rendez-vous de substitution pour ne pas pénaliser le participant présent et maximiser le nombre de rendez-vous.

Les débuts et fins de rendez-vous, d'une durée de trente minutes environ, devront être signalés de façon discrète mais identifiable (avec une petite sonnerie ou gong par exemple). Des messages annonçant les débuts de chaque temps fort devront être diffusés par audio.

2.4. Coordonner l'événement

2.4.1. Gestion de la plateforme d'inscription dédiée aux trois profils (exposants / visiteurs / « guests »)

En plus des RDV d'affaires, le titulaire enregistrera les inscriptions aux repas, aux conférences, aux pitches, à la soirée networking et aux événements organisés en parallèle de leur participation aux rencontres d'affaires (exemple : visite de sites).

Les prestations de restauration (petite restauration, déjeuners, diner) ne font pas partie du présent marché mais seront directement contractualisées entre le traiteur de la salle (ou des prestataires tiers) et VNF.

Le niveau d'inscription aux repas et à la soirée sera communiqué à VNF un mois avant l'événement et chaque jour les deux semaines précédentes. Le prestataire est tenu de respecter les jauges annoncées pour chaque temps forts (y compris les repas).

VNF pourra demander au titulaire de fermer les inscriptions aux déjeuners, à la soirée aux conférences, pitches, visites des sites... mais le titulaire sera tenu de respecter les jauges de chaque side events.

2.4.2. Coordination avec le gestionnaire de salle : logistique sur site

A partir des orientations de VNF, le titulaire proposera avec le gestionnaire de la salle des plans d'aménagement en fonction de l'avancement des inscriptions et de la commercialisation des stands.

Le titulaire conviendra également avec le gestionnaire de la salle de la signalétique sur site (fléchage...) pour tous les espaces.

VNF approuvera le plan final de configuration de l'ensemble des espaces, au plus tard six semaines avant l'événement et à nouveau une semaine avant le démarrage de l'événement sur la base des inscriptions validées.

Le titulaire devra travailler en parfaite coordination avec l'exploitant de la salle.

Le titulaire est chargé des démarches administratives (commission sécurité, éventuelle déclaration administrative etc.) de mise en conformité du plateau de la manifestation auprès des autorités compétentes en coordination avec le gestionnaire de la salle hébergeant la manifestation. Il appartient donc au titulaire d'assurer l'ensemble des déclarations administratives permettant à la manifestation de se dérouler sans encombre.

Le titulaire sera responsable des activités suivantes, dans le respect du cahier des charges du gestionnaire de salle et en coordination étroite avec lui et VNF. :

- Visiter le site sélectionné par VNF pour l'événement
- Préconiser une scénographie, fournir le matériel adéquat et l'installer, aménager et gérer les espaces accueillant l'événement en coordination avec le gestionnaire de la salle, ainsi que les prestations liées à l'utilisation de l'espace et nécessaires au bon déroulement de l'événement (exemple : prévoir un système audio avec des casques pour la zone de pitch).

- Gérer le commissariat général de l'événement sur un espace spécifique et identifié. Le titulaire assurera le vestiaire et l'accueil général des participants à la manifestation, son personnel d'accueil, sera au minimum bilingue (français/anglais).
- Coordonner avec le gestionnaire de salle l'aménagement de l'ensemble des espaces dédiés (stands de rendez-vous, accueil/ vestiaire, bagagerie, commissariat général, accueil presse, salles de conférences, Stand VNF central et stand partenarial ainsi que tout autre espace de visibilité dans une scénographie globale).

Le titulaire du marché pourra préconiser des prestations d'accueil liées à l'exploitation de la salle (électricité, éclairage général (hors stands), chauffage, accès spécifique, nettoyage, sécurité, gardiennage, wifi) mais celles-ci resteront à la charge de VNF dans le cadre de son contrat de location avec le gestionnaire de salle.

Le titulaire se charge de coordonner ces prestations en lien avec le gestionnaire de salle. Il ne dispose pas des pouvoirs d'engager des frais supplémentaires au nom de VNF, sans son accord préalable. Toute demande engagée, sans l'accord préalable de VNF, demeure à la charge du titulaire.

2.4.3. Coordination de l'information pratique vis-à-vis des participants (guide dédié à l'ensemble des participants)

Le titulaire devra mettre à disposition des participants toute l'information utile et pratique servant à les guider avant et pendant l'événement : modalités pratiques de leur accueil et des propositions d'hébergements intéressantes (accord tarifaire avec un hôtel ou des hôtels à proximité ou tout au moins liste des hôtels à proximité / coordonnées des taxis / Plans d'accès...)

Le titulaire proposera le meilleur outil possible, conforme à la charte graphique de Riverdating, pour diffuser ces informations (catalogue, plateforme dédiée, site Riverdating...). La mise à jour du planning de RDV sera consultable par chaque participant via la plateforme (accessible depuis un smart phone).

Un catalogue technique conforme à la charte graphique de Riverdating sera spécifiquement dédié aux exposants par mail et / ou dans l'espace exposant de la plateforme ou du site. Ce catalogue devra contenir les informations suivantes : une notice de montage, démontage, les horaires d'ouverture de l'événement et réservés aux phases de montage et démontage, les règles de sécurités... et toute information jugée nécessaire à la bonne expérience de l'exposant.

L'ensemble de ces éléments de communication devra être validé par l'équipe projet et la direction de la communication avant diffusion.

2.5. Aménagement global du salon et d'accueil

Chaque espace devra être conçu et scénarisé dans le respect de l'univers et de l'identité de la marque Riverdating tout en tenant compte des enjeux et des messages à délivrer propres à cette nouvelle édition. L'objectif étant pour VNF de positionner l'établissement et de moderniser le style de l'évènement.

2.5.1. Aménagement global des espaces

Pour optimiser l'expérience du participant, il est demandé au titulaire de proposer un aménagement innovant permettant l'immersion du participant sur cet événement marqueur. Selon le positionnement de l'événement, acté et indiqué par l'équipe de pilotage VNF, le prestataire devra proposer la traduction visuelle adaptée.

Cela peut être pensé par exemple par la dynamisation de villages thématiques ou la scénarisation de services proposés par VNF pour répondre aux besoins des visiteurs.

Globalement, le titulaire sera tenu d'utiliser de manière originale des matériaux écoresponsables et évoquant l'écosystème fluvial. Le design sera moderne et adaptable quels que soient les espaces.

L'aménagement et l'installation des espaces seront déclinés au service de l'échange, de la rencontre et de la découverte.

La signalétique globale respectera l'identité visuelle de Riverdating.

Dès l'accueil, les participants seront plongés dans l'univers de l'événement VNF.

Il sera nécessaire de retrouver au sein de l'évènement :

- Des espaces d'accueil > accueil des participants et vestiaire
- Un commissariat général
- Des zones exposants
- Un stand central VNF, marquant son rôle central au sein de la filière
- Un stand partenaires
- Des espaces de petite et grande restauration (pause permanent et déjeuners)

Il est attendu pour ces prestations la fourniture, le stockage, et le transport des matériels techniques ainsi que le montage, l'installation, l'aménagement, et le démontage des espaces. Cette prestation inclut pour chaque espace les matériels techniques suivants : cloisons, revêtement de sol, électricité, prises électriques, élingue, éclairage.

En outre, des espaces venant ponctuer le parcours du visiteur pourront être proposés par le titulaire, tels que :

- **Une zone de pitch** permettant de mener des temps forts d'une trentaine de minutes environ ; cette zone devra être installée à un endroit stratégique. Elle a pour objectif de rythmer la journée et donner la parole aux différents acteurs : partenaires, VNF, exposants... et donner de la visibilité et de l'audience à tous ceux qui s'exprimeront. Exemples d'animation possible : des side-events flash valorisant les exposants ; une mise en avant de solutions inspirationnelles par des ambassadeurs du fluvial, etc.
- **Un système audio** adapté à l'espace devra être proposé par le titulaire (ex : casques audio doublés d'enceintes). L'espace devra permettre d'accueillir au moins 70 personnes, assises et debout. Il devra s'insérer dans le hall d'exposition dans les meilleures conditions d'audio et sans gêner le bon déroulement des RDV.
- **Des « Genius bars »** (zones de RDV informels) visant à provoquer et faciliter les échanges en one-to-one ; plusieurs espaces de type « Genius bars » pourront être installés à des endroits stratégiques dans le salon. Ces espaces dédiés à des rencontres non programmées disposeront d'un mobilier (assises et tables) informel de type desk haut ou comptoir et tabourets ; ils seront équipés en prises et branchements divers.
- **Un espace «social media»** : visant à inciter les visiteurs à relayer leur présence et à donner de la visibilité à l'évènement sur les réseaux sociaux. A titre d'information, VNF mettra à disposition un photocall aux couleurs de l'événement.
- **Un espace de repos**
- L'espace conférence n'est pas à prévoir par le titulaire étant donné qu'un espace est déjà prévu au sein du centre des congrès. A titre d'information, cette zone de conférence permettra d'accueillir *a minima* 120 personnes.

Le prestataire sera libre de proposer toute idée d'aménagement qui permettra de poursuivre la dynamique et les enjeux poursuivis par cet événement.

- En fonction des espaces, le matériel suivant pourra être à prévoir :
- Des espaces conviviaux type mange-debout avec tabourets hauts, des salons...
- Un ou plusieurs écrans de dimension minimale 42 pouces avec ports HDMI et USB, pour la diffusion de documents audiovisuels ou de films,
- Des prises de courant,
- De la décoration végétale.

2.5.2. Aménagement des espaces exposants

L'aménagement des stands exposants devra être pensé avec un design moderne adaptable, une installation au service de l'échange, de la rencontre et de la découverte tout en respectant la confidentialité des entretiens entre exposants (prestataires fluviaux) et visiteurs (donneurs d'ordres). Cet aménagement privilégiera l'utilisation de matériaux recyclés ou bruts qui montrent l'engagement de VNF pour la protection de l'environnement, le gain en luminosité naturelle et une circulation facilitée.

Le titulaire devra soumettre plusieurs propositions de scénographie de stands à la direction de la communication de VNF avant commercialisation aux exposants.

Le titulaire sera innovant dans la scénographie et l'agencement des stands exposants en gardant à l'esprit l'identité de marque de Riverdating. Il pourra proposer par exemple des zones de stands thématiques encore appelés « villages » (Villages consultants logistiques ; logistique urbaine ; innovation et verdissement...). Ces zones ont un double intérêt :

- Permettre aux visiteurs d'identifier facilement les exposants en lien avec leur problématique
- Permettre à VNF d'intégrer sa proposition de valeur et ses services au sein du parcours (exemple : présenter le PAMI – Plan d'Aide à la Modernisation et à l'Innovation dans le village innovation et verdissement)

Le titulaire fournira le matériel technique de base et aménagera pour chaque stand exposants les éléments suivants sur une base d'un stand de 6m² :

- Une table haute ou basse pour quatre personnes,
- Quatre chaises et/ou fauteuils,
- Une enseigne nominative avec la charte et le logo Riverdating et nom de l'entité exposante
- Une corbeille à papiers

Ce descriptif correspondant à un stand de 6m² devra être adapté selon la superficie du stand (6 – 8 – 12m² - 18 m² ou autre selon les propositions du titulaire).

Le titulaire pourra proposer aux exposants de louer du matériel supplémentaire de type présentoir, desk d'accueil avec tabouret, écran... Ces prestations seront facturées aux exposants par le titulaire. Le chiffre d'affaires issu de ces prestations sera pris en compte dans la base de calcul de la rétrocession du CA à VNF.

Le titulaire devra s'assurer de :

- La bonne circulation d'un exposant à l'autre.
- Une insonorisation suffisante entre les stands garantissant une certaine confidentialité lors des entretiens entre exposants et visiteurs, mais également une convivialité d'ensemble à travers un confort et une esthétique de qualité, sans être ostentatoire. L'éclairage sera adapté à l'espace pour donner un ensemble chaleureux et lumineux.

- Le respect des règles sanitaires pour les participants
- La coordination avec les autres prestataires dans de bonnes conditions matérielles et humaines.
- L'identification des exposants en tenant compte de leur propre identités graphiques.

2.5.3. Aménagement de l'accueil et du vestiaire

L'espace d'accueil a pour but d'immerger dès son arrivée le participant dans un parcours événementiel.

L'accueil général se composera des éléments suivants :

- Un espace d'accueil (accueil des exposants, journalistes, visiteurs ... remise des catalogues, des plannings de rendez-vous, des badges pour les visiteurs n'ayant pas eu la possibilité de les imprimer en amont du salon...), composé d'un personnel d'accueil au minimum bilingue français/anglais
- Un espace vestiaire/bagagerie avec hôtesses
- Chaque visiteur se verra remettre un porte-badge logotypé aux couleurs de l'événement (tour de cou et porte-badge fabriqués par VNF)
- Un bracelet identifié Riverdating sera remis aux participants inscrits à la soirée (fabriqué par VNF)

Dès l'accueil et sur l'ensemble des espaces dédiés, le titulaire sera responsable des tâches suivantes :

- Mettre en valeur les partenaires ou sponsors de VNF dans l'organisation de Riverdating
- S'assurer de la bonne livraison et du bon fonctionnement des prestations rattachées à l'utilisation des espaces d'exposition, en relation avec le gestionnaire de la salle accueillant l'événement.
- Mettre en place la signalétique de l'événement en intérieur guidant vers les différents espaces (restauration / espaces conférences et pitches /WC / espace presse...) en lien avec le gestionnaire de salle.

Au-delà de cet espace accueil et vestiaire, le titulaire veillera à installer un desk au sein du salon qui aura pour fonction le commissariat général ayant pour vocation de répondre aux demandes des exposants au cœur du salon.

2.5.4. Aménagement de l'espace VNF et de l'espace partenaires : pôle fluvial VNF et pôle partenaires

Placés au centre de l'événement, des espaces sont dédiés à la visibilité de VNF et de ses partenaires. Le titulaire devra organiser leur visibilité, sur une superficie totale de 100 à 180 m², la surface étant à adapter selon le nombre de partenaires

Le prestataire proposera un concept graphique pour chacun de ces espaces ; chaque espace fera ensuite l'objet de communications/conceptions réalisées et maquettées par Voies navigables de France. Les réalisations seront imprimées aux frais du prestataire.

Le mobilier sera installé en fonction des zones ; chaque zone n'ayant pas nécessairement intérêt à accueillir du mobilier.

Le type de mobilier / Matériel à prévoir :

- Une borne d'accueil + trois tabourets hauts
- Des présentoirs à documentation

- Des espaces conviviaux type mange-debout avec tabourets hauts...
- Des espaces de discussion (modules composés d'une table basse/haute + quatre fauteuils)
- Un ou plusieurs écrans de dimension minimale 42 pouces avec ports HDMI et USB, pour la diffusion de documents audiovisuels ou de films
- Des espaces végétaux

Chaque espace thématique sera conçu comme suit :

- **Un espace VNF** conçu comme espace d'affichage et d'échanges permettant d'accueillir des rendez-vous pour les équipes VNF ; Il devra être central, visible de loin (enseigne haute à privilégier) et symboliser l'activité, le réseau, et le rôle de pilier et de moteur de VNF dans l'écosystème. Cet espace aura vocation à positionner VNF comme animateur et interlocuteur majeur de l'événement.

Sur l'espace VNF, une réserve d'une taille de 10m² minimum sera aménagée et sécurisée par un système de digicode. Cette réserve comportera :

- ✓ Des étagères de rangement sur chaque cloison
- ✓ Des portants solides
- ✓ Un réfrigérateur d'une contenance minimale de 350 litres
- ✓ Des prises et des rallonges
- **Un ou plusieurs espaces partenaires proches de l'espace VNF** : il(s) doivent permettre d'accueillir et mettre en valeur l'ensemble des partenaires financiers : cette zone doit, comme l'espace de rendez-vous VNF, pouvoir accueillir du mobilier pour les rendez-vous et assurer la visibilité de leurs messages. Une réserve pourra être construite sur cet espace. Le prestataire est libre de proposer une articulation de cet(ces) espace(s) partenaire(s). Si un partenaire ne souhaite pas exposer sur l'espace partenarial, il pourra sur accord de VNF bénéficier d'un stand exposant classique. VNF réglera alors au titulaire le montant minimal d'un stand de 6m². Si le partenaire désire un plus grand stand ou commander d'autres prestations, les surcoûts seront à ses frais. La superficie allouée à cet espace dépendra du nombre de partenaires recrutés par VNF.

2.5.5. Aménagement pour petite restauration

En coordination avec VNF et le gestionnaire de salle, le titulaire devra intégrer dans le plan d'occupation de la salle, l'aménagement des espaces « petite restauration » (pauses café permanentes) et restauration du midi (déjeuners).

Le titulaire mettra en place, en fonction de la superficie de la salle d'un ou deux espaces de 6 à 12m² dédiés à la petite restauration pour les participants à la convention d'affaires (café, thé, eau, jus de fruit, et petites viennoiseries le matin). Cet espace se voudra convivial et incitera aux échanges informels.

L'espace restauration devra pouvoir accueillir au moins 600 participants.

La restauration sera à la charge de VNF et de ses partenaires dans le cadre du contrat avec le gestionnaire de la salle ou le traiteur.

2.5.6. Aménagement d'espaces pitches

Pour ponctuer l'événement, VNF pourra organiser des pitches en coordination avec ses partenaires.

Le titulaire devra concevoir, aménager et fournir les éléments d'aménagement pour le ou les espaces dédiés aux pitches ; ces espaces comprendront :

- Le mobilier nécessaire (base : 70 personnes assises et debout) avec quelques assises et une table pour disposer les PC et micros

- Un système audio adapté à l'espace (ex : casques audio doublés d'une enceinte) avec deux micros
- Un technicien en cas de dysfonctionnement

Le choix d'aménagement dans l'espace global devra être fait parmi plusieurs propositions et être validé par VNF. Mais les événements ne devront pas gêner la bonne tenue des RDV et les conditions audio devront être optimales.

2.6. Communication liée aux temps forts et conférences

Pour contribuer au bon fonctionnement de l'évènement, VNF organise des temps forts (ou « side events »). Quel que soit le type de temps fort, le titulaire sera tenu de les promouvoir par tous moyens définis dans la partie « Employer des techniques de faire-venir »

2.6.1. Temps forts business :

Pour ponctuer l'évènement, VNF organisera des temps forts en coordination avec ses partenaires et sponsors. Il peut s'agir de conférences thématiques en lien avec des sujets phares d'actualité.

Leur contenu sera communiqué au titulaire avant la date de l'évènement et devra être diffusé sur le site dédié à l'évènement.

Le titulaire devra promouvoir ces conférences par ses différents supports et permettre aux participants de s'inscrire aux conférences via le site Riverdating, sur la plateforme d'inscription.

L'organisation de ces conférences n'est pas incluse dans le présent marché. Le titulaire du présent marché devra cependant contribuer à leur bonne intégration dans Riverdating, et notamment centraliser les inscriptions des participants dans la limite des jauges.

2.6.2. Pitches de présentation des entreprises / de VNF

Le titulaire devra promouvoir ces pitches par ses différents supports et permettre aux participants de s'inscrire aux pitches via le site internet, sur la plateforme d'inscription, dans la limite des jauges.

2.6.3. Temps forts politiques : invitation de ou des élus de la région accueillante (à lier à une des thématiques de conférences)

Le titulaire du marché prévoira une communication par les moyens existants et indiqués dans le présent cahier des charges.

2.6.4. Visites de sites

VNF et les institutions partenaires dans le cadre de l'organisation de Riverdating, organiseront éventuellement des visites de sites liés à la thématique du transport fluvial dans l'agglomération lyonnaise. Le titulaire devra promouvoir ces visites par ses différents supports et permettre aux participants de s'y inscrire via le site internet, sur la plateforme d'inscription, dans la limite des jauges.

3. Organisation du salon en cas d'annulation de l'évènement en présentiel pour des mesures sanitaires

Le marché comprend, en tant que prestations supplémentaires éventuelles, la conception et l'organisation de la convention Riverdating de manière dématérialisée.

Ainsi en cas de nouvelle crise sanitaire ou si les règles de sécurité imposées par le gouvernement contraignent les rassemblements, ou en cas de décision de changer de formule et de tenir Riverdating

selon une formule distancielle, VNF aura la possibilité de commander les prestations prévues au BPU pour que le Riverdating se tienne de manière dématérialisée.

Ces prestations concernent :

- La création d'un site plateforme qui servira d'interface de gestion des participants (inscription, plannings, etc).
- La prospection et le suivi commercial afin de recruter les participants.
- La planification et la gestion des rendez-vous dématérialisés.
- La planification et la gestion des conférences et de pitches sous forme de webinaires.

Cette prestation sera mise en œuvre dans le cadre de la clause de réexamen prévue à l'article 10 du CCAP, avec une modification possible après accord des parties, du montant des prestations à prix global et forfaitaire.

VNF pourra reporter la date de Riverdating jusqu'au 30/06/2026, les conditions du présent marché restant applicables en l'état, et dans ce cas préviendra le titulaire du marché sera de ce changement au plus tard le 30/10/2025.

VNF pourra annuler la prestation liée à l'organisation de Riverdating pour l'année 2025, les prestations réalisées par le titulaire du marché jusqu'à l'annulation restant alors payables par VNF, sur la base de justificatifs présentés par le titulaire.

4. Budget

Le titulaire détaillera tous les coûts dans sa proposition et aura notamment pour objectif de minimiser la contribution de VNF, en s'appuyant sur la commercialisation des stands par ses propres soins aux exposants (ces tarifs devront autoriser la participation d'entreprises de toutes tailles et de tous budgets).

Le titulaire détaillera ainsi dans offre :

- Un montant global du prix des prestations forfaitaires
- Le prix des prestations unitaires à bons de commande

VNF demande au titulaire un engagement sur chiffre d'affaires de 100.000 EUR HT qui lui sera rétrocédé et viendra donc en déduction du prix global et forfaitaire à régler au titre du présent marché.

Le montant cumulé des prestations commandées (prestations à prix global et forfaitaire déduction faite de l'engagement sur chiffre d'affaires du titulaire indiqué ci-dessus + prestations à prix unitaire) ne pourra ainsi pas dépasser le **montant maximum de 280 000 €HT.**

Les recettes seront composées des ventes des stands et des options supplémentaires auprès des exposants, ainsi que l'ensemble des ventes auprès des visiteurs (donneurs d'ordre et « guests »). Les subventions reçues des partenaires ne sont pas considérées comme des recettes.

Les recettes seront partagées entre le titulaire et VNF de la manière suivante :

- Un montant de 100 000 € HT au bénéfice de VNF correspondant à un engagement sur chiffre d'affaires ; ce montant de 100 000 €HT sera obligatoirement rétrocédé et ainsi déduit du prix global et forfaitaire à régler par VNF au titulaire du présent marché.

Le montant de l'engagement sur chiffre d'affaires de 100 000 €HT (qui correspond à une quote part du chiffre d'affaires prévisionnel lié à la commercialisation de l'évènement Riverdating) sur lequel le titulaire du présent marché se sera engagé viendra automatiquement en déduction du coût global et forfaitaire de l'évènement présenté dans la DPGF.

- Le chiffre d'affaires réalisé par le titulaire au-delà de ces 100 000 €HT sera partagé entre VNF et le titulaire suivant la grille ci-dessous :

CA HT atteint	Taux de rétrocession	
entre 100.001 et 120.000	90%	les 90% s'appliquent sur les 20.000 EUR de la première tranche (dans la limite du CA atteint)
entre 120.001 et 140.000	80%	les 80% s'appliquent sur les 20.000 EUR de la seconde tranche (dans la limite du CA atteint) et s'ajoutent au montant calculé sur la 1ère tranche
entre 140.001 et 160.000	70%	les 70% s'appliquent sur les 20.000 EUR de la troisième tranche (dans la limite du CA atteint) et s'ajoutent aux montants calculés sur les 1ère et 2ème tranches
supérieur à 160.000	50%	les 50% s'appliquent sur le montant de la recette supérieure à 160.000 EUR et s'ajoutent aux montants des 3 tranches précédentes

→ A titre d'information et d'illustration, une simulation de ce principe de rétrocession du CA supplémentaire est communiquée en annexe 2 du CCTP.

Le montant qu'il rétrocédera à VNF suivant la grille ci-dessus sera déduit des factures par le titulaire.

Le titulaire du marché fournira un bilan détaillé de la contribution financière des participants à VNF au terme de la prestation, bilan qui comportera le montant facturé à chacun des participants. Le bilan sera transmis (au plus tard dans les 30 jours après la clôture de la convention d'affaires Riverdating).

Les contributions financières et les formules de participation devront être validées par VNF avant leur commercialisation.

5. Suivi des prestations

Le suivi des prestations est assuré par la Division Transport et Report Modal de la Direction du Développement et par la direction de la communication de VNF.

6. Prise en compte du développement durable

Les conditions d'exécution des prestations comportent des éléments à caractère social et à caractère environnemental qui prennent en compte les objectifs de développement durable comme suit :

6.1. Insertion par l'activité économique

Le titulaire s'engage à mettre en œuvre une action d'insertion qui permette l'accès ou le retour à l'emploi de personnes rencontrant des difficultés sociales ou professionnelles particulières, dans les conditions précisées à l'article 7.1 du CCAP.

Le titulaire doit réserver un nombre d'heures minimum d'insertion à réaliser pour le marché qui lui sera attribué : 15 heures pour chaque volume de 10 000 €HT de prestations commandées.

En cas de non-respect de l'action d'insertion ou d'absence ou de refus de transmission des justificatifs, le titulaire encourt l'application des pénalités prévues à l'article 14.2 du CCAP.

6.2. Réduction des impacts environnementaux

Le titulaire s'engage à mettre en œuvre des actions de réduction des impacts environnementaux, dans les conditions précisées à l'article 7.2 du CCAP.

Le titulaire devra fournir des stands éco-conçus, la démarche d'écoconception consistant à prendre en compte les impacts générés par les produits à chaque étape de leur cycle de vie,

depuis l'extraction des matières premières jusqu'à leur élimination, en passant par les phases de fabrication, de distribution et d'utilisation.

Cette obligation pourra être mise en œuvre notamment par l'intermédiaire des moyens suivants :

- En privilégiant les stands réutilisables et donc résistant au démontage,
- En utilisant des matières naturelles et renouvelables ou synthétiques recyclables,
- En choisissant des panneaux pour lesquels les traitements et colles utilisant des produits dangereux sont limités,
- En réutilisant des emballages ou en les recyclant,
- En privilégiant du mobilier à mono-matière,
- En limitant la consommation d'énergie sur le stand (exemple des lampes à basse consommation),
- En recourant à de la moquette dite « écologique » ou équivalent
- .

Cette liste n'est pas exhaustive. Le titulaire pourra, s'il le souhaite, utiliser d'autres moyens pour remplir cette obligation dès lors qu'une démarche environnementale est mise en œuvre dans l'une des étapes du cycle de vie (au niveau des matières premières, de la fabrication des stands, du transport et du stockage, de l'utilisation ou de la valorisation du stand).

VNF demande expressément que la part des stands éco-conçus représente 50 % minimum du montant total commandé pour les stands.

De plus, le titulaire s'engage à limiter les impressions papier au strict nécessaire et à réaliser les impressions sur du papier présentant des garanties environnementales

Enfin, le titulaire est fortement incité à privilégier des moyens de transport respectueux de l'environnement pour l'ensemble de ses déplacements réalisés dans le cadre de l'accord-cadre. Il pourra également inciter les participants à faire de même lors des communications réalisées sur l'événement.

En cas de non-respect de l'obligation de réduction des impacts environnementaux, ou d'absence ou de refus de transmission des justificatifs, le titulaire encourt l'application des pénalités prévues à l'article 14.2 du CCAP.

7. Respect de la réglementation sur la protection des données

Dans le cadre de leurs relations contractuelles, les parties s'engagent à respecter la réglementation en vigueur applicable au traitement de données à caractère personnel et, en particulier, le règlement (UE) 2016/679 du Parlement européen et du Conseil du 27 avril 2016 applicable depuis le 25 mai 2018 (ci-après « le RGPD ») et la Loi n° 78-17 du 6 janvier 1978 modifiée, relative à l'informatique, aux fichiers et aux libertés (ci-après, la « Loi informatique et libertés »).

Description des traitements effectués par le titulaire du marché :

Pour la réalisation des prestations attendues précitées, VNF met à disposition du titulaire du marché le catalogue de la précédente édition de Riverdating listant les participants à cette dernière dans les conditions du règlement ainsi que ses contacts.

Le titulaire est autorisé à traiter ces données à caractère personnel mises à sa disposition par VNF, aux fins d'actions de prospection, de commercialisation, de promotion et d'organisation de Riverdating.

Les données à caractère personnel transmises par VNF concernent : nom ; prénom ; adresse de messagerie et postale ; n° téléphone ; fonctions des professionnels de l'industrie, de la distribution, du

transport et de la logistique, ainsi que de certaines administrations (régionales, nationales ou européennes) et collectivités.

Dans le cadre de la réalisation de ses prestations, le titulaire sera par ailleurs conduit à enrichir ce catalogue.

De la même manière, le titulaire s'engage à remettre à VNF la liste des participants avec les mêmes détails à la fin de l'édition 2025.

Obligations générales du titulaire du marché :

A ce titre, que ce soit pour l'organisation physique de l'évènement ou dans le cadre de la mise en place du site internet dédié, le titulaire s'engage à présenter les garanties suffisantes pour assurer la sécurité et la confidentialité des données et à mettre en œuvre les mesures techniques et organisationnelles appropriées, de manière à répondre aux exigences du RGPD et à garantir la protection des droits des personnes concernées.

Le titulaire du marché s'engage à :

- Traiter les données conformément aux instructions et dans le respect du marché de VNF. Si le titulaire du marché considère qu'une instruction constitue une violation du Règlement Général sur la Protection des Données, de la Loi informatique et liberté modifiée ou de toute autre disposition du droit de l'Union ou du droit des Etats membres relative à la protection des données, il en informe immédiatement VNF.
- Garantir la confidentialité des données à caractère personnel qu'il collecte et traite aux fins du présent marché et celle que VNF met à sa disposition.
- Prendre en compte dès la conception de ses outils, produits, applications ou services, les principes de protection des données par défaut.
- Traiter les données exclusivement sur le territoire national ou d'un État membre de l'Union Européenne, sauf autorisation contraire, expresse et spécifique de VNF et notamment en ce qui concerne l'hébergement des données.
- Ne divulguer, ne rendre accessible ou ne transférer aucune donnée de VNF, à toute entité ou tout sous-traitant établi(e) dans un pays situé en dehors de l'UE sauf avec le consentement préalable et écrit de VNF.
- Collaborer et mettre à la disposition de VNF la documentation nécessaire pour démontrer le respect de toutes ses obligations légales et réglementaires relatives à la protection des données à caractère personnel notamment en ce qui concerne le recueil de consentement des personnes.
- Mettre en place un registre écrit des catégories d'activités de traitement effectuées de VNF, dans les conditions prévues par l'article 30 (-2) du RGPD.

Sous-traitants :

Le recours à un sous-traitant par le titulaire pour l'exécution de la prestation visée dans le marché, doit avoir préalablement été accepté par VNF, par autorisation écrite et spécifique.

Le sous-traitant est tenu de respecter les obligations du présent marché. Il appartient au titulaire du marché de s'assurer que le sous-traitant présente les mêmes garanties quant à la mise en œuvre des mesures techniques et organisationnelles appropriées, afin que le traitement réponde aux exigences du RGPD. Le titulaire du marché demeure pleinement responsable, vis-à-vis de VNF, de l'exécution de ses obligations par le sous-traitant.

Sécurité des données traitées :

Le titulaire du marché s'engage à respecter les exigences de sécurité définies dans le marché.

Le titulaire du marché s'engage expressément à mettre en place toutes mesures de sécurité adéquates visant à :

- Assurer la confidentialité, l'intégrité, la disponibilité et la traçabilité des données et tenir à jour une documentation écrite décrivant les mesures de sécurité techniques et organisationnelles mises en œuvre à cet effet.
- Les mesures de sécurité mises en place par le titulaire du marché doivent, dans tous les cas, tenir compte de l'état de l'art technologique et être conformes aux standards de sécurité en vigueur. Toute modification importante de ces mesures doit être documentée.
- Permettre la détection, la résolution et la notification des incidents de sécurité et violations de données à caractère personnel ; Le titulaire du marché tient et met à la disposition de VNF un registre des incidents de sécurité y compris des violations de données à caractère personnel et documente toute information pertinente concernant les circonstances et la nature de ces incidents et violations, les dommages notamment le nombre de personnes concernées par la violation et les mesures correctives prises afin de remédier à cette violation, les mesures pour atténuer leurs effets, ainsi que les actions et mesures prises afin d'éviter toute répétition de pareils incidents ou violations. En cas de recours à un sous-traitant, il obtient de ce dernier un processus et des procédures de gestion des incidents de sécurité (y compris notamment des violations de données à caractère personnel) et de gestion de la continuité des prestations conformes aux standards de l'industrie. Le titulaire du marché communique à VNF le nom et les coordonnées de l'un de ses employés qui intervient comme principal interlocuteur de VNF en matière de sécurité et est disponible en cas de besoin pour prendre en charge tout incident de sécurité.
- Veiller à ce que toute personne que le titulaire du marché autorise à accéder aux données à caractère personnel traitées dans le cadre de l'exécution du marché soit tenue par une obligation de confidentialité.

Notification des violations de données à caractère personnel :

En cas d'incident de sécurité ou de violation de données à caractère personnel, le titulaire du marché le notifie à VNF –responsable du marché- dans un délai maximum de 48 heures après en avoir pris connaissance. Cette notification est accompagnée de toute documentation utile afin de lui permettre si nécessaire, de notifier cette violation à l'autorité de contrôle compétente.

En cas d'incident de sécurité ou de violation de données à caractère personnel, le titulaire du marché le notifie à VNF dans les meilleurs délais lorsque cette violation est susceptible d'engendrer un risque élevé pour les droits de la personne afin de lui permettre d'informer la personne concernée. Cette communication décrit la nature de la violation la description des conséquences probables de la violation ainsi que des mesures prises ou que le responsable de traitement propose de mettre en place pour remédier à la violation des données à caractère personnel, y compris le cas échéant, les mesures pour en atténuer les éventuelles conséquences négatives.

Le titulaire du marché coopère et fournit à VNF l'assistance nécessaire pour répondre à toute plainte formulée par une personne concernée ou à toute enquête ou requête émanant d'une autorité de régulation, en vertu du RGPD ou de toute autre réglementation applicable.

Droits des personnes concernées :

- Droit d'information des personnes concernées

Le titulaire du marché informe les personnes concernées dont il collecte les données, de leur conservation, de leurs traitements à des fins d'organisation de la convention Riverdating, mais également de mises à disposition des autres prestataires participants à l'organisation de Riverdating, à la réalisation des enquêtes à l'issue de Riverdating et de leur insertion dans le

catalogue des participants réalisé pour le compte de VNF pour ses activités de communication et de sollicitation en matière de transport fluvial.

- Exercice des droits des personnes

Le titulaire du marché informe les personnes concernées de l'exercice de leurs droits : droit d'accès, de rectification, d'effacement et d'opposition, droit à la limitation. Le titulaire du marché aide VNF à donner suite aux demandes qui lui seront adressées et lui met à la disposition les moyens, mécanismes ou procédures nécessaires pour exécuter les droits des personnes concernées.

Obligation de VNF :

- Respecter les obligations qui lui incombent en vertu des dispositions du RGPD.

Les données communiquées par VNF, même si elles sont traitées par le titulaire du marché, restent la propriété de VNF. A la fin de la prestation, le titulaire du marché restitue à VNF le catalogue des participants complété des participants de cette édition.

Point de contact/ Délégué à la protection des données à caractère personnel :

Le titulaire fournira à VNF les coordonnées de son délégué à la protection des données à caractère personnel ou du service responsable de la protection des données personnelles.

Responsabilité :

Le titulaire sera tenu responsable en cas de manquement imputable à lui et/ou à ses sous-traitants à ses obligations en vertu du présent contrat, du RGPD et de la Loi Informatique et Libertés.

Annexes au CCTP RD25

Annexe 1 - Plan des surfaces disponibles pour la convention d'affaires – Centre des congrès

22 : hall à aménager pour les zones : accueil, vestiaire/bagagerie, espace repos, espace de travail...

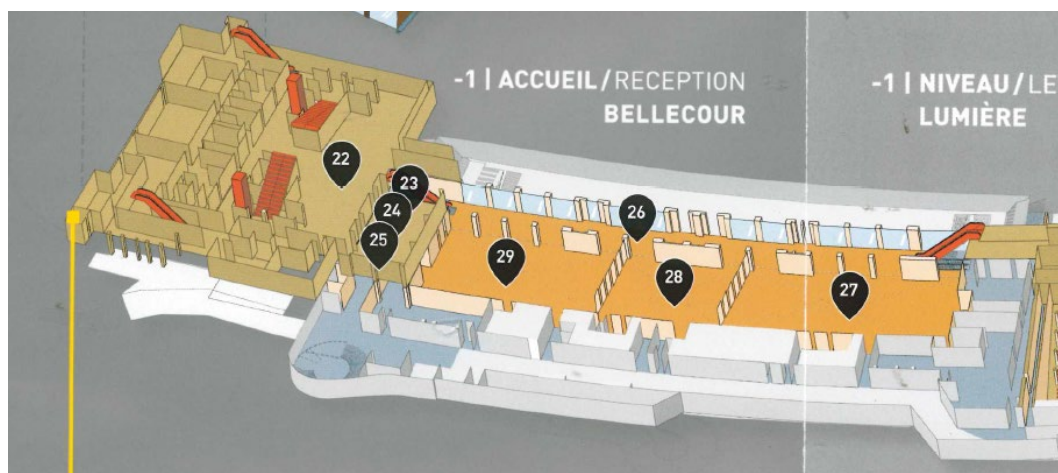
23 + 24 : salle de conférence

25 : salle de réunion pour les partenaires ou différentes AG

27 : espace restauration pour les déjeuners assis

28 + 29 : espace convention d'affaires

Espaces Facilities		Surface m² brut Surface gross m²	Conférence Conference	Spectacle Show	Restauration Catering	Réunion O Meeting	Réunion U U-shaped	Expo m² net Exhib. net m²	Cocktail Buffet	Classe Class
Accueil Bellecour Level Bellecour	22 Hall d'accueil Bellecour	1812						519	1500	
	23 Salle Bellecour 1	162	125		80	48	42		130	56
	24 Salle Bellecour 2	170	154		80	60	46		130	84
	25 Salle Bellecour 3	134	105		80	52	44		120	68
	23+24 Salle Bellecour 1 & 2	332	288		170	76	62		260	140
	24+25 Salle Bellecour 2 & 3	304	250		170	76	62		230	144
	23+24+25 Salle Bellecour 1, 2 & 3	466	394		240	100	84	198	380	212
Niveau Forum Level Forum	26 Foyer Forum 4, 5 & 6	1 646			420			503	1 300	
	27 Forum 4	1 316	1 297		1 050			790	1 150	768
	28 Forum 5	1 146	1 082		900			656	1 000	632
	29 Forum 6	1 310	1 190		1 050			791	1 150	768
	27+28 Forum 4 & 5	2 462	2 434		1 950			1 413	2 150	1 440
	28+29 Forum 5 & 6	2 456	2 446		1 950			1 419	2 150	1 440
	27+28+29 Forum 4, 5 & 6	3 772	3 664		3 000			2 175	3 300	2 280
	Forum 4, 5, 6 & Foyer	5 418						2 678	4 600	



Annexe 2 - Annexe Engagement sur chiffres d'affaires – simulation

Sur la base de 4 scénarios de CA HT (180.000 ; 150.000 ; 130.000 ; 110.000), vous trouverez ci-dessous des simulations de la répartition des recettes entre VNF et le titulaire :

Proposition : engagement demandé à hauteur de 100.000 EUR HT
avec grille de rétrocession avec les paliers suivants :

		niveau d'engagement sur CA HT : 100 000			
CA HT compris entre :	Taux de rétrocession en	simu EUR sur base de CA (HT) de			
		180 000	150 000	130 000	110 000
100.001 et 120.000	90%	18 000	18 000	18 000	9 000
120.001 et 140.000	80%	16 000	16 000	8 000	0
140.001 et 160.000	70%	14 000	7 000	0	0
supérieur à 160.000	50%	10 000	0	0	0
Total rétrocession		58 000	41 000	26 000	9 000
Total recettes sur ventes pour VNF HT		158 000	141 000	126 000	109 000
Recette pour le titulaire		22 000	9 000	4 000	1 000

Annexe 3 : Les deux dernières éditions de Riverdating



Les 2 dernières éditions de Riverdating

2022 : Edition Havraise, Carré des Docks









[Voies Navigables de France \(VNF\) \(vimeo.com\)](https://www.vnf.fr/voies-navigables-de-france)

Les 2 dernières éditions de Riverdating

2023 : Edition Lilloise, Palais des Congrès



[Riverdating 2023 - Convention d'affaires on Vimeo](#)

