

	<p>PROJET Vergorà</p> <p>MARCHE N° 2025-0927 (lot 2)</p> <p>Marché A Procédure Adaptée (En application des articles L2123-1 et R2123-1 à 7 du code de la commande publique)</p>
---	---

**Cahier des Clauses Techniques Particulières
(CCTP)**

MARCHÉ PUBLIC DE SERVICES

Projet Vergorà – Marchés de services

2025-0927	Lot2	Prestation de Business Développement pour l'acquisition de clients Vergorà
-----------	------	--

1 GENERALITES

Le Centre de recherche Inria de l'Université Grenoble Alpes est un établissement public de recherche à caractère scientifique et technologique (EPST) sous la double tutelle des ministères en charge de la Recherche et de l'Industrie.

Créé en 1967, Inria a pour mission de produire une recherche d'excellence dans les champs informatiques et mathématiques des sciences du numérique, et de garantir l'impact de cette recherche auprès des acteurs économiques et sociétaux.

Cette recherche s'effectue au sein de 9 centres de recherche répartis dans toute la France (Paris, Rennes, Sophia Antipolis, Grenoble, Lyon, Nancy, Bordeaux, Lille et Saclay). Le siège social de l'institut est situé à Rocquencourt, près de Paris.

Le centre Inria Grenoble Rhône-Alpes compte une trentaine d'équipes de recherche ainsi que des services d'appui à la recherche. Le personnel du centre (750 personnes environ réparties sur cinq campus) est composé de scientifiques de différentes nationalités, d'Ingénieurs, de Techniciens et d'Administratifs.

2 Contexte de la prestation

Vergorà, un projet de startup en cours d'incubation au sein de l'INRIA STARTUP STUDIO, vise à accélérer et à mesurer l'émergence d'opérations de végétalisation sur le bâti urbain existant. Vergorà, propose une plateforme web qui est utilisée par trois profils types :

- Les propriétaires ou maîtres d'ouvrage du bâti urbain, ayant recours à des opérations de rénovation (syndic, bailleurs, entreprises, foncières, collectivités...) peuvent connaître en quelques clics le potentiel végétal de leurs toiture, grâce à un modèle statistique innovant. La solution de végétalisation la plus adaptée est automatiquement identifiée, le coût moyen des travaux est chiffré et un rapport de l'estimation de l'impact sur l'environnement et le bâtiment est généré (réduction de l'effet îlot de chaleur, rétention des eaux pluviales, isolation thermique, biodiversité...).
- Les experts de la végétalisation (bureaux d'études, entreprises de végétalisation et leurs bureaux d'études intégrés, étancheurs, paysagistes...) reçoivent dans leur boîte mail des propositions de projets pré-qualifiés et prêts à être engagés, leur permettant d'augmenter leur chiffre d'affaires.
- Les financeurs (entreprises et groupes engagés, banques, fondations, fonds verts, assurances...) ont accès à une liste de projets à impact mesuré, sur leur propre territoire, leur permettant d'atteindre leurs engagements responsables dans leur stratégie RSE, leurs stratégies d'attribution de prêts bonifiés, leurs critères de subventions, ceci améliorant directement le bilan économique des travaux pour le propriétaire.

Ce cercle vertueux permet d'accélérer la végétalisation du bâti existant, tout en permettant à chaque acteur d'avoir des bénéfices mesurés, contribuant ainsi à augmenter la résilience des villes face au changement climatique, et aux objectifs corollaires de rafraîchissement urbain, purification de l'air, gestion des eaux pluviales et augmentation de la biodiversité.

3 Objet du marché

La présente consultation s'adresse à un business developer freelance ou en portage salarial, spécialisé dans l'acquisition de partenaires commerciaux en BtoB, capable de développer et de mettre en œuvre une stratégie de prospection efficace pour les acteurs cibles.

4 Descriptif des missions

L'objectif principal sera d'initier les premiers partenariats avec des acteurs clés (propriétaires, bureaux d'études, entreprises de végétalisation, financeurs, collectivités, prescripteurs).

Prospection et acquisition de clients

- Identifier et qualifier les leads potentiels (syndics, bailleurs, collectivités, entreprises, industriels...)
- Mettre en place une stratégie de prospection efficace (prospection téléphonique, emailing, réseautage, salons, LinkedIn...)
- Mener des rendez-vous commerciaux pour présenter la solution Vergorà
- Signer des premiers engagements de projets

Développer des partenariats stratégiques

- Identifier et mettre en place des partenariats avec des entreprises spécialisées en végétalisation (référencement sur la plateforme sur la plateforme Vergorà (version prototype)
- Développer des relations avec les financeurs (entreprises engagées, banques, fonds verts, assurances...)
- Mettre en place des collaborations avec collectivités, villes et cabinets de conseil en RSE pour favoriser la prescription.
- Négocier et signer des accords de collaboration avec ces partenaires

Structurer l'offre et la stratégie commerciale

- Définir et ajuster l'offre commerciale en fonction des retours du terrain
- Élaborer des supports de vente et de présentation (pitch deck, offres commerciales...)
- Participer à l'amélioration du modèle économique en intégrant les aspects financiers et data-driven

Reporting et analyse des résultats

- Suivre et analyser les performances des actions menées
- Rendre compte des avancées hebdomadaires et proposer des ajustements stratégiques
- Produire un bilan final avec recommandations pour la suite du développement commercial de Vergorà

Livrables attendus

- Plan d'action commercial
- Base de données prospects qualifiés
- Suivi hebdomadaire des actions
- Contrats et pré-engagements signés
- Chiffre d'affaires généré ou prévisionnel
- Matériel commercial co-construit
- Contributions à la stratégie d'offre
- Rapport final synthétique
- Elaboration de tableaux de bord / KPIs

5 Compétences attendues

Compétences indispensables

- Expérience en business development B2B (idéalement dans le bâtiment, l'énergie ou l'impact environnemental)

- Solides bases en finance durable et compréhension des mécanismes de financement de projets environnementaux
- Excellentes capacités de négociation et persuasion auprès d'interlocuteurs variés (propriétaires, collectivités, financeurs...)
- Autonomie, proactivité et esprit entrepreneurial
- Compétences relationnelles et communicationnelles fortes
- Capacité à analyser et adapter une stratégie commerciale en fonction du terrain

Compétences fortement appréciées

- Expérience en business development dans le secteur du bâtiment
- Sensibilité aux solutions environnementales et à impact
- Connaissances en data science, modélisation, mathématiques appliquées ou IoT

Modalités de collaboration : Freelance ou portage salarial, durée de la mission, modalités de rémunération (fixe, variable, commission).

Dans le cadre de ce projet, le candidat sera amené à travailler au sein du Centre Inria de l'Université Grenoble Alpes, dont les locaux sont situés au 655 avenue de l'Europe, 38334 Montbonnot-Saint-Martin.

Durée de la mission : 4 mois.

Un ordre de service sera envoyé au Titulaire et précisera la date de début et la durée exacte de la mise à disposition, qui auront été arrêtées après discussion entre les parties. Il est toutefois précisé que la mission doit commencer au plus tard le 1^{er} juin 2025.

Critères de sélection : Expérience en business development, réseau professionnel, méthodologie proposée, références, stratégie de prescription. Expérience en startup et attrait pour les projets à impact.

6 OBLIGATIONS DE CONFIDENTIALITE

L'article 5 du CCAG FCS est applicable.

Le titulaire qui, à l'occasion de l'exécution du marché, a reçu de la personne publique communication, à titre confidentiel, de renseignements, documents ou objets quelconque, est tenu de maintenir la confidentialité attachée à cette communication.

Il ne doit divulguer aucune information qui résulte de l'exécution du marché ou qui pourrait parvenir à sa connaissance à l'occasion de celui-ci.

Il doit sans délai avertir la personne publique de toute violation de l'obligation de confidentialité ci-dessus.

La responsabilité du titulaire peut être recherchée en cas de manquement aux consignes de la part de son personnel en matière de contrôle de sortie de documents de toute nature, objets, matériels ou marchandises par ces mêmes personnes. Elle peut être recherchée en cas de dissimulation, d'appréhension, de détournement ou de dissipation de toute information.

En cas de non-respect par le titulaire, des obligations résultant du présent article, la personne publique peut résilier le marché sans parler du droit à dommages et intérêts pour le préjudice éventuellement subi.

Chaque partie au marché est tenue au respect des règles, européennes et françaises, applicables au traitement des données à caractère personnel éventuellement mis en œuvre aux fins de l'exécution du marché. A ce titre, toute transmission de données à des tiers, y compris au bénéfice d'entités établies hors de l'Union européenne, qui ne serait pas strictement conforme à la réglementation en vigueur est formellement prohibée.