

|  |  |
| --- | --- |
| **Numéro de la consultation :** | **AOO AGRASC 2025-01** |
| **Intitulé de la consultation :** | **Marché à bons de commande de mandats de vente d’immeuble par courtage aux enchères pour le compte de l’Agence de Gestion et de Recouvrement des Avoirs Saisis et Confisqués en France métropolitaine.** |
| **Procédure de passation** | **Marché ordinaire selon la procédure de l’appel d’offre ouvert en application des articles R. 2124‐1, R.2124‐2 et R. 2161‐2 à R. 2162‐5 du code de la commande publique.** |
| **Date limite de remise des plis (candidature et offre)** | **12 juin 2025 à 12h00** |

NOTA :

En relation avec l’article du règlement de la consultation, vous devez décrire dans ce mémoire les éléments définis ci-après.

Ce document a une valeur contractuelle et doit être complété sous peine de nullité de l'offre.

Ce mémoire constitue un engagement contractuel du titulaire sur la méthodologie et les moyens proposés pour l'exécution du marché.

**Le Titulaire devra répondre à chaque item du mémoire technique en respectant le plan donné.**

## 1. Présentation générale de la structure candidate

Historique de l’agence, implantation(s) géographique(s)

Organisation interne, effectifs mobilisables

Carte professionnelle “Transaction sur immeubles et fonds de commerce” (joindre copie)

## 2. Expérience sur des missions similaires

Références pertinentes : type de bien, nature de la mission, délais de cession *Le candidat est invité à indiquer au moins 3 références comparables en mandat de vente judiciaire ou sur le domaine des biens publics, avec indication du client, de la durée, du montant et de la mission.*

Traitement de biens complexes : occupés, indivis, sous contentieux, etc.

Expérience avec entités publiques

## 3. Méthodologie d’exécution des mandats confiés

## 3.1 – Diagnostic initial et stratégie de cession *Merci de préciser les étapes types, les délais moyens observés à chaque étape (mandat, publicité, visite, adjudication, remise de fonds), ainsi que les outils utilisés (logiciels, plateformes).*

Déroulement de la visite, état du bien, état d’occupation

Hypothèses de découpage, valorisation, stratégie de mise à prix

Outils d’estimation : DVF, expertises internes, etc.

## 3.2 – Publicité, mise en concurrence et phase d’enchères

Supports de publicité utilisés (sites spécialisés, réseaux)

Organisation des candidatures, outils numériques d’enchères

Garantie de sécurité et transparence dans le processus

## 3.3 – Analyse des offres et accompagnement jusqu’à l’acte

Méthodologie d’analyse des offres

Accompagnement administratif et notarial

## 4. Organisation opérationnelle et capacité logistique

Répartition des rôles au sein de l’équipe projet *Indiquez la composition de l’équipe dédiée, leur rôle respectif, la disponibilité attendue, ainsi que la répartition territoriale si plusieurs agences sont mobilisées.*

Capacité à gérer plusieurs mandats en simultané

Utilisation d’outils numériques

## 5. Garantie de conformité règlementaire et administrative

Dispositif KYC/LCB-FT : identification, vigilance, TRACFIN

Procédures internes de conformité, respect RGPD

## 6. Engagements en matière de qualité de service

Délais observés entre mandat et acte de vente

Engagements de reporting (formats, indicateurs)

Réactivité et communication avec l’AGRASC

**Le présent plan constitue un cadre minimal. Le candidat est invité à enrichir librement sa réponse, en apportant toute information qu’il juge utile à la compréhension de son offre.**