Une image contenant Police, logo, Graphique, symbole

Le contenu généré par l’IA peut être incorrect.

**CADRE DE MEMOIRE TECHNIQUE**

**(CMT)**

**VOLET 2 : DONNEES D’EXPLOITATION**

Concession numéro : N° 2025/99/SC/01/050

Concession de service passée en application des articles L. 1121-1, L. 1121-3, L. 3100-1 et suivants ainsi que R. 3111-1 et suivants du Code de la commande publique.

**Concession de service sans service public de la gestion, l’entretien et l’exploitation de la salle polyvalente Le Dix-Huit de la CCI Nice Côte d’Azur**

***Taille souhaitée du CMT : 50 pages maximum***

***Ce document permet d’évaluer les candidats et de faciliter le traitement des informations fournies dans le cadre de l’analyse des offres. Il doit donc être soigneusement rempli, et être le plus précis et le plus complet possible. Les réponses doivent être intégrées au sein du présent cadre.***

Table des matières

[2.1 : Analyse du contexte et stratégie de positionnement 2](#_Toc213406289)

[2.1.1 Contexte local et stratégie de positionnement 2](#_Toc213406290)

[2.1.2 Expériences et références du candidat 2](#_Toc213406291)

[2.2 : Projet d’exploitation 3](#_Toc213406292)

[2.2.1 Programmation culturelle 3](#_Toc213406293)

[2.2.2 Stratégie globale (commerciale, communication et RSE) 3](#_Toc213406294)

[2.2.3 Prévision d’activité 3](#_Toc213406295)

[2.3 : Qualité de service 4](#_Toc213406296)

[2.3.1 Accueil du public 4](#_Toc213406297)

[2.3.2 Accueil des spectacles et événements 4](#_Toc213406298)

[2.3.3 Relation avec CCINCA 4](#_Toc213406299)

[2.4 : Moyens humains et techniques dédiés à l’exploitation 5](#_Toc213406300)

# 2.1 : Analyse du contexte et stratégie de positionnement

(20 points)

## 2.1.1 Contexte local et stratégie de positionnement

10 points

*Démontrer une compréhension fine et actualisée de l'environnement. Analyser, identifier les structures du territoire, leurs offres respectives et les lacunes ou opportunités du marché local actuel pour une salle de cette jauge.*

*Définir l'identité de la salle, sa distinction et son attractivité sur le marché.*

## 2.1.2 Expériences et références du candidat

10 points

*Prouver sa capacité à mettre en œuvre avec succès des projets artistiques et opérationnels, gérer des lieux et des événements.* *Montrer une* *très bonne connaissance des acteurs culturels qu’ils soient locaux ou nationaux et mettre en œuvre une collaboration active avec ceux-ci.*

# 2.2 : Projet d’exploitation

(30 points)

## 2.2.1 Programmation culturelle

10 points

*Présenter un projet de programmation artistique ambitieux, cohérent avec le positionnement choisi et adapté à la jauge de l'équipement. Proposer une programmation type pour la première saison.*

## 2.2.2 Stratégie globale (commerciale, communication et RSE)

10 points

*Détailler les modalités de vente qu’il s’agisse des spectacles programmés ou de la location des espaces et les prestations liées : préciser les éléments indiqués à l’ANNEXE 15 GRILLES TARIFAIRES.*

*Définir une stratégie de communication efficace pour garantir la visibilité de la salle et de sa programmation pour l’ensemble des clients. Coordonner la communication, utiliser la charte fournie par la CCINCA (ANNEXE 12).*

*Pour l’inauguration : proposer des événements permettant de faire découvrir la salle et son côté polyvalent dès l’ouverture. La CCINCA orchestra la séquence inaugurale, sur des modalités à définir avec le concessionnaire.*

*Détailler la démarche de Responsabilité Sociétale d'Entreprise (RSE), s’inscrire en tant que partie prenante dans la politique RSE globale du concédant. Mettre en avant sa stratégie particulièrement sur les sujets suivants : gestion des déchets, utilisation de circuits courts, inclusion, etc).*

## 2.2.3 Prévision d’activité

10 points

*Présenter des prévisions d’activité sur 4 ans par type de manifestation pour les spectacles mais aussi les privatisations et autres événements d’entreprise. Ces prévisions doivent mentionner, pour chaque année, le nombre et le type de dates, la fréquentation cible par type de manifestation et le détail des recettes projetées pour chaque type de manifestation.*

# 2.3 : Qualité de service

(15 points)

## 2.3.1 Accueil du public

5 points

*Décrire « l’expérience spectateur » envisagée et les services proposés de l’achat du billet à la sortie du spectacle ou de l’événement. Inclure les sujets d’accessibilité et de sécurité.*

*La capacité et les moyens mis en œuvre pour assurer la sécurité.*

## 2.3.2 Accueil des spectacles et événements

5 points

*Préciser les modalités concernant l’organisation de l’accueil technique et logistique des événements. Apporter des éléments de connaissance du matériel technique, de la régie des événements et du respect des normes de sécurité.*

## 2.3.3 Relation avec CCINCA

5 points

*Décrire l’organisation opérationnelle avec le concédant notamment concernant les mises à disposition, les comités de pilotage, les rapports d’activité,* *la maintenance des équipements techniques fournis (matériel de scénographie, bornes WIFI, etc).*

# 2.4 : Moyens humains et techniques dédiés à l’exploitation

(10 points)

*Détailler les fonctions clés de l’équipe dédiée à la concession, et indiquer la qualification et l’expérience du personnel. Préciser le recours à du personnel et des prestataires externes le cas échéant.*

*Décrire les moyens matériels spécifiques qui seront mis en œuvre pour compléter l’équipement existant de la salle (billetterie, contrôle d’accès, logiciels, PC, caisses enregistreuses, site internet, équipements buvette, etc).*