

Synthèse Du futur CCTP

**Acquisition, mise en œuvre et
maintenance d'une solution logicielle de
Marketplace
pour le Conservatoire du Littoral**

Février 2026

Le présent document présente de manière synthétique aux candidats de la consultation le contenu du futur accord-cadre à marché subséquent pour l'acquisition, mise en œuvre et maintenance d'une solution logicielle de MarketPlace.

Ce document est susceptible d'évolution au stade de l'offre.

1. PRÉSENTATION DU CONSERVATOIRE DU LITTORAL

Le Conservatoire du littoral dont le siège est à Rochefort dispose de 20 implantations territoriales, dont 6 en Outre-mer. L'établissement comprend un effectif d'environ 220 agents.

Les objectifs du conservatoire sont :

- La **préservation** des milieux naturels et des paysages remarquables et menacés.
- L'**équilibre** des littoraux et la prise en compte du changement climatique par une gestion raisonnée avec ses partenaires locaux.
- L'**accès et l'accueil du public** dans le respect des sites pour une sensibilisation à la préservation de l'environnement
- Le **développement durable** pour toutes les activités présentes sur les sites (agriculture, gestion du patrimoine...)

Les missions de l'établissement sont :

L'acquisition :

- La politique d'acquisition du Conservatoire du littoral est ambitieuse et repose sur une dotation de l'État complétée par des soutiens indispensables publics (Europe, collectivités territoriales, établissements publics) et privés (mécénat, dons, legs et donations).
- Il achète les terrains situés en bord de mer et de lacs, dans un périmètre géographique précis, dont les contours sont définis avec les élus locaux et les services de l'État, votés lors des Conseils d'administration.

La gestion des sites

- Le Conservatoire est **propriétaire des sites** qu'il acquiert mais il les confie ensuite en gestion aux régions, départements, communes et communautés de communes, syndicats mixtes ou associations. La clé de voûte de sa politique, c'est le partenariat.
- **Projet de conservation** : Une fois les sites acquis, le Conservatoire du littoral et ses partenaires territoriaux construisent un projet viable et durable pour le site et installent une gouvernance (comité de gestion), une surveillance (gardes du littoral) et aménagent si nécessaire (sentiers, restaurations...)
- **Animation et suivi** : les gestionnaires (collectivités locales, associations, établissements publics etc...) sont spécifiquement chargés d'entretenir les sites et de les valoriser ; ils emploient près de **900 gardes du littoral** qui accueillent le public.

Des activités économiques et pédagogiques sont développées sur les sites :

- **1 200 exploitants agricoles** exploitent régulièrement les terrains du Conservatoire et proposent des produits : produits laitiers (fromage, beurre, yaourts, lait, ..., vins, cidre, sel, algues, miel, vanille, ...). Ces productions répondent aux exigences de préservation des espaces littoraux imposées dans des conventions d'usage ;
- Les **maisons de sites** gérés par les gestionnaires permettent l'accueil du public pour la découverte des sites et proposent des activités pédagogiques tout au long de l'année ;

- Des **hébergements** généralement exploités par les gestionnaires permettent l'accueil des visiteurs directement sur les sites.

2. CONTEXTE DU PROJET

Le Secrétariat Général basé à Rochefort développe des projets liés à la **transition numérique**. C'est dans ce cadre qu'il a été missionné par la Direction pour piloter le développement d'un **projet de Marketplace pour l'établissement**.

Ce projet répond aux objectifs suivants :

- Faire **connaître plus largement le Conservatoire du Littoral** et ses actions auprès du **grand public**, la marketplace s'inscrivant comme une extension de son écosystème numérique. Des actions de communication seront également déployées aux entrées des sites (via des QR codes) afin de capter les flux de visiteurs physiques (80 millions par an), ainsi qu'en interne pour cibler un potentiel de 100 000 clients (agents Ministères agriculture et de l'environnement).
- **Promouvoir les productions des agriculteurs** exploitant les terrains du Conservatoire
- Faire **connaître les actions de ses partenaires gestionnaires** au travers des hébergements qu'ils gèrent sur les sites
- **Apporter de nouvelles sources de revenus** à l'établissement grâce aux commissions sur les ventes sur la marketplace ainsi qu'à la mise en place d'un système d'abonnement dédié au référencement des hébergeurs.
- Apporter des **services aux 220 agents du Conservatoire** comme la commande de **vêtements de représentation**

De manière générale, la Marketplace aura une vocation essentiellement transactionnelle et n'aura pas pour objectif de produire ni de rendre visibles des contenus institutionnels. Ces derniers continueront d'être portés par le site institutionnel du Conservatoire du littoral.

3. PERIMETRE DU PROJET

L'objectif premier du projet est de proposer une **marketplace B2C de produits** avec en priorité ceux des exploitants agricoles issus des terrains du Conservatoire. Cette première étape du projet fera l'objet du développement d'un **Proof of Concept (PoC)** dans le cadre d'un **premier marché subséquent**.

D'autres produits seront proposés dans un second temps sur la plateforme B2C (Business to consumer) de produits à savoir :

- **Une boutique de produits dérivés** en dropshipping (stockage et expédition par les fournisseurs) : vêtements et goodies répondant à un cahier des charges de fabrication éco responsable et de Made In France.
- **Une librairie** avec la vente des livres édités par le Conservatoire ou par des partenaires
- **Une boutique d'édition en ligne de photos et de posters** dont le Conservatoire a les droits d'exploitation.

À l'issue du PoC et de sa phase d'industrialisation, le Conservatoire du Littoral complètera son offre avec une marketplace B2C de services à destination des gestionnaires de site et autres acteurs locaux (sociétés privées et associations). Ces services **porteront sur le référencement des hébergeurs** (environ 30), propriétés du Conservatoire du Littoral sous gestion partenariale ou contractuelle.

Cette mise en avant aura pour objectif de constituer une **vitrine de visibilité** pour les hébergeurs, en présentant et en référençant leur activité, tout en redirigeant les clients vers les sites de réservation existants des partenaires (gîtes, refuges, etc...).

Enfin, le projet prévoit la mise en place d'une **centrale d'achat B2B** à destination des agents du Conservatoire du Littoral, leur permettant :

- **de s'équiper en vêtements de représentation**
- **d'accéder aux autres produits et services** proposés sur la marketplace.

L'ajout de ces produits et services sur la marketplace B2C fera l'objet de marchés subséquents complémentaires afin de répondre à des besoins de développement de nouvelles fonctionnalités spécifiques. De nouvelles orientations pourront également être décidées par le Conservatoire du Littoral, notamment celles d'offrir aux clients la possibilité de revendre des produits acquis sur la marketplace.

4. EXIGENCES FONCTIONNELLES PRINCIPALES

Les soumissionnaires doivent démontrer leur capacité à fournir une solution incluant :

- Un front-office responsive et optimisé pour tous types d'écrans.
- La gestion des comptes utilisateurs (clients, vendeurs, opérateurs).
- Un système de géolocalisation des points de retrait et des hébergeurs.
- La gestion des commandes multi-vendeurs et des paiements sécurisés.
- Un outil d'analyse du trafic et des performances.
- La conformité RGPD et la sécurité des données.

Le détail des fonctionnalités sera indiqué en phase offre.

5. EXIGENCES TECHNIQUES

- Hébergement SaaS en France, conforme au RGPD.
- Intégration avec des solutions de paiement (PSP) adaptées aux flux B2C et B2B.
- Module d'export de données et outils de reporting.
- Support technique et maintenance corrective/évolutive.

Le détail des fonctionnalités sera indiqué en phase offre.

6. CALENDRIER

La mise en œuvre du PoC permettra de démontrer les fonctionnalités de la plateforme dans un environnement opérationnel et de fournir des éléments graphiques facilitant le recrutement de nouveaux vendeurs.

La feuille de route prévisionnelle, organisée en cinq phases, est détaillée comme suit :

- **PoC (2026):** lancement du PoC centré sur les producteurs agricoles, déployé auprès d'un échantillon restreint. Cette phase sera suivie d'une montée en charge progressive du PoC, rendue possible par le recrutement et l'intégration d'un nombre plus important de producteurs, afin d'enrichir l'offre disponible sur la marketplace.

- **2027** : marché subséquent 2 pour la maintenance de la solution marketplace
- **V1 (phase suivant le PoC)**: l'intégration des partenaires gestionnaires (hébergeurs)
- **V2 (2027)**: déploiement des segments de produits "Goodies" et "Vêtements de représentation", à destination du grand public et des agents, édition.
- **V3 (2028+)**: phase de déploiement continu, incluant l'expansion de l'offre de produits et, éventuellement, l'introduction d'une gamme de produits de seconde main. La mise en œuvre de cette évolution sera confirmée en fonction des orientations définies par le Conservatoire du littoral.

Le calendrier précité et le contenu des marchés subséquents est prévisionnel et susceptible d'évolution à l'exception du POC en 2026