

**RAPPORT D'ANALYSE DES OFFRES<sup>1</sup>**

Le formulaire OUV8 est un modèle de rapport d'analyse qui peut être utilisé par le pouvoir adjudicateur ou l'entité adjudicatrice pour analyser les offres reçues dans le cadre de la passation d'un marché public.

**A - Identification du pouvoir adjudicateur ou de l'entité adjudicatrice**

- Désignation du pouvoir adjudicateur (ou de l'entité adjudicatrice)

**Commune de Villeneuve-la-Garenne**  
28, avenue de Verdun  
92390 VILLENEUVE-LA-GARENNE

- Identification du service chargé de l'analyse des offres

(Indiquer le nom du service qui a été désigné pour réaliser l'analyse des offres.)

Service Bâtiments

**B - Objet de la consultation**

**APPEL À CANDIDATURES POUR LE PROJET DE RESTAURANT SITUE A LA FERME GALLIENI ;**

**C - Déroulement de la consultation**

- Avis de marché initial :

- Date d'envoi de l'Avis de marché : 03 novembre 2022 - Avis n° 3916281
- Le Parisien : 14 novembre 2022
- Les Echos : 9 novembre 2022

- Date et heure limites de réception des offres :

30 novembre 2022 à 12h00

- Date d'ouverture des plis :

01 décembre 2022 à 16h00

- Délai de validité des offres

120 jours

- Demande de précisions ou de compléments sur la teneur des offres :  Non OU  Oui

<sup>1</sup> Formulaire non obligatoire disponible, avec sa notice explicative, sur le site du ministère chargé de l'économie.

(Cocher la case correspondante.)

## D - Examen des offres.

### ■ Nombre de plis reçus

- dans les délais : 1 (un).
- hors délais : 0 (nombre).

### ■ Liste des offres reçues

Le registre des dépôts des plis reçus figure en annexe du présent document.

### ■ Elimination des offres

Au vu des offres reçues, il est proposé d'éliminer les offres suivantes :

N° d'ordre d'arrivée du pli (*)	Nom commercial du candidat individuel ou du mandataire (en cas de groupement d'entreprises candidat)	Motif de l'élimination (**)
	Néant	Néant

(\*) Indiquer le numéro d'ordre d'arrivée figurant dans le registre des dépôts (formulaire OUV1) et rappelé ci-dessus.

(\*\*) Indiquer si l'offre est irrecevable, irrégulière, inacceptable, inappropriée ou anormalement basse.

Si une offre paraît anormalement basse, le pouvoir adjudicateur ou l'entité adjudicatrice ne peut la rejeter que par décision motivée et après avoir demandé par écrit les précisions qu'il juge utiles et vérifié les justifications fournies (formulaires OUV6 et OUV7).

## E - Analyse des candidatures

- Rappel des critères de sélection des candidatures, tels qu'ils figurent dans le cahier des charges:
  - L'extrait K-bis de la société ou les projets de statuts dans le cas où la société serait en cours de création ; OUI
  - L'inscription au Registre du Commerce et des Sociétés ou au Répertoire des Métiers ou, lorsque la société est établie dans un autre État membre de l'Union Européenne, d'un titre équivalent leur conférant ou leur reconnaissant la qualité de commerçant ou d'artisan ;
  - Un dossier technique comportant :
    - Une lettre de motivation, OUI
    - Le projet d'activité commerciale, détaillé le cas échéant par des croquis et visuels intentionnels des aménagements extérieurs (enseignes, devanture) et intérieurs du local, OUI
    - Une note détaillée sur la nature des travaux envisagés, et leur pré-chiffrage, OUI
    - Un plan de financement détaillé du projet, OUI
    - Le cas échéant un état d'endettement de la société existante, OUI
    - La capacité d'emprunt auprès d'organismes bancaires en cas de création de société, OUI
    - La copie de la carte d'identité du gérant de ladite société, ou de sa carte de séjour, OUI
    - L'avis d'imposition actuel du gérant, OUI
    - Tout autre document ou étude notamment sur le marché visé par le projet d'activité...

Le dossier de candidature est complet.

## F - Analyse des offres

■ Rappel des critères et sous-critères de sélection des offres et de leur pondération, tels qu'ils figurent dans l'avis de marché, le règlement de consultation:

Chaque dossier de candidature devra permettre à la Ville d'apprécier la qualité et la pertinence du projet d'activité commerciale, eu égard aux objectifs de diversité et de qualité ainsi que la solidité financière du candidat.

Le choix du preneur sera notamment déterminé au moyen des critères suivants :

1. Pertinence du projet (35%) :

- attractivité de l'offre proposée et adéquation avec le contexte,
- respect du cahier des charges et adéquation aux besoins de la commune,
- qualité et originalité du concept proposé,
- plus-value pour le tissu commercial et artisanal du quartier, et plus largement du centre-ville,

2. Viabilité économique du projet (25%)

- solidité financière du preneur (garanties de financement, pérennité de la société...)
- caractère réaliste du business plan,

3. Qualité technique du projet (20%)

- qualité des aménagements intérieurs et extérieurs envisagés (plans projetés)

4. Offre de prix pour le montant du loyer (20%)

BARÈME SUR 20	
20	La proposition est jugée excellente au regard des besoins de la ville
16	La proposition est jugée satisfaisante au regard des besoins de la ville
12	La proposition est jugée correcte au regard des besoins de la ville
8	La proposition est jugée peu satisfaisante au regard des besoins de la ville
4	La proposition est jugée insuffisante au regard des besoins de la ville
0	Absence d'information dans le CMT

## EL1. REGION

### Critère 1. La pertinence du projet (35%)

Note totale pondérée sur 20	Note obt enu

- attractivité de l'offre proposée et adéquation avec le contexte,

L'offre proposée est attractive en tous points :

- Le Format du dossier de candidature déposé suscite de l'intérêt.
- Illustrations du projet incluses conformes aux attentes de la ville
- Intérêt exprimé et porté par le candidat sur le fait de répondre à la politique du commerce sur la ville

- respect du cahier des charges et adéquation aux besoins de la commune,

- Le respect du cahier des charges est souligné par le candidat dans son dossier de présentation.
- Le candidat a pris conscience que son projet de restauration participera à la diversité commerciale de la ville.

- qualité et originalité du concept proposé,

- Le candidat met en valeur son concept de restauration en utilisant des produits de saison, faisant appel aux producteurs locaux, de régions.
- Restauration à tendance « fast » et « good cuisine », cross consommation et ambiance évolutive au cours de la journée (petit déjeuner, déjeuner, diner /apéritif).
- Restauration inspirée des différents voyages du candidat et associés (san Francisco, Copenhague, Stockholm, boston, Canada, Bali).
- Le candidat défend un concept qui casse les codes de la restauration rapide en donnant une ambiance chaleureuse, comme à la maison et cosy.
- Proposition d'une décoration et d'une ambiance tendance et confortable aussi bien à l'intérieur qu'à l'extérieur du restaurant.
- Proposition d'une offre de restauration qui convient aux évènements d'entreprises et privés avec privatisation

7

- du lieu (Séminaires, mariage, anniversaires, traiteur...)
- Proposition d'exploitation d'un bar extérieur de saison d'avril à fin septembre avec des soirées à thèmes les week-ends (esprit guinguette).
  - Développement d'une épicerie annexée au restaurant, afin que la clientèle profite d'une cinquantaine de produits culinaires à emporter.

● plus-value pour le tissu commercial et artisanal du quartier, et plus largement du centre-ville,

- Le dynamisme du tissu commercial est une composante essentielle de la qualité de vie urbaine. Les commerces de proximité fournissent des services du quotidien à la population et sont également porteurs de lien social. Le Groupe Région s'inscrit dans ce dynamisme.
- Stimuler ou reconstituer des commerces et de l'artisanat contribue également à l'accès à l'emploi, participe au renouveau du cadre de vie. Le Groupe région participera à cette politique portée par la ville depuis de nombreuses années.
- L'implantation du groupe région créera d'avantage de synergie commerciale entre le centre commercial quartz et le centre-ville de la commune en cours de remembrement et de requalification (apport de plus de chaland, meilleure visibilité, identité commerciale pour l'image de la ville, diversité commerciale, innovation commerciale, renforcement des liens sociaux ....)

Note 20 /20

## Critère 2. La viabilité économique du projet (25%)

Note totale pondérée sur 20	Note obt enu
-----------------------------	--------------------

Pour déterminer la viabilité d'un montage, le candidat doit présenter dans son offre actuelle tous les éléments suivants :

- Bilan et compte de résultat détaillés du restaurant ;
- Étude de marché dans le quartier, type de clientèle, panier moyen, fréquentation ;
- Éléments concernant la concurrence ;
- Éléments quantitatifs : Nombre de couverts, ticket moyen, terrasse, vente à emporter... ;
- le concept, carte, prix moyen, horaires d'ouverture, ...

Le constant est que l'offre fait état d'une forme d'étude de marché assez sommaire.

Néanmoins des informations essentiels sont manquantes telles que le panier moyen, la fréquentation et la concurrence. Ces éléments sont déterminants dans l'établissement d'un prévisionnel fiable.

- **Étude de marché dans le quartier** : Insuffisante indication d'une population de 1 000 habitants
- **type de clientèle** : Clientèle ciblée  
Familles de Villeneuve-la-Garenne : tranches d'âge de 25 à 50 ans en moyenne,  
H/F, toutes confessions, cultures & traditions,  
Entreprises de St Denis, Gennevilliers, Epinay, St Ouen... satisfaisant
- **Panier moyen** : absence de cette donnée présence seulement d'un menu avec une fourchette de prix Insuffisante
- **Fréquentation** : absence du nombre de repas servi jours\_ et vente à emporter insuffisante
- **Éléments concernant la concurrence** : aucune information n'apparaît sur ce sujet insuffisant
- **Absent du nombre de couverts jours estimés** : absence de donnée
- **la capacité de production, notamment en cas de vente à emporter** seulement exprimé en chiffre d'affaire global
- **le nombre de services à chaque repas** : aucune information indiquée
- **les jours et horaires d'ouverture** : information bien présentes
- **Le ticket moyen** : élément majeur n'apparaît pas dans l'offre et dans le calcul du CA;

3

**- le taux de remplissage estimé jour et soir : Aucune donnée indiqué**

Absence des formules de calcul pour calculer le chiffre d'affaires du restaurant. En général on retrouve deux formules pour calculer le chiffre d'affaires d'un restaurant:

**Formule A** : Nombre de jours d'ouverture x Taux de rotation des places x Nombre de couverts x Prix moyen d'un repas

**Formule B** : Nombre de jours d'ouverture x Nombre de couverts x Prix moyen d'un repas x Taux de remplissage X nombre de Services

Par conséquent il est difficile en absence de ces données de vérifier à la fiabilité des éléments chiffrés indiqué dans l'offre surtout en matière de recette.

NB : Le taux de l'emprunt indiqué n'est plus d'actualité et sera à revoir. En effet les taux ont fortement augmenté sur ce dernier trimestre (soit au environ de 3.8% à ce jour pour ce type de montage source de l'information Finance active observatoire fiscale)

-Le business plan ne comprend pas de bilan prévisionnel, or ce bilan nous permettrait d'analyser des ratios pour mesurer la liquidité de Région, le risque financier, la rotation des créances clients et des dettes fournisseurs, le poids du besoin en fonds de roulement. Ces ratios sont des indicateurs d'une bonne ou mauvaise santé financière.

-Néanmoins, les soldes intermédiaires de gestion démontrent une bonne rentabilité de l'entreprise:

Bonne marge qui représente 70% du CA (le taux de marge attendu des restaurateurs doit être entre 65 et 70%)

Bonne valeur ajoutée qui représente 46% du CA (en 2021, le taux moyen de VA de la restauration était de 38,4%)

Bon cash-flow avec un excédent brut d'exploitation qui représente 10% du CA (ce qui signifie que pour chaque euro que Région tire de ses activités, elle devrait avoir au moins 0,10 € de bénéfice d'exploitation. EBE attendu dans la restauration varie entre 10% et 20%)

Rentabilité économique dès la première année avec un résultat d'exploitation qui représente 7% du CA (cohérent pour un démarrage)

Résultat financier négatif mais normal car Région s'endette pour investir

Bonne capacité d'autofinancement qui représente 8% du CA (Une CAF minimale doit être égale à 5% du CA)

-Focus sur la masse salariale avec un bon ratio de personnel de compris entre 31 et 34% (pour rappel, en restauration, la norme est comprise entre 30 et 40%).

Note de 12/20

### Critère 3. La qualité technique du projet (20%)

Note totale pondérée sur 20	Note obtenue /20
Qualité des aménagements intérieurs et extérieurs envisagés (plans projetés) <ul style="list-style-type: none"><li>- Le candidat a annexé à son offre des plans d'aménagements intérieurs et extérieurs.</li><li>- Intérieurs : vues en plan RDC /R+1 Solution d'ensemble, bâtiment principal (RDC et R+1), annexe au bâtiment principal (RDC et R+1), Jardin d'hiver</li><li>- Extérieurs : appentis, terrasse, espaces verts.</li><li>- Photos d'ambiances intérieures et extérieures incluses au dossier.</li></ul> <p>Note de 12/20</p>	2,4

### Critère 4. L'offre de prix pour le montant du loyer (20%)

Note totale sur 20	Note obtenue /20
	2,4

### Focus loyer

• Loyer mensuel hors charges 5 000 € soit 60 k€ annuel pendant 3 ans

• Puis proposition de 2 scénarii avec intéressement sur le CA :

- **Scénario 1:** 60k loyer annuel + 2,2% du CA, CA prévisionnel 2026: 419 943€ Intéressement 9 238,75 + loyer 60 000€ = **69 238,75€ / an.**
- **Scénario 2:** 72k loyer annuel + 1,1% du CA, CA prévisionnel 2026: 419 943€ Intéressement 4 199,43€ + loyer 72 000€ = **76 199,43€ / an**

### Forces

- Associés diplômés
- Démarche écologique en adéquation avec les projets de la commune
- Prix attractifs
- Nouvelle population attirée
- D'après les SIG: Bonne marge et bonne rentabilité

### Faiblesses

- Loyer soumis à intéressement sur le CA

Note de 12/20

## G4 - Classement des offres

Après examen des critères de sélection des offres, il est proposé d'attribuer la note suivante et de retenir le classement qui suit

Critères/Candidats		

Critère 1. La pertinence du projet (35%)	35 %	7
Critère 2. La viabilité économique du projet (25%)	25 %	3
Critère 3. La qualité technique du projet (20%)	20 %	2,4
Critère 4. L'offre de prix pour le montant du loyer (20%)	20%	2,4
<b>Moyenne pondérée (14,8 /20)</b>		<b>14,8 /20</b>
<b>Classement</b>		<b>1</b>

### F - Proposition d'attribution

Au vu de la sélection et du classement des offres opérés ci-dessus, il est proposé au pouvoir adjudicateur ou à l'entité adjudicatrice d'attribuer le marché public ou l'accord-cadre au soumissionnaire suivant :  
*(Indiquer ci-dessous le candidat qu'il est proposé de retenir pour le lot identifié.)*

xxxxx

- Montant de l'offre qu'il est proposé de retenir

Le montant est indiqué dans l'acte d'engagement.

- Motifs du choix de l'offre proposée

Les motifs du choix de l'offre proposée figurent dans le rapport d'analyse des offres.

**G - Proposition de d'abandon de la procédure**

Sans objet.

**H - Signature du pouvoir adjudicateur**

A Villeneuve-la-Garenne, le