

Concession de service relative à la mise à disposition, l'installation, l'entretien la maintenance et l'exploitation de mobilier urbain – Inventaire 2023

Rapport de principe pour le lancement d'une consultation de concession de service

Commune LE VAL D'HAZEY – 20 Novembre 2023

Introduction

Contexte actuel

La commune du Val d'Hazey dispose du mobilier urbain suivant :

Quartier Aubevoye

18 Abris voyageurs publicitaires (24 faces) :

- Dont 12 Abris voyageurs avec un affichage recto-verso

(1 face réservée à la communication municipale ou plan de ville)

- 6 abris voyageurs (aucun support d'affichage existant)

21 Planimètres (41 faces) :

- 20 Affichages double 120x176 cm

(1 face réservée à la communication municipale ou plan de ville)

- 1 affichage simple

2 panneaux d'information électronique (mairie et face Intermarché)

Introduction

Village de Vieux Villez

2 Abris voyageurs publicitaires (4 faces) :

- 1 affichage recto-verso

(1 face réservée à la communication municipale ou plan de ville)

- 4 Planimètres (8 faces) :

- Affichage recto-verso

(1 face réservée à la communication municipale ou plan de ville)

Village de Sainte Barbe sur Gaillon

0 Abri voyageurs publicitaires

0 Planimètre

Introduction

Les deux communes historiques de Vieux Villez et Aubevoye avaient contracté chacune en ce qui les concerne un marché de fourniture, pose, entretien, maintenance et exploitation de mobiliers urbains avec la Société BUEIL PUBLICITÉ.

Ces deux contrats ont pris fin en Juin 2023.

Introduction

Objet du rapport

Il est prévu le renouvellement de l'exploitation du mobilier urbain d'affichage dans le cadre d'une concession de services.

Le présent rapport a pour objet d'exposer les principes du futur mode de gestion pressenti, une présentation du service et les caractéristiques principales du futur contrat.

Plan de la présentation

Présentation des données principales du service	pages 7 à 9
Présentation des modes de gestion envisageables	pages 10 à 15
Choix du mode de gestion	pages 16 à 17
Caractéristiques du futur contrat	page 18
Caractéristiques de la procédure	pages 19 à 20

1- Présentation des données principales

Le mobilier urbain d'affichage se partage en deux volets distincts :

Les supports du mobilier urbain d'affichage dédiés à la publicité,

Les supports du mobilier urbain d'affichage dédiés à l'information municipale.

6 à 10 campagnes de communication municipale / an

- 20 affiches imprimées et posées par le prestataire

3 plans de ville

- Création et impression par le prestataire

1- Présentation des données principales sur Aubevoye et Vieux Villez

Répartition des faces sur mobiliers publicitaires (abri voyageur et planimètre)

- Faces publicitaires : 28
- Faces collectivité : 29

Répartition des faces sur mobiliers non publicitaires

2 Panneaux lumineux

- diffusion réservée exclusivement à la collectivité

Totem affichage libre : 1 recto-verso

1- Présentation des données principales

Données financières

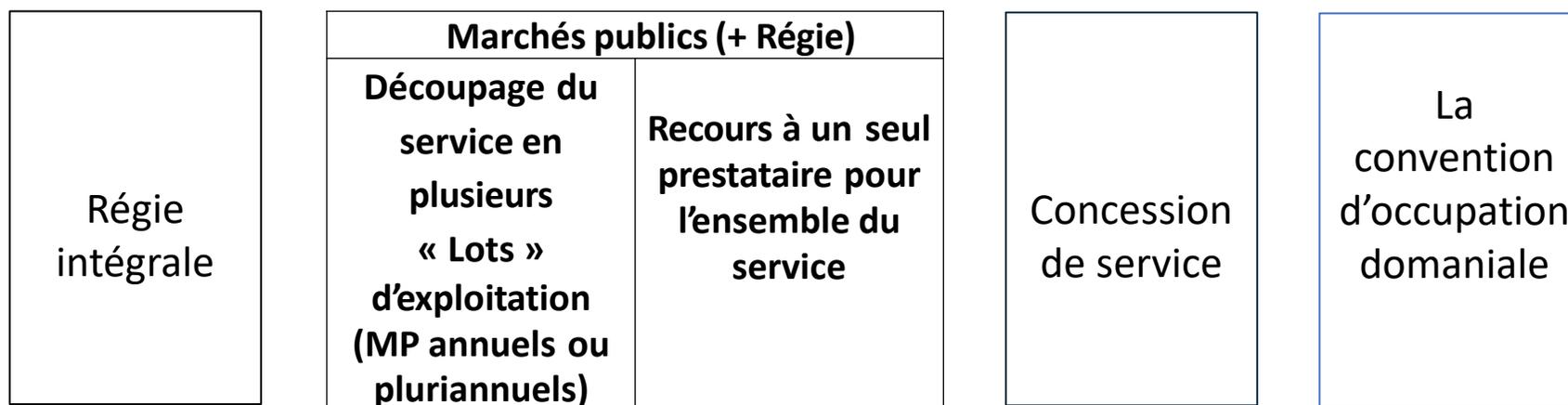
Le chiffre d'affaires correspond aux recettes générées par les campagnes d'affichages publicitaires. Il est égal à 44 000 € en 2022.

2- Présentation des modes de gestion

2.1 – Les modes de gestion envisageables

- Plusieurs solutions de gestion apparaissent envisageables pour la gestion du mobilier urbain d'affichage :

La régie intégrale,
 Le marché public,
 La concession de service,
 La convention d'occupation domaniale.



2- Présentation des modes de gestion

2.2 – Régie intégrale

- La gestion en régie intégrale est un premier mode de gestion possible en théorie.

Définition : trois critères principaux caractérisent le service en régie directe :

- il n'a pas de personnalité juridique propre. C'est la Collectivité qui est titulaire des droits et obligations nés de son activité ;
- il dépend directement de la Collectivité : le Maire est responsable de son fonctionnement ;
- il n'a pas d'autonomie au plan financier : le budget de la Collectivité regroupe recettes et dépenses du service.

La régie directe est un service à part entière de la Collectivité : création par délibération de l'assemblée délibérante, absence d'organe propre et de personnalité morale, application des règles de la comptabilité publique, tarifs fixés par délibération de l'assemblée délibérante. Le cas échéant une régie peut aussi disposer d'une personnalité morale ou au moins d'une autonomie financière. Il s'agit alors d'un organe différencié (au moins financièrement, avec la création d'un budget annexe).

Avantages :

- Maîtrise de la décision et de la gestion quotidienne du service ;
- Maîtrise des tarifs pratiqués ;
- Absence de rémunération particulière (strict équilibre charges / recettes).

2- Présentation des modes de gestion

2.2 – Régie intégrale

Inconvénients :

Exploitation aux risques de la Collectivité ;

Capacité souvent peu importante de mutualisation des moyens humains et matériels et de massification des achats (contrats cadres) permettant de réduire les coûts ;

Expertise moindre sur le plan technique et juridique qu'un professionnel du secteur ;

Difficulté à gérer le service dans son plein potentiel sur la / les premières années ;

Propre au mobilier urbain d'affichage : forte technicité et complexité au sujet de la recherche des annonceurs.

2- Présentation des modes de gestion

2.3 – Régie directe avec marché(s) public(s)

- La gestion par le biais de marchés de prestation de services est une autre option cette fois-ci contractuelle et qui peut faire l'objet d'un « mixage » avec le mode « régie ».

Exploitation en régie assortie de marchés publics – 2 organisations possibles

Découpage du service en plusieurs « lots » d'exploitation (MP annuels ou pluriannuels)

- Avantages pour la collectivité :
 - Mise en concurrence régulière sur différents lots
⇒ Recherche du meilleur coût pour l'utilisateur.
 - Pas de gestion en direct du service.
- Inconvénients pour la collectivité :
 - Conservation de la responsabilité du service sans prise directe sur l'exploitation.
 - Nécessité de disposer en interne d'un personnel pluridisciplinaire pour contrôler la réalisation des prestations, suivre les procédures d'appels d'offres.
 - Prestataires travaillant dans une logique court terme avec des risques de baisse de qualité de service et de dilution de la chaîne de responsabilité entre les équipes intervenant sur l'exploitation.

Recours à un seul prestataire pour l'ensemble du service

- Avantages pour la collectivité :
 - Remise en concurrence régulière du prestataire grâce à des contrats de courte durée.
 - Pas de gestion en direct du service
- Inconvénients pour la collectivité :
 - Conservation de la responsabilité du service sans prise directe sur l'exploitation.
 - Risque de baisse de qualité de service : logique court terme du prestataire, dont la présence est régulièrement remise en cause ; rémunération forfaitaire du prestataire, qui ne peut être indexée sur le résultat de l'exploitation.
 - Capacité de « faire de la productivité » plus limitée

2- Présentation des modes de gestion

2.4 – Concession de service

- Une autre solution pour gérer un service réside dans la possibilité de le confier à un exploitant. Dans ce cas, la commune du Val d’Hazey devra conclure une concession de service.

Concession de service

Définition : le prestataire exploite le service à ses risques et périls. Les ouvrages nécessaires à l’exploitation lui sont remis par la collectivité en début de contrat. Il perçoit auprès des usagers une part fermière, qui le rémunère de sa prestation, et une part reversée à la collectivité (si l’économie du contrat le permet), celle-ci continuant d’assurer la réalisation des ouvrages de 1er établissement, de modernisation et d’extension du service.

Avantages pour la collectivité :

- Exploitation aux risques et périls du prestataire : transfert des risques d’exploitation, risques juridiques et risques économiques ;
- Possibilité de mutualisation des moyens humains et matériels et de massification des achats (contrats cadres) permettant de réduire les coûts ;
- Accès à une expertise pointue sur le plan technique et juridique (veille assurée) et à un savoir-faire professionnel ;
- Capacité à gérer le service dans son plein potentiel dès les premiers mois du contrat
- Réactivité en matière de gestion de crises ;
- Souplesse dans la libre définition du projet de contrat (prévision de clauses de révision, de clauses de pénalités...);
- Incitation du concessionnaire à développer le service de manière optimale (pour maximiser les recettes et en conséquence sa rémunération) ;
- Contrôle de l’exécution des prestations à l’aide d’un rapport annuel remis par le prestataire.

Inconvénients pour la collectivité :

Nécessité d’assurer un contrôle technique, juridique et économique du concessionnaire

2- Présentation des modes de gestion

2.5 – Convention d'occupation domaniale

- L'occupation domaniale correspond à un mode dans le cadre duquel le domaine public est laissé temporairement et de manière précaire à la discrétion de son occupant moyennant une redevance d'occupation domaniale. Pour autant, la Collectivité peut prévoir quelques obligations dans la convention et disposer d'un contrôle sur l'occupation en question mais ces contraintes imposées à l'occupant doivent demeurer minimales. Ce mode n'est toutefois pas le plus adapté pour une contractualisation prévoyant les obligations du cocontractant de manière fine et complète.

La convention d'occupation domaniale

Définition : les conventions d'occupations du domaine public sont les conventions par lesquelles la Collectivité accorde à une personne d'occuper le domaine public pour exploiter une activité compatible avec l'utilité du domaine public concerné. Ces conventions sont nécessairement temporaires, précaires, révocables et consenties moyennant le paiement d'avance et annuel d'une redevance d'occupation du domaine public.

Avantages pour la collectivité :

Aucune contrainte ne pèse sur la Collectivité en dehors de celles inhérentes à tout propriétaire (entretenir le clôt, le couvert, les réseaux enterrés...).

Possibilité d'encadrer et de contrôler les activités de l'occupant a minima (dès lors que les sujétions prévues sont justifiées par la conservation du domaine public et la conciliation entre l'occupation privative du domaine public et l'affectation de celui-ci au service public ou à l'usage du public).

Versement par l'occupant d'une redevance d'occupation domaniale.

Inconvénients pour la collectivité :

Limite posée dans la rédaction des obligations imposées à l'occupant (trop d'obligations notamment liées au fonctionnement et à l'organisation du service)

Mise en place d'une grille tarifaire décidée par la Collectivité non possible

Risque très important de requalification par un juge en concession de service suite à une jurisprudence du 25 Mai 2018

Difficultés pour s'assurer que l'entretien et les renouvellements de matériel seront effectués

3 – Choix du mode de gestion

3.1 – Choix régie / contractualisation

- La gestion directe est un système de gestion purement local, puisque toutes les fonctions sont assurées au niveau de la collectivité elle-même
- Ce mode, s'il permet d'éviter l'existence d'un intermédiaire entre la Collectivité et le service, comporte également de nombreux inconvénients :
 - Il suggère la prise en main d'une activité (en ce qui concerne la publicité) fondamentalement de nature privée ce qui n'apparaît pas opportun pour une Collectivité.
 - Il implique nécessairement pour la Collectivité d'assumer l'ensemble des risques de l'exploitation.
 - Ensuite, les besoins en moyens humains et matériels seront souvent plus importants que pour des professionnels du secteur qui gèreraient le service. En effet une régie aura pour difficulté de mutualiser le personnel (impossibilité de répartir sur plusieurs services le personnel et les compétences) et de massifier ses achats (afin d'obtenir des conditions plus favorables d'achat). L'affichage urbain nécessite de trouver et fédérer des annonceurs ce qui pour une régie sera difficile à moins de disposer d'un réseau commercial préexistant,
 - Enfin, pour exploiter efficacement le service, la Collectivité devrait assimiler les savoir-faire existants connus des professionnels du secteur impliquant une prise en main nécessairement plus longue et occasionnant sur les premiers mois / années des difficultés de gestion et de développement du service à son plein potentiel.
- A l'inverse, les professionnels du secteur, ayant fait de cette activité leur cœur de métier, sont en mesure d'assurer une perception de recettes optimisée, de supporter le risque d'exploitation de l'activité, d'assurer une gestion professionnelle fondée sur l'expérience (y compris en ce qui concerne la prise en charge pour le compte de la Collectivité des prestations relatives à l'affichage municipal) et d'intervenir efficacement grâce à leur organisation pour régler tous les incidents de parcours.
- En conséquence, eu égard à la dimension du mobilier urbain d'affichage de la Ville, il apparaît que la mise en œuvre d'une régie est moins intéressante que le recours à un professionnel du secteur. Le recours à un mode contractuel apparaît être en conséquence un système plus réaliste, plus légal et plus avantageux pour la Collectivité.**

3 – Choix du mode de gestion

3.2 – Choix du mode de contractualisation

- Le choix entre les trois contrats est contraint du fait de la réglementation et de la jurisprudence :**

L'arrêt du CE du 25 mai 2018, Société Védiaud Publicité précise les conditions de la concession :

- Le transfert du risque d'exploitation doit exister pour une qualification de contrat de concession (il faut une réelle exposition aux aléas du marché) ;
- La rémunération par les seules recettes publicitaires tirées de l'exploitation des mobiliers permet de considérer un risque non négligeable dès lors qu'il est exposé aux aléas de toute nature et en l'absence de stipulation prévoyant la prise en charge des pertes par la collectivité.

Réponse ministérielle (JO du sénat du 06/06/2019) :

- En fonction de l'objet et du caractère onéreux, les contrats de concession peuvent être considérés comme des marchés publics, des conventions d'occupation du DP ou des contrats de concession.
- En cas de valeur inférieur au seuil européen (5 350 000 €), un contrat qualifié de concession peut bénéficier des règles de passation allégées. Il n'existe pas de « petits seuils » à l'instar des marchés publics.

- En conclusion, la situation actuelle est la suivante :**

- Le prestataire supporte aujourd'hui les risques et aléas du marché ;
- Il perçoit l'ensemble de sa rémunération auprès des annonceurs et verse une éventuelle redevance à la Ville ;
- Le contrat prévoit l'ensemble des prestations de manière fine et détaillée (mobilier à mettre en place, pose, dépose, entretien-maintenance, publicité municipale...).

- Pour ces raisons, le contrat de concession de service apparaît comme étant le plus pertinent pour l'exploitation du mobilier urbain.**

4 – Caractéristiques du futur contrat

- Le périmètre technique et géographique :
 - Les emplacements du mobilier urbain d'affichage dans le cadre de la prochaine exploitation seront définis dans le cadre de la consultation (une partie du mobilier devrait être maintenue à son emplacement actuel) ;
 - Les mobiliers seront susceptibles d'évolution (en nombre, caractéristiques, techniques, passage au numérique...) notamment. Ce point sera défini dans le cadre de la consultation ;
 - Par ailleurs, un mécanisme contractuel sera susceptible d'être mis en place pour prévoir la pose de mobilier supplémentaire durant le contrat en fonction des nouveaux besoins (notamment pour de nouvelles zones aménagées) ;
 - Il sera tenu compte dans le cadre de la procédure des travaux d'évolution liée au développement du territoire de la commune nouvelle,
- Prestations :
 - Fourniture, pose, dépose, remplacement, déplacement, entretien, maintenance du mobilier urbain d'affichage (+ remise en état des revêtements) ;
 - Dynamisation commerciale et recherche des annonceurs ;
 - Gestion des campagnes d'affichages municipales → Les modalités relatives à l'affichage municipal seront déterminées dans le cadre de la consultation ;
 - Potentielle prise en charge de l'électricité sur les mobiliers raccordés au réseau électrique.
- Investissements / renouvellement :
 - Du renouvellement et des investissements pourront être prévus dans le cadre la consultation (il concernera principalement la fourniture du mobilier initial puis les mobiliers nécessitant un remplacement).
- Durée du contrat :
 - Au regard de l'article R. 3114-2 du Code de la Commande publique qui impose de justifier les durées supérieures à 5 ans par la réalisation d'investissements / renouvellement, une durée envisagée pourrait être de l'ordre de **12 ans**, ce qui paraît indiqué et adapté au regard des investissements attendus et de leur amortissement.
- Tarification :
 - Le choix de la grille tarifaire appliquée aux annonceurs demeurera à la discrétion du prestataire mais sera analysé dans le cadre des offres.
- Options : des options seront susceptibles d'être prévues (ex : sur la durée, sur les prestations à mettre à la charge du prestataire, sur les mobiliers et leurs caractéristiques...) en plus de la réponse à la situation de base,

5 – Caractéristiques de la procédure

5.1 – Estimation de la valeur du contrat

- ❑ L'article R3114-2 du Code de la commande publique impose de recourir à une procédure dite « formalisée » (avec contraintes de procédure et de publicité supplémentaires à respecter) au-dessus d'un seuil de :
 - En 2023 : 5 382 000 €
- ❑ Il convient à ce stade d'estimer la valeur du contrat à venir. Pour une année, il est possible de considérer que les recettes projetées seront de :
 - En 2023 : 45 000€
- ❑ Sur 12 ans, ce chiffre d'affaires serait donc de l'ordre de :
 - 540 000€
- ❑ **Ainsi, le recours à la procédure formalisée ne s'impose pas.**

5 – Caractéristiques de la procédure

5.2 – Procédure formalisée / non-formalisée

- Différence entre la procédure « formalisée » et la procédure « non-formalisée » pour les concession de service :

Procédure « formalisée »	Procédure « non-formalisée »
Avis de concession : - Sur le modèle « européen » - Publication au BOAMP (ou dans un journal d'annonces légales), au JOUE et dans une publication spécialisée	Avis de concession : - Sur le modèle « français » - Publication au BOAMP (ou dans un journal d'annonces légales)
Délai minimum de réception des candidatures de 30 jours à compter de la date d'envoi de l'avis de concession (25 jours si envoi électronique)	<input type="checkbox"/> Aucune obligation à ce titre
Délai minimum de réception des offres : 22 jours à compter de la date d'envoi de l'invitation à présenter une offre (17 jours si envoi électronique)	<input type="checkbox"/> Aucune obligation à ce titre
Obligation de publier et hiérarchiser les critères d'attribution	<input type="checkbox"/> Aucune obligation à ce titre
Information des candidats évincés sur les motifs de rejet de la candidature et de l'offre, le nom de l'attributaire et les motifs de choix	<input type="checkbox"/> Aucune obligation à ce titre
Délai de « standstill » (suspension de signature du contrat) à respecter durant 16 jours (11 jours en cas de notification électronique)	<input type="checkbox"/> Aucune obligation à ce titre
Obligation de publier un avis d'attribution	<input type="checkbox"/> Aucune obligation à ce titre
Obligation de traçabilité de la procédure	<input type="checkbox"/> Aucune obligation à ce titre

