

Accusé de réception en préfecture
021-242100410-20110421-2011-04-21_043-DE
Date de signature : 22/04/2011
Date de réception : 22/04/2011
Certifié conforme à l'acte transmis au contrôle de légalité



EXTRAIT DU REGISTRE DES DÉLIBÉRATIONS

du Conseil de Communauté de l'agglomération dijonnaise

Séance du jeudi 21 avril 2011

Président : M. REBSAMEN

Secrétaires de séances : M. BORDAT et M. TRAHARD

Convocation envoyée le 14 avril 2011

Publié le 22 avril 2011

Nombre de membres du Conseil de Communauté : 82

Nombre de présents participant au vote : 59

Nombre de membres en exercice : 82

Nombre de procurations : 20

Membres présents :

M. François REBSAMEN	M. Jean-Pierre SOUMIER	M. Roland PONSAA
M. Pierre PRIBETICH	M. André GERVAIS	M. Michel ROTGER
M. Jean ESMONIN	M. Benoît BORDAT	M. François NOWOTNY
M. Gilbert MENUT	M. Joël MEKHANTAR	Mme Christine MASSU
Mme Colette POPARD	M. Christophe BERTHIER	M. Michel FORQUET
M. Rémi DETANG	Mme Christine DURNERIN	M. Claude PICARD
M. Jean-Patrick MASSON	Mme Nelly METGE	M. Gaston FOUCHERES
M. José ALMEIDA	Mme Elizabeth REVEL-LEFEVRE	M. Pierre PETITJEAN
M. François DESEILLE	Mlle Christine MARTIN	Mme Claude DARCIAUX
M. Patrick CHAPUIS	Mme Marie-Josèphe DURNET-ARCHEREY	M. Nicolas BOURNY
M. Michel JULIEN	M. Mohammed IZIMER	M. Philippe GUYARD
Mme Marie-Françoise PETEL	Mme Hélène ROY	M. Gilles MATHEY
M. Gérard DUPIRE	M. Mohamed BEKHTAOUI	M. Jean-Claude GIRARD
Mme Catherine HERVIEU	Mme Jacqueline GARRET-RICHARD	Mme Françoise EHRE
M. François-André ALLAERT	Mme Joëlle LEMOUZY	M. Patrick BAUDEMENT
Mlle Badiaâ MASLOUHI	M. Jean-Yves PIAN	Mme Geneviève BILLAUT
M. Yves BERTELOOT	Mlle Stéphanie MODDE	M. Murat BAYAM
M. Patrick MOREAU	M. Alain LINGER	M. Michel BACHELARD
M. Dominique GRIMPRET	M. Louis LAURENT	M. Gilles TRAHARD
M. Didier MARTIN		Mme Noëlle CABBILLARD.

Membres absents :

M. Franck MELOTTE	M. Jean-François DODET pouvoir à M. Patrick CHAPUIS
M. Philippe BELLEVILLE	M. Laurent GRANDGUILLAUME pouvoir à M. Gérard DUPIRE
M. Norbert CHEVIGNY	M. Jean-François GONDELLIER pouvoir à M. Philippe GUYARD
	M. Jean-Claude DOUHAI pouvoir à M. Dominique GRIMPRET
	M. Jean-Paul HESSE pouvoir à M. Murat BAYAM
	M. Alain MILLOT pouvoir à M. Pierre PRIBETICH
	M. Philippe DELVALEE pouvoir à Mlle Stéphanie MODDE
	Mme Anne DILLENGER pouvoir à M. Yves BERTELOOT
	M. Georges MAGLICA pouvoir à M. François REBSAMEN
	Mme Françoise TENENBAUM pouvoir à Mme Colette POPARD
	Mme Elisabeth BIOT pouvoir à Mme Nelly METGE
	Mlle Nathalie KOENDERS pouvoir à M. Didier MARTIN
	M. Alain MARCHAND pouvoir à Mme Hélène ROY
	Mme Myriam BERNARD pouvoir à Mlle Badiaâ MASLOUHI
	M. Philippe CARBONNEL pouvoir à M. Patrick MOREAU
	M. Lucien BRENOT pouvoir à M. Michel ROTGER
	Mme Dominique BEGIN-CLAUDET pouvoir à M. Michel FORQUET
	M. Jean-Philippe SCHMITT pouvoir à M. Nicolas BOURNY
	M. Pierre-Olivier LEFEBVRE pouvoir à M. Gilles MATHEY
	M. Rémi DELATTE pouvoir à M. Gilbert MENUT.

OBJET : DEPLACEMENTS**Recours à un contrat de partenariat public-privé pour le financement, la conception, la fourniture et la maintenance partielle de bus hybrides en application de l'article L1414-2 du CGCT**

Vu les articles L.1414-1 et suivants du Code Général des Collectivités Territoriales

Vu le rapport d'évaluation préalable au recours au contrat de partenariat joint à la présente délibération ainsi que ses annexes,

Vu l'avis du comité technique paritaire,

Vu l'avis de la Commission consultative des services publics locaux

Vu l'avis du Bureau

Suite à divers problèmes techniques constatés sur les bus GNV (bruit, fiabilité) et dans le cadre de ses réflexions sur l'intérêt d'investir ou non dans une installation gaz sur le nouveau dépôt, le Grand Dijon a réalisé courant 2010 une étude d'opportunité sur le devenir du parc GNV du réseau Divia.

La conclusion de cette étude aboutissait aux préconisations suivantes :

- La construction du nouveau dépôt est le bon moment pour réfléchir à un éventuel désengagement du GNV afin d'éviter de nouveaux investissements permettant d'accueillir les bus au gaz,
- Les biocarburants existent quel que soit le carburant d'origine : huiles végétales pour le gasoil et biogaz pour le GNV, ils ne constituent donc pas un critère de choix déterminant,
- Assurer une veille sur les nouvelles énergies et technologies (hybrides, piles à combustible...).

Ces préconisations émanent des constats suivants :

- L'aspect écologique du GNV tend à disparaître au profit des véhicules diesel qui suivent des normes Euro et sont de moins en moins polluants. La compétitivité du GNV en termes d'émission n'est pas avérée dans la mesure où cette filière émet moins de Nox mais plus de monoxyde de carbone,
- Le GNV et le gasoil sont toutes deux des énergies fossiles qui ont des solutions alternatives par adjonction de biocarburants, le GNV n'est donc pas en soi plus performant que le gasoil,
- Le GNV coûte plus cher que le gazole en investissement et en fonctionnement.

L'augmentation certaine du coût des énergies fossiles et la volonté du Grand Dijon de réduire l'impact du réseau de transport sur l'environnement, nécessitent de se pencher sur les technologies susceptibles de réduire la consommation des véhicules.

Le Grand Dijon souhaite, en conséquence, acquérir des bus hybrides.

Les bus hybrides sont des bus Diesel équipés d'un dispositif additionnel visant notamment à récupérer l'énergie cinétique lorsque le véhicule ralentit, à la stocker et à la restituer lorsque le véhicule accélère.

Plusieurs technologies existent aujourd'hui dans le montage du système hybride (en série ou en parallèle) et dans le stockage de l'électricité (batteries et/ou super-capacités).

Cette technologie présente les avantages suivants :

- aucun investissement dans le futur centre de maintenance,
- réduction de consommation de l'ordre de 25% par rapport à celle d'un bus diesel,

- émission de polluants réduite : réduction d'émission des dioxydes d'azote, de l'oxyde d'azote, des particules du monoxyde de carbone et des composés hydrocarbures,
- réduction du niveau de bruit : lorsque le bus est à l'arrêt, le moteur diesel s'arrête automatiquement et redémarre sur l'énergie électrique.

Le dimensionnement du besoin en bus hybrides doit tenir compte :

- de l'arrivée du tramway qui s'accompagne d'une diminution du parc bus,
- du vieillissement du parc dont l'âge moyen actuel est d'environ 11 ans,
- de la revente des 65 véhicules GNV.

Il est donc nécessaire d'acquérir 102 véhicules hybrides standards et articulés (avec un nombre de bus pouvant marginalement évoluer de plus ou moins 5%). Le rapport d'évaluation préalable joint est établi sur une hypothèse de 102 bus hybrides (46 standards et 56 articulés). Il apparaît également opportun à cette occasion d'organiser la vente des bus GNV actuels, soit au titulaire du contrat de partenariat lui-même, soit par son intermédiaire dans le cadre d'un montage qui sera déterminé lors de la procédure de consultation.

Le Grand Dijon souhaite recourir, pour cette opération innovante à un contrat de partenariat au sens des dispositions des articles L.1414-1 et suivants du CGCT et dont la définition est reprise dans le rapport d'évaluation joint.

Le contrat de partenariat portera sur le financement, la fourniture et la maintenance partielle (maintenance des éléments d'hybridation et renouvellement des batteries) de 102 bus hybrides (avec une variation marginale du nombre de bus de plus ou moins 5%) sur une durée d'environ 16,5 ans. Le contrat de partenariat intégrera en outre la vente des 65 bus GNV existants.

Le recours à ce type de contrat exige que soit établie par la Collectivité une évaluation préalable.

En effet, aux termes de l'ordonnance n°2004-559 du 17 juin 2004 modifiée sur les contrats de partenariat codifiée sur ce point à l'article L.1414-2 du Code Général des Collectivités Territoriales :

"- Les contrats de partenariat donnent lieu à une évaluation préalable précisant les motifs de caractère économique, financier, juridique et administratif qui conduisent la personne publique à engager la procédure de passation d'un tel contrat. Cette évaluation comporte une analyse comparative de différentes options, notamment en termes de coût global hors taxes, de partage des risques et de performance, ainsi qu'au regard des préoccupations de développement durable. Lorsqu'il s'agit de faire face à une situation imprévisible, cette évaluation peut être succincte. Cette évaluation est menée selon une méthodologie définie par le ministre chargé de l'économie.

Elle est présentée à l'assemblée délibérante de la collectivité territoriale ou à l'organe délibérant de l'établissement public, qui se prononce sur le principe du recours à un contrat de partenariat.

- Les contrats de partenariat ne peuvent être conclus que si, au regard de l'évaluation, il s'avère :

→ Que, compte tenu de la complexité du projet, la personne publique n'est pas objectivement en mesure de définir seule et à l'avance les moyens techniques répondant à ses besoins ou d'établir le montage financier ou juridique du projet ;

→ Ou bien que le projet présente un caractère d'urgence, lorsqu'il s'agit de rattraper un retard préjudiciable à l'intérêt général affectant la réalisation d'équipements collectifs ou l'exercice d'une mission de service public, ou de faire face à une situation imprévisible ;

→ Ou bien encore que, compte tenu soit des caractéristiques du projet, soit des exigences du service public dont la personne publique est chargée, soit des insuffisances et difficultés observées dans la réalisation de projets comparables, le recours à un tel contrat présente un bilan entre les avantages et les inconvénients plus favorable que ceux d'autres contrats de la commande publique. Le critère du paiement différé ne saurait à lui seul constituer un avantage".

On soulignera, s'agissant de cette troisième condition d'éligibilité du projet au contrat de partenariat, que celle-ci renvoie à l'efficacité économique de ce type de contrat comparativement aux autres montages envisageables. L'efficacité économique résulte de l'évaluation économique et

financière en termes de coût global après répartition des risques établie dans le rapport d'évaluation préalable annexé à la présente délibération.

Il ressort de l'évaluation préalable jointe que le Projet ci-dessus exposé est éligible au contrat de partenariat dès lors :

- Que la condition de complexité est satisfaite compte tenu notamment du caractère innovant de l'opération, de la difficulté de déterminer à l'avance les conditions de contractualisation des performances promises par le dispositif d'hybridation, de la détermination la plus efficiente du périmètre de maintenance ou encore de la complexité à engager le titulaire sur un dispositif de reprise avantageuse des bus GNV existants ;
- Que le contrat de partenariat apparaît comme le montage le plus efficient économiquement pour ce projet au regard des autres montages envisageables.

Il est précisé que la satisfaction de l'une seule de ces conditions suffirait à rendre le projet éligible au contrat de partenariat.

En conséquence, il est proposé au Conseil de prendre la décision de recourir au contrat de partenariat au sens des dispositions des articles L.1414-1 et suivants du CGCT pour le financement, la fourniture et la maintenance partielle (maintenance des éléments d'hybridation et renouvellement des batteries) de 102 bus hybrides. Le volume de bus objet du contrat pourra varier marginalement (plus ou moins 5%). Il est proposé en outre d'intégrer dans le contrat un dispositif de vente des 65 bus GNV existants.

LE CONSEIL,
APRÈS EN AVOIR DÉLIBÉRÉ,
DÉCIDE :

- **d'approuver** le principe du recours à un contrat de partenariat pour le financement, la fourniture et la maintenance partielle de 102 bus hybrides (le nombre de bus pouvant varier marginalement de plus ou moins 5%) ;
- **d'autoriser** Monsieur le Président ou son représentant à lancer la consultation correspondante ;
- **d'autoriser** Monsieur le Président, dans le cadre de cette consultation, à vendre tout ou partie des 65 bus GNV existants.

Evaluation Préalable au sens des dispositions de l'article L.1414-1
du Code Général des Collectivités Territoriales (CGCT) et relative à
la passation d'un contrat de partenariat sur le financement, la
fourniture, la maintenance partielle de bus hybrides

Communauté de l'Agglomération Dijonnaise (ci-après « Grand
Dijon »)



Le 24 mars 2011

Contexte

La présente évaluation préalable est portée par le Grand Dijon, autorité organisatrice des transports au titre de sa compétence en matière de transports urbains au sens de l'article L.5216-5 du CGCT par renvoi à la Loi du 30 décembre 1982 d'orientation des transports intérieurs.

Dans le cadre d'une opération de renouvellement de son parc de bus, le Grand Dijon souhaite acquérir une centaine de bus hybrides. Le présent rapport d'évaluation est établi sur la base d'une hypothèse de 102 bus hybrides.

Les bus hybrides sont des bus Diesel équipés d'un dispositif additionnel visant notamment à récupérer l'énergie cinétique lorsque le véhicule ralentit, à la stocker et à la restituer lorsque le véhicule accélère.

Plusieurs technologies existent aujourd'hui dans le montage du système hybride (en série ou en parallèle) et dans le stockage de l'électricité (batteries et/ou super-capacités).

De manière générale, les retours d'expérience sur la technologie hybride sont encore faibles en France, même si ces technologies sont connues depuis plus de 10 ans dans les pays anglo-saxons et nord-européen.

La maintenance des bus Diesel du réseau urbain du Grand Dijon est actuellement assurée par Keolis, dans le cadre d'un contrat de délégation de Service Public global pour l'exploitation de ce réseau.

Les 65 bus GNV actuels ont vocation à être vendus au fournisseur de bus hybrides. Ce dispositif est jugé pertinent compte tenu de la difficulté éprouvée par le Grand Dijon pour vendre lui-même ses bus d'occasion à motorisation GNV ;

Le présent document se présente comme le rapport d'évaluation préalable au sens de l'article L.1414-1 du CGCT et des préconisations de structuration faites par la Mission d'Appui aux partenariats Publics Privés (MAPPP).

L'objet du rapport est plus précisément de :

- Vérifier la faisabilité juridique d'un contrat de partenariat notamment parmi les autres montages envisageables ;

Réaliser l'analyse comparative proprement dite c'est-à-dire la vérification de l'efficacité économique du contrat de partenariat pour le projet comparativement aux autres montages (marché public).

I. Sur l'éligibilité juridique du Projet au contrat de partenariat et les montages alternatifs

i. Eligibilité du Projet au contrat de partenariat

- a) Un contrat de partenariat doit porter sur un ouvrage, un équipement ou un bien immatériel

Selon l'ordonnance du 17 juin 2004 modifiée n° 2004-559, le contrat de partenariat peut porter alternativement sur un ouvrage, un équipement ou un bien immatériel.

Même si la quasi-totalité des contrats de partenariat portent sur des ouvrages (avec néanmoins une part croissante sur les biens immatériels), la notion d'équipement permettrait de recourir à ce type de contrat pour des biens mobiliers tels que le matériel roulant, en l'occurrence des bus.

La Loi sur le Grand Paris prévoit d'ailleurs expressément le recours au contrat de partenariat pour l'acquisition du matériel roulant par la nouvelle société du Grand Paris.

- b) Le périmètre du contrat doit comporter une partie entretien / maintenance / entretien ou exploitation des équipements

Aux termes de l'article L.1414-1 du CGCT, un contrat de partenariat est un contrat qui « *confie à un tiers, pour une période déterminée en fonction de la durée d'amortissement des investissements ou des modalités de financement retenues, une mission globale ayant pour objet la construction ou la transformation, l'entretien, la maintenance, l'exploitation ou la gestion d'ouvrages, d'équipements ou de biens immatériels nécessaires au service public* ».

L'intérêt du contrat de partenariat est ainsi qu'il confie une mission globale portant sur d'investissement/réalisation/acquisition des équipements mais aussi sur leur entretien, maintenance, gestion ou exploitation.

Dans ce cadre, le titulaire doit donc prendre en charge au moins une des missions liées à l'entretien, la maintenance, la gestion ou l'exploitation.

Il est impératif que les périmètres de missions du délégataire, d'une part, et du titulaire du contrat de partenariat, d'autre part, soit parfaitement définis de manière à ne pas subir d'interfaces fortement préjudiciables.

La question ne se pose pas en termes de niveau de maintenance mais plutôt en termes de matériel objets de la maintenance qui sera confiée ou non au titulaire du contrat de partenariat

Le périmètre d'intervention le plus adapté à l'intervention du titulaire apparaît être le système d'hybridation, à savoir les organes de stockage de l'énergie (batteries et/ou super-capacités), le convertisseur, le boîtier de gestion électronique et les organes spécifiques à la solution d'hybridation choisie par le constructeur (ex. : boîte de vitesse). Dans la mesure où ces organes ne sont maîtrisés que par le constructeur des bus, le Délégataire n'aurait, dans tous les cas, que très peu de marges de manœuvre pour leur maintenance.

L'engagement d'un constructeur dans les opérations de maintenance apparaît comme une opportunité pour, d'une part, garantir les performances promises par cette technologie (réduction des consommations de gasoil, réduction des émissions de polluants, réduction du bruit des

véhicules) et d'autre part, maîtriser le coût de maintenance des organes du système d'hybridation. La signature d'une convention tripartite Grand Dijon/titulaire/délégataire pour cerner étroitement les engagements du constructeur en regard du périmètre d'intervention du délégataire sera opportune.

A l'inverse, plusieurs missions d'intervention en phase de fonctionnement ne peuvent être confiées au titulaire du contrat de partenariat.

Si la maintenance globale des véhicules semble être un moyen efficace pour engager le constructeur des bus dans la performance du matériel qu'il livre, elle impliquerait en contrepartie de lourdes conséquences sur le contrat actuel de délégation de service public et aussi une interface complexe entre le titulaire du contrat de partenariat et le délégataire : répartition des véhicules en maintenance et en service, répartition du kilométrage à effectuer sur le réseau entre les bus hybrides et les autres bus Diesel, disponibilité du parc, etc.

Confier au titulaire une mission d'exploitation n'est évidemment pas envisageable compte tenu de la mission déjà confiée au délégataire, d'une part, et de l'impossibilité juridique pour le titulaire d'un contrat de partenariat de se voir confier le service public (en l'espèce des transports), d'autre part.

Quant à l'entretien quotidien des bus, cela ressort également du périmètre de mission du délégataire et ne saurait en être sorti tant il est indissociable de l'exploitation du service dans la structure du contrat de délégation de service public actuel.

En conclusion le périmètre du contrat de partenariat portera sur :

- Le financement des bus hybrides ;
- La fabrication et la fourniture des bus hybrides ;
- La maintenance des batteries (renouvellement) ou autres organes de stockage de l'énergie, la maintenance des organes d'hybridation tels que les moteurs électriques, les convertisseurs, l'électronique de puissance, le câblage et la connectique électrique, les organes spécifiques à la solution d'hybridation retenue par les constructeurs (ex. : boîtes de vitesse, refroidissement des batteries, etc.)

Par ailleurs, comme précisé ci-après les bus existants seront mis à disposition du titulaire pour qu'il procède à leur vente dans le cadre d'un dispositif de recettes annexes (avec retour financier au Grand Dijon).

c) Le Projet doit être urgent, ou complexe ou plus efficient économiquement en contrat de partenariat

Pour être éligible au contrat de partenariat, le Projet doit être :

- **Soit urgent ;**

Aux termes de l'article L.1414-2 du CGCT, la condition est satisfaite si « *le projet présente un caractère d'urgence, lorsqu'il s'agit de rattraper un retard préjudiciable à l'intérêt général affectant la réalisation d'équipements collectifs ou l'exercice d'une mission de service public, ou de faire face à une situation imprévisible* ».

- **Soit complexe :**

Aux termes de l'article L.1414-2 du CGCT, il doit être démontré que « *compte tenu de la complexité du projet, la personne publique n'est pas objectivement en mesure de définir seule et à l'avance les moyens techniques répondant à ses besoins ou d'établir le montage financier ou juridique du projet* ».

- **Soit rendu plus efficient économiquement par le contrat de partenariat**

Aux termes de l'article L.1414-2 du CGCT, il doit être démontré que « *compte tenu soit des caractéristiques du projet, soit des exigences du service public dont la personne publique est chargée, soit des insuffisances et difficultés observées dans la réalisation de projets comparables, le recours à un tel contrat présente un bilan entre les avantages et les inconvénients plus favorable que ceux d'autres contrats de la commande publique. Le critère du paiement différé ne saurait à lui seul constituer un avantage* ».

C'est le critère de l'efficience économique du contrat de partenariat comparativement aux autres montages.

- **Sur l'urgence :**

La démonstration de l'urgence n'est pas établie sur ce Projet.

- **Sur la complexité :**

La démonstration de la complexité nous semble acquise, notamment:

- Compte tenu du caractère innovant de l'objet de l'opération :

Le juge administratif considère qu'un Projet est complexe en référence notamment à son caractère innovant (TA de Montpellier, 26 février 2010, n°0803471).

Au cas présent, le Projet comporte à l'évidence un caractère innovant compte tenu de l'usage encore peu développé de cette technologie en France et de la difficulté d'appréhender son potentiel de performance.

- Compte tenu de la difficulté d'un dispositif de vente des bus existants dans le cadre des recettes de valorisation que le titulaire peut se procurer au bénéfice des mises à disposition d'équipement par la personne publique ;

Le Projet comporte un aspect original qui est de permettre au titulaire de vendre les bus existants.

Les dispositions relatives au contrat de partenariat permettent à la personne publique de mettre à la disposition du titulaire son domaine afin que celui-ci l'exploite pour son propre compte et en tire des recettes destinées à venir réduire la rémunération qui lui est versée par la personne publique.

Il conviendra donc de contractualiser la mise à disposition des bus existants charge ensuite au titulaire de les vendre pour son compte ou pour le compte du Grand Dijon (selon le montage qui sera retenu *in fine*) à des tiers, une part des ventes réalisées venant soulager le loyer versé par le Grand Dijon. Il importerait de négocier un niveau de recettes garanti.

Ce dispositif est contractuellement et économiquement objectivement complexe à mettre en œuvre.

- Compte tenu des interfaces existantes (avec le délégataire exploitant des bus) s'agissant de la maintenance

Le titulaire aura en charge des prestations de maintenance des éléments d'hybridation.

Les bus hybrides seront exploités par le délégataire actuel des transports urbains qui assurera également une prestation de maintenance générale.

Il conviendra donc de précisément contractualiser cette interface afin que chacun intervienne sur un périmètre bien distinct. Les conséquences de cette interface sur les engagements des deux opérateurs devront également être traitées (convention tripartite avec le Grand Dijon).

- Compte tenu de la difficulté de mesurer et de contractualiser la performance sur la durée du contrat :

Il conviendra de s'entendre avec le titulaire sur les niveaux de performances (bruit, pollution, consommation d'énergie) sur lesquels il peut s'engager.

Se pose ici la question de la mesure de la performance dans ces domaines liés à la pollution, la consommation d'énergie et le bruit.

Se pose également la question de l'acceptation par le titulaire de prendre ces engagements dès lors que la performance des bus dépendra étroitement de leurs conditions d'exploitabilité par le délégataire.

- Compte tenu de la rareté d'un contrat global dans le domaine considéré.

De manière générale, on relèvera que dans le domaine du matériel roulant, le contrat de partenariat n'est que très peu utilisé, ce qui rend ce choix complexe en soi.

- Compte tenu de la difficulté à répartir les risques

Compte tenu du caractère novateur de cette technologie et des conditions de mises en œuvre de celle-ci sur une longue durée, il sera complexe de faire s'engager les candidats sur des niveaux de performances en lien avec les promesses de l'hybridation pendant toute la durée du contrat. Le risque lié à la performance de la technologie sera transférable dans des conditions complexes.

- **Sur l'efficacité économique**

Celle-ci résultera, ou non, des conclusions de l'évaluation comparative ci-après (en coût global après risque).

Conclusion sur l'éligibilité juridique du Projet au contrat de partenariat :

Sans préjudice de la condition relative à l'efficacité économique du contrat de partenariat (point II ci-après), le Projet est éligible juridiquement au contrat de partenariat compte tenu de son caractère complexe.

ii. Sur les autres montages envisageables

L'acquisition de matériel roulant bus sous forme de Contrat de Partenariat relèverait d'une démarche novatrice :

- un marché de fournitures passé entre la personne publique et un constructeur ;
- Un contrat de financement passé entre la personne publique et un établissement financier qui peut prendre deux formes :
 - o Un financement par emprunt (forme classique) ;
 - o Un financement par crédit bail, que celui-ci soit de nature optimisée sur le plan fiscal (crédit bail fiscal), ou non.

Ces marchés (fourniture de matériel d'un côté et financement de l'autre) sont passés de façon dissociée.

Sur ce sujet, le Grand Dijon a fait l'expérience du financement de ses rames de tramway par voie de crédit bail avec optimisation fiscale et a pu mesurer la faiblesse de la concurrence sur un actif qui est pour autant attractif.

Si le marché existe, il sera probablement très limité avec des banques aujourd'hui attirées sur des opérations de plus grosse ampleur et sur des actifs plus intéressants sur le plan fiscal. Par ailleurs, l'optimisation fiscale est plus limitée pour des bus que pour des tramways dans la mesure où la durée d'amortissement des bus est plus courte (la capacité à créer du déficit fiscal est plus limitée).

L'optimisation fiscale peut donc être recherchée sur une opération de ce genre mais avec une espérance de gain probablement très limitée :

1. que ce soit par rapport à un crédit bail normal ; il est en effet probable que le faible gain fiscal qui pourrait être retiré de l'opération soit mangé par les commissions frais et risques plus élevés dans le cas d'un crédit bail fiscal que dans le cas d'un crédit bail « normal »
2. que ce soit, a fortiori, par rapport à un financement par emprunt.

La double opération vente/achat serait, le cas échéant, réalisée avec le constructeur titulaire du marché public, le crédit bailleur devant rester extérieur à cette problématique compte tenu de son aversion pressentie pour ce type de dispositif. On soulignera que, dans le cadre d'un marché public, qui ne connaît pas spécifiquement de dispositif de recettes annexes (ou de valorisation), cette opération sera plus difficile à réaliser.

La mise en œuvre d'un contrat de longue durée avec des objectifs de performance : la notion de performance, qui plus est sur une longue durée, ne pourra pas réellement être mise en œuvre au sein d'un marché de fournitures. Cette notion est par ailleurs exclue du contrat de crédit bail qui est exclusivement un contrat de financement.

Le dispositif marché public/crédit bail obligera le Grand Dijon à être systématiquement en interface entre le titulaire du marché et le crédit bailleur. Chaque manquement du titulaire lui sera opposable par le crédit bailleur.

Sur le plan du coût de la dette, l'opération de crédit bail n'apporte pas d'optimisation particulière, d'autant que la mise en œuvre d'une optimisation fiscale est aléatoire.

iii. Premiers éléments sur l'intérêt du contrat de partenariat pour le Projet étudié

a) La capacité du contrat à permettre le rachat des bus d'occasion

A l'issue de l'ordonnance du 17 juin 2004 modifiée sur les contrats de partenariat, la personne publique peut mettre à disposition du titulaire du contrat de partenariat des biens que celui-ci sera chargé de valoriser sous réserve d'une contrepartie versée à la collectivité.

Il s'agit d'un dispositif de recettes annexes.

La vente des bus d'occasion pourrait intégrer ce dispositif.

Le titulaire bénéficierait ainsi d'une mise à disposition des bus existants et s'engagerait (après accord du Grand Dijon) à garantir le Grand Dijon d'un prix de vente minimum et du versement d'un pourcentage de « royalties » pour le montant qui dépasserait ce prix minimum.

b) L'efficacité du contrat pour générer de la performance sur une durée longue

Le contrat de partenariat permettra d'engager le titulaire sur des indicateurs de performances sur toute la durée du contrat, et ce, contrairement à un marché de fournitures où la mission du titulaire s'achève à la livraison des bus augmentée de la période de garantie.

A cet égard, il doit être relevé que la durée d'un contrat de partenariat est longue car fixée en fonction de la durée d'amortissement des équipements à l'inverse d'un marché public où le titulaire ne consent pas d'investissements (paiement au service fait).

Les indicateurs de performance sur lesquels il est pertinent d'engager le Titulaire du contrat de partenariat relèvent soit de la performance de véhicules ou d'organes en terme de fiabilité, maintenabilité et disponibilité (ex. : durée de vie, temps / kilométrage moyen entre pannes, temps moyen de réparation), soit des performances promises par la technologie hybride (réduction des consommations, du bruit, des émissions polluantes).

Deux points d'analyse doivent être pris en considération sur ce thème.

Premièrement, l'engagement en performance du Titulaire ne doit pas être soumis aux différents aléas qui vont émailler la vie des véhicules (accidents de la circulation, détérioration diverses, etc.) et aux modalités d'exploitation des véhicules (vitesse commerciale, charge des véhicules, profil des itinéraires suivis, etc.). Dans le cas contraire, le Titulaire pourrait rapidement évoquer ces aléas ou les modalités d'exploitation si les performances attendues ne sont pas atteintes, d'où un risque de contentieux important.

Deuxièmement, étant donné les retours d'expérience actuels des constructeurs sur la technologie hybride, il sera difficile d'obtenir un engagement fort sans exigences, sans doute excessives, de leur part sur les conditions d'exploitation et de maintenance de leur matériel.

Pour ces raisons, les indicateurs de performance sur la fiabilité, la maintenabilité et la disponibilité des organes du système d'hybridation constituent une alternative rassurante pour les constructeurs et sur laquelle ils seraient à même de prendre des risques bien calibrés.

La pertinence du montage résultera donc essentiellement de ce que :

- Le titulaire peut s'engager sur des objectifs de performances précis et mesurables dans la durée ;
- Le périmètre qui lui est confié, après prise en compte du périmètre du délégataire, permet l'assignation de ces performances.

c) Les risques (juridiques) pouvant être pris en charge par le titulaire du contrat de partenariat

Le risque lié à l'interface prêteur/constructeur.

Dans un dispositif où le Grand Dijon acquiert le matériel auprès d'un constructeur pour le revendre puis le financer par un crédit bailleur, c'est au Grand Dijon de subir auprès du crédit bailleur les conséquences des difficultés rencontrées auprès du constructeur.

Ainsi, dans un montage duale marché de fournitures/crédit bail, dès lors que tout ou partie des bus ne seraient pas livrés avant la date limite de livraison ou mis en service, le crédit bailleur se désengagera et le préfinancement ne sera pas assuré.

Dans le cadre d'un contrat de partenariat, le constructeur et le prêteur seront responsabilisés ensemble (les clauses du crédit bail ou, plus généralement des contrats de financement, seront répercutées sur le constructeur et non pas sur le Grand Dijon).

Le risque lié à la date de mise à disposition des biens

Dans un montage en contrat de partenariat, le titulaire n'est pas rémunéré tant que les équipements ne sont pas mis à disposition de la personne publique contrairement à un marché de fournitures où son titulaire perçoit des avances et des acomptes.

Le calendrier de livraison a donc vocation à être davantage respecté en contrat de partenariat (frais de financement intégralement à la charge du titulaire) qu'en dispositif marché public.

II. Analyse comparative

i. Eléments comparatifs de périmètre et de calendrier des schémas retenus

Les principales hypothèses de l'analyse comparative sont les suivantes :

- La comparaison financière portera sur les deux modes de réalisation détaillés dans l'analyse juridique et considérés comme étant les plus pertinents, c'est-à-dire le marché de fourniture avec financement par emprunt ou le contrat de partenariat, dont le périmètre est rappelé ci après.
- Les coûts d'achats HT retenus entre ces deux solutions sont supposés être les mêmes. En effet, le mode d'acquisition ne permet pas de rendre plus efficient l'un ou l'autre des montages.
- De même le calendrier de livraison et de mise en service des bus est identique.
- Des hypothèses de recettes annexes sont valorisées liées à la possibilité de vendre les bus existants. Un dispositif d'intéressement, au-delà du prix de vente contractuel, est imaginé dans l'hypothèse d'un contrat de partenariat. Cette forme de valorisation est facilitée par le choix du contrat de partenariat.
- Le bénéfice de la vente est pris en compte en une fois à la fin des livraisons dans la formule marché de fourniture. Ce bénéfice est pris en compte au fur et à mesure des livraisons (de novembre 2011 à juillet 2012) dans le cadre du contrat de partenariat.
- L'étude comparative est menée sur une durée de 15 ans et 18 mois, soit 10 mois de fabrication, 8 mois de livraison et 15 ans d'amortissement (durée retenue pour ce type d'actif).
- L'étude est menée en € courants avec une date de valeur mars 2011. Le coefficient d'indexation est de 1.95% par an (issu d'une interpolation de point mort inflation France 10 ans et 20 ans) pour les charges d'exploitation. En ce qui concerne les matériels, le coefficient d'indexation est de 1% par an.
- Les flux sont actualisés sur la base d'un taux unique égal au taux de financement hors marge de 3.50%.
- L'approche comparative se fera sur la base des flux actualisés intégrant des analyses de sensibilité.
- En préambule de la présentation des hypothèses, le tableau ci-dessous reprend les différents postes évalués et leur prise en charge dans le cadre des 2 montages.

Les principaux postes de dépense

	Marché de fourniture	Contrat de partenariat	Commentaires
Financement de l'investissement	Grand Dijon	Partenaire privé	Le prix d'achat est le même dans les deux montages
Opération de vente des véhicules d'occasion	Grand Dijon (via le fournisseur du matériel hybride)	Partenaire privé	En marché de fourniture, le prix de vente est fixé au moment de la contractualisation avec le fournisseur des bus hybrides. En CP, le prix de vente peut évoluer jusqu'à la vente du dernier bus d'occasion.
Intéressement sur la vente au-delà du prix objectif	so	Partenaire privé / Collectivité	La vente des bus au-delà du prix d'objectif peut faire l'objet d'un intéressement sous forme de recette annexe. La clé de répartition sera définie au moment de la signature du CP.
Entretien	Exploitant	Exploitant	-
Maintenance hybridation	Exploitant	Partenaire privé	Incitation à la performance de l'hybridation en CP
Exploitation	Exploitant	Exploitant	-
Accident Vandalisme	Exploitant	Exploitant	-
Carburant	Exploitant	Exploitant	Incitation à la performance sur la consommation des bus en CP (contrat d'interface)
Gros Entretien Renouvellement	Exploitant	Partenaire privé	-

Exploitant actuel = Keolis dans le cadre de la délégation de service public

ii. Le détail des coûts et recettes en scénario de base

a) Les coûts d'investissement et recettes de cession

1. Le calendrier d'opération

Le mode d'acquisition (marché ou contrat de partenariat) n'est pas jugé discriminant pour le respect des délais de livraison. De fait, le calendrier d'opérations sera le même pour les 2 montages étudiés. Il est repris dans le tableau ci-dessous.

Date de signature (prévisionnelle)	15/01/12
durée de fabrication	10 mois
début de livraison	15/11/12
fin de période de livraison	8 mois
durée d'exploitation	15 ans

(Source : Grand Dijon)

2. Les coûts d'achat et de ventes des bus

Le chiffrage des coûts d'achats est supposé identique entre les deux solutions. En ce qui concerne la vente des bus, nous envisageons la structuration suivante :

- En acquisition directe, le fournisseur donnera un prix forfaitaire qui viendra en diminution du coût global d'acquisition. Ce prix forfaitaire sera versé quelles que soient les conditions de revente effectives (au dessus ou au dessous du prix forfaitaire indiqué). Compte tenu du marché de revente sur ce type de matériels, il est probable que les candidats offriront un prix très sécurisé. Le prix de vente retenu comme hypothèse dans la présente évaluation est donc de 8.218M€. Il est inférieur de 1.6M€ à la valeur nette comptable des bus.
- En contrat de partenariat, on peut imaginer, dans le cadre d'un dispositif de recettes annexes, un montage dans lequel le partenaire offre un prix forfaitaire garanti et un intéressement en rapport avec la vente des bus existants, intéressement qui pourrait prendre la forme d'un pourcentage sur le supplément de recettes encaissé par le partenaire. **En scénario de base, nous supposons la stricte égalité entre le schéma marché et le schéma CP (même prix de vente et pas de bonus à partager entre le Grand Dijon et le partenaire).** Seul le rythme de vente des bus change (il est plus rapide et plus incitatif en CP puisqu'il réduit l'assiette de préfinancement). Il s'étale de façon linéaire entre novembre 2011 et juillet 2012.

Le coût global de l'opération est donc structuré comme suit :

	Données d'achat	données de ventes
nombre total de bus	102	65
nombre de Bus standards	46	37
nombre de Bus articulés	56	28
Coût d'achat bus standard (valeur 2011)	440 000	95 782
Coût d'achat bus articulé (valeur 2011)	565 000	166 944
Coût d'achat Total bus standards (valeur 2011)	20 240 000	3 543 920
Coût d'achat Total bus Articulés (valeur 2011)	31 640 000	4 674 436
Coût Total (valeur 2011) HT	51 880 000	8 218 356

(Source : Grand Dijon)

b) Analyse des coûts d'exploitation dans les différents schémas étudiés.

Ces coûts se distinguent en :

- Exploitation, entretien, accident vandalisme : ces coûts sont portés par le délégataire dans les deux cas et n'influent en aucun cas la comparaison entre les deux montages. Ils permettent d'approcher le coût global de l'opération.
- Consommation des bus (carburant) : dans l'hypothèse du Contrat de Partenariat, un intéressement du constructeur à la consommation globale des bus est prévu. Cette incitation pourrait conduire à une réduction de la consommation de 10% par rapport à l'hypothèse d'une acquisition en marché de fourniture, sans système d'incitation sur la durée.

- Maintenance hybridation et gros entretien : ils seront portés par le délégataire en cas de marché de fourniture ou par le partenaire en cas de Contrat de Partenariat. L'intéressement du fournisseur à la performance en matière d'hybridation tout au long de la durée de vie du bus devrait permettre de réaliser une économie de 10%. En ce qui concerne le GER, il correspond principalement au changement des batteries et sera le même dans les deux hypothèses d'acquisition.

Synthèse des coûts

	Marché de fourniture	CP
données d'exploitation (bus standard)		
	€/ 100km	€/ 100km
Entretien	26,00	26,00
Exploitation	2,49	2,49
Accident Vandalisme	1,30	1,30
Carburant	25,29	22,76
Maintenance hybridation	5,67	5,10
GER	0,13	0,13
données d'exploitation (bus articulé)		
	€/ 100km	€/ 100km
Entretien	34,00	34,00
Exploitation	3,71	3,71
Accident Vandalisme	3,05	3,05
Carburant	37,34	33,60
Maintenance hybridation	5,67	5,10
GER	0,14	0,14

(Source : FCL)

c) Hypothèses fiscales et comptables retenues.

1. En marché de fournitures

Dans le cadre de la DSP existante, le Grand Dijon supportera la TVA lors de l'acquisition des bus. Ces bus étant remis au délégataire pour l'exploitation du service de transport, le Grand Dijon pourra récupérer la TVA par le biais du transfert du droit à déduction.

Cette procédure fiscale permet de récupérer 100% de la TVA sur l'ensemble des dépenses afférentes à l'acquisition et l'entretien maintenance des bus.

2. En contrat de partenariat.

Le rescrit 2009/46 émanant du ministère du budget énonce que dans le cadre d'un contrat de partenariat et par souci de neutralité « *il est admis que la TVA afférente à la part de la redevance de PPP correspondant à l'investissement et à son financement puisse faire l'objet de la procédure de transfert du droit à déduction* ».

La récupération de TVA se fait donc à 100% sur le loyer d'investissement et de financement. En revanche, le Grand Dijon ne récupérerait pas la TVA sur les dépenses de maintenance à la charge d'autoritaire du contrat de partenariat, soit le GER et la maintenance hybridation.

d) Coûts financiers et de montage.

1. En marché public de fournitures

En marché public, le Grand Dijon préfinance par une ligne de trésorerie l'acquisition des bus. Le bénéfice retiré de la vente des bus est supposé versé à la dernière livraison des nouveaux bus. Le coût total du préfinancement est calculé à 2 839 950 €..

Le Grand Dijon assure également le financement par un emprunt qu'il contracte en direct auprès d'un établissement financier. Les conditions de l'emprunt seraient sensiblement les suivantes :

- Taux de préfinancement : 3.50%
- Marge de financement : 0.80% (marge collectivité)
- Durée : 15 ans
- Amortissement progressif

L'assiette d'emprunt à retenir est constituée comme suit. Elle représenterait 44 009 004 €.

coût d'acquisition HT	51 880 000
Coût de l'indexation	347 360
Vente de véhicules	- 8 218 356
Assiette d'emprunt	44 009 004

(Source : FCL)

2. En contrat de partenariat

En contrat de partenariat, le partenaire procède au préfinancement. Les intérêts sont capitalisés et intégrés à l'assiette de financement. Ces coûts de préfinancement sont estimés à 3 022 754 €. Le bénéfice retiré de la vente des bus est supposé versé linéairement entre novembre 2011 et juillet 2012.

L'assiette de référence du CP est constituée comme suit. Elle représenterait 47 031 758 €.

coût d'acquisition HT	51 880 000
Coût de l'indexation	347 360
Coûts de préfinancement capitalisés	3 022 754
Vente de véhicules	- 8 218 356
Assiette du CP	47 031 758

(Source : FCL)

Compte tenu du montant à financer, nous sommes partis de l'hypothèse de création d'une société de projet avec financement porté par cette société. Des garanties, sous forme de cession de créances, permettent de faire baisser partiellement le coût du financement.

La structuration envisagée est la suivante :

	Taux de base	Marge	Total	% dette	Moyenne pondérée
Sur dette Projet	3,50%	1,20%	4,70%	20%	0,94%
Sur dette cédée	3,50%	0,95%	4,45%	75%	3,34%
Quasi fonds propres			9%	5%	0,45%
			Total		4,73%

(Source : FCL)

e) Recettes de valorisation

Le scénario central ne tient pas compte d'une capacité du partenaire à revendre les bus à un prix supérieur par rapport au marché public en raison de la faiblesse de la demande sur le marché d'occasion.

iii. Analyse comparative de la VAN des coûts

a) Dans un scénario de base probable

Le coût global de l'opération pour le Grand Dijon est analysé ci après sur la durée globale du montage (*ce coût global s'entend hors économies d'exploitation issues de la vente d'une partie du parc de bus actuel*).

Ce coût est distingué en

1. Un coût périmètre CP qui met en perspective le coût de la maintenance hybridation, l'économie réalisée sur le carburant du fait du montage en CP, les coûts d'acquisition des bus (capital et intérêts) et l'éventuel frottement de TVA.

Ce coût périmètre CP ressortirait, en données budgétaires, à 69,506 M€ en marché public et à 69,288 M€ en contrat de partenariat, soit un écart de 0,3%. **En données actualisées (Valeur Actuelle Nette qui constitue la seule variable de comparaison), l'écart représenterait 1,4%.**

Cet écart se justifie essentiellement par l'économie que le montage en contrat de partenariat permettra de réaliser sur la consommation en carburants. Sur les autres paramètres, notamment la capacité à dégager des recettes annexes sur la vente des bus, le scénario est prudent puisqu'il ne prend en compte aucun potentiel de recettes annexes.

La différence entre l'écart budgétaire et l'écart financier tient au fait que pendant toute la phase de fabrication des bus (18 mois), le Grand Dijon ne décaisse aucun flux en contrat de partenariat alors qu'il paye des intérêts de préfinancement en marché public.

2. Un coût périmètre exploitant qui présente exactement les mêmes caractéristiques dans les deux montages.

Scén Central						
	Marché Public			Contrat de partenariat		
	coût global	dont coût périmètre CP	dont coût exploitant	coût global	dont coût périmètre CP	dont coût exploitant
entretien	31 518 024 €		31 518 024 €	31 518 024 €		31 518 024 €
maintenance hybridation	5 918 045 €	5 918 045 €	- €	5 326 241 €	5 326 241 €	- €
exploitation	3 266 972 €		3 266 972 €	3 266 972 €		3 266 972 €
accident Vandalisme	2 315 128 €		2 315 128 €	2 315 128 €		2 315 128 €
Carburant	32 991 905 €	- €	32 991 905 €	29 692 715 €	- €	32 991 905 €
GER (1) de la chaîne d'hybridation	123 000 €	123 000 €	- €	123 000 €	123 000 €	- €
Investissement part intérêts	19 456 417 €	19 456 417 €	- €	19 689 310 €	19 689 310 €	- €
Section Fonctionnement	95 589 491 €	25 497 462 €	70 092 029 €	91 931 389 €	21 839 360 €	70 092 029 €
Investissement part capital	44 009 004 €	44 009 004 €	- €	47 149 337 €	47 149 337 €	- €
Section investissement	44 009 004 €	44 009 004 €	- €	47 149 337 €	47 149 337 €	- €
Solde de TVA	- €	- €	- €	299 708 €	299 708 €	- €
Total	139 598 495 €	69 506 467 €	70 092 029 €	139 380 434 €	69 288 405 €	70 092 029 €
VAN	103 832 340 €	52 474 556 €	51 357 784 €	103 092 295 €	51 734 512 €	51 357 784 €
dont vente de véhicule occasion						
avec % de répartition sur supplément de vente						
Bonification nécessaire pour équilibre						

b) Dans le cadre de la prise en compte de sensibilités.

1. Présentation des scenarii

L'analyse de sensibilités permet de d'accentuer l'avantage économique et financier du contrat de partenariat sur le marché public. Pour cette opération particulière, nous avons noté 3 variables de risques pouvant être valorisés au travers de scenarii constituant une alternative au scénario de base :

- Scenario 1 : capacité à dégager des recettes annexes
- Scenario 2 : capacité à dégager des recettes annexes et à modifier le partage du bonus
- Scenario 3 : capacité à dégager des recettes annexes et à modifier le partage du bonus tout en accusant une moindre performance sur la consommation de carburants

	Comportement retenu en scénario de base	Sc1	Sc2	Sc3
Performance en matière de consommation de carburant	Performance de -10% en CP par rapport au marché	Performance de -10% en CP par rapport au marché	Performance de -10% en CP par rapport au marché	Performance de -5% en CP par rapport au marché
Prix de vente des matériels au dessus du prix objectif de 8,2 M€	Aucun bonus sur le prix de vente	Bonus de 15% sur le prix de vente en CP	Bonus de 15% sur le prix de vente en CP	Bonus de 15% sur le prix de vente en CP
Partage du bonus	50% en CP mais sur un bonus nul	50% en CP	65% en CP	65% en CP

2. L'analyse des sensibilités

	Scén Central	Scén 1	Scén 2	Scén 3
VAN MOP (en M€)	52,47	52,47	52,47	52,47
VAN CP (en M€)	51,73	51,07	50,87	52,20
Différentiel (en M€)	0,74	1,41	1,61	0,28
différentiel en % de MOP	1,4%	2,7%	3,1%	0,5%

(VAN = Valeur Actuelle Nette)

En analyse de sensibilité, il apparaît que les conditions d'équilibre entre le scénario en marché de fourniture et le scénario en contrat de partenariat présentent une assez forte sensibilité particulièrement à l'évolution de la variable 'Performance sur le carburant'. On ajoutera que dans le cas d'une envolée du prix du pétrole dans les années à venir, celle-ci renforcera sensiblement l'intérêt du contrat de partenariat. La combinaison des hypothèses montre dans quelle mesure la moindre performance en matière de consommation de carburants pourrait être compensée par une capacité à dégager davantage de recettes annexes sur la vente des bus d'occasion.

iv. Conclusion financière

L'acquisition des bus hybrides en contrat de partenariat relève d'une logique globale visant à intéresser le constructeur à deux objectifs principaux :

- Un objectif de performance visant la consommation de carburants : le partenaire sera pénalisé ou récompensé sur cet indicateur ce qui permet d'attendre une économie substantielle en matière de consommation de carburant, dépense d'autant plus importante que le coût du carburant sera croissant au cours des prochaines années. L'hypothèse sérieuse retenue en scénario de base vise une performance améliorée de 10% sur cette variable en CP par rapport à un schéma en format marché public.
- Un objectif annexe qui concerne la vente des bus d'occasion : pour réaliser cette opération de revente, il apparaît que le Contrat de Partenariat offre un levier de recettes annexes que le marché public n'offre pas. Par prudence, nous avons considéré dans le scénario de base, qu'aucun bonus sur la vente n'était réalisé. L'analyse des sensibilités permet de mettre en avant l'impact positif de cette variable si le Partenaire met tout en œuvre pour vendre les bus plus cher que le prix de base (sachant qu'il retire un bénéfice de cette opération).

Au final, dans une perspective prudente, le Contrat de Partenariat offrirait un avantage de l'ordre de 1,4% par rapport au marché de fourniture soit un différentiel de l'ordre de 740 000 € en valeur actuelle nette.

III. Conclusion générale :

Le projet est éligible au contrat de partenariat dès lors :

- Qu'il est complexe ;
- Que le choix du contrat de partenariat pour le projet est économiquement efficient (critère du bilan favorable).