

Communauté Urbaine du Grand Dijon

DÉLÉGATION DE SERVICE POUR L'EXPLOITATION DES SERVICES À LA MOBILITÉ

RAPPORT SUR LE PRINCIPE DE LA DÉLÉGATION DE SERVICE PUBLIC ET SUR LES CARACTÉRISTIQUES DES PRESTATIONS QUE DEVRA ASSURER LE DÉLÉGATAIRE

I. EXPOSE DU CONTEXTE

En 1996, la LAURE (Loi sur l'Air et l'Utilisation Rationnelle de l'Energie), renforcée en 2000 par la loi SRU (Solidarité et Renouvellement Urbain), oblige les intercommunalités compétentes à avoir une vision globale et intégrée de la mobilité sur leur territoire, impliquant l'ensemble des leviers mobilisables tels que la voirie, le stationnement, l'urbanisme, l'activité économique...

En 2014, la loi MAPTAM (Modernisation de l'Action Publique Territoriale et d'Affirmation des Métropoles), renforçant les compétences des intercommunalités, a permis au Grand Dijon de se transformer en Communauté Urbaine au 1er janvier 2015, récupérant de fait la compétence voirie et aires de stationnement.

En matière de déplacements, ces nouvelles compétences doivent permettre au Grand Dijon de mettre en œuvre de manière plus efficace et coordonnée, les actions en faveur du développement des modes de déplacements alternatifs à la voiture individuelle, prévues au Plan de Déplacements Urbains (PDU 2012-2020).

A partir d'octobre 2016, la loi MAPTAM permettra aux intercommunalités d'aller encore plus loin dans la maîtrise de leurs actions en matière de mobilité, avec la dépenalisation du stationnement donnant directement pouvoir aux autorités organisatrices de transport pour le contrôle et la récupération des recettes du stationnement de surface.

Dans ces conditions, à l'occasion du renouvellement de la DSP Transports (réseau Divia), et afin de mettre en œuvre une politique volontariste et innovante en matière de déplacements, le Grand Dijon souhaite passer un contrat global, dit de mobilité, lequel intégrera :

- l'exploitation et la commercialisation des services Divia actuels : tram, bus, transport à la demande, transport dédié aux personnes handicapées, location de vélo, gestion de P+R voiture, et de P+R vélos (exploitation en DSP majoritairement)
- l'exploitation et la commercialisation des parkings en ouvrage récemment transférés à la communauté urbaine (exploitation en régie)
- des places de stationnement réglementées payantes dont seule la ville de Dijon dispose (exploitation en régie)
- la gestion du service de fourrière automobile (exploitation en DSP)

L'objet du présent rapport est de présenter les principes d'exploitation de ces différents services au sein d'un ensemble unique dit de « mobilité ».

II. PROPOSITIONS D'ÉVOLUTION DU CONTRAT

II.1. Examen des modes de gestion envisageables pour le service « Mobilité »

Il est envisagé de recourir à une délégation de service public unique de type affermage ayant pour objet de confier au Déléataire l'exploitation de ces services.

Le Grand Dijon poursuit quatre objectifs :

- mettre en œuvre une politique intégrée de la mobilité sur son territoire (et non plus maintenir la concurrence actuelle entre l'automobile et le transport collectif) ;
- faire un pas qualitatif dans la gestion de ses parkings en ouvrage ;
- garantir et optimiser les recettes de stationnement de surface comme d'ouvrage ;
- faire bénéficier les usagers d'un service mobilité homogénéisé, que ce soit en termes de qualité de service, de commercialisation, ou de relation client.

Cette partie a pour objet de justifier le choix du mode de gestion DSP et de présenter les principales caractéristiques du contrat envisagé.

II.1.1. Les modes de gestion possibles

II.1.1.1. La régie : une charge administrative importante pour la collectivité qui ne permet pas de bénéficier de l'expérience d'acteurs économiques spécialisés

Le mode de gestion en régie est celui actuellement utilisé pour l'exploitation des parcs en ouvrage.

L'exploitation du service sous forme de régie ne peut se faire que sous la forme d'une régie dotée de la personnalité morale et de l'autonomie financière (établissement public local) ou d'une régie dotée de la seule autonomie financière. En effet, le Code Général des Collectivités Territoriales interdit dans son article L. 1412-1 la gestion d'un service public industriel et commercial (SPIC) sous forme de régie directe¹.

La gestion en régie implique donc, a minima, la création d'un budget distinct et d'organes propres (cas de la régie dotée de la seule autonomie financière). La régie est créée par délibération du Conseil communautaire qui détermine également ses statuts et le montant financier initial.

¹En effet, pour certaines catégories de service public, l'article L. 1412-1 du CGCT prévoit que :

« Les collectivités territoriales, leurs établissements publics, les établissements publics de coopération intercommunale ou les syndicats mixtes, pour l'exploitation directe d'un service public industriel et commercial relevant de leur compétence, constituent une régie soumise aux dispositions du chapitre 1er du titre II du livre II de la deuxième partie, le cas échéant, après avoir recueilli l'avis de la commission consultative des services publics locaux prévue à l'article L. 1413-1. » (soit en réalité une régie dotée de la personnalité morale et de l'autonomie financière ou d'une régie dotée de la seule autonomie financière).

Dans le cas d'une régie dotée de la personnalité morale et de l'autonomie financière, il est nécessaire de créer un établissement public local (EPL) distinct de la collectivité de rattachement. La délibération du Conseil communautaire décide de la création de la régie, fixe son organisation administrative et financière et le montant de la dotation initiale.

La régie ne peut pas déléguer à son tour le service public dont elle a la charge. Tout au plus peut-elle confier, à un prestataire de services, dans le cadre de marchés publics soumis au Code des marchés publics, une partie des missions constitutives de l'activité de service public dont elle est responsable. L'établissement possède ses propres organes de direction et son budget propre.

Le choix d'une régie personnalisée entraîne un transfert à ladite régie des contraintes liées à la gestion du service et l'identification d'un gestionnaire distinct de l'autorité organisatrice du service.

Ces deux types de régie permettraient au Grand Dijon de maîtriser en direct les modalités d'exploitation du service public et lui éviteraient, notamment, de supporter les charges de structure, ainsi que la marge d'un opérateur privé.

Ces charges de structure et la marge ne sont toutefois que la contrepartie d'une expertise forte et avérée que les délégataires développent pour l'exercice des missions qui leur sont confiées avec la capacité de faire appel à des expertises très pointues au sein du Groupe et à des retours d'expérience issus des autres réseaux nationaux ou internationaux.

L'exploitation actuelle du stationnement en ouvrage démontre la faiblesse de cette expertise en cas de gestion en régie : politique commerciale peu attractive, équipements vieillissants, faible performance en matière de fréquentation/rotation, pas d'incitation à la qualité du service aux usagers...

Ainsi, l'hypothèse de basculer l'ensemble des services de la mobilité, dont le transport, en gestion en régie fait-elle peser une menace assez lourde sur la gestion du service, en particulier dans les domaines nécessitant une expertise forte que seul un Groupe international est susceptible de développer. En effet, pour beaucoup de ces expertises (commerciales, techniques, informatiques, exploitation/méthode, ...), les compétences sont rares et chères, et l'assimilation de ces compétences au sein d'une régie accroît les frais fixes et donc le coût marginal d'exploitation, annihilant le bénéfice de la réduction des charges de structure et marges. L'autre risque étant de voir disparaître le bénéfice d'une partie de ces expertises avec pour conséquence un réseau qui deviendrait sur le long terme moins attractif.

Les autres conséquences d'un passage en régie de l'exploitation du réseau Divia (principalement) sont liées :

- **Aux potentiels inconvénients que peuvent représenter la gestion en direct du service par le Grand Dijon avec une pression politique accrue dans un secteur des transports déjà soumis à forte pression ;**
- **A l'obligation, pour le Grand Dijon, de reprendre les personnels actuels ;**
- **Aux conséquences financières qu'une telle transformation aurait à court terme avec des frais inévitables en période de transition, alors même que le Grand Dijon doit, comme les autres collectivités, participer à l'effort de redressement national ;**

- **Au risque d'ajouter des changements d'organisation trop lourds avec la décision de gérer le service de la mobilité, plutôt novateur au niveau national, ceci dans un cadre juridique qui évoluerait (de DSP à Régie) pour le principal des services et également le plus sensible, à savoir le transport public.**

II.1.1.2. Le marché global : un mode de gestion qui ne permettrait pas d'assurer une gestion sous forme globale du service de mobilité

En droit, lorsque la collectivité publique a recours à un marché public pour l'exploitation d'un service, le titulaire du marché est rémunéré en contrepartie de ses prestations, par un prix qui ne dépend pas des résultats de l'exploitation. L'intégralité du risque financier et industriel repose entièrement sur la collectivité.

Le titulaire du marché n'endosse pas la responsabilité du service, qui demeure entre les mains de la collectivité publique ; ce faisant, il demeure un simple prestataire de service agissant pour le compte de la collectivité publique.

En l'espèce, si le marché public présenterait certains avantages du fait de l'intervention d'un opérateur spécialisé (expertise et capacité commerciale certainement plus élevées qu'en régie), plusieurs raisons n'incitent pas à proposer ce mode de gestion :

- Le contrat relevant du Code des marchés publics dont l'allotissement est le principe : chaque service devra donc faire l'objet d'un contrat individuel. Cette contrainte est lourde pour la collectivité qui aura à négocier et suivre au moins quatre contrats avec potentiellement quatre exploitants différents. L'allotissement entre également en contradiction avec la volonté du Grand Dijon de mettre en œuvre une politique intégrée s'agissant de la mobilité et serait défavorable à l'usager dont l'objectif est qu'il bénéficie d'un service intermodal et interopérable.
- La capacité de la collectivité à intéresser le titulaire aux résultats de l'exploitation – qu'ils soient quantitatifs (recettes commerciales) ou qualitatifs (qualité de service) – serait très faible. En effet, le titulaire agissant pour le compte du Grand Dijon ne pourrait percevoir qu'une rémunération principalement forfaitaire et versée directement par la collectivité. Sur le long terme, ce type de contrat n'incite pas le titulaire à une gestion optimale du service. L'absence de responsabilisation de l'exploitant ferait également peser sur le service un risque de dérive des coûts préjudiciable au Grand Dijon.

La gestion sous forme de marché global présente donc des inconvénients majeurs, qu'ils soient financiers, commerciaux ou organisationnels.

II.1.1.3. La gestion sous une forme sociétale

La société publique locale (SPL) : une formule qui présenterait dans le cas présent les mêmes inconvénients que la régie

En droit, la SPL est une société commerciale sous la forme d'une société anonyme, qui comprend au minimum deux actionnaires publics détenant la totalité du capital. Tous les membres du conseil d'administration ou de surveillance sont des élus locaux, représentant des collectivités publiques actionnaires. La comptabilité et les salariés relèvent du droit privé, même si des mises à disposition et

détachements d'agents publics auprès de la SPL sont possibles.

La SPL présente donc un intérêt majeur : celui d'un fonctionnement souple découlant de son statut de droit privé, allié à une maîtrise de l'activité relativement forte compte tenu de la présence des collectivités concernées au capital. Et surtout, la SPL est susceptible de bénéficier de l'attribution directe par ses actionnaires de contrats publics, ce qui n'est pas le cas pour une SEM par exemple. Toutefois, pour bénéficier de ce régime, la SPL ne doit pas être autonome vis-à-vis de ses actionnaires et doit intervenir exclusivement pour satisfaire leurs besoins propres.

Considérées comme des opérateurs internes, les SPL n'ont pas à être mises en concurrence par leurs actionnaires publics ; elles doivent en revanche mettre en concurrence leurs prestataires. Dans cette hypothèse, le Grand Dijon devrait conclure avec la SPL un contrat qui pourra être l'un de ceux étudiés ci-après et ci-avant.

Si la SPL peut présenter des avantages, quant à ses modalités de fonctionnement, la procédure de conclusion est cependant relativement lourde et longue au regard du calendrier.

En l'espèce, une SPL ne pourrait être créée qu'entre le Grand Dijon et la Ville de Dijon (la Ville ayant la compétence exploitation du stationnement payant sur voirie). La SPL se serait ainsi substituée à la convention de gestion conclue entre la Ville et le Grand Dijon pour l'exploitation du stationnement payant.

La gestion sous forme de SPL se heurte aux mêmes inconvénients que celle en régie : c'est une gestion exclusivement publique qui fait peser tout le risque sur les actionnaires, sans permettre de bénéficier de l'expertise et du savoir-faire d'opérateurs économiques spécialisés.

La création d'une SPL pourrait se justifier si, à son tour, la SPL concluait un contrat avec un prestataire. Dans une telle configuration, la SPL ne représenterait cependant qu'une interface supplémentaire entre le prestataire et le Grand Dijon par rapport à un contrat direct, ce qui rend le montage complexe sans qu'il gagne en efficacité.

Enfin, il s'agit d'un dispositif qui serait nouveau pour le Grand Dijon, ce qui induit des coûts de mise en œuvre importants, aussi bien financiers qu'organisationnels.

<p>Le Grand Dijon se plaçant déjà dans une démarche novatrice en envisageant l'exploitation sous forme globale de l'ensemble des services liés à la mobilité dont il a la charge, il est conseillé de conserver un mode contractuel connu, à savoir la DSP.</p>
--

a) La SEM locale

En droit, la société d'économie mixte locale (SEML) est une société de droit privé dont la majorité des actions est détenue par les personnes publiques. Elle est dite mixte dans la mesure où une partie minoritaire du capital est détenue par des personnes privées. Plus précisément, les collectivités territoriales et leurs groupements doivent détenir au moins la moitié du capital des SEML, dans la limite de 85%.

La SEML peut accueillir des investisseurs institutionnels.

En l'espèce, la SEML se verrait confier, à l'instar de la SPL l'exploitation du service public de la mobilité et passerait des contrats d'exécution avec l'opérateur par ailleurs actionnaire.

Il convient néanmoins de souligner les inconvénients induits par un tel choix :

- **l'obligation de mise en concurrence de la SEML d'un double point de vue, pour accomplir ses missions (mise en concurrence de ses sous-traitants, fournisseurs et prestataires, la SEML étant soumise à l'ordonnance du 6 juin 2005) et dans ses rapports avec les collectivités publiques. La création de la SEML ne lui garantira pas l'obtention du contrat portant exploitation du service public de transport, la SEML n'étant pas exonérée de mise en concurrence auprès de la collectivité à contrario de la SPL ;**
- **et les délais de création d'une nouvelle SEML.**

b) La SEMOP (ou SEMOU)

En droit, c'est la loi n° 2014-744 du 1er juillet 2014 qui instaure une nouvelle forme de partenariat public-privé en introduisant dans notre droit les sociétés d'économie mixte à opération unique (SEMOP). Une collectivité territoriale ou un groupement de collectivités territoriales peut créer une SEMOP, revêtant la forme d'une société anonyme avec au moins un actionnaire opérateur économique sélectionné après mise en concurrence.

L'objet social de la SEMOP se réduit à la conclusion et à l'exécution d'une délégation de service public, d'une concession de travaux, d'une concession d'aménagement ou d'un marché public en application de l'article L. 1541-2, I du code général des collectivités territoriales.

Par dérogation au droit commun des sociétés, la SEMOP peut ne comprendre que deux actionnaires. Mais l'innovation majeure de la loi, s'agissant de l'actionnariat de la SEMOP, tient dans le fait que « *la collectivité territoriale ou le groupement de collectivités territoriales détient entre 34 et 85 % du capital de la société* ». Ainsi, l'actionnariat minoritaire peut suffire à donner à la collectivité publique un pouvoir de contrôle interne de la société et, à travers elle, de son partenaire privé.

La procédure de publicité et de mise en concurrence a un double objet : attribuer un contrat de la commande publique et choisir l'actionnaire de la société chargée d'exécuter ce projet.

A l'issue de la procédure de mise en concurrence, les statuts de la SEMOP doivent être arrêtés et publiés ; ce n'est qu'au terme de la constitution de la nouvelle société que le contrat pourra être conclu selon les règles qui lui sont applicables et que la SEMOP est substituée au candidat sélectionné. En aval, et pour mener à bien son activité, la SEMOP doit passer des contrats qui sont soumis aux règles de la commande publique.

En résumé, ce nouveau montage juridique se distingue :

- des SEML dont le capital est majoritairement détenu par la personne publique, conformément à l'article L.1522-1 du code général des collectivités territoriales ;
- et des SPL dont le capital est entièrement détenu par deux personnes publiques, en vertu de l'article L.1531-1 du code général des collectivités territoriales.

La SEMOP cumule les mêmes avantages que la SEML : maîtrise de l'activité au travers de la représentation de la collectivité au sein de la Société, bénéfice de l'expertise d'un ou plusieurs opérateurs privés, bénéfice d'éventuels investisseurs privés.

A la différence de la SEML, le recours à la SEMOP permet de constituer cette dernière en même temps que l'attribution du contrat qui sera choisi, la procédure de publicité et de mise en concurrence étant commune (création de la société et attribution du contrat). Le risque de

création d'une SEML qui ne sera finalement pas titulaire du contrat est donc écarté.

Néanmoins au cas d'espèce, si la SEMOP permet effectivement de bénéficier de l'expertise et du savoir-faire d'opérateurs économiques spécialisés, le risque liés à l'exploitation du service ne leur est pas totalement transféré et serait en partie porté par le Grand Dijon.

En outre, si le dispositif de la SEMOP permettrait au Grand Dijon de détenir un pouvoir de contrôle plus important sur la gestion du service par l'exploitant, un tel contrôle pourrait également être institué au sein d'une convention de délégation de service public, comme cela sera exposé ci-après.

Enfin, le caractère relativement lourd et complexe de la procédure de passation nous semble peu adapté au projet envisagé par le Grand Dijon, lequel a pour objet la mise en œuvre d'une prestation globale de services à la mobilité.

En tout état de cause, il sera ajouté qu'il s'agit d'un nouveau dispositif – dont la mise en œuvre est encore inconnue. Etant précisé que la SEMOP ne peut être créée que pour la durée du contrat, elle doit être dissoute à l'issue du contrat.

II.1.1.4. La délégation de service public : une solution qui paraît adaptée aux objectifs du Grand Dijon

Le service transport Divia est actuellement géré en DSP (ainsi que la Fourrière, service très minoritaire sur le plan financier).

L'article L. 1411-1 du code général des collectivités territoriales définit ainsi la notion de délégation de service public : « *Une délégation de service public est un contrat par lequel une personne morale de droit public confie la gestion d'un service public dont elle a la responsabilité à un délégataire public ou privé, dont la rémunération est substantiellement liée aux résultats de l'exploitation du service* ».

Dans le cas présent, il n'y a que peu d'investissements à réaliser : la DSP prendrait donc la forme d'un affermage et non d'une concession.

L'affermage peut être défini comme la convention de délégation de service public par laquelle une collectivité publique confie à un opérateur privé l'exploitation d'un service public à ses risques et périls, grâce à des ouvrages qu'elle lui remet en début de contrat et ce moyennant le versement d'une contrepartie.

Comme pour les concessions, la durée des contrats d'affermage est plafonnée à 20 ans, sauf dérogation accordée par le trésorier payeur général. De manière classique, les conventions d'affermage ont en général une durée comprise entre 5 et 12 ans.

Le principal avantage de la DSP par rapport au marché est bien le transfert d'un maximum de risques commerciaux et d'exploitation au gestionnaire privé, que celui-ci est en mesure d'accepter eu égard à l'expertise qu'il a développée ailleurs au niveau national ou international. Dans ce cas, la rémunération du délégataire ne dépend non pas d'un prix fixé par la collectivité en contrepartie d'une prestation, mais bien de sa performance dans l'exécution d'un service.

D'autres avantages financiers résultent d'une gestion en DSP, dont :

- Des optimisations sur les charges du fait d'une politique « groupe » ; c'est notamment le cas sur les carburants, les achats, la sous-traitance (lignes de bus sous traitées par le Délégataire)

ou les assurances.

- Une plus grande facilité dans la gestion des personnels (incitations, sanctions) et une moindre exposition politique que dans le cas d'une régie.
- Enfin, comme largement développé au chapitre sur les régies, le Déléataire peut, indéniablement, acheter une meilleure expertise et développer une plus forte capacité commerciale (développement de la fréquentation, image du réseau), ce d'autant que le réseau de Dijon n'a pas la taille suffisante pour attirer des profils de compétences très pointus.

Ces avantages (déploiement de compétences, d'innovation, d'expertise, acceptation de risques, incitation à la performance) sont, dans le cas de Dijon, considérés comme supérieurs aux conséquences négatives, lesquelles sont traduites par des coûts faciaux plus élevés (charges de structure et marges).

Pour maîtriser les conséquences de ces coûts faciaux plus élevés, le Grand Dijon pourra :

- négocier les coûts lors de la mise en concurrence, laquelle présente un enjeu novateur au titre des services à la mobilité qui ne manquera pas d'attirer les candidats et les meilleures offres ;
- veiller à s'assurer une bonne maîtrise du service réalisé par le délégataire par la mise en place d'un cadre de contrôle dès la phase de mise en concurrence, et par des objectifs précis et sanctionnés en termes de qualité de service.

Sur le plan de l'organisation financière du Contrat, il conviendra d'identifier précisément, dans le compte d'exploitation prévisionnel, les flux de recettes et de charges de chacune des trois principales activités (transports, stationnement et fourrière) afin de respecter le principe selon lequel le tarif des redevances demandées aux usagers, pour couvrir les charges du service, doit trouver sa contrepartie directe dans le service qui leur est rendu (CE, 30 septembre 1996, *Société Stéphanoise des eaux*, N°156176) et que la participation demandée à l'usager ne peut être supérieure au coût de la prestation qui lui est effectivement fournie (CE, 6 mai 1996, *Giloma*, n°148042).

En cas de DSP, deux types de montages financiers peuvent être envisagés : la DSP « à contribution financière forfaitaire », et la DSP « à forfait de charges et engagement de reversement de recettes au délégataire ». Ces deux organisations contractuelles, qui vont vous être présentées en détail ci après, portent principalement à conséquence sur le plan fiscal.

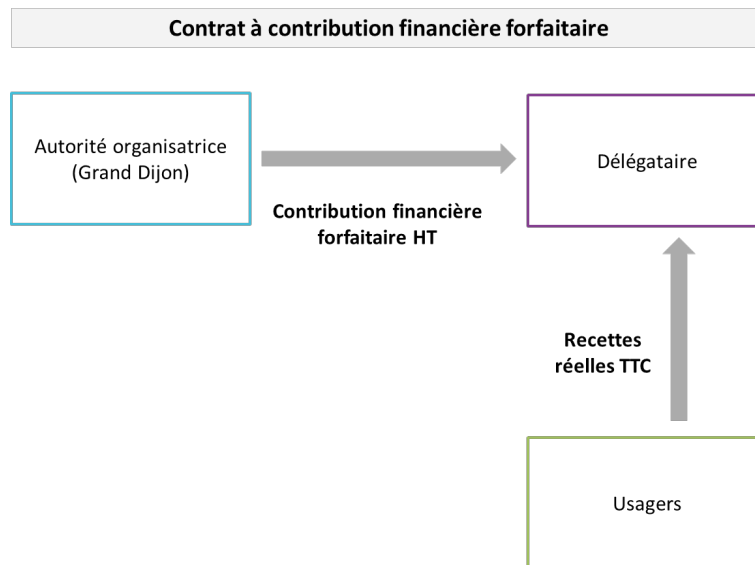
La DSP à contribution financière forfaitaire (CFF)

Il s'agit du montage de la DSP Transport public actuelle et d'une forme contractuelle encore très répandue bien que la plupart des réseaux basculent dans le deuxième schéma pour des raisons d'optimisation fiscale (faisant suite aux évolutions de long terme en matière de TVA).

Le délégataire supporte les charges de l'exploitation et perçoit directement les recettes. La participation du Grand Dijon (sous la forme d'une Contribution Financière Forfaitaire – CFF) représente la contraction entre l'engagement de recettes prévisionnelles et l'engagement de charges prévisionnelles du délégataire, quelle que soit la réalité des recettes et des dépenses.

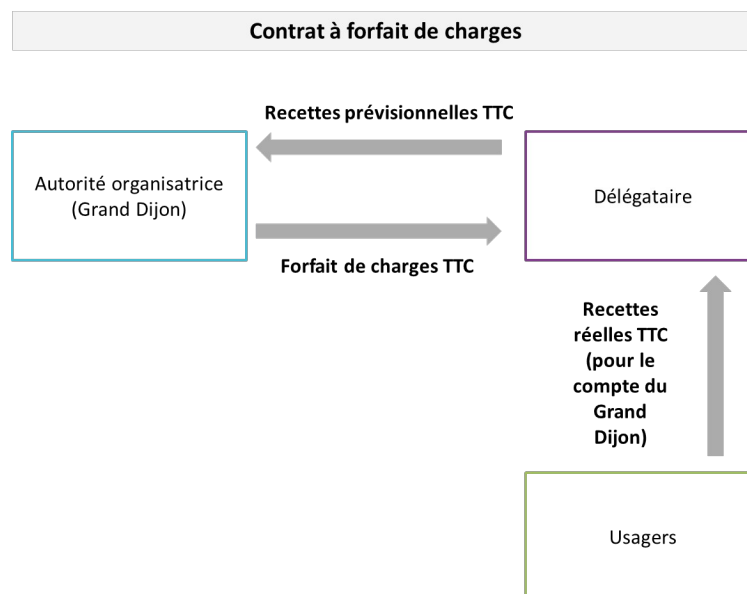
D'un point de vue fiscal, le Grand Dijon ne récupère la TVA que sur les investissements, la contribution financière étant nette de TVA. En contrepartie, le délégataire est redevable de la taxe sur les salaires, laquelle est due par les employeurs qui ne sont pas assujettis à la TVA sur plus de 10% de

leur chiffre d'affaires. Cette charge (taxe sur les salaires) doit être intégrée dans les charges d'exploitation servant au dimensionnement de la CFF et vient donc mécaniquement augmenter son montant.



La DSP à forfait de charges et engagement de reversement de recettes du délégataire

Dans cette configuration, le délégataire exploite le service et perçoit les recettes réelles TTC pour le compte de la collectivité (régie de recettes). Il lui reverse les recettes prévisionnelles TTC, indépendamment du niveau des recettes réelles (il supporte donc le risque sur les recettes). La collectivité verse quant à elle au délégataire un forfait de charges correspondant à son engagement en termes de dépenses. Ce forfait de charges est également TTC, car il est considéré comme la contrepartie d'une prestation de services, à l'inverse de la CFF qui est, du point de vue fiscal, une subvention complément de prix.



En termes de partage du risque, les deux systèmes (contribution financière forfaitaire et forfait de charges avec engagement de reversement de recettes) sont équivalents.

L'avantage du second est essentiellement financier :

- La collectivité perçoit des recettes taxées et récupère la TVA à la fois sur les investissements et

sur le fonctionnement (à hauteur de la part des recettes taxées dans le montant total des recettes).

- Le délégataire n'a pas à acquitter la taxe sur les salaires, ce qui diminue d'autant le montant du forfait de charges à verser au délégataire par la collectivité. Pour rappel, en 2014, le montant de la taxe sur les salaires remboursée au délégataire était de 2,1 M€ sur une contribution financière totale de 48,3 M€, soit 4,3%.

Le fait de pouvoir déduire une partie de la TVA sur les dépenses de fonctionnement du Grand Dijon aurait également un impact positif sur les loyers d'exploitation des deux contrats de Partenariat Public/Privé (PPP) du budget transport (payés respectivement à Ineo et Heuliez).

En contrepartie, le délégataire percevant les recettes pour le compte du Grand Dijon, une régie de recettes devrait être mise en place, ce qui peut se révéler techniquement et juridiquement fastidieux.

Simulation de l'impact d'un non assujettissement à la taxe sur les salaires sur la contribution versée

La taxe sur les salaires a pour base les rémunérations individuelles brutes annuelles versées par l'employeur. Elle est calculée selon un barème progressif allant de 4,25% du salaire brut pour la fraction inférieure à 7 604 € en 2013, à 20% pour la fraction supérieure à 150 000 €. Du fait de ce mode de calcul, il est difficile d'estimer précisément le montant de la taxe sur les salaires qui serait acquittée par le délégataire dans le cadre d'une DSP globale.

Son estimation a été réalisée à partir des réalisations 2013 de la DSP transport. Le rapport annuel du délégataire montre que la taxe sur les salaires représente environ 7% des charges de personnel.

Les charges de personnel pour le stationnement en ouvrage et le stationnement de surface ont été projetées en fonction du nombre d'agents transférés, avec un coût/ETP égal à 24 000 €. Pour la fourrière, en l'absence de meilleure source, les données du site societe.com ont été conservées. Le taux de la taxe sur les salaires dépendant des rémunérations individuelles et non du volume total des charges de personnel, il a été considéré que le taux de 7,2% pouvait également s'appliquer aux services stationnement et fourrière.

2013 - K€	Transport	Stationnement ouvrages	Stationnement surface	Fourrière	Total
Source	Rapport annuel Keolis	13 ETP à 24 K€ chargés	2 ETP à 24 K€ chargés	Site societe.com	
Charges de personnel	29 509	312	48	32	29 901
Taxe sur les salaires	2 128	22	3	2	2 156
En % des charges de personnel	7,2%	7,2%	7,2%	7,2%	

On constate une forte inertie du montant de taxe sur les salaires à acquitter par le délégataire, liée au faible poids des dépenses de personnel de stationnement par rapport au transport. Leur intégration dans la DSP ne devrait donc jouer qu'à la marge sur le montant de la taxe sur les salaires payé par le délégataire, qui devrait rester autour de 2,1 M€ en valeur 2013, à masse salariale constante et sauf révision des seuils légaux. En cas de passage à une DSP forfait de charges, l'impact positif sur la contribution versée serait équivalent.

II.1.2. Principales caractéristiques du contrat

Le contrat envisagé est donc un contrat de délégation de service public de type affermage qui confie au délégataire la responsabilité de l'exploitation du service de transports publics, des services vélos, de la fourrière et des parcs de stationnement en ouvrage à ses risques et périls. Ce contrat comprend également un marché de prestation de services incluant la maintenance et la collecte des horodateurs du service de stationnement payant sur voirie. Cette prestation fera l'objet d'une rémunération séparée.

Comme dans toute délégation de service public, les tarifs du service sont approuvés par l'autorité délégante.

Pendant la durée de la délégation, l'autorité délégante exerce un contrôle permanent sur les conditions d'exécution du contrat, et sur le respect par le délégataire de ses obligations.

Les principales caractéristiques des prestations qui seraient demandées au délégataire, si le choix de l'affermage était retenu, sont présentées ci-dessous. Elles seront détaillées dans le dossier de consultation.

II.1.2.1. Objet du contrat

La convention aura pour objet de confier au prestataire qui sera choisi à l'issue de la mise en concurrence, une prestation globale de services à la mobilité. Le contrat portera plus spécifiquement sur :

- la gestion et l'exploitation du service public de transport urbain : réseau bus (y compris navette gratuite centre-ville) et tramway, transport à la demande (ou autre service dédié aux zones péri-urbaines), transport PMR, location de vélos longue durée, gestion des P+R et des vélostations ;
- l'aménagement et l'exploitation d'un système de vélos en libre-service ;
- l'exploitation et la commercialisation des 9 parcs en ouvrage ,tous transférés à la communauté urbaine au 1er janvier 2015 ;
- l'exploitation de la fourrière automobile et la mise en service d'une fourrière vélos;
- l'exploitation des places de stationnement réglementées payantes (entretien et collecte).

II.1.2.2. Durée envisagée

La durée du contrat tient compte de la nature et de l'étendue des prestations confiées au cocontractant, conformément aux dispositions définies à l'article L1411-2 du CGCT. Il est proposé une durée de DSP classique et équivalente à un mandat, soit 6 ans.

II.1.2.3. Prestations déléguées

Les prestations confiées au délégataire seront principalement les suivantes :

- Réseau de transport :
 - Exploitation des lignes de bus régulières et des lignes de tramway ;
 - Exploitation du service de transport à la demande ou d'autres services dédiés à la desserte des zones péri-urbaines ;
 - Exploitation du service de transport des personnes à mobilité réduite ;
 - Gestion de la billettique et du SAE – SAI ;
 - Gestion des parcs relais et des vélostations ;
- Les locations de vélos
 - Gestion du système de location de vélos longue durée
 - Aménagement et exploitation d'un système de vélos en libre-service
- Parcs en ouvrage et parc en enclos :
 - Exploitation du service
 - Entretien et maintenance des parcs et de leurs équipements, y compris petits investissements ;
- Places de stationnement payant sur voirie :
 - Exploitation du service
 - Entretien et fourniture de petit matériel ;
 - Organisation de la collecte des horodateurs.
- Fourrière automobile et vélo :
 - Exploitation du service de fourrière et investissements nécessaires au service ;
 - Rémunération du Délégataire sur la base des tarifs de fourrière pratiqués (enlèvement, immobilisation, opérations préalables, gardiennage, expertise).

Et pour l'ensemble des services à la mobilité cités ci-dessus :

- Gestion de la commercialisation et de la relation aux clients (vente, information, communication, marketing...)
- Gestion et exploitation de l'agence commerciale Divia.

II.1.2.4. Économie générale de la délégation

Le délégataire supportera tout ou partie de :

- L'aléa économique, tenant à l'évolution de l'activité ; il sera responsable de l'exploitation du service, ainsi que de toutes les conséquences dommageables qui pourraient en résulter ;
- La responsabilité des dommages causés tant aux usagers qu'aux tiers par le fonctionnement du service ;

- L'attractivité commerciale des services de mobilité délégués.

II.1.2.5. Conditions financières de la délégation et rémunération du délégataire

La rémunération du délégataire sera substantiellement liée aux résultats de l'exploitation des services (recettes commerciales et recettes annexes). Il supportera l'intégralité des charges liées à l'exécution du contrat, notamment celles liées à l'exploitation courante, à la commercialisation et à l'entretien.

Il pourra par ailleurs recevoir une compensation encadrée dans son montant et son évolution de la part de la Collectivité compte tenu du caractère généralement déficitaire de certains des services délégués en raison des missions et des sujétions de service public que la Collectivité souhaite que le gestionnaire mette en œuvre et respecte.

Ces compensations financières seront des éléments essentiels de la négociation.

II.1.2.6. Principales conditions d'exécution du service

Dès la prise en charge du service et pendant toute la durée de la délégation, le délégataire sera seul responsable du bon fonctionnement du service.

La convention prévoira les conditions dans lesquelles le délégataire exécutera sa mission, notamment en matière :

- de production des services de la mobilité ; la convention précisera notamment à quelles conditions certaines prestations pourraient être sous-traitées à des tiers ;
- de perception des redevances sur les usagers (même s'il les perçoit pour le compte du Grand Dijon en cas de contrat en forfait de charges) ;
- d'entretien, maintenance et renouvellement des ouvrages, installations, équipements et matériels qui lui sont confiés ;
- respect des objectifs de qualité définis par l'Autorité organisatrice.

Le Délégataire devra prendre toutes les assurances nécessaires pour couvrir l'ensemble des responsabilités qui lui incombent.

Une ou plusieurs garanties bancaires de bonne exécution pourront être demandées au délégataire notamment pour permettre le recouvrement des sommes dues.

La convention énumérera les ouvrages et équipements concourant à l'exploitation du service public et qualifiés en tant que biens de reprise ou de biens propres du futur délégataire. Les biens propres et biens de reprise feront l'objet d'un inventaire mis à jour par le futur délégataire. L'ensemble des équipements constitutifs du service de la mobilité objet de la délégation sera restitué en parfait état de fonctionnement par le futur délégataire.

La délégation intégrera des obligations formalisant l'ensemble des informations à transmettre et l'ensemble des opérations relatives à la fin de contrat.

Le contrat prévoira une clause aux termes de laquelle les parties devront se rencontrer dans certains cas précisément définis afin, éventuellement, de faire évoluer le contrat. À ce titre, le contrat pourra ainsi prévoir un mécanisme de révision des conditions techniques et/ou économiques en cas d'évolution de conditions extérieures aux parties ayant pour effet de modifier substantiellement l'économie de la délégation.

II.1.2.7. Contrôle de l'autorité délégante

Le Grand Dijon, en tant qu'autorité délégante, conservera le contrôle du service et devra obtenir du délégataire tous les renseignements nécessaires à l'exercice de ses droits et obligations, à travers différents outils de contrôle correspondant, notamment grâce :

- à la création éventuelle d'une société dédiée pour faciliter le contrôle des engagements souscrits et permettre au Grand Dijon d'avoir comme interlocuteur unique une seule entité juridique ;
- à la souscription de garanties financières telles que des garanties maison mère et/ou des garanties à première demande ;
- à la réalisation par le délégant de contrôles sur place et sur pièces ;
- aux comptes rendus annuels permettant la vérification et le contrôle du fonctionnement des conditions financières et techniques de la convention, en application des articles L. 1411-3 et R. 1411-7 du CGCT ;
- à l'extranet permettant un suivi régulier « en lecture » de l'état du réseau public de transport ;
- à la fourniture de tableaux de bords de suivi de la convention ;
- à l'institution de comités de suivi et de pilotage de la convention.

Le Délégataire aura l'obligation d'informer le Grand Dijon de tout dysfonctionnement concernant la gestion du service, de son fait ou non. Le non-respect de ces obligations fera l'objet de pénalités prévues au contrat, sans préjudice de mesures coercitives (mise en régie – déchéance).

De même, le Grand Dijon pourra mettre en œuvre tous moyens afin de contrôler l'effectivité de la couverture sur laquelle se sera engagé le futur délégataire.

Le contrôle du service par les élus et la population : le Président mettra, chaque année, à l'ordre du jour du Conseil communautaire le rapport du délégataire.

II.1.2.8. Impact sur le personnel

Dans le cadre d'un contrat de DSP, le délégataire gère l'activité au moyen de ses propres personnels. La gestion du personnel sera donc soumise au droit privé et au respect du Code du travail.

Le futur contrat prévoira l'obligation de reprise du personnel par le futur délégataire conformément aux dispositions de l'article L. 1224-1 du Code du travail. Concernant les activités jusqu'ici exploitées

en régie, 13 agents sont concernés pour les parcs en ouvrage et 2 pour le stationnement de surface, lesquels peuvent :

- choisir de conserver leur statut/contrat de travail et d'être mis à la disposition du délégataire ;
- choisir de rompre leur contrat de travail et rejoindre les effectifs du Délégataire.

Aux termes du contrat de DSP, en cas de changement d'exploitant, les dispositions de l'article L.1224-1 du Code du travail relatives à l'obligation de reprise du personnel seront applicables et rappelées dans le contrat.

II.1.2.9. Création d'une société dédiée

Le contrat de délégation comprendra l'obligation pour le délégataire de créer une société strictement dédiée à l'exécution de la délégation de service public, laquelle se substituera au candidat attributaire de la délégation de service public pour l'exécution de ladite délégation.

Cette société dédiée disposera de moyens humains et matériels propres pour l'exploitation du service.

Toutes les opérations relatives à l'exploitation du service par le délégataire seront tracées comptablement au sein de la société dédiée, conformément au plan comptable général. En cas de sous-traitance, les sous-traitants devront se plier aux mêmes exigences d'information que la société dédiée (notamment en matière d'unités d'œuvre, de grilles de salaires, ...).

II.1.2.10. Clauses spécifiques à certains services

Transport de personnes à mobilité réduite (PMR)

Ce service est sous-traité par le délégataire actuel qui gère exclusivement la réservation. Les coûts directs de fonctionnement du service sont remboursés à l'euro par le Grand Dijon.

Il est proposé de confier au délégataire, en plus de ses missions actuelles :

- la gestion de la commission statuant sur l'accès au service PMR ;
- la mise en place d'une centrale de réservation permettant un meilleur rabatement sur les lignes régulières du réseau Divia.

Un système d'intéressement à la performance du réseau pourra être mis en place, s'appuyant en particulier sur le taux de groupage des courses et le taux de refus.

Navette centre-ville

Il est proposé de mettre à la charge du délégataire la fourniture de véhicules électriques pour l'exécution de ce service, ainsi que les aménagements nécessaires (installation de bornes électriques). S'agissant d'une technologie très évolutive et d'une durée d'amortissement des navettes de l'ordre de 6 à 7 ans (soit proche de la durée proposée de la DSP), le bénéfice de cette organisation permettra au Grand Dijon :

- de lier la qualité de l'exploitation du service Navette centre-ville avec la disponibilité des matériels, lesquels ont des niveaux de pannes élevés compte tenu du mode d'exploitation et du type de technologie utilisé pour ces véhicules ;

- de disposer de véhicules neufs, ceux actuels étant en fin de vie et sans valeur pour le futur délégataire ;

Vélos en libre-service

Le délégataire devra concevoir (conjointement avec le Grand Dijon), aménager et exploiter un réseau de stations de vélos en libre-service. Les modalités de la mise en place de ce service restent à préciser.

II.2. Calendrier de la procédure

- Publication de l'Avis d'Appel à Candidature avant le 10 juillet 2015
- Choix des candidats retenus en Commission DSP Ad'hoc avant le 2 octobre 2015
- Envoi des DCE avant le vendredi 30 octobre 2015
- Remise des premières offres des candidats en février 2016
- Négociations et remise des dernières offre entre mars et septembre 2016
- Mise au point du contrat final et choix du délégataire en octobre ou novembre 2016.