

21DSP03

**CONCESSION DE SERVICES PUBLICS POUR  
L'EXPLOITATION ET LE REAMENAGEMENT DES PORTS DE  
PLAISANCE DE LA RADE DE TOULON ET DE SAINT-ELME**

**RAPPORT DU PRESIDENT**

*Article L. 1411-5 du Code Général des Collectivités Territoriales*

## Table des matières

1.	Préambule .....	3
1.1.	Objet de la consultation .....	3
1.2.	Périmètre .....	3
1.3.	Objectifs de la concession de services publics .....	4
2.	Objet du rapport .....	5
3.	Déroulement de la Procédure de mise en concurrence .....	5
3.1.	Avis de concession .....	5
3.2.	Contenu des dossiers à produire par les candidats : .....	6
3.3.	Critères d'évaluation des offres : .....	6
3.4.	Ouverture et examen des plis.....	8
3.5.	Déroulement des négociations .....	10
4.	Présentation des offres initiales et finales .....	11
4.1.	Présentation des offres initiales avant négociation .....	12
4.2.	Présentation des offres finales après négociation .....	20
5.	Classement et choix .....	39
6.	Economie générale des contrats .....	41
6.1.	Durée du contrat .....	41
6.2.	Objet du contrat / missions principales.....	41
6.3.	Périmètre de la délégation .....	42
6.4.	Clauses financières .....	42
6.5.	Contrôle du concessionnaire par la Collectivité .....	43
6.6.	Remise des biens de retour en fin de contrat .....	43
6.7.	Sanctions pécuniaires.....	44
6.8.	Sanction coercitive : la mise en régie provisoire .....	44
6.9.	Sanction résolutoire : déchéance .....	44
7.	Conclusion .....	45

# 1. Préambule

## 1.1. Objet de la consultation

La présente consultation avait pour objet la désignation d'un titulaire du Contrat de concession (ci-après le « Concessionnaire ») comprenant, l'exploitation, l'entretien et le développement des ports de plaisance de TPM listés ci-dessous.

Le Concessionnaire assurera à ses risques et périls, et dans le cadre des normes nationales et communautaires les missions assignées au titre du contrat de concession. La durée du Contrat est fixée à trente (30) ans à compter de la date de début d'exécution du contrat de concession (1<sup>er</sup> janvier 2024).

Le Concessionnaire sera rémunéré par les recettes d'exploitation du service concédé.

## 1.2. Périmètre

Le périmètre de base du contrat de concession concerne les sept ports suivants :

- Toulon - Vieille darse (concédé) ;
- Toulon Darse Nord (concédé) ;
- Vieux Port de la Seyne (concédé) ;
- Port Pin Rolland (exploités par des tiers au contrat, le concessionnaire ne percevant que les redevances d'occupations domaniales sur les deux occupants) ;
- Port de St Mandrier (concédé) ;
- Le port du Lazaret (y compris Balaguier, Le Manteau, Tamaris) ;
- L'espace Grimaud (terrestre et plan d'eau à aménager).

De fortes complémentarités existent entre ces espaces portuaires, ce qui se traduit par une capacité à répondre à un large marché (petite plaisance locale, bateaux de croisière, clientèles demandeuses de services de qualité, nouvelles formes de pratique de la plaisance, bateaux de passage, pôle technique et de services ...).

Malgré un contexte militaire qui interdit le développement de capacités nouvelles, les ports de plaisance de la rade de Toulon et la filière associée présentent des opportunités de développement intéressantes, à la fois sur des marchés locaux et externes. Pour activer ce potentiel, il conviendra de mettre en œuvre une démarche pro-active, en cohérence avec l'évolution des marchés de la plaisance.

Pour rappel, l'espace Grimaud, secteur en régie directe actuellement, a un rôle important pour le fonctionnement de la plaisance dans la rade. On y retrouve une forte concentration d'entreprises et de compétences en lien avec l'activité de plaisance et de grande plaisance. Un projet de création complémentaire d'environ 200 postes à flot est également envisagé.

**Deux ports étaient également proposés en options et dont l'affermissement dépendait de l'intérêt des propositions des candidats :**

- Le port de St-Elme dont le modèle économique est fragile. Ce port connaît des problématiques d'invasion par les posidonies mortes. TPM engage actuellement des investissements importants pour lutter contre ce phénomène.
- Le port de Saint-Louis du Mourillon intégré aujourd'hui dans le périmètre de la concession est un port patrimonial qui nécessite un renforcement de l'animation. Port dont le modèle économique est fragile avec des investissements importants à réaliser il s'agit d'un port emblématique pour l'image de la ville de Toulon et de TPM, avec un rôle patrimonial et sociétal important.

**Une clause de réexamen, au sens de l'article R3135-1 du Code de la Commande Publique, a été intégrée dans le contrat de concession pour plusieurs projets conditionnés à des décisions ne relevant pas de TPM :**

- Pourront s'ajouter au périmètre concédé les zones de mouillage du Port du Lazaret actuellement gérées par l'Etat dont le transfert est à organiser dans les premières années du contrat.
- Pourront également s'ajouter au périmètre concédé les zones de mouillage du port de Saint-Mandrier actuellement gérées par l'Etat dont le transfert est à organiser dans les premières années du contrat.
- Les parkings du Lazaret, de Saint-Louis du Mourillon, de la Seyne-sur-Mer, de Toulon Vieille Darse qui se situent sur l'emprise concédée et qui sont actuellement gratuits. Avec l'accord de TPM, il pourra être envisagé de les rendre totalement ou partiellement payant. Le mode d'exploitation ainsi que la tarification de ces parkings par le Concessionnaire désigné devra faire l'objet d'un accord préalable de TPM
- 

### 1.3. Objectifs de la concession de services publics

La procédure de concession de services publics a comme objectif de mobiliser un opérateur spécialisé pour concevoir, mettre en œuvre et animer un projet de développement global de la plaisance en rade et des installations associées. L'objectif central affiché dans le cahier des charges est de bâtir un projet qui permette d'accompagner l'évolution des marchés de la plaisance et de mieux exploiter les opportunités offertes par le territoire.

L'accent a été mis sur la nécessité de transformer le modèle portuaire et le paradigme de gestion, en passant d'une logique de gestion d'une infrastructure vers un métier davantage lié à la commercialisation de prestations de services pour des clients. Le cahier des charges a également insisté sur la nécessité de rechercher une diversification forte des clientèles, en explorant de nouveaux marchés : les néo-plaisanciers, les plaisanciers qui ne veulent pas être propriétaires de leurs bateaux, les non pratiquants ... Enfin, une attente forte a été exprimée sur le rôle du futur gestionnaire dans l'animation et la coordination des acteurs nautiques de la rade, à la fois pour valoriser leurs activités mais également construire des projets de développement partenariaux. En complément, le cahier des charges a exprimé des attentes en termes de mise à niveau, d'évolution et de développement des infrastructures portuaires et des services associés, afin d'améliorer la qualité de l'offre, pérenniser les installations, permettre le développement de l'activité et s'adapter à de nouveaux enjeux, notamment climatiques.

L'objectif de la démarche est donc de mobiliser un opérateur capable de porter un projet transversal :

- Construire et de mettre en œuvre un projet de développement global de la plaisance et de renforcement du rôle des ports pour le territoire et la filière
- Faire évoluer le modèle de gestion, en se positionnant sur de nouveaux marchés et en faisant évoluer le paradigme de gestion, avec une attention particulière accordée à la qualité de la relation client
- Porter un projet d'aménagement ambitieux, pour mettre à niveau les aménagements, les adapter aux différents défis d'avenir (montée des eaux, recherche de sobriété ...) et favoriser le développement de l'activité
- Jouer un rôle structurant dans l'animation et la coordination des acteurs nautiques de la rade

## 2. Objet du rapport

Le présent rapport est établi en application des dispositions de l'article L. 1411-5 du Code Général des Collectivités Territoriales.

Il a pour objet de :

1. Rendre compte à l'assemblée délibérante du déroulement de la procédure de consultation qui a été mise en œuvre en application des articles L.1411-1 et suivants du Code Général des Collectivités Territoriales ;
2. Présenter les motifs du choix du candidat retenu au terme des négociations et proposé au Conseil Métropolitain ;
3. Exposer l'économie générale du contrat de délégation de service public tel qu'il est issu des négociations.

Le présent rapport comporte en annexe :

- Le procès-verbal de la Commission de délégation de service public en date du 21/12/2021 au terme duquel la Commission a arrêté la liste des candidats admis à déposer une offre (annexe 1) ;
- Le procès-verbal de la Commission de délégation de service public en date du 01/07/2022 aux termes duquel la Commission a formulé son avis sur les offres analysées (annexe 2) ;
- Le Rapport de la Commission de délégation de service public d'analyse des offres initiales du 01/07/2022 (annexe 3).

## 3. Déroulement de la Procédure de mise en concurrence

Après avoir sollicité pour avis la Commission Consultative des Services Publics Locaux du 31/08/2021 et le Comité Technique du 09/07/2021, par délibération N°21/09/316 en date du 30/09/2021, le Conseil Métropolitain de la Métropole Toulon Provence Méditerranée (TPM) a décidé d'autoriser le lancement d'une procédure de consultation de service public conformément aux dispositions des articles L.1411-1 et suivants du Code Général des Collectivités Territoriales en vue de conclure une convention de Délégation de Service Public pour la concession de services publics pour l'exploitation et le réaménagement des ports de plaisance de la rade de Toulon et de Saint-Elme.

### 3.1. Avis de concession

Un avis d'appel public à la concurrence a été lancé le 28/10/21 sur les supports de publicité suivants :

- BOAMP, paru le 30/10/2021 ;
- JOUE, paru le 02/11/2021 ;
- LE MARIN, paru en version Web au le 05/11/2021 et dans la revue en version papier le 11/11/2021 ;
- AWS, paru le 31/10/2021.

La procédure mise en œuvre est une procédure restreinte, les candidats remettant donc les candidatures et les offres en deux phases distinctes. Le DCE a par la suite été transmis le 06/01/2022 uniquement aux candidats admis à présenter une offre.

La date limite de présentation des plis contenant les candidatures était fixée au 06/12/2021 à 16h00. La date limite de présentation des plis contenant les offres était fixée au 12/05/2022 à 16h00.

Le règlement de la consultation autorisait les candidats à poser des questions jusqu'à 20 jours calendaires francs avant la date de remise des offres.

Nombre de dossiers retirés : 37 dossiers dont 16 pour information seulement. 53 dossiers ont également été téléchargés de manière anonyme.

## 3.2. Contenu des dossiers à produire par les candidats :

Conformément à l'Avis d'Appel Public à la Concurrence, les candidats devaient produire les pièces suivantes à l'appui de leur candidature :

- Leur habilitation à exercer l'activité professionnelle, y compris exigences relatives à l'inscription au registre du commerce ou de la profession
- Leurs références professionnelles et capacités techniques

Conformément à l'article 14 du règlement de la consultation, les candidats devaient obligatoirement remettre au titre de leur offre les pièces suivantes :

- Projet de Contrat de Concession complété et note de commentaires juridiques ;
- L'attestation sur l'honneur de la garantie du respect de la confidentialité des données communiquées ;
- Les mémoires complétés ci-après :
  1. Mémoire I – Synthèse de l'offre du candidat [FUTURE ANNEXE 15 du Contrat de Concession]
  2. Mémoire II – Projet de développement global et de chaque site [FUTURE ANNEXE 3 du Contrat de Concession]
  3. Mémoire III – Offre en matière d'exploitation des ports
  4. Mémoire IV – Proposition financière

## 3.3. Critères d'évaluation des offres :

Conformément à l'article 19 du règlement de la consultation, les offres sont évaluées et classées au regard des critères suivants, listés par ordre décroissant d'importance :

### 1. Qualité du projet de développement des ports appréciée au regard des éléments suivants (35%) :

#### ➤ **Projet de développement et d'animation du port :**

En particulier :

- Pertinence des axes stratégiques de développements proposés dans le mémoire relatif au développement pour les Ports, adéquation aux objectifs du Concédant et cohérence avec les moyens envisagés (humains, techniques et financiers).
- Qualité et diversité des offres permettant la pratique de la plaisance et capacité à adresser des publics différents (propriétaires de bateaux ou non) ;
- Capacité à mettre en réseau les ports, à valoriser leurs complémentarités et à s'engager dans une logique de spécialisation des sites ;
- Qualité des propositions visant à améliorer l'expérience des différents publics ciblés ;
- Développement des services aux usagers visant à améliorer la relation client, en particulier sur le plan numérique ;
- Qualité des actions marketing envisagées et des actions mises en œuvre pour capter les différents publics visés.

#### ➤ **Programme d'investissements des Ports de Plaisance :**

- Qualité fonctionnelle, urbaine et technique proposée et adéquation du projet porté par le candidat avec les orientations retenues par TPM. Prise en compte des exigences du programme.
- Montant des investissements programmés. Il est rappelé que le programme d'investissement et d'entretien pluriannuel sera contractuel.



- Qualité et cohérence des aménagements urbains proposés, notamment par rapport aux projets urbains envisagés autour des ports.
- Cohérence du macro-planning prévisionnel des travaux avec les orientations retenues par le Concédant.

**2. Critère économique, financier et niveau des engagements juridiques (30%) :**

- Robustesse, pertinence et cohérence du plan d'affaires.
- Montant des éventuelles subventions demandées en € courants (plus la subvention sollicitée sera élevée, plus la note sera dégradée).
- Création d'emplois.
- Degré d'acceptation et d'amélioration par le candidat, dans le sens des intérêts de l'autorité concédante, du projet de contrat et de ses annexes.
- Niveau de garantie juridique et financière apporté par le candidat, garant de sa capacité à exécuter le contrat à ses risques et périls.

**3. Qualité du service rendu aux usagers appréciée au regard des éléments suivants (20%) :**

- Moyens mis en œuvre pour assurer la Concession. Moyens humains et matériels mis en œuvre pour assurer la bonne exécution et la continuité du service, la qualité du service rendu aux usagers, ainsi que la fluidité des échanges avec l'Autorité concédante.
- Plan de maintenance et d'entretien en cohérence avec les caractéristiques du périmètre portuaire et du projet de développement proposé :  
Efficacité, efficience et effectivité des moyens humains, techniques et financiers mobilisés pour assurer la tenue du Plan de maintenance et d'entretien. Pertinence des solutions techniques envisagées pour optimiser les coûts d'entretien et d'exploitation. Programmation du volet GER (Gros Entretien Renouvellement).
- Cadre de suivi de la Concession :  
Capacité et moyens mis en œuvre pour répondre aux demandes d'information du Concédant dans les critères de qualité et délais attendus.

**4. Actions menées en faveur du développement durable, appréciées au regard des éléments suivants (15%) :**

- Cohérence et efficacité du projet environnemental global
- Qualité des propositions environnementales et capacité d'innovation
- Investissements en faveur du développement des ENR et d'une pratique plus respectueuse de l'environnement de la plaisance
- Organisation des chantiers visant à en limiter l'impact sur les riverains, les commerçants et les plaisanciers. Qualité des engagements pris par le candidat pour assurer l'exemplarité des chantiers sur le plan social et environnemental.
- Actions et projets en faveur de l'environnement
- Prise en compte des exigences réglementaires, cohérence des moyens mis en œuvre pour la réalisation des études de conception et l'élaboration des dossiers d'autorisation auprès des services de l'Etat
- Modalités de gestion du personnel proposées par le candidat

### 3.4. Ouverture et examen des plis

Lors de sa séance du 7 décembre 2021, la Commission de Concession et de Délégation de Service Public a procédé à l'ouverture des plis de candidature.

3 plis ont été reçus dans les délais :

Candidat 1 : CCI du Var

Candidat 2 : EDEIS CONCESSIONS (*ce candidat n'a pas remis d'offre*)

Candidat 3 : EIFFAGE SA

Conformément à l'article R. 3123-20 du Code de la Commande Publique, avant de procéder à l'examen des candidatures, l'autorité concédante, qui constate que manquent des pièces ou informations dont la production était obligatoire conformément aux dispositions des articles R. 3123-1 à R. 3123-8 et aux articles R. 3123-16 à R. 3123-19, peut demander aux candidats concernés de compléter leur dossier de candidature dans un délai approprié.

Par courrier du 13/12/2021, il a été demandé aux candidats suivants de compléter leur dossier de candidature avant le 17/12/2021 à 12H00 en fournissant les compléments suivants :

- La demande adressée à EDEIS CONCESSIONS porte sur les points suivants :
  - Au titre de vos capacités techniques et professionnelles, il est attendu un descriptif de vos compétences et références en matière d'énergies renouvelables. Votre dossier de candidature, en l'état, ne mentionne aucune capacité sur ce point.
  - Concernant EDEIS Concessions : fournir **pour la société mère**, les certificats, **à jour**, justifiant du respect des obligations prévues à l'article L. 2123-2 du code de la commande publique, le candidat produit les certificats et attestations délivrés dans les conditions et par les organismes mentionnés par l'arrêté du 22.3.2019 fixant la liste des impôts, taxes, contributions ou cotisations sociales donnant lieu à la délivrance de certificats pour l'attribution des contrats de la commande publique.
  - Concernant la société TIIC :
    - Fournir **en français** l'attestation d'assurance de responsabilité civile professionnelle de TIIC Management en cours de validité.
    - Fournir **pour la société mère**, les certificats, **à jour**, justifiant du respect des obligations prévues à l'article L. 2123-2 du code de la commande publique, le candidat produit les certificats et attestations délivrés dans les conditions et par les organismes mentionnés par l'arrêté du 22.3.2019 fixant la liste des impôts, taxes, contributions ou cotisations sociales donnant lieu à la délivrance de certificats pour l'attribution des contrats de la commande publique.
  - Confirmer que les autres sociétés présentées dans le dossier interviennent en qualité de sous-traitant ;
  - Concernant les sous-traitants qui ne sont pas affiliés à un membre du groupement à savoir les sociétés ROUGERIE TRANGRAM et EDEIS SAS, fournir :
    - Une déclaration sur l'honneur attestant que le candidat n'entre dans aucun des cas d'exclusion de plein droit mentionnés aux articles L. 3123-1 à L. 3123-5 du code de la commande publique ;
    - Une déclaration sur l'honneur pour justifier que les renseignements et documents exigés au titre de la candidature (en application des articles L. 3123-18, L. 3123-19 et L. 3123-21 du code de la commande publique et dans les conditions fixées aux articles R. 3123-1 à R. 3123-8 du même code), sont exacts.



- La demande adressée à EIFFAGE SA porte sur les points suivants :
  - o Concernant le Groupe Eiffage : fournir, **sur le volet social**, les certificats, **à jour**, justifiant du respect des obligations prévues à l'article L. 2123-2 du code de la commande publique, le candidat produit les certificats et attestations délivrés dans les conditions et par les organismes mentionnés par l'arrêté du 22.3.2019 fixant la liste des impôts, taxes, contributions ou cotisations sociales donnant lieu à la délivrance de certificats pour l'attribution des contrats de la commande publique.
  - o Concernant la société SODEPORTS : fournir, **sur le volet fiscal**, les certificats justifiant du respect des obligations prévues à l'article L. 2123-2 du code de la commande publique, le candidat produit les certificats et attestations délivrés dans les conditions et par les organismes mentionnés par l'arrêté du 22.3.2019 fixant la liste des impôts, taxes, contributions ou cotisations sociales donnant lieu à la délivrance de certificats pour l'attribution des contrats de la commande publique.
  - o Confirmer que les autres sociétés présentées dans le dossier interviennent en qualité de sous-traitant ;
  - o Concernant les sous-traitants qui ne sont pas affiliés à un membre du groupement à savoir les sociétés GALATEA et APS ARCHITECTURE, fournir :
    - Sur le **volet social**, les certificats justifiant du respect des obligations prévues à l'article L. 2123-2 du code de la commande publique, le candidat produit les certificats et attestations délivrés dans les conditions et par les organismes mentionnés par l'arrêté du 22.3.2019 fixant la liste des impôts, taxes, contributions ou cotisations sociales donnant lieu à la délivrance de certificats pour l'attribution des contrats de la commande publique. En cas de candidature émanant d'une société appartenant à un groupe d'entreprises soumis au régime de l'intégration fiscale et/ou de consolidation du paiement de la TVA, le candidat fournira également les attestations visées ci-avant pour sa société mère.
    - L'autorisation donnée au mandataire de signer l'offre de candidature au nom du groupement.

**Les candidats ont remis les éléments demandés dans le délai imparti, à savoir :**

Concernant la candidature du groupement représenté par EDEIS CONCESSIONS (pli n°2) :

- Lettre de réponse
- Références énergies renouvelables
- Attestation régularité fiscale CIPIM
- Attestation URSSAF CIPIM
- Attestation responsabilité civile TIIC Management
- Attestation sur l'honneur TIIC2
- Accusé réception – Administration des contributions directes du Luxembourg – TIIC Management
- Accusé réception – Sécurité sociale du Luxembourg – TIIC Management
- Attestation sur l'honneur EDEIS SAS
- Attestation sur l'honneur Rougerie Tangram

Le candidat a fourni les pièces demandées, sa candidature est donc jugée complète.

Concernant la candidature du groupement représenté par EIFFAGE SA (pli n°3) :

- Lettre de réponse
- Attestation fiscale et sociale EIFFAGE
- Attestation fiscale et sociale GALATEA
- Lettre d'engagement GALATEA
- Lettre d'engagement APS
- Attestation fiscale et sociale APS
- Habilitation du groupement par SODEPORTS
- Attestation fiscale et sociale SODEPORTS

Le candidat a fourni les pièces demandées.

L'examen de la candidature a été assisté par un assistant à Maitrise d'ouvrage (AMO) pour le déroulement de cette procédure.

Lors de sa séance du 21 décembre 2021, la Commission de concession et de délégation de service public a procédé à l'examen de la candidature des plis reçus. La commission a admis l'ensemble des candidats à présenter une offre.

Par la suite, le DCE a été transmis le 6 janvier 2022 uniquement aux candidats admis à présenter une offre, la date limite de remise des offres étant fixée au 12 mai 2022.

L'ouverture des plis de candidature et le relevé du contenu des candidatures se sont déroulés le 13 mai 2022.

2 offres ont été reçues dans les délais :

Offre 1 : CCI du Var

Offre 2 : EIFFAGE SA

Le candidat EDEIS n'a pas remis d'offre

Dans sa séance du 1<sup>er</sup> juillet 2022 la commission de concession et de délégation de service public a procédé à l'examen des offres et a admis ces candidats à négocier.

## 3.5. Déroulement des négociations

Par arrêté n° AP 22/79 du 04/04/2022, le Président de la Métropole Toulon Provence Méditerranée a donné délégation de fonctions et de signature à Monsieur Robert CAVANNA, Vice-Président de la Métropole Toulon Provence Méditerranée pour :

- Le représenter et mener les négociations avec les soumissionnaires de la délégation de service public portant sur la délégation de service public pour l'exploitation des ports de plaisance de Toulon Provence Méditerranée ;
- Engager les négociations avec les soumissionnaires suivants :
  - o Groupement conjoint ayant pour mandataire la Chambre de Commerce et D'industrie du Var ;
  - o Groupement conjoint ayant pour mandataire la société EIFFAGE SA ;
- Signer tous les documents concernant les négociations et notamment les convocations aux réunions de négociation des soumissionnaires et de toutes personnes intéressées, les PV des réunions de négociation, les correspondances avec les soumissionnaires, et toute correspondance utile à la conduite des négociations.

### 3.5.1. 1ère Séance de négociations

Dans le respect de l'impartialité et de l'égalité de traitement, les candidats ont été conviés par courrier du 4 juillet 2022 à participer à une séance de négociation aux dates suivantes :

- Concernant le Groupement conjoint ayant pour mandataire la Chambre de Commerce et d'Industrie du Var, le candidat était convié le 27 juillet 2022, entre 10H00 et 12H00 pour une prise de parole donnée pour une présentation des éléments clés de son offre avec visuel type PowerPoint, puis entre 14H00 et 16H00 pour des échanges et négociations sur les aspects techniques, juridiques et financiers.
- Concernant le groupement conjoint ayant pour mandataire la société EIFFAGE SA, le candidat était convié le 28 juillet 2022, entre 10H00 et 12H00 pour une prise de parole donnée pour une présentation des éléments clés de son offre avec visuel type PowerPoint, puis entre 14H00 et 16H00 pour des échanges et négociations sur les aspects techniques, juridiques et financiers.

### 3.5.2. Invitation à répondre à une série de questions

A la suite de la séance de négociation des 27 et 28 juillet 2022, les candidats ont été invités par un courrier électronique du 16/08/2022 à répondre à une série de questions posées sur leur offre, présentant un échange préalable avant une séance de négociation.

La date limite de réponse était fixée au 7 octobre 2022 à 12h00.

Les candidats ont remis leurs éléments de réponse par voie dématérialisée dans les délais.

### 3.5.3. 2<sup>ème</sup> Séance de négociations

A la suite de la réception des réponses des candidats, les candidats ont été conviés par courrier du 25 novembre 2022 à participer à une nouvelle séance de négociation aux dates suivantes :

- Concernant le Groupement conjoint ayant pour mandataire la Chambre de Commerce et d'Industrie du Var, le candidat était convié le 19 décembre 2022, entre 9H00 et 12H00 ;
- Concernant le groupement conjoint ayant pour mandataire la société EIFFAGE SA, le candidat était convié le 19 décembre 2022, entre 14H00 et 17H00.

### 3.5.4. Demande offre finale

A la suite de la séance de négociation du 19 décembre 2023, il a été demandé aux candidats par courrier électronique du 26/12/2022 de remettre leur offre finale pour le 27/01/2023.

Les candidats ont remis leur offre finale par voie dématérialisée dans les délais.

Suite à la réception des offres finales par les candidats, l'autorité délégante a sollicité à deux reprises des compléments d'information et plusieurs précisions sur les offres transmises :

- Le 27 mars 2023, avec délai de réponse jusqu'au 17 avril 2023 à 12H00 ;
- Le 26 mai 2023, avec délai de réponse jusqu'au 5 juin 2023 à 12H00.

Les candidats ont remis leurs éléments de réponse dans les délais.

## 4. Présentation des offres initiales et finales

Les deux candidats ont fourni un travail important et qualitatif, avec une prise en compte très fine des spécificités du contexte local et la formulation de propositions très intéressantes.

Il se sont tous les deux inscrits en cohérence avec les objectifs énoncés dans le cahier des charges de la consultation, notamment en associant un projet d'aménagement avec une démarche de développement de l'activité.

## 4.1. Présentation des offres initiales avant négociation

Il ressort des travaux de la Commission de délégation de service public qui s'est réunie le 1<sup>er</sup> juillet 2022, l'analyse **des offres initiales** synthétisée comme suit :

### Critère n°1 : Qualité du projet de développement des ports 35%

Les deux candidats proposaient un projet de développement de qualité et qui répond bien aux exigences du cahier des charges. Il a été mis en exergue la qualité du travail fourni, la prise en considération du contexte local et la capacité à exprimer une vision pertinente des tendances d'évolution des marchés de la plaisance en Méditerranée.

#### Concernant l'offre initiale du candidat CCI du Var :

##### ➤ **Projet de développement et d'animation du port :**

La stratégie de développement proposée par le candidat répondait bien aux exigences du cahier des charges : démarche environnementale affirmée, recherche de diversification des clientèles, exploitation de la complémentarité entre les ports, renforcement du rôle métropolitain des ports...  
En revanche, les propositions restaient souvent au stade de la stratégie, elles n'étaient pas ou peu transposées dans des actions concrètes et encore moins intégrées dans le modèle économique.

Nous notons notamment un écart important entre la stratégie proposée et la réalité du projet de développement. Le contenu des différents documents fournis trahissait parfois un travail en "silo" entre les différents membres du groupement et des difficultés pour construire un projet de développement opérationnel qui permette de mettre en œuvre la stratégie exprimée.

Le candidat apportait une attention particulière au développement de l'animation des ports et du renforcement de leur lien à la ville avec la mise en œuvre d'une stratégie événementielle "éclectique" composée de petits événements locaux et de grands événements générateurs d'image et de notoriété. En revanche, le candidat ne semblait pas s'impliquer de manière volontariste dans la coordination et la mise en œuvre des événements. Le candidat amenait l'idée d'installer la base d'entraînement de l'équipe de France pour la prochaine America's Cup. Cette idée séduisante semble peu réaliste car il est probable que les entraînements se fassent directement sur le site de la compétition, à Barcelone (Confirmé à l'été 2023, l'équipe de France est basée à Barcelone).

Les documents "stratégiques" du candidat présentaient par ailleurs une analyse pertinente des tendances d'évolution des marchés de la plaisance et de la nécessité de faire évoluer le modèle portuaire en déployant de nouvelles offres.

Mais les propositions opérationnelles formulées restaient peu cohérentes avec la vision et l'ambition exprimées. En effet, le candidat s'inscrivait dans une logique d'externalisation totale de la dynamique de diversification de l'offre et des clientèles, en confiant systématiquement à des prestataires externes – souvent privés - la mise en œuvre des nouvelles offres. Son niveau d'implication et d'engagement dans la mise en œuvre du plan de développement était insuffisante et surtout faisait reposer le risque sur des prestataires externes. La mise en œuvre des propositions reste donc dépendante de la volonté de prestataires privés de s'engager dans ce type de projet, ce qui n'est pas garanti, d'autant plus que le candidat ne met pas en œuvre de dispositifs spécifiques pour favoriser les initiatives privées.

Ce parti-pris ne nous semblait pas cohérent avec l'ambition affichée dans le cahier des charges, car il faisait reposer sur des prestataires externes (et pas identifiés / engagés dans la démarche) la mise en œuvre de nouveaux services et nouvelles offres.

Le candidat proposait en outre une stratégie de spécialisation de ses ports particulièrement intéressante (notamment avec des niveaux de services différents) pour répondre à la diversité des besoins en Rade de Toulon. En revanche, le candidat apportait peu de propositions en termes de mise en réseau de ces ports.

S'agissant de la qualité des propositions visant à améliorer l'expérience des différents publics ciblés, nous notions un réel effort de segmentation des propositions de services avec différents types de forfaits visant à répondre aux besoins des différents publics.

Là aussi, ces différentes idées restaient toutefois conditionnées par le positionnement de prestataires privés pour en assurer le déploiement. Ce parti-pris a été jugé peu satisfaisant car il ne garantissait par la mise en œuvre des idées exprimées. Le candidat proposait par exemple le développement de pass pour des clients non-plaisanciers. Cette proposition est intéressante pour renforcer le rôle des ports pour le grand public mais l'analyse du projet amenait de réels questionnements sur la faisabilité de cette proposition (notamment dans sa mise en œuvre par les partenaires).

S'agissant du développement des services aux usagers visant à améliorer la relation client, en particulier sur le plan numérique, nous notions peu de propositions sur l'amélioration de l'expérience client en dehors de la mise à disposition d'outils digitaux (logiciel de gestion "traditionnel" + application). L'idée d'une application à destination à la fois des clients et du grand public n'apparaît pas réellement pertinente, les besoins étant très différents.

Enfin, il était noté une politique marketing très généraliste et pas forcément adaptée aux enjeux des ports et de la spécificité de leurs marchés.

#### ➤ **Programme d'investissements des Ports de Plaisance :**

Il était noté, au titre de l'offre initiale du candidat, un programme d'investissement d'envergure avec des positions originales (et pertinentes) pour certains ports. Des questionnements subsistaient sur leur faisabilité et les conditions de leur intégration dans l'ensemble portuaire de la Rade (notamment pour l'accueil de la grande plaisance à l'espace Grimaud, qui pouvait créer une forme de concurrence avec les développements envisagés par TPM sur ce segment de marché au sein des espaces gérés en régie).

L'offre de la CCI Du Var prévoyait à ce stade une enveloppe importante d'environ 100 m€ d'investissement échelonnés entre 2023 et 2027 ainsi que 41,1 m€ courants HT sur la durée du Contrat de Concession (jusqu'en 2052) pour les GER (travaux de gros Entretien Renouvellement). Ce programme d'investissement s'accompagnait d'une demande de subvention de 40,7 m€.

## Concernant l'offre initiale du candidat EIFAGE SA :

### ➤ **Projet de développement et d'animation du port :**

La stratégie de développement proposée par le candidat répondait bien aux exigences du cahier des charges : démarche environnementale affirmée, recherche de diversification des clientèles par une nouvelle offre de services, exploitation de la complémentarité entre les ports avec des propositions de réorganisation, rôle métropolitain des ports ...

La stratégie de développement était traduite dans cette offre initiale dans des actions concrètes, mobilisant le candidat dans leur mise en œuvre, de manière internalisée ou en partenariat avec des acteurs locaux. Elles étaient en revanche peu ou pas modélisées dans le modèle économique.

Le candidat apportait une attention particulière au développement de l'animation sur les ports et plus largement au renforcement de leur lien avec la Ville. Il proposait une programmation événementielle riche et diversifiée (dans ses formats, ses cibles et ses thématiques) et prévoyait de s'impliquer directement dans sa mise en œuvre en partenariat avec les acteurs de la rade.

Les documents "stratégiques" du candidat présentaient une analyse pertinente des tendances d'évolution des marchés de la plaisance et de la nécessité de faire évoluer le modèle portuaire en déployant de nouvelles offres.

Des propositions concrètes étaient formulées par le candidat pour s'engager dans cette démarche de diversification de l'offre et des publics. Le modèle envisagé se basait à la fois sur des actions portées en interne et la mobilisation de partenaires spécifiques (avec des partenariats construits sur mesure en fonction des besoins).

Le candidat exposait une réelle prise en compte des besoins d'animation des acteurs nautiques de la rade et des propositions opérationnelles pour s'impliquer dans la coordination de la dynamique partenariale.

Le candidat développait un projet d'aménagement et de services qui exploitait les spécificités de chaque port. Cette stratégie a été jugée cohérente avec les besoins exprimés dans le cahier des charges, notamment sur la profondeur de l'offre recherchée pour adresser différents types de marché locaux et externes.

Le candidat développait notamment une idée de renforcement de la vocation technique et commerciale de l'espace Grimaud avec l'aménagement d'une zone de travail à terre et les moyens de manutention associés. En revanche, le candidat exprimait peu de propositions visant à mettre en réseau des ports.

Nous notons en outre un réel effort de segmentation des propositions de services avec différents types de forfaits visant à répondre aux besoins des différents publics, actuels et ciblés dans le projet de développement.

La question du grand public était surtout traitée par la mise en œuvre d'un projet de qualification des espaces publics autour des bassins et une démarche à creuser autour de la notion de parcours thématiques (assez conceptuelle à ce stade).

L'importance accordée au client est surtout appréhendée dans le volet RH au travers de la formation des agents portuaires, notamment sur les sujets en lien avec la qualité de la relation client. Le digital est également cité comme un outil d'amélioration de l'interface client, avec un outil de gestion développé en interne et la mobilisation d'un partenaire reconnu au niveau national sur la digitalisation du nautisme.

Enfin, sur ce critère, la politique marketing a été jugée simple et pragmatique, présentant un ciblage cohérent avec les enjeux identifiés dans le DCE et articulée avec le projet de développement. Là aussi, nous notons un réel effort de segmentation, cohérent avec le contexte nautique de la Rade de Toulon.



➤ **Programme d'investissements des Ports de Plaisance :**

Le programme d'investissement était d'envergure avec des positions originales (et pertinentes) pour certains ports, avec notamment une proposition de réorganisation des fonctions entre certains ports.

Une attention importante accordée à la qualité des espaces publics et au renforcement de la qualité urbaine et paysagère des ports, avec un programme d'investissement en conséquence.

Il était en revanche noté le peu de propositions au niveau des mouillages et la prise en compte incomplète des enjeux de gestion des complémentarités / interfaces avec Port Pin Rolland.

L'offre d'EIFFAGE SA était, au stade de cette offre initiale, moins importante que celle de la CCI DU VAR en termes de travaux avec 45M€ d'investissement et 13M€ de GER. Ce montant intégrait les travaux spécifiques d'urgence prévus dans le cahier des charges comme devant être réalisés avant la fin de la présente concession estimés à 12,2 M€. Ce projet était accompagné d'une demande de subvention de 12,2 m€.

L'offre prévoyait en outre des aménagements urbains autour des ports de très bonne qualité. L'accent a été mis sur le volet paysager avec des photomontages et des pièces graphiques de qualité avec une note d'intention architecturale.

Le planning proposé dans cette offre initiale a été jugé cohérent. La conception-réalisation était parfaitement décrite avec le groupement et le sous-groupement.

## **Critère n°2 : Critère économique, financier et niveau des engagements juridiques 30%**

### **Concernant l'offre initiale du candidat CCI du Var :**

Le candidat proposait dans cette offre initiale un plan d'affaires ambitieux sur les recettes et leur évolution au cours du contrat (13,7M€ de recettes en 2052) notamment du fait d'une augmentation importante des tarifs des contrats annuels concentrée vers la fin de la phase de construction. En revanche, ses charges hors carburant semblaient élevées (2,6k€ par place en 2023).

Le candidat proposait un plan de financement robuste, présentant un niveau d'endettement acceptable (69%), un programme de couverture des taux et plusieurs marges de sécurité intégrées dans le plan de financement.

Malgré un niveau de subvention relativement important, le TRI actionnaire s'établissait dans cette offre initiale à 7,1%, ce qui apparaît plutôt dans la fourchette basse des standards, matérialisant ainsi une résistance relative du modèle financier en cas d'aléas négatif (recettes moindres qu'attendu, dépenses plus importantes...)

Le montant de subvention demandé par la CCI s'établissait alors à 40,7 M€, soit 36% du montant total financé.

Sur le plan juridique, il a été noté que le candidat apportait de nombreuses modifications qui avaient vocation à limiter la responsabilité du concessionnaire et posant, au fond, la question de la nature même d'un contrat sur lequel la part de risque a été grandement minorée.

Le candidat avait reçu des engagements fermes des établissements bancaires couvrant l'intégralité de son plan de financement. Toutefois, il a été noté un désengagement important du groupement candidat vis-à-vis du risque concessif. Loin d'apporter des garanties au concédant, le candidat souhaitait en effet limiter au maximum ses risques juridiques et financiers. Il apparaissait clairement, à travers son offre, que le groupement avait été invité par les banques partenaires à apporter une plus grande bancabilité du contrat de concession afin d'obtenir des engagements fermes.

### **Concernant l'offre initiale du candidat EIFFAGE SA:**

Le candidat proposait un plan d'affaires un peu moins ambitieux sur l'évolution des recettes (12,7M€ de recettes en 2052) que son concurrent. Le candidat appliquait une augmentation des tarifs des contrats annuels et de passage lissée sur la durée du contrat. Il proposait également de mettre en place une gestion plus dynamique des emplacements afin d'accueillir davantage de clients à capacités constantes. Certains postes de recettes dont les niveaux interrogent étaient peu justifiées par le candidat (carburant par exemple).

Les charges hors carburant s'établissaient à 2,1 k€ par place en 2023.

Le candidat proposait un plan de financement présentant un niveau d'endettement de 80%.

Le candidat prévoyait une rentabilité actionnaire (TRI) de 9,5%.

Le candidat sollicitait, au titre de cette offre initiale, une subvention d'un montant de 12,2 M€ soit 17% du montant total financé.

Le candidat proposait par ailleurs une organisation cible à 48,4 ETP ce qui est au-dessus que le nombre d'ETP repris (42 ETP).

Sur le plan juridique, le candidat proposait de nombreuses modifications qui avaient vocation à limiter la responsabilité du concessionnaire. Toutefois, il convenait également de noter certaines améliorations du contrat et des suggestions de rédactions qui allaient dans le sens de TPM. Notamment la définition du calcul de la redevance d'occupation domaniale, la distinction entre force majeure et imprévision, les modalités de convocation de la Commission d'attribution des postes d'amarrage...

Il était enfin noté, au niveau des garanties juridiques et financières apportées, une faiblesse des niveaux de garantie proposés tant pour la garantie à première demande que pour la garantie maison-mère.

### Critère n°3 : Qualité du service rendu aux usagers 20%

#### Concernant l'offre initiale du candidat CCI du Var :

Le candidat prévoyait de mobiliser un ensemble de moyens qui semblait cohérent avec les besoins pour le fonctionnement et le développement de l'activité.

Plusieurs faiblesses ont néanmoins été relevées :

- Une organisation en silo avec peu de transversalité entre les services. Un pôle aménagement mobilisé sur la durée de contrat mais pas de pôle marketing / client, ce qui renforce l'idée que le candidat propose surtout un projet d'infrastructure, et qu'il accorde moins d'attention aux enjeux en lien avec la qualité de la relation client.
- La possibilité de mobiliser des moyens supports au sein de la CCI DU VAR (les partenaires de la CCI DU VAR ne semblent pas mobilisés dans l'exploitation future).
- Un parcours RH très généraliste, sans prise en compte des spécificités autour des métiers de la gestion des ports.

Le plan de maintenance et d'entretien était fourni sous forme de programme de gros entretiens et renouvellement (GER) indépendamment des investissements. Il s'agissait ainsi des éléments suivants : Digue, terre-pleins, quais, pontons (pour bateaux de plaisance et pour navires à passagers situés dans le périmètre de la concession), l'entretien des profondeurs (dragages) et traitement éventuel des posidonies, les chaînes mères d'amarrage ainsi que les navires de servitude.

Les opérations de gros entretien et de renouvellement (GER) étaient programmées en cohérence avec :

- La durée de vie des ouvrages et équipements de chaque site ;
- Leur état en début de concession ou leur date de mise en service ;
- La programmation des investissements de réaménagement et de développement des sites.

Un tableau de périodicité des GER relativement généraliste mais cohérent était fourni dans l'offre.

Enfin, sur ce critère, le candidat identifiait 12 indicateurs de suivi de qualité (mesure d'expérience et de performance opérationnelle) appliqués aux relations BtoC et BtoB et se fixait des objectifs chiffrés.

Le candidat proposait un détail satisfaisant de l'organisation interne et des moyens humains et matériels pour le pilotage de la qualité de service.

Il proposait également un reporting trimestriel réalisé au sein de deux instances : le Comité de Coordination et la Commission d'Arbitrage.

### **Concernant l'offre initiale du candidat EIFFAGE SA:**

Le candidat prévoyait de mobiliser un ensemble de moyens qui semblait cohérent avec les besoins pour le fonctionnement et le développement de l'activité.

Quelques spécificités intéressantes ont été proposées dans cette offre initiale :

- Une organisation plus transversale, avec un pôle développement et promotion mobilisé sur la durée du contrat, qui témoigne d'une volonté d'associer un projet d'infrastructure avec un projet visant à améliorer l'expérience et la qualité de la relation avec les différentes clientèles ciblées
- La possibilité de mobiliser les ressources d'EIFFAGE SA et de Sodeports, ce qui offre un large panel de compétences.
- Un parcours RH plus adapté aux besoins d'évolution du métier de la gestion des ports, notamment au niveau de la qualité de la relation clients.

S'agissant du plan de maintenance et d'entretien, le groupement s'appuie sur la norme AFNOR NF X60-000. Le candidat s'engageait ainsi à assurer une gestion patrimoniale de qualité permettant de remettre dans 30 ans un patrimoine en bon état d'entretien et de fonctionnement avec tout le niveau d'information nécessaire au concédant afin qu'il puisse reprendre le service en toute connaissance et assurer sereinement la continuité de l'exploitation.

Les gros entretiens et renouvellement des infrastructures maritimes étaient présentées pour les ouvrages existants ainsi que pour les ouvrages neufs, par site et par port. Tous les GER sont chiffrés de manière pertinente pour le cas de base et les options avec un planning adéquat. Il en va de même pour les bâtiments.

Enfin, le candidat identifiait 12 familles d'indicateurs de suivi (pour un total de 43 indicateurs) couvrant les thèmes suivants : le développement territorial, la biodiversité et l'environnement, les activités portuaires. Cependant, aucune information complémentaire n'était communiquée sur ces indicateurs : modalités de calcul, de suivi, fréquence (à l'exception des indicateurs d'activité portuaire), objectifs, etc.

Le candidat propose un reporting trimestriel (tableau de bord) ainsi qu'un rapport annuel.

Les modalités d'évaluations de la qualité étaient détaillées par le candidat (audits et questionnaires) de manière satisfaisante.

Le candidat propose une comitologie complète couvrant l'ensemble des parties prenantes (TPM, communes, habitants, AOT, usagers/plaisanciers et militaires) et composée de 14 types de réunions différentes pour lesquelles la fréquence et les dates prévisionnelles étaient communiquées dans cette offre initiale.

## Critère n°4 : Actions menées en faveur du développement durable

### Concernant l'offre initiale du candidat CCI du Var :

Le groupement s'engage dans le respect de la biodiversité, un cheminement vers la neutralité carbone et le « zéro impact », des axes de travail pluriels et convergeant vers l'objectif de devenir un pôle référence en matière de Plaisance Verte, en Méditerranée et au-delà. Un effort important a été consenti par l'actuel concessionnaire au cours des dernières années pour satisfaire aux certifications majeures du domaine (Ports Propres, Ports Actifs en biodiversité, Certification ISO 14001 ...) qui seront maintenues et renforcées.

Les propositions décrites dans le plan d'action en faveur du développement durable sont ambitieuses. Néanmoins, il est noté que certaines actions mériteraient plus d'explication sur leur mise en œuvre et leur pertinence.

S'agissant des investissements en faveur du développement des ENR et d'une pratique plus respectueuse de l'environnement de la plaisance, l'intervention du candidat sur le sujet se déclinera sur plusieurs étapes du processus :

- Au stade de la Recherche, d'abord puisque – en lien avec les professionnels de l'Industrie et de l'Innovation – la Rade sera un lieu de R&D pour tester des prototypes en conditions réelles, notamment dans le domaine de l'énergie (nouveaux carburants, production d'énergies renouvelables via pontons solaires / éoliens, barges multi énergies, etc.) qu'elles aboutissent à des solutions embarquées ou à des solutions support à terre, pour les ports ou tout autre acteur de la rade.
- Au stade de la commercialisation, en s'appuyant sur les entreprises de négoce / vente de bateaux notamment via l'Espace Grimaud (favoriser la commercialisation de bateaux plus écologiques à travers des AOT).
- Au stade de la pratique quotidienne. La nouvelle station d'avitaillement à Saint-Mandrier et la station de Toulon Vieille Darse verront la diversification de l'offre à des énergies plus vertes (biodiesel, bioéthanol, H2 et e-carburants fournis par un tiers selon la maturité du marché). Des bornes de recharge électriques pour les bateaux seront établies sur la majorité des ports via des AOT, respectant et dépassant ainsi les objectifs de la LOM.

Le groupement fournit en outre dans son plan de maintenance sa politique en matière de chantier et de limitation des impacts.

S'agissant des actions et projets en faveur de l'environnement, il était noté :

- La création d'un musée subaquatique en dehors du périmètre de la concession à Saint Louis du Mourillon et à Saint Elme.
- La mise en place d'outils de monitoring performants est incontournable, dans un esprit de veille permanente et de surveillance des eaux de la rade.
- Le déploiement de pompes pour les eaux noires et eaux de cale, l'amélioration des traitements des eaux de carénage, la détection et l'élimination des épaves, la pose de filets macrodéchets. Une brigade de la propreté renforcée par deux implantations.
- La mise en place des nettoyeurs haute pression pour réduire les consommations d'eau, tout comme des bornes intelligentes contribuera à cette somme de petits efforts qui s'agrègent en un progrès significatif.

Les études d'impacts, dossiers loi sur l'eau, déclarations auprès des services de l'état et autres études réglementaires sont intégrées dans le mémoire.

Le candidat fournit enfin une charte RSE basée sur la gouvernance et l'éthique, le veiller au bien-être des collaborateurs, la réduction de l'impact environnemental, le développement durable, et l'adoption d'une démarche d'achats responsables.

### Concernant l'offre initiale du candidat EIFFAGE SA :

Le candidat proposait dans cette offre initiale de poursuivre la démarche de certification européenne « Ports Propres Actifs en Biodiversité » pour toutes ses infrastructures portuaires, il s'engage plus avant dans la

protection de la faune et de la flore marines, notamment par un suivi minutieux de la qualité des eaux, l'aménagement de pontons et de digues abritant des nurseries à poissons (biohut), la création de sentier « nature » de sensibilisation, l'adaptation de l'éclairage des sites, la re-végétalisation des espaces artificialisés ou encore par la maîtrise de risques des chantiers engagés.

EIFFAGE SA propose des mesures concrètes de lutte pour la préservation de l'environnement. Le groupement se tourne vers des sociétés spécialisées ou des associations qu'ils s'engagent à financer pour améliorer la capacité d'innovation.

Le candidat propose de réaliser des constructions bas carbone, en privilégiant l'utilisation de matériaux biosourcés et recyclés ainsi que la revalorisation des sédiments, et le recours à l'économie circulaire. La production d'énergie renouvelable sera amplifiée avec l'installation de panneaux solaires, d'ombrières (Espace Grimaud, Le Lazaret) et la construction d'un ponton brise-clapot à la Darse Nord, source potentielle d'hydroélectricité.

Le candidat EIFFAGE SA fournit sa politique de prévention concernant l'organisation des chantiers ainsi que sa politique environnementale de chantier définie autour de 5 axes : réduire les nuisances, prévenir tout risque de pollution, gérer les déchets suivant le principe ERC, préserver les ressources, préserver la biodiversité.

Le candidat semble soucieux d'améliorer la qualité de vie des habitants et des usagers des ports de la Rade. Il proposait de s'attacher à développer de nouveaux services et de nouveaux usages, notamment en matière de mobilité. Les modes de déplacements doux (piéton, vélo, bateau électrique,) seront privilégiés. Des parcours pédagogiques, des animations et des opérations de sensibilisation à la préservation de l'environnement seront régulièrement organisés.

Il propose un comité transverse du développement durable pour assurer le suivi des actions menées sur le terrain. Chaque port pilotera ses labellisations. Il veillera à promouvoir les achats durables et sera doté d'une calculatrice carbone pour mesurer son indice de performance énergétique. Réinvestissant chaque année une partie de ses bénéfices sur un compte dédié au développement durable, le candidat garantit ainsi la pérennité de son engagement à travers un plan d'actions sans cesse renouvelé et une collaboration en R&D avec l'entreprise Ecocean, spécialisée dans la restauration écologique en milieu marin.

Les études d'impacts, dossiers loi sur l'eau, déclarations auprès des services de l'état et autres études réglementaires sont intégrées dans le mémoire.

Enfin, sur ce critère, le candidat EIFFAGE SA fournit dans cette offre initiale sa politique de prévention concernant l'organisation des chantiers ainsi que sa politique sociale.

## 4.2. Présentation des offres finales après négociation

Suite à l'examen des offres initiales, il a été mis en avant les forces et faiblesses des offres afin d'engager une série de négociations.

Les négociations mises en œuvre ont permis, sans amoindrir la qualité et les points notés comme positifs dans les offres initiales :

- Une amélioration de la qualité du projet de développement et des précisions dans sa déclinaison opérationnelle ;
- Une amélioration des offres économiques des candidats ;
- Des engagements détaillés sécurisant la collectivité sur les aspects techniques et qualité de service ;
- Un renforcement de la prise de risque et péril du concessionnaire.

L'analyse et la comparaison des offres finales sont reproduites dans le tableau ci-après, par critère et sous-critère :



**Critère n°1 : Qualité du projet de développement des ports appréciée au regard des éléments suivants 35%**

Projet de développement et d'animation du port		CCI du Var	EIFPAGE SA
Pertinence des axes stratégiques de développements proposés dans le mémoire relatif au développement pour les Ports, adéquation aux objectifs du Concédant et cohérence avec les moyens envisagés (humains, techniques et financiers).	<p>Le candidat répond globalement aux exigences du cahier des charges. L'offre a su progressivement évoluer pour compenser les lacunes de l'offre initiale, notamment en développant des offres à destination des plaisanciers non-propriétaires et en s'engageant davantage dans la mise en œuvre des actions et des projets.</p> <p>De nombreuses propositions restent assez théoriques et interrogent sur la capacité à passer de la vision stratégique à un projet opérationnel. Plus largement, les différents compléments apportés au fur et à mesure des négociations manquent de liant et apparaissent parfois désordonnées dans leur présentation.</p> <p>L'analyse a mis en évidence un manque de cohérence et d'articulation entre les propositions techniques et d'aménagement et les sujets plus "immatériels" en lien avec le projet de développement.</p>	<p>Dès son offre initiale, le candidat a su proposer une méthode, une vision et un projet de développement cohérents avec les attentes de la métropole.</p> <p>Des propositions complémentaires ont été versées progressivement au dossier permettant d'améliorer la qualité de la proposition tout en restant dans le cadre de la stratégie initiale.</p> <p>Le candidat a su dès le départ affirmer un parti pris qu'il a tenu jusqu'à son offre finale.</p> <p>Les propositions formulées répondent aux attentes et à l'ambition de la métropole et témoignent d'une approche moderne du métier de la gestion portuaire et d'une parfaite prise en compte du contexte local</p> <p>Le candidat réussit de manière très satisfaisante à transformer sa vision stratégique dans un projet concret, notamment en proposant des solutions complémentaires très pertinentes.</p> <p>En outre, le candidat suggère de développer des contrats plus souples et flexibles, et de mettre en place un mode de gestion des emplacements très dynamique, à la fois pour exploiter les opportunités offertes par le marché méditerranéen, optimiser le potentiel de revenus à capacité constante et générer des retombées socio-économiques accrues pour la filière nautique.</p>	

EIFFAGE SA		
CCI du Var		
Qualité et diversité des offres permettant la pratique de la plaisance et capacité à adresser des publics différents (propriétaires de bateaux ou non)	<p>Le candidat propose une offre complète à la fois pour les clients annuels et l'escale et cherche à se positionner sur les nouveaux marchés de la consommation du nautisme. Le candidat a notamment su faire progresser son offre pour être pertinent sur ce sujet</p> <p>Il a également su concrétiser un partenariat stratégique avec l'UCPA pour développer des offres de formation à destination des clients du port.</p>	<p>Le candidat a su proposer une approche segmentée intéressante en identifiant des cibles de marché précises : catamaran, passage "long", nouvelles offres de consommation du nautisme ...</p> <p>Il a également formalisé des partenariats stratégiques avec certains opérateurs nationaux (LibertyPass / Nauticoncept) et locaux, notamment les professionnels installés sur l'Espace Grimaud.</p>
Capacité à mettre en réseau les ports, à valoriser leurs complémentarités et à s'engager dans une logique de spécialisation des sites	<p>Sujet peu traité au niveau opérationnel par le candidat. La stratégie évoque des orientations intéressantes mais ce volet manque d'opérationnalité</p> <p>La stratégie de spécialisation proposée répond aux attentes du cahier des charges, notamment en proposant des ports avec des niveaux de services différents, permettant de répondre de manière adaptée à une large gamme de clientèles.</p>	<p>La proposition de structurer un nouveau pôle technique sur Grimaud amène un nouvel élément structurant pour le fonctionnement de la plaisance en rade, permettant d'accompagner le développement de la filière nautique, d'améliorer la qualité de services pour les clients et de se développer sur de nouveaux marchés (multicoques par exemple).</p> <p>Le candidat apporte également des propositions intéressantes de mise en réseau des ports de la rade avec les autres ports du réseau méditerranéen, notamment au service d'une stratégie de développement de l'accueil des multicoques</p> <p>Au sujet de l'espace Grimaud, le candidat a construit un partenariat avec les principales entreprises nautiques du site pour organiser le développement de l'activité technique et commerciale après la mise en service de la future zone technique</p>

Qualité des propositions visant à améliorer l'expérience des différents publics ciblés	<p>Nombreuses propositions intéressantes pour les clients annuels et le grand public.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Une offre de service complète et diversifiée pour les clientèles en contrat annuel</li> <li>• Une attention accordée à la qualité des espaces portuaires pour le grand public et des propositions de pass</li> </ul> <p>Une volonté de se positionner et d'inciter au développement d'offres alternatives à la propriété :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Présentation d'un projet de développement des flottes de location à l'Espace Grimaud (mais pas financé et surtout pas accompagné d'une véritable stratégie de développement de ce segment ; la mise en place d'une infrastructure n'est pas suffisante)</li> <li>• La création d'un boat-club en interne proposé dans l'offre final, mais des impacts qui ne sont pas intégrés dans le modèle économique</li> <li>• Les autres cibles (non pratiquants ...) semblent moins traitées</li> </ul>	<p>Nombreuses propositions intéressantes pour les différents publics visés :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Une offre de service complète et diversifiée pour les clientèles en contrat annuel</li> <li>• Une stratégie de développement des clientèles de passage (sur des durées plus ou moins longues) avec une stratégie d'attraction et une offre adaptée</li> <li>• Des actions spécifiques sur des marchés précis, et notamment les multicoques et des marchés plus techniques / d'hivernage (en lien avec les autres ports du réseau)</li> <li>• Des propositions de valorisation et de développement des nouvelles offres de consommation du nautisme : location et boat-clubs, mais pas intégrées dans le modèle économique</li> <li>• Une attention accordée à la qualité des espaces portuaires pour le grand public et des propositions de parcours thématiques</li> </ul>
Développement des services aux usagers visant à améliorer la relation client, en particulier sur le plan numérique	<p>Réponse satisfaisante sur le volet numérique avec une application dédiée et la valorisation de l'outil Vega</p> <p>En revanche, le volet de la relation client est moins traité, la satisfaction client se joue pourtant sur les pontons et moins sur des applications</p>	<p>Réponses adaptées avec une approche globale associant le digital et une attention toute particulière accordée à la qualité de la relation humaine sur le terrain (application dédiée et formation des agents)</p>
Qualité des actions marketing envisagées et des actions mises en œuvre pour capter les différents publics visés	<p>Approche très généraliste et parfois un peu déconnectée de la réalité du marché de la plaisance. Questionnements sur la capacité de certaines offres à trouver leur marché</p> <p>(Exemple : le candidat propose une offre "plaisance + ferry" qui ne correspond pas réellement à un besoin ou un potentiel)</p>	<p>Méthode et outils adaptés au contexte de la plaisance, témoignant d'une bonne connaissance du marché méditerranéen et local. Compétences en marketing adaptée aux besoins de l'activité (à noter des productions graphiques et marketing dans l'offre très qualitative)</p>

. Programme d'investissements des Ports de Plaisance		
Qualité fonctionnelle, urbaine et technique proposée et adéquation du projet porté par le candidat avec les orientations retenues par TPM. Prise en compte des exigences du programme	<p>Le programme d'investissement répond aux attentes du cahier des charges. Il est d'envergure avec des positions originales (et pertinentes) pour certains ports. Il est surtout concentré sur ouvrages, équipements et services portuaires, conformément aux arbitrages exprimés par TPM au cours des différentes séances de négociation.</p> <p>L'offre finale n'a pas variée par rapport à l'offre précédente qui avait était revue à la baisse en cohérence avec les demandes exprimées par TPM, excepté sur le Port Saint Mandrier où des aménagements complémentaires sont proposés.</p> <p>Globalement, la mise en œuvre des différentes propositions du candidat va permettre de :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mettre à niveau et pérenniser les installations portuaires concédés</li> <li>• Adapter les ouvrages aux enjeux en lien avec les risques de submersion</li> <li>• Améliorer la qualité de service offerte aux clients</li> <li>• Accompagner la mise en œuvre des projets de développement</li> <li>• Améliorer l'intégration des ports dans leur environnement urbain et naturel (pour le Lazaret notamment)</li> </ul> <p><b>Protections liées aux risques de submersion</b></p> <p>Le candidat propose des aménagements de protections contre les aléas de submersion marine pour les ports de Toulon Vielle Darse et La Seyne sur Mer. L'offre du candidat ne fait toutefois pas référence au porter-à-connaissance de la préfecture du Var (en date du 13 décembre 2019) concernant les aléas de</p>	<p>Le programme d'investissement répond aux attentes du cahier des charges. Il est d'envergure avec des positions originales (et pertinentes) pour certains ports, avec notamment une proposition de réorganisation des fonctions entre certains ports, avec notamment l'ouverture d'un nouveau pôle technique et commercial à l'espace Grimaud, qui va venir renforcer l'offre et le niveau de services.</p> <p>L'offre finale est plus axée sur la pérennisation des installations portuaires et les protections par rapport aux risques de submersion, avec moins d'investissement en travaux paysagers, urbains, et les bâtiments, en traitant toutefois de manière particulière chaque port. Cela est conforme aux arbitrages exprimés par TPM au cours des différentes séances de négociation.</p> <p>Globalement, la mise en œuvre des différentes propositions du candidat va permettre de :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mettre à niveau et pérenniser les installations portuaires concédés</li> <li>• Adapter les ouvrages aux enjeux en lien avec les risques de submersion</li> <li>• Améliorer la qualité de service offerte aux clients</li> <li>• Accompagner la mise en œuvre des projets de développement</li> <li>• Améliorer l'intégration des ports dans leur environnement urbain et naturel (pour le Lazaret notamment)</li> </ul> <p><b>Protections liées aux risques de submersion</b></p> <p>Le candidat propose des aménagements de protections contre les aléas de submersion marine pour les ports de Toulon Vielle Darse et La Seyne sur Mer. La conception des ouvrages est basée sur le porter-à-connaissance de la préfecture du Var (en date du 13 décembre 2019). Ce document se base sur une référence</p>

	<p>submersion marine. Ce document se base sur une référence centennal intégrant 60cm de surcote liés aux effets du changement climatique à horizon 2100. Le candidat prévoit des aménagements de protections en continuité des aménagements faits précédemment quai de la Sinse pour le port de Toulon Vieille Darse, et la réalisation d'un muret anti-submersion pour le port de La Seyne sur Mer ; pour les deux ports les cotes d'arase sont en dessous des cotes préconisées par le porter-à-connaissance.</p> <p><b>Vieille darse :</b></p> <p>Les propositions répondent bien aux attentes exprimées par la Maîtrise d'Ouvrage. Sur ce site, le candidat apporte des propositions originales et très pertinentes : recomposition du plan d'eau pour dégager les espaces devant les terrasses, avec un fort intérêt au plan urbain et paysager, proposition d'un aménagement de ponton évolutif permettant de passer rapidement d'une configuration courante à un usage événementiel ...</p> <p>Des aménagements sont mis en option : installation flottante pour l'association de l'aviron Toulonnais, une maison de la mer, un nouveau bâtiment bureau du port (avec restaurant et club house), un belvédère.</p> <p><b>Darse Nord :</b></p> <p>Les propositions répondent bien aux attentes du cahier des charges. Le projet prévoit notamment la reconfiguration/modernisation des équipements existants et la mise en place d'un dispositif qui va permettre d'apaiser le plan d'eau.</p> <p>Il est prévu la construction d'un bâtiment sanitaire sur le quai des sous-marinières, et une extension des sanitaires du bâtiment des régates ;</p>	<p>centennal intégrant 60cm de surcote liés aux effets du changement climatique à horizon 2100. L'offre du candidat intègre les spécifications du document de référence concernant les cotes d'arase pour les nouveaux ouvrages.</p> <p><b>Vieille darse :</b></p> <p>Sur ce site, le candidat répond aux demandes formulées aux différentes étapes de la procédure, avec un projet centré sur la mise en place des dispositifs de protection contre les submersions. Les autres composantes du projet visent à améliorer l'existant et l'offre de services aux clients.</p> <p>L'offre finale prévoit la réorganisation des parkings le long des bâtiments, avec le maintien de 70 à 100 places, la rénovation de bâtiments existants et la création d'un nouveau bureau du port.</p> <p><b>Darse Nord :</b></p> <p>Sur ce site, le candidat exprime une vision affirmée autour d'une recherche de valorisation urbaine et paysagère, en cherchant à transférer progressivement les fonctions techniques vers l'espace Grimaud et récupérer des espaces pour la valorisation urbaine et paysagère du secteur (projet à définir ultérieurement en lien avec l'évolution urbaine du secteur). Il propose de transférer progressivement les fonctions techniques et de carénage sur l'Espace Grimaud tout en maintenant sur site des capacités de levage et des espaces à terre – en nombre limité - afin d'assurer des opérations de maintenance / entretien / observations</p>
--	---	--

	<p>Mise en option d'une l'installation flottante pour l'aviron toulonnais.</p> <p><b>La Seyne Vieux Port :</b></p> <p>Le projet répond aux attentes du cahier des charges concernant l'amélioration de la qualité des services et le renforcement de l'animation.</p> <p>La sécurisation des quais face aux risques liés à la submersion est intégrée dans l'offre</p> <p><b>Espace Grimaud :</b></p> <p>Le candidat confirme le projet Grimaud, sur le même positionnement que l'offre initiale, à savoir l'accueil de la grande plaisance en hivernage et des fonctions liées à l'accueil des flottes de location en saison.</p> <p>Il est noté un risque de concurrence possible avec les développements envisagés en interne par TPM sur les unités de grande plaisance (Secteur Forme et Cales et projet du quai d'Armement). Le candidat évoque une approche partenariale mais sans en préciser les modalités opérationnelles. Une absence d'intégration du projet d'un aménagement dédié aux flottes de location dans une stratégie globale est également notée.</p> <p>Le candidat amène quelques éléments complémentaires sur le programme envisagé, notamment en évoquant des offres d'hébergement pour des usages divers. Le niveau de détail programmatique est limité, les compléments formulés concernent surtout le cadre contractuel dans la mise en œuvre du projet. La CCI DU VAR considère que le projet de développement d'une offre d'hébergement marchand sur du DPM est faisable au plan réglementaire. Aucun lien entre ce projet et la stratégie globale de développement n'est fait.</p>	<p>rapides.</p> <p>L'aire de carénage sera conservée et transformée en poste de diagnostic et de travaux, concomitant à la création d'une aire de carénage à l'espace Grimaud, prévue en 2029.</p> <p><b>La Seyne Vieux Port :</b></p> <p>Les propositions formulées par le candidat répondent aux exigences du cahier des charges : mise en place d'une solution de gestion des submersion, optimisation de l'existant et développement de l'animation maritimes et portuaires, notamment avec la possibilité d'installer une scène flottante.</p> <p><b>Espace Grimaud :</b></p> <p>Le candidat propose un projet très structurant pour la filière nautique de la rade, comprenant la création d'un pôle technique et commercial (outil de manutention, aire de carénage ...) et le développement des capacités à flot. Au-delà de permettre un transfert progressif des fonctions techniques de la darse nord (site à forte valeur urbaine) vers l'espace Grimaud et d'améliorer la qualité de la prestation pour les clients, le projet va également permettre de capter des marchés nouveaux, dans le cadre d'un partenariat avec les professionnels qui semble cohérent.</p> <p>Le programme a été revu en prévoyant des aménagements dans l'espace au nord du quai d'Armement (nouvelles pannes et brise clapot), ce qui permettrait de proposer 190 postes au lieu des 93 de l'offre initiale. L'aménagement proposé permet à TPM d'exploiter le quai d'Armement pour l'accueil d'unités de grande plaisance.</p>
--	--	---



	<p>Globalement, ces propositions d'aménagement ne sont pas accompagnées d'un projet de développement spécifique, elles apparaissent même déconnectées de la stratégie globale proposée par le candidat.</p> <p><b>Balaguier</b> : La digue extérieure en enrochements sera réhabilitée.</p> <p>Mise en place d'une panne flottante sur corps morts de 24 m pour le débarquement des navettes et bateliers.</p> <p><b>Manteau et Tamaris</b>: L'offre prévoit la rénovation du débarcadère Mistral sur le port de Tamaris et la réfection des quais sur Manteau.</p> <p><b>Le Lazaret</b> : Le candidat prévoit la création d'une base catamarans à haut niveau de services (Super Lazaret) en lieu et place de l'actuelle zone de mouillage M2 (100 emplacements). Cette idée est intéressante compte tenu du dynamisme du marché du multicoque.</p> <p><b>Saint Mandrier/Carré de la Vielle</b> : La conception du brise-clapot a été revue pour mieux prendre en compte la protection de la station d'avitaillement, et plus particulièrement vis-à-vis des vagues d'étrave générées par la navette MISTRAL.</p> <p><b>Saint Elme (option)</b> : Le candidat propose la fourniture et mise en place d'un agitateur pour accélérer la circulation de l'eau dans le nouveau canal d'avitement, et la mise en place d'un pôle services à flot.</p>	<p><b>Balaguier</b> : Un nouveau ponton d'accostage sera construit pour accueillir les navettes Mistral, avec un confortement du môle et de la digue.</p> <p><b>Manteau et Tamaris</b>: Il n'y a pas d'aménagement de prévu en dehors de l'entretien des mouillages</p> <p><b>Le Lazaret</b> : Pour ce site, le candidat exprime une vision très singulière, autour d'une idée de maintien et de renforcement du caractère local et authentique du lieu et d'une ambition environnementale forte. Le projet ne va que très partiellement participer à améliorer l'offre de service sur le site.</p> <p><b>Saint Mandrier/Carré de la Vielle</b> : Les propositions répondent aux attentes exprimées dans le cahier charges. Elles ont été progressivement optimisées au cours de la procédure.</p> <p><b>Saint Elme (option)</b> : La candidat ne prévoit pas d'investissement et se limite à des travaux d'entretien. Il précise que des réflexions sont en cours sur le développement de l'activité du port et sur la gestion des problèmes liés à l'envahissement des posidonies.</p>
--	---	--

Montant des investissements programmés. Il est rappelé que le programme d'investissement et d'entretien pluriannuel sera contractuel	L'offre de la CCI Du Var prévoit une enveloppe de 74 m€ d'investissement échelonnés entre 2023 et 2027 ainsi que 41 m€ courants HT sur la durée du Contrat de Concession (jusqu'en 2052) pour les GER (travaux de gros Entretien Renouvellement). En cohérence, voire au-delà avec le cahier des charges. Ce programme d'investissement s'accompagne d'une demande de subvention de 9,1 m€.  En comparaison avec l'offre initiale, le montant des travaux est revu à la baisse, en particulier sur les postes ouvrages portuaires, bâtiments, et VRD.	L'offre d'EIFFAGE SA prévoit une enveloppe de travaux avec 71 m€ d'investissement et 25 m€ de GER (en euros courants). La comparaison poste par poste est difficile car une partie non négligeable des investissements était notée précédemment dans un poste « conception » (17M€) et qui a été ventilé pour partie dans différents postes pour l'offre finale. Nonobstant, il ressort que les montants d'investissement ont augmenté pour les postes d'infrastructures portuaires et ont diminué pour les postes d'aménagements paysager, urbain et les bâtiments, ce qui est cohérent avec le nouveau projet.  Le candidat ne sollicite pas de subventions.
Qualité et cohérence des aménagements urbains proposés, notamment par rapport aux projets urbains envisagés autour des ports	L'offre prévoit des aménagements urbains et paysagers autour des ports de bonne qualité.  Ces projets d'aménagement ont été revus sensiblement à la baisse par rapports à l'offre initiale.	L'offre prévoit des aménagements urbains et paysagers autour des ports de bonne qualité. L'accent a été mis sur le volet paysager avec des photomontages et des pièces graphiques de qualité avec une note d'intention architecturale.  Ces projets d'aménagement ont été revus sensiblement à la baisse par rapports aux deux précédentes offres.
Cohérence du macro-planning prévisionnel des travaux avec les orientations retenues par le Concédant	Le macro-planning est présenté par port et par investissement de manière cohérente. Un planning clair mettant en avant toutes les phases des opérations de travaux est fourni.	Le planning proposé est cohérent. La conception réalisation est parfaitement décrite avec le groupement et le sous-groupement. Sont également inclus les délais d'instruction.
Appréciation du critère	La proposition du candidat CCI du Var est jugée moyennement satisfaisante  Note : 25 sur 35	La proposition du candidat EIFFAGE SA est jugée satisfaisante  Note : 30 sur 35

**Critère n°2: Critère économique, financier et niveau des engagements juridiques 30%**

	CCI du Var	EIFPAGE SA
Robustesse, pertinence et cohérence du plan d'affaires	<p>Le candidat propose un plan d'affaires ambitieux sur les recettes et leur évolution au cours du contrat (382,9M€ de recettes cumulées sur la durée du contrat) notamment du fait d'une augmentation importante des tarifs des contrats annuels sur les 10 premières années du contrat (+29% en moyenne sur les ports – hors inflation).</p> <p>Les hausses tarifaires proposées sont supérieures à celles de l'offre concurrente.</p>	<p>Le candidat propose un plan d'affaires légèrement plus ambitieux sur l'évolution des recettes (391,1M€ de recettes cumulées sur la durée du contrat) que son concurrent s'expliquant par des recettes de carburants largement supérieures (+39M€ cumulés).</p> <p>L'augmentation des tarifs annuels est en revanche plus faible que l'autre candidat avec +24% en moyenne sur les ports et sur la durée du contrat.</p> <p>L'augmentation est en outre plus lissée que l'offre concurrente :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Des augmentations relativement fortes sur les 8 premières années du contrat en lien avec les travaux réalisés (tarifs annuels : +14% en moyenne sur les ports – hors inflation)</li> <li>- Des augmentations plus faibles sur le reste du contrat tous les 3-4 ans (tarifs annuels : +10% en moyenne sur les ports hors inflation).</li> </ul> <p>Le candidat prévoit en outre de refacturer les fluides aux usagers en complément (pour environ 223 k€ / an).</p> <p>En intégrant ces refacturations, les hausses tarifaires globales demeurent néanmoins inférieures à celles proposées par l'autre candidat.</p>
	<p>Les dépenses d'exploitation s'élèvent à 226,1 m€ sur la durée du contrat, dont 22,4 m€ de carburant. Hors carburant, les charges d'exploitation sont donc plus élevées notamment en raison de frais de SPV et de maintenance élevés.</p>	<p>Les dépenses d'exploitation s'élèvent à 232,4 m€ sur la durée du contrat, dont 59,7 m€ de carburant. Hors carburant, les charges d'exploitation sont donc plus faibles que son concurrent.</p>

	CCI du Var	EIFFAGE SA
	<p>Le candidat propose un plan de financement présentant un niveau d'endettement acceptable (69%), un programme de couverture des taux et plusieurs marges de sécurité.</p> <p>In fine, malgré des hausses tarifaires plus importantes et une subvention d'investissement de 9,1 m€ demandée à TPM, le rendement attendu par les actionnaires est plus faible que l'offre concurrente, avec un TRI actionnaires qui ressort à 8,1%.</p>	<p>Le candidat propose un plan de financement présentant un niveau d'endettement de 80%, un programme de couverture des taux visant une couverture à 70% à minima et des marges de sécurité.</p> <p>Le rendement attendu par les actionnaires est supérieur à celui de son concurrent (TRI actionnaire de 11,1%), grâce en particulier à l'optimisation de ses dépenses d'exploitation et de GER par rapport à l'offre concurrente et malgré une absence de subvention demandée à TPM.</p>
Montant des éventuelles subventions demandées en € courants (plus la subvention sollicitée sera élevée, plus la note sera dégradée).	Le montant de subvention demandé par la CCI s'établit à 9,1 M€.	Le candidat ne sollicite plus de subvention.
Création d'emplois	Le candidat propose une organisation cible à 43,8 ETP en année 1 ce qui est supérieur au nombre d'ETP repris	Le candidat prévoit au démarrage une organisation cible à 55,4 ETP, notamment pour engager les travaux et la mise en œuvre des actions.
Degré d'acceptation et d'amélioration par le candidat, dans le sens des intérêts de l'autorité concédante, du projet de contrat et de ses annexes	<p>L'offre finale est acceptable. Aucune modification ne remet en cause l'économie générale du contrat.</p> <p>Les principales ambiguïtés ont été levées par la proposition de rédactions appropriées.</p> <p>Les garanties à premières demandes restent faibles mais les actionnaires de la société dédiée acceptent de prendre en charge une continuité de service dans des délais qui pourront, le cas échéant, permettre à TPM d'imposer d'éventuelles</p>	<p>L'offre du candidat Eiffage/Sodeports faisait clairement apparaître, une volonté de se désengager de toute difficulté liée à l'état du patrimoine existant. Ceci est largement corrigé par une phrase explicative qui indique qu'il s'agit là d'une incompréhension.</p> <p>La prise de risque sur les investissements futurs était également très encadrée via une définition large du bouleversement de l'économie générale du contrat. Ceci est également corrigé. La clause proposée par TPM est en effet acceptée sans réserve.</p>

	CCI du Var	EIFFAGE SA
	remises en état nécessaires à la poursuite de l'exploitation.	
Niveau de garantie juridique et financière apporté par le candidat, garant de sa capacité à exécuter le contrat à ses risques et périls	Le niveau est satisfaisant. La garantie maison-mère reste limitée dans le temps (18mois) mais cette durée permet d'engager un nouveau mode de gestion en cas de difficultés financières nécessitant une résiliation à terme.	La garantie maison-mère relève plus d'une forme de garantie à première demande avec un montant financier plafonnée à 1M€. Ce montant est satisfaisant.
<b>Appréciation. du critère</b>	<p><b>La proposition du candidat CCI du Var est jugée moyennement satisfaisante</b></p> <p><b>Note : 20. sur 30</b></p>	<p><b>La proposition du candidat EIFFAGE SA est jugée satisfaisante</b></p> <p><b>Note : 25. sur 30</b></p>

**Critère n°3: Qualité du service rendu aux usagers appréciée au regard des éléments suivants 20%**

	CCI du Var	EIFPAGE SA
Moyens mis en œuvre pour assurer la Concession	<p>Les moyens sont cohérents avec les besoins liés à la mise en œuvre du projet et l'organisation des activités.</p> <p>Point de vigilance néanmoins sur la capacité d'une direction partagée Commerce / Plaisance à assurer la réactivité nécessaire et surtout la bonne prise en compte des spécificités liées à la gestion des ports de plaisance et des activités associées car les métiers sont très différents.</p> <p>candidat propose de mobiliser de nombreux outils et dispositifs pour organiser l'activité et les partenariats avec les acteurs : ateliers de travail, tableaux de bord, reporting ...</p>	<p>Les moyens sont cohérents avec les besoins liés à la mise en œuvre du projet et l'organisation des activités. .</p> <p>La capacité du candidat à activer des synergies avec d'autres ports en Méditerranée et à mobiliser des services supports spécialisés dans la gestion de la plaisance est un réel atout.</p> <p>Le candidat propose de mobiliser de nombreux outils et dispositifs pour organiser l'activité et les partenariats avec les acteurs : ateliers de travail, tableaux de bord, reporting ... Il prévoit une comitologie très précise pour coordonner et animer la dynamique partenariale sur les différents sujets nécessaires</p>
Moyens humains et matériels mis en œuvre pour assurer la bonne exécution et la continuité du service, la qualité du service rendu aux usagers, ainsi que la fluidité des échanges avec l'Autorité concédante.	<p>Les moyens sont cohérents avec les besoins.</p> <p>Sur le volet RH le candidat prévoit une évolution globale de ses effectifs pour atteindre 43,8 ETP en année 1 et 46,8 en année 15 (Contre 42 ETP aujourd'hui)</p> <p>Il propose une restructuration des équipes en augmentant la proportion et le nombre d'ETP mutualisé au niveau central en limitant le nombre d'agents dédiés à chaque site (44 puis 46 ETP). L'objectif est de se donner de la souplesse et de la polyvalence dans l'organisation des équipes.</p> <p>Le candidat prévoit également les différents moyens techniques nécessaires à la gestion de l'activité : logiciel de gestion, tableaux de bord ...</p> <p>Le candidat s'inscrit dans une logique de partenariat et de transparence avec l'autorité concédante. Il répond de manière très satisfaisante aux attentes en termes de reporting et d'échanges avec l'Autorité Portuaire.</p>	<p>Moyens cohérents avec les besoins</p> <p>Sur le volet RH le candidat prévoit une évolution globale de ses effectifs pour atteindre 55,4 ETP en année 1 et 51,8 en année 15 (Contre 42 ETP aujourd'hui).</p> <p>Il prévoit davantage de moyens humains dédiés aux sites portuaires (55 puis 51 ETP), ce qui permettra de renforcer la qualité de la relation clients, sujet qui se joue d'abord dans les capitaineries et sur les pontons.</p> <p>Le candidat prévoit également les différents moyens techniques nécessaires à la gestion de l'activité : logiciel de gestion, tableaux de bord ...</p> <p>Le candidat s'inscrit dans une logique de partenariat et de transparence avec l'autorité concédante. Il répond de manière très satisfaisante aux attentes en termes de reporting et d'échanges avec l'Autorité Portuaire.</p>



Plan de maintenance et d'entretien en cohérence avec les caractéristiques du périmètre portuaire et du projet de développement proposé : Efficacité, efficience et effectivité des moyens humains, techniques et financiers mobilisés pour assurer la tenue du Plan de maintenance et d'entretien. Pertinence des solutions techniques envisagées pour optimiser les coûts d'entretien et d'exploitation. Programmation du volet GER (Gros Entretien Renouvellement).	Le plan de maintenance et d'entretien est fourni sous forme de programme de gros entretiens et renouvellement (GER) indépendamment des investissements. Il s'agit ainsi des éléments suivants : Digue, terre-pleins, quais, pontons (pour bateaux de plaisance et pour navires à passagers situés dans le périmètre de la concession), l'entretien des profondeurs (dragages) et traitement éventuel des posidonies, les chaînes mères d'amarrage ainsi que les navires de servitude. Il n'est toutefois pas précisé les achats ou travaux prévus dans le poste « équipement ». Les GER de l'offre finales ont été revus en actualisant des prix pour les pontons et les chaînes mères.	Un plan de maintenance et d'entretien est fourni en mémoire III concernant l'exploitation des ports par le candidat. Le groupement évoque ainsi sa politique d'entretien, de maintenance et de renouvellement des équipements, matériels et biens de la concession s'appuyant sur la norme AFNOR NF X60-000. Le candidat s'engage ainsi à assurer une gestion patrimoniale de qualité permettant de remettre dans 30 ans un patrimoine en bon état d'entretien et de fonctionnement avec tout le niveau d'information nécessaire au concédant afin qu'il puisse reprendre le service en toute connaissance et assurer sereinement la continuité de l'exploitation.
Cadre de suivi de la Concession : Capacité et moyens mis en œuvre pour répondre aux demandes d'information du Concédant dans les critères de qualité et délais attendus.	Le candidat identifie 12 indicateurs de suivi de qualité (mesure d'expérience et de performance opérationnelle) appliqués aux relations BtoC et BtoB et se fixe des objectifs chiffrés lorsque pertinent (en maille annuelle sur les 5 premières années du contrat). Le candidat propose un détail satisfaisant de l'organisation interne et des moyens humains et matériels pour le pilotage de la qualité de service. Le candidat propose un reporting trimestriel réalisé au sein de deux instances : le Comité de Coordination et la Commission d'Arbitrage. Un plan d'actions structurantes correctives annuel viendra compléter ce reporting trimestriel.	Le candidat identifie 12 familles d'indicateurs de suivi (pour un total de 43 indicateurs) couvrant les thèmes suivants : le développement territorial, la biodiversité et l'environnement, les activités portuaires. Cependant, aucune information complémentaire n'est communiquée sur ces indicateurs : modalités de calcul, de suivi, fréquence (à l'exception des indicateurs d'activité portuaire), objectifs, etc. Le candidat propose un reporting trimestriel (tableau de bord) ainsi qu'un rapport annuel. Les modalités d'évaluations de la qualité sont détaillées par le candidat (audits et questionnaires) de manière satisfaisante. Le candidat propose une comitologie complète couvrant l'ensemble des parties prenantes (TPM, communes, habitants, AOT, usagers/plaisanciers et militaires) et composée de 14 types de réunions différentes pour lesquelles la fréquence et les dates prévisionnelles sont communiquées.
Appréciation du critère	La proposition du candidat CCI du Var est jugée satisfaisante	La proposition du candidat EIFFAGE SA est jugée très satisfaisante

	Note : 17 sur 20	Note : 19 sur 20
--	------------------	------------------

Critère n°4: Actions menées en faveur du développement durable, appréciées au regard des éléments suivants 15%

	CCI du Var	EIFFAGE SA
Cohérence et efficacité du projet environnemental global	<p>Le groupement s'engage dans le respect de la biodiversité, un cheminement vers la neutralité carbone et le « zéro impact », des axes de travail pluriels et convergeant vers l'objectif de devenir un pôle référence en matière de Plaisance Verte, en Méditerranée et au-delà.</p> <p>Le groupement prévoit de s'appuyer sur 4 piliers fondamentaux:</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Un système de management environnemental,</li><li>2. Maintenir une action constante en faveur de la qualité et usage de l'Eau,</li><li>3. Agir en faveur de la biodiversité marine et terrestre,</li><li>4. La transition énergétique en clé de voûte de la stratégie environnementale.</li></ol>	<p>Le candidat propose de poursuivre la démarche de certification européenne « Ports Propres Actifs en Biodiversité » pour toutes ses infrastructures portuaires, il s'engage plus avant dans la protection de la faune et de la flore marines, notamment par un suivi minutieux de la qualité des eaux, l'aménagement de pontons et de digues abritant des nurseries à poissons (biohut), la création de sentier « nature » de sensibilisation, l'adaptation de l'éclairage des sites, la re-végétalisation des espaces artificialisés ou encore par la maîtrise de risques des chantiers engagés.</p>
Qualité des propositions environnementales et capacité d'innovation	<p>Si tous les engagements sont tenus, les propositions décrites dans le plan d'action en faveur du développement durable sont ambitieuses. Néanmoins certaines actions mériteraient plus d'explication sur leur mise en œuvre et leur pertinence.</p>	<p>EIFFAGE SA propose des mesures concrètes de lutte pour la préservation de l'environnement. Le groupement se tourne vers des sociétés spécialisées ou des associations qu'ils s'engagent à financer pour améliorer la capacité d'innovation.</p>

Investissements en faveur du développement des ENR et d'une pratique plus respectueuse de l'environnement de la plaisance	<p>L'intervention du candidat sur le sujet se déclinera sur plusieurs étapes du processus :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Au stade de la Recherche, d'abord puisque – en lien avec les professionnels de l'industrie et de l'innovation – la Rade sera un lieu de R&amp;D pour tester des prototypes en conditions réelles, notamment dans le domaine de l'énergie (nouveaux carburants, production d'énergies renouvelables via pontons solaires / éoliens, barges multi énergies, etc.) qu'elles aboutissent à des solutions embarquées ou à des solutions support à terre, pour les ports ou tout autre acteur de la rade.</li> <li>• Au stade de la commercialisation, en s'appuyant sur les entreprises de négoce / vente de bateaux notamment via l'Espace Grimaud (favoriser la commercialisation de bateaux plus écologiques à travers des AOT). Au-delà de la promotion des innovations énergétiques, des actions incitatives seront déployées pour soutenir la filière (réduction tarifaire pour les bateaux propres par exemple).</li> </ul> <p>Au stade de la pratique quotidienne la nouvelle station d'avitaillement à Saint-Mandrier et la station de Toulon Vieille Darse verront la diversification de l'offre à des énergies plus vertes (biodiesel, bioéthanol, H2 et e-carburants fournis par un tiers selon la maturité du marché). Des bornes de recharge électriques pour les bateaux seront établies sur la majorité des ports via des AOT, respectant et dépassant ainsi les objectifs de la loi LOM (+ de 1%).</p>	<p>Le candidat propose de réaliser des constructions bas carbone, en privilégiant l'utilisation de matériaux biosourcés et recyclés ainsi que la revalorisation des sédiments, et le recours à l'économie circulaire.</p> <p>Il est précisé la volonté de produire des énergies renouvelables, sans toutefois préciser lesquelles et sur quels ports, et également de proposer des biocarburants.</p> <p>Le candidat s'engage à équiper le port de Saint Mandrier d'une station d'avitaillement en biocarburant dès 2025, et de proposer ensuite deux autres stations, et aussi évoluer vers d'autres biocarburants type biodiesel.</p> <p>Il est prévu la mise à disposition de conteneur à poubelles flottantes, avec un service de navette pour les usagers.</p> <p>L'objectif du candidat est de bannir les mouillages sauvages à termes, via des campagnes de sensibilisation.</p>	
Organisation des chantiers visant à en limiter l'impact sur les riverains, les commerçants et les plaisanciers.	<p>Le groupement fournit dans son plan de maintenance sa politique en matière de chantier et de limitation des impacts.</p>	<p>Le candidat EIFFAGE SA fournit sa politique de prévention concernant l'organisation des chantiers ainsi que sa politique environnementale de chantier définie autour de 5 axes : réduire les nuisances, prévenir tout risque de pollution, gérer les déchets suivant le principe ERC, préserver les ressources.</p>	

Actions et projets en faveur de l'environnement	Disposer d'outils de monitoring performants est incontournable, dans un esprit de veille permanente et de surveillance des eaux de la rade. Le déploiement de pompes pour les eaux noires et eaux de cale, l'amélioration des traitements des eaux de carénage, la détection et l'élimination des épaves, la pose de filets macrodéchets. Une brigade de la propreté renforcée par deux implantations. Mise en place des nettoyeurs haute pression pour réduire les consommations d'eau, tout comme des bornes intelligentes contribuera à cette somme de petits efforts qui s'agrègent en un progrès significatif  Plus de 600 mètres de nurseries et de solutions innovantes seront intégrés et une végétalisation accrue sera opérée sur l'ensembles des sites.  La création d'un musée subaquatique est mise en option à Saint Elme.	<p>Le candidat semble soucieux d'améliorer la qualité de vie des habitants et des usagers des ports de la Rade, Il propose de s'attacher à développer de nouveaux services et de nouveaux usages, notamment en matière de mobilité. Les modes de déplacements doux (piéton, vélo, bateau électrique,) seront privilégiés. Des parcours pédagogiques, des animations et des opérations de sensibilisation à la préservation de l'environnement seront régulièrement organisés.</p> <p>Il propose un comité transverse du développement durable pour assurer le suivi des actions menées sur le terrain. Chaque port pilotera ses labellisations. Il veillera à promouvoir les achats durables et sera doté d'une calculatrice carbone pour mesurer son indice de performance énergétique. Réinvestissant chaque année une partie de ses bénéfices sur un compte dédié au développement durable, le candidat garantit ainsi la pérennité de son engagement à travers un plan d'actions sans cesse renouvelé et une collaboration en R&amp;D avec l'entreprise Ecocean, spécialisée dans la restauration écologique en milieu marin.</p> <p>Mise en place de pompes d'eaux grasses, des eaux grises et noires, des drones dépolluants et des biohuts.</p>
Prise en compte des exigences réglementaires, cohérence des moyens mis en œuvre pour la réalisation des études de conception et l'élaboration des dossiers d'autorisation auprès des services de l'Etat	Les études d'impacts, dossiers loi sur l'eau, déclarations auprès des services de l'état et autres études réglementaires sont intégrées dans le mémoire.	Les études d'impacts, dossiers loi sur l'eau, déclarations auprès des services de l'état et autres études réglementaires sont intégrées dans le mémoire.

Modalités de gestion du personnel proposées par le candidat	<p>Le groupe fournit une charte RSE basée sur la gouvernance et l'éthique, le veiller au bien-être des collaborateurs, la réduction de l'impact environnemental, le développement durable, et l'adoption d'une démarche d'achats responsables.</p>	<p>Le candidat EIFFAGE SA fournit sa politique de prévention concernant l'organisation des chantiers ainsi que sa politique sociale.</p> <p>Il accorde une attention toute particulière dans l'organisation de la reprise du personnel. Une note spécifique a été fournie pour préciser les conditions de reprise du personnel. La méthode et les propositions apportées apparaissent rassurantes, le candidat pouvant s'appuyer sur des retours d'expérience récents. Sa méthode se base notamment sur des échanges individuels avec l'ensemble des équipes puis l'organisation d'ateliers collectifs pour partager sur le projet Portelo et les objectifs associés.</p>
Appréciation du critère	<p>La proposition du candidat CCI du Var est jugée satisfaisante</p> <p>Note : 12 sur 15</p>	<p>La proposition du candidat EIFFAGE SA est jugée satisfaisante</p> <p>Note : 12 sur 15</p>



Au bilan, les projets optimisés des deux candidats permettent de mettre en œuvre les objectifs initiaux du projet, et notamment la mise en œuvre d'un projet global, associant un projet d'aménagement des espaces portuaires et de leurs interfaces avec les secteurs proches avec un projet de développement de l'activité. Ils répondent également tous les deux aux exigences dans l'évolution du paradigme de gestion, en se positionnant sur de nouveaux marchés, en faisant évoluer le rôle et les prérogatives du gestionnaire, et en améliorant la qualité de la relation clients.

Les deux projets proposés par les candidats confirment l'intérêt d'engager cette démarche de concession de services publics visant à confier à des opérateurs spécialisés la conception, la mise en œuvre et l'animation d'un projet global, associant notamment :

- Un projet de développement ambitieux de l'activité, pour se positionner sur de nouveaux marchés, accompagner la filière nautique professionnelle dans son développement et renforcer la notoriété de l'offre nautique de la rade à l'échelle de la méditerranée
- La mise en œuvre d'un projet de mise à niveau, de montée en gamme et de développement des infrastructures portuaires et des services associés, tout en améliorant les conditions d'intégration des ports dans leur environnement. Les montants d'investissements engagés sont importants et vont permettre de renforcer de manière significative la fonctionnalité et l'attractivité des équipements portuaires.
- L'évolution du modèle portuaire et du paradigme de gestion, en faisant évoluer de manière significative le rôle et les prérogatives du gestionnaire : développer l'activité, construire des partenariats et développer des projets collectifs, passer de la logique de gestion de places à un métier de prestataire de services ...

A noter que les deux projets ont été conçus en accordant une attention toute particulière dans la bonne prise en compte des spécificités du territoire et de la rade.

## 5. Classement et choix

Au regard des appréciations par critères exposées ci-avant, le classement des offres est le suivant :

	CCI du Var	EIFPAGE SA
Critère 1 : Qualité du projet de développement des ports appréciée au regard des éléments suivants 35%	25	30
Critère n°2 : Critère économique, financier et niveau des engagements juridiques 30%	20	25
Critère 3 : Qualité du service rendu aux usagers appréciée au regard des éléments suivants 20%	17	19
Critère 4 : Actions menées en faveur du développement durable, appréciées au regard des éléments suivants 15%	12	12
Total (sur 100 points)	74	86
Classement	2	1

L'offre du groupement Eiffage SA -Sodeports apparaît comme la plus satisfaisante au regard des critères du règlement de la consultation.

Elle répond aux exigences et à l'ambition de la métropole pour ses ports et le développement de la filière nautique avec :

- Un projet de développement global qui va transformer le modèle portuaire en accordant plus de places à la qualité de la relations clients et à la conquête de nouvelles cibles de marché, en partenariat avec les acteurs nautiques de la rade
- Une évolution du modèle de gestion, pour passer d'une logique de gestion de places et d'infrastructures vers une approche plus servicielle en cohérence avec les évolutions des marchés de la plaisance. L'évolution du modèle intègre aussi un renforcement du rôle du gestionnaire dans l'animation de l'écosystème nautique de la rade, notamment dans l'organisation des animations
- La valorisation des complémentarités entre les différents ports (et projets associés) pour déployer une offre étendue et adresser différents marchés.
- La conception et la mise en œuvre d'un projet d'aménagement complet, qui va permettre de mettre à niveau les installations et de les adapter aux enjeux climatiques et énergétiques, de monter en niveau la qualité de l'offre pour les clients et le traitement des interfaces ville / port, et d'accompagner le projet de développement en déployant de nouveaux équipements, et notamment en consolidant la vocation technique et commerciale de l'Espace Grimaud
- Un modèle économique solide, basé sur un développement des recettes par la dynamisation du plan d'eau et la diversification de l'offre, qui permet de financer la mise en œuvre des aménagements
- Un plan d'affaires robuste et soutenable tant pour la métropole (aucune subvention demandée) que pour les usagers (hausse tarifaires lissées et moindres que l'offre concurrente), grâce à des dépenses d'investissement et d'exploitation contenues.
- Un volet social et RH abouti, basé sur des conditions de reprise du personnel soignée et la mise en œuvre d'une organisation performante pour gérer les différentes dimensions du projet
- L'inscription des ports de la rade de Toulon dans un réseau de ports méditerranéen, qui offre des opportunités de développement intéressantes

## 6. Economie générale des contrats

L'économie générale de la délégation au terme des négociations, s'apprécie à travers les éléments suivants, qui en constituent les caractéristiques essentielles :

### 6.1. Durée du contrat

Le contrat sera conclu pour une durée de trente ans à compter du 1er janvier 2024, sous réserve de sa notification, au plus tard à cette date, par TPM au groupement lauréat de la procédure.

Dans le cas où la notification serait postérieure au 1er janvier 2024, le contrat entrera en vigueur à compter de la date de notification et prendra fin à l'issue d'une période de (30) trente ans.

A l'expiration du contrat, le Concessionnaire ne pourra en aucun cas se prévaloir d'un quelconque droit au maintien dans les lieux ou au renouvellement du Contrat.

### 6.2. Objet du contrat / missions principales

TPM confie, aux risques et périls du concessionnaire, l'exploitation, l'entretien et la maintenance des ports concédés, ainsi que le financement, la conception et la réalisation d'un programme d'investissements. Le programme d'investissements est répertorié en annexe 7 du contrat.

Le concessionnaire assurera la gestion des activités objets du service concédé dans le respect de la stratégie et des objectifs énoncés au contrat, notamment :

- une gestion portuaire performante aux plans technique, service et commercial,
- la promotion et le développement des ports (animation et dynamisation des activités nautiques notamment),
- le renforcement de l'offre de services et le positionnement sur les nouvelles dynamiques de la plaisance, en lien avec les professionnels et les prestataires nautiques,
- le renforcement de la place des ports comme pôles économiques pour TPM,
- le renforcement de la notoriété des ports de TPM à l'échelle méditerranéenne,
- la mise en place d'une concertation et d'une collaboration efficiente et continue avec l'ensemble des acteurs des ports, notamment avec le Comité Local des Usagers Permanent des Infrastructures Portuaires de Plaisance (CLUPIPP), avec lequel deux réunions a minima par an devront être organisées,

Le Concessionnaire sera tenu de garantir tout au long du contrat :

- la continuité des activités attachées au service public concédé,
- le respect du principe d'égalité des usagers du service public, et à ce titre, d'appliquer strictement les tarifs et redevances propres à chaque catégorie d'usagers,
- d'affecter à la gestion des activités attachées au service public les moyens techniques et personnels suffisants pour garantir la satisfaction et la sécurité des usagers,
- de façon générale, la bonne exécution de l'ensemble des missions qui lui sont confiées.

## 6.3. Périmètre de la délégation

Le périmètre délégué figure en annexe 1 du contrat de concession (*Plan des ports de plaisance ainsi que le Périmètre Délégué*)

Il comporte les ports suivants :

- Toulon Darse Nord
- Toulon Vieille Darse
- La Seyne-sur-Mer Vieux Port
- Espace Grimaud
- Tamaris
- Le Manteau
- Balaguier
- Le Lazaret
- Port Pin Rolland
- Saint-Mandrier

### **Non levée des options Saint Elme et Saint Louis du Mourillon**

Les propositions formulées par les deux candidats ne sont pas totalement cohérentes avec les objectifs affichés dans le cahier des charges. Elles ne permettent notamment pas d'affirmer la vocation patrimoniale et sociétale de ces deux ports. Les projets de développement portés par les candidats apparaissent surtout adaptés à des ports présentant un niveau de services moyens à élevés (sauf pour le Lazaret où les propositions sont cohérentes avec la spécificité du site et de ses pratiques), leur application au contexte très spécifique de ces deux ports n'est pas évidente. De plus, les propositions formulées sur ces deux ports présentent un niveau de détail et de précision plus limité que sur les autres ports.

Le choix est donc fait de ne pas lever les options relatives à l'intégration dans le périmètre des ports de Saint Elme et de Saint Louis du Mourillon.

## 6.4. Clauses financières

En contrepartie des missions qui lui sont confiées, le concessionnaire percevra auprès des usagers, l'ensemble des produits tirés de l'exploitation des ports, à savoir, notamment :

- les redevances liées à la gestion domaniale,
- les recettes provenant des services offerts aux usagers,
- toute autre recette issue de prestations accessoires ou connexes au service concédé.

Le Concessionnaire ne peut prétendre à aucune subvention d'exploitation ni subvention d'investissement de la part de TPM pour la réalisation des missions qui lui sont assignées.

Le montant et les modalités d'évolution des tarifs portuaires sur la durée contractuelle sont définis à l'annexe 10 (Tarifications spécifiques et mesures visant à accompagner le développement d'activités) du contrat.

Si TPM refuse l'évolution des tarifs telle que prévue à l'annexe 10, les parties se rencontreront afin d'envisager les modalités de maintenir une neutralité financière pour le Concessionnaire du fait du refus du Concédant. A défaut d'accord sur lesdites modalités dans les trois (03) mois, le concessionnaire aura droit à une indemnisation.

En contrepartie de l'occupation du périmètre délégué, le Concessionnaire versera au Concédant :

- Un droit d'entrée d'un montant estimatif de 2 500 000 €.
- Une redevance annuelle.

Cette dernière est composée d'une part fixe et d'une part variable.

La part fixe de la redevance est d'un montant annuel de 95 000 € H.T. Elle est révisable annuellement, au 1er janvier de chaque année.

La part variable de la redevance est calculée chaque année sur la base du chiffre d'affaires issu du compte de résultat de la concession. Elle est égale à 0,25% du chiffre d'affaires.

Par ailleurs, si le résultat net après impôts cumulé est positif et supérieur à celui prévu aux états financiers annuels comptables pour une année donnée, alors les deux tiers de la différence positive entre le résultat net réalisé de l'année considérée et son résultat net prévisionnel tel qu'il ressort du modèle financier à la date de la signature du contrat seront reversés au concédant. L'allocation des 2/3 des excédents sera versée au Concédant pour moitié dans les huit (8) mois suivant la clôture de l'exercice considéré et l'autre moitié sera affectée à un compte de trésorerie dédié pour développer des travaux ou des services liés au développement durable.

## 6.5. Contrôle du concessionnaire par la Collectivité

Conformément aux articles L. 3131-1 et suivants et R. 3131-2 et suivants du Code de la commande publique, le Concessionnaire transmettra à TPM, chaque année, (i) par port et (ii) de manière consolidée sur la totalité du Périmètre Délégué, avant le 1er juin, un rapport comprenant :

- une analyse de la qualité du service,
- un compte-rendu technique,
- un compte-rendu financier.

Le contenu détaillé du rapport est précisé au contrat.

En outre, au plus tard, le 20 du mois suivant le terme d'un trimestre de l'année civile, le concessionnaire est tenu de remettre au concédant un tableau de synthèse des données suivantes :

- indicateurs d'exploitation,
- indicateurs de commercialisation,
- indicateurs d'investissements,
- indicateurs de gestion,
- un comparatif du chiffre d'affaires à date par comparaison avec le prévisionnel objet de l'annexe 9 (Compte d'exploitation prévisionnel).

Par ailleurs, une situation comptable et de trésorerie trimestrielle sera communiquée du Concessionnaire au Concédant les 1er mars et 1er septembre de chaque année.

Plus généralement, le contrat octroi à TPM un pouvoir de contrôle étendu sur l'exécution des missions du concessionnaire. TPM pourra procéder à toutes vérifications utiles, notamment pour s'assurer que les biens confiés au concessionnaire sont exploités et entretenus conformément aux conditions du contrat et que les intérêts contractuels de TPM sont sauvegardés.

## 6.6. Remise des biens de retour en fin de contrat

Au terme normal du contrat, le concessionnaire sera tenu de remettre sans indemnité les ouvrages, installations, matériels et mobiliers mis à sa disposition par TPM et plus largement, toutes les installations relevant du périmètre délégué dans un bon état d'entretien et de fonctionnement.

Jusqu'à la fin du contrat, le concessionnaire aura assumé les obligations d'entretien, de maintenance et de renouvellement de tous les biens et, en particulier, les biens de retour.

## 6.7. Sanctions pécuniaires

En cas de manquement du concessionnaire à ses obligations contractuelles ne résultant pas d'un cas de force majeure, d'un cas d'imprévision, d'une cause légitime ou d'une faute du concédant, des pénalités, précisées à l'article 42, peuvent être appliquées sans préjudice s'il y a lieu, d'une mise en régie provisoire.

Ces pénalités sont libératoires de toute demande de dommages et intérêts de TPM.

Les pénalités sont non cumulables entre elles pour un même fait générateur ; dans une telle hypothèse, seule la pénalité la plus importante pourra être appliquée par TPM.

Les pénalités sont plafonnées annuellement à un montant cumulé égal à quatre-vingt mille euros et sont plafonnées à cent cinquante mille euros sur cinq années, à l'exclusion des pénalités pour retard ou non réalisation (partielle ou totale) d'une opération prévue au Plan Pluriannuel d'Investissements.

## 6.8. Sanction coercitive : la mise en régie provisoire

En cas de faute grave du concessionnaire, notamment si la sécurité publique ou la protection de l'environnement viennent à être compromises ou si le service n'est exécuté que partiellement, et après une mise en demeure restée sans effet à l'issue d'un délai de 15 jours, TPM peut mettre le service délégué en régie provisoire, aux frais du concessionnaire. Le concessionnaire remboursera le concédant du montant de la prestation initiale mise en régie augmenté au maximum de 20% du fait de l'intervention d'un nouveau prestataire et des frais supportés par le concédant pour la mise en œuvre de la procédure. Le surcoût maximum de 20% ne peut être en toute hypothèse supérieure à cinq cent mille euros (500.000 €) sur la durée du contrat.

Dans l'hypothèse où la cause ayant généré la mise en régie provisoire disparaît du fait de la diligence du concessionnaire, ce dernier est autorisé à reprendre l'exploitation du service et bénéficie à nouveau de tous les droits attachés au présent contrat.

## 6.9. Sanction résolutoire : déchéance

Le concessionnaire encourra la déchéance en cas de faute d'une particulière gravité. La particulière gravité de la faute sera constatée par l'inexécution persistante d'une ou de plusieurs obligations contractuelles et / ou réglementaires et / ou par un comportement fautif du concessionnaire compromettant la poursuite du contrat dans des conditions normales.

Il pourra notamment s'agir des cas où :

- le concessionnaire méconnaît systématiquement les termes du Contrat,
- le concessionnaire n'exécute pas, de manière répétée ou durable ses obligations contractuelles résultant du contrat,
- le concessionnaire refuse d'obéir aux injonctions et aux mises en demeure du concédant.
- le concessionnaire abandonne ou interrompt volontairement l'exécution du service.
- le concessionnaire refuse de s'acquitter des obligations financières (entre autres taxes, redevances et amendes) stipulées dans le Contrat dans les délais prescrits,
- le concessionnaire n'a pas repris ses activités après une mise en régie éventuelle,
- la mise en régie du service délégué perdure au-delà de six (6) mois consécutifs,
- en l'absence de démarrage des travaux de la Phase 1 ou des Travaux de la Phase 2 figurant en annexe 7, au plus tard à la date tombant douze mois suivant la date prévisionnelle de démarrage desdits travaux.

Les conditions financières de la résiliation anticipée du contrat sont précisées à l'article 46 du contrat.



## 7. Conclusion

En conclusion, pour toutes les raisons ci-dessus exposées, je vous demande :

1. **D'APPROUVER** le choix opéré en faveur du groupement Eiffage – Sodéports et les motifs associés à ce choix tels que ci-avant évoqués en vue de l'exploitation, l'entretien et le développement des ports de plaisance de TPM
2. **D'APPROUVER** les termes du projet de contrat et ses annexes,
3. **D'AUTORISER** Monsieur le Président ou son représentant à signer ce contrat de concession de service public avec le concessionnaire désigné ci-dessus, ainsi que les actes en découlant

*A Toulon, le 05/09/2023*

Jean Pierre GIRAN

Président de la Métropole  
Toulon Provence Méditerranée

