



METROPOLE TOULON PROVENCE MEDITERRANEE

***21DSP03 - CONCESSION POUR LE REAMENAGEMENT ET
L'EXPLOITATION DES PORTS DE PLAISANCE DE LA RADE DE
TOULON ET DE SAINT-ELME***

***SYNTHESE DU RAPPORT D'ANALYSE DES OFFRES INITIALES ET
DES ENJEUX IDENTIFIES EN VUE DES AUDITIONS DES
CANDIDATS***

1. Contexte

L'ouverture des offres a eu lieu le 13 mai 2022 et deux offres ont été remises dans les délais.

| N° d'ordre au registre des dépôts | Nom du candidat |
|-----------------------------------|-----------------|
| 1 | CCI du Var |
| 2 | EIFFAGE |

Les offres ont été examinées selon les critères pondérés suivants (art. 19 du règlement de la consultation) :

1. Qualité du projet de développement des ports (35%)
2. Critère économique, financier et niveau des engagements juridiques (30%)
3. Qualité du service rendu aux usagers (20%)
4. Actions menées en faveur du développement durable (15%)

Ce document vise à présenter les éléments principaux des offres et les enjeux identifiés lors de l'analyse en vue des auditions des candidats à venir.

CONFIDENTIEL

2. Présentation des offres

CCI

Le groupement porté par la CCI a construit une offre de qualité, présentant un projet de développement ambitieux, notamment au niveau de la modernisation et de l'aménagement des différents ports de la rade. Le travail produit est de qualité et le groupement a su s'entourer d'expertises et de compétences qui apportent une réelle plus value au projet.

Le groupement structure son projet autour d'un concept de "Belvémers" qui vise à proposer une nouvelle expérience client à la fois pour les plaisanciers et le grand public qui gravite autour des ports. Il propose une très bonne lecture des enjeux liés à l'évolution des marchés de la plaisance, à l'évolution du rôle du gestionnaire de port et une bonne prise en compte des enjeux locaux. Il structure sur cette base une stratégie de développement en totale adéquation avec les attentes exprimées par TPM dans son DCE. Cette stratégie de développement est très largement inspirée d'une démarche "port de plaisance de demain" initiée en Normandie.

En revanche, le candidat éprouve des difficultés dans la traduction de sa stratégie dans un projet d'opérationnel. Les propositions concrètes formulées sont décevantes pour la plupart et parfois même en contradiction avec sa lecture des enjeux. La principale faiblesse du projet réside dans le fait que le candidat s'inscrit dans une logique d'externalisation de la plupart des services et de l'organisation des animations. Il ne se positionne pas dans une logique d'impulsion et de mise en œuvre de projet et se limite à laisser l'initiative privée et associative prendre les risques. De manière surprenante, il envisage de faire progresser les tarifs professionnels, ce qui devrait limiter les initiatives.

Le candidat propose un projet de développement très ambitieux pour certains sites et amène des propositions nouvelles particulièrement intéressantes, mais dont la faisabilité reste à être confirmée. Au-delà des propositions de remise à niveau et de modernisation, le candidat concentre son investissement sur trois ports autour d'une programmation innovante :

La Vieille Darse de Toulon, avec un projet urbain, nautique et immobilier visant à renforcer l'attractivité du lieu et à déployer de nouveaux services. Il propose un aménagement particulièrement adaptée pour accueillir des événements et mettre en valeur les belles unités

L'Espace Grimaud, avec un projet portuaire et immobiliser visant à développer une offre et des services pour les flottes de location en saison et l'hivernage de yachts en hiver. La cohérence du projet à l'échelle de la Rade reste être débattue

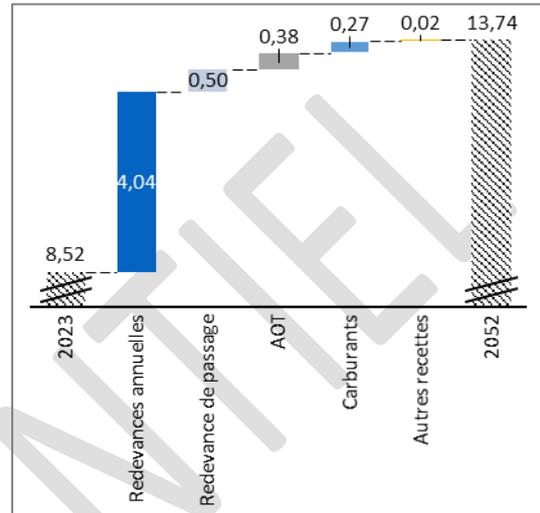
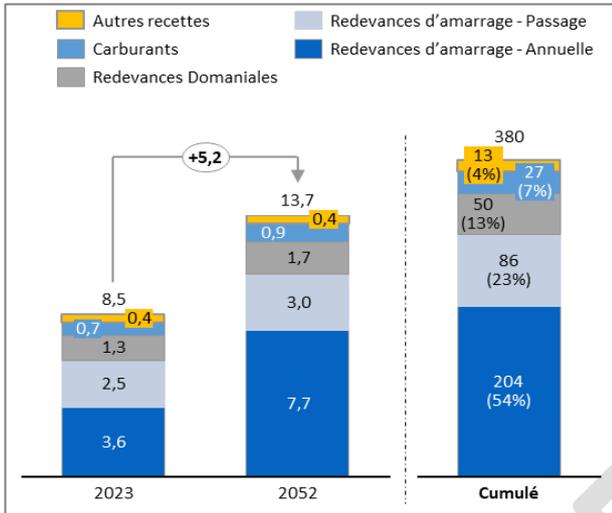
Les Sablettes, avec un projet de modernisation de l'offre portuaire et de développement d'une offre spécifique pour l'accueil du catamaran, ce qui semble cohérent avec le site et le dynamisme de ce marché.

Enfin, la CCI évoque un projet d'accueil de la base d'entraînement de l'équipe de France en vue de la prochaine America's Cup. L'idée est séduisante mais l'opportunité à confirmer car les conditions n'apparaissent pas réellement réunies.

Les recettes du candidat évoluent de 5,2M€ sur la durée du contrat, soit une augmentation de +61% (de 8,52M€ à 13,74M€). Cette augmentation est principalement causée par l'augmentation des redevances d'amarrage annuelles (+4M€ sur la durée du contrat) qui représentent 54% des recettes totales cumulées

sur la durée du contrat (204M€ sur un total de 380M€). Les autres recettes ne sont que faiblement augmentées au cours du contrat.

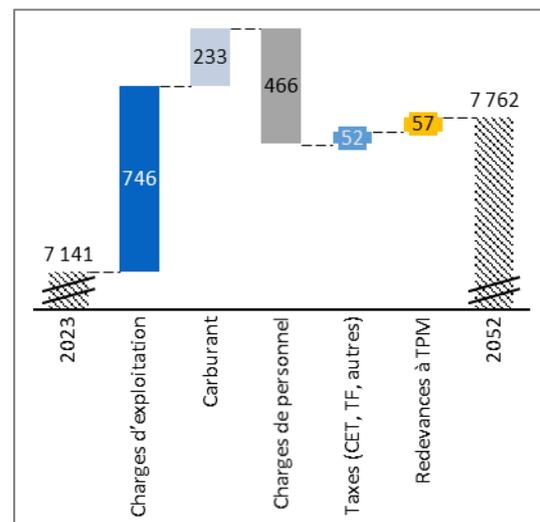
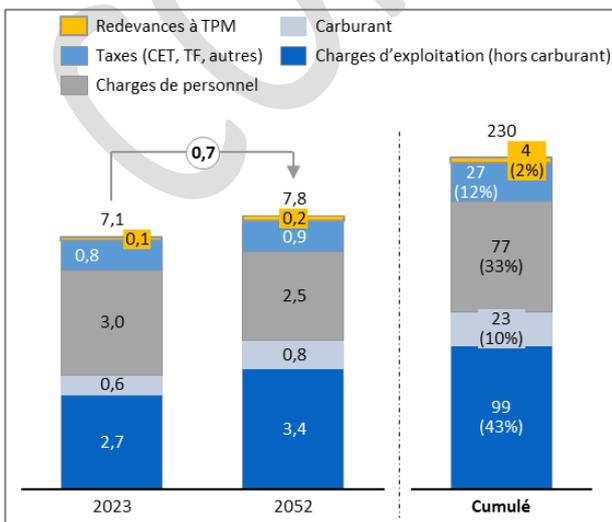
La capacité totale de 2 553 places en 2023 atteint 3 048 places dès 2028 après livraison des travaux sur les plans d'eau (à partir de cette date, la capacité des ports n'évolue plus). Cette augmentation du nombre de places est concentrée sur deux ports : 298 places supplémentaires pour le port de Lazaret et 176 supplémentaires places pour Grimaud.



Evolution des recettes entre la première et la dernière année du contrat + recettes cumulées sur la durée du contrat (hors options) – M€ constants – CCI

Evolution des recettes entre la première et la dernière année du contrat + recettes cumulées sur la durée du contrat (hors options) – M€ constants – CCI

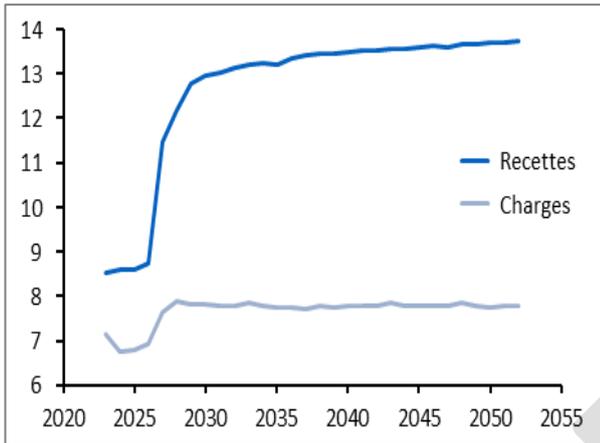
Les charges du candidat évoluent d'environ 0,7 M€ sur la durée du contrat de (7,1M€ à 7,8M€), soit une augmentation de +9% causée principalement par l'augmentation des charges d'exploitation en lien avec l'augmentation du nombre de postes et de la qualité de service et de la prise en compte des frais de SPV initialement capitalisés (+746k€) et l'augmentation des charges de carburant (+233k€) en lien avec l'ouverture d'une nouvelle station sur St Mandrier, auxquelles sont soustraits 466k€ de charges de personnel en lien avec plusieurs départs à la retraite en début de contrat.



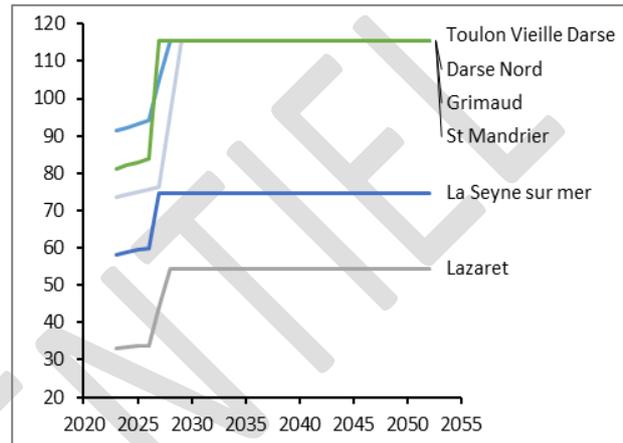
Evolution des charges entre la première et la dernière année du contrat + charges cumulées sur la durée du contrat (hors options) – M€ constants – CCI

Evolution des charges entre la première et la dernière année du contrat + charges cumulées sur la durée du contrat (hors options) – M€ constants – CCI

Le candidat obtient une marge d'exploitation ((recettes – charges)/recettes) de 32% sur la durée du contrat (de 16% en 2023 à 43% en 2052) notamment du fait d'une forte augmentation des tarifs des contrats annuels à la sortie de la phase de travaux (entre 2026 et 2028) pouvant se justifier par un programme d'investissement important.



Evolution des charges et recettes sur la durée du contrat (hors options) – M€ constants – CCI

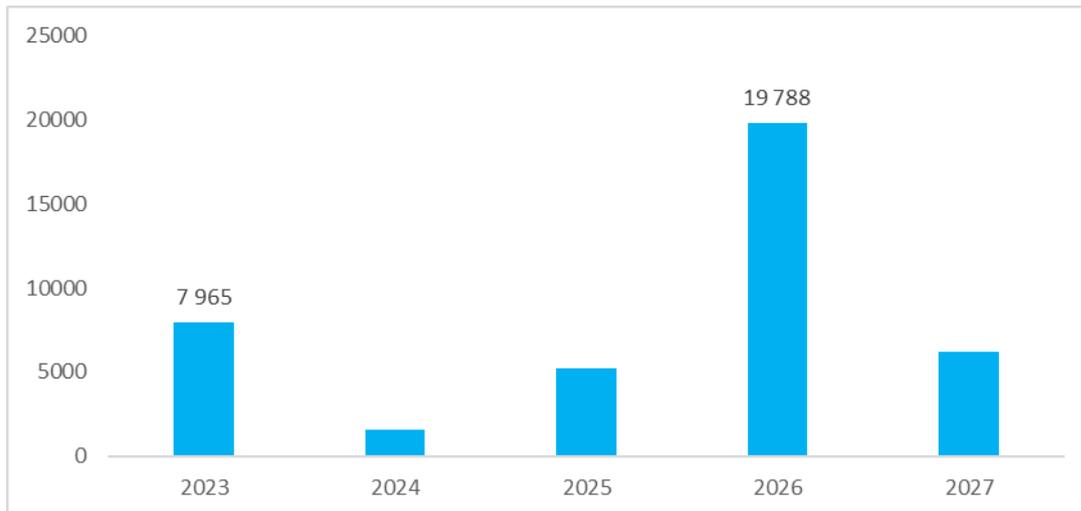


Evolution des tarifs en €/m2 des contrats annuels, hors inflation, sur la durée du contrat – CCI

Le candidat propose un plan de financement s'appuyant sur les ressources ci-dessous pour financer le programme d'investissement :

- Fonds propres et quasi-fonds propres
 Le programme d'investissement est financé par un apport de **19 M€** de fonds propres et quasi-fonds propres de la part du groupement, soit 17% du total du financement, composés de 3,8 M€ de capital social des actionnaires (fonds propres) et 15,2 M€ de dette subordonnée actionnaires (quasi-fonds propres).
- Dette senior
 L'offre du candidat prévoit de contracter un emprunt de dette senior d'un montant de 42,8 M€. Une petite part de cet emprunt vient financer les intérêts générés par ce même emprunt en phase de travaux. La dette senior est préfinancée par un crédit construction.
- Subvention publique
 Le candidat sollicite une subvention publique à hauteur de **40,7 M€**.
- Flux d'exploitation
 Le financement est constitué à hauteur de 10,3 M€ des recettes d'exploitation générées par la concession pendant la phase de travaux.

Le candidat prévoit d'appeler la subvention publique selon l'échéancier présenté dans le graphique ci-dessous :



Echéancier de subvention d'investissement – M€ courants – CCI

Le plan de financement de la CCI paraît robuste en raison :

- D'un niveau d'endettement raisonnable à l'issue de la période de travaux (69%)
- Des dimensionnements des enveloppes de financement et d'engagements qui intègrent des marges de sécurité (montant de prêt pouvant supporter à hauteur de 4% d'inflation annuelle appliquée au programme de travaux)
- Un cas stressé intégrant une part plus faible des recettes d'exploitation (70% contre 75% dans le cas de base). A noter que cela a un impact marginal.
- Le remboursement total de la dette senior devant intervenir 3 ans avant la fin de la concession

EIFFAGE

Le groupement porté par la EIFFAGE a également construit une offre de qualité, présentant un projet de développement ambitieux, notamment au niveau de la modernisation et de l'aménagement des différents ports de la rade, mais avec des propositions plus opérationnelles et impactantes sur le volet serviciel et lié à l'animation. L'offre proposée par les candidats témoigne d'une analyse très fine des enjeux locaux et d'une mobilisation importante des acteurs locaux. Le groupement s'est entouré également de compétences et d'expertises pointues, tant sur les sujets liés aux ouvrages portuaires que la dimension urbaine, architecturale et paysagère. Le rendu est vraiment qualitatif.

Le groupement structure son projet autour d'un concept de "Portelo" qui vise à la fois à renforcer l'identité de chaque port tout en les mettant en réseau en déployant une offre globale. Ce positionnement apparaît particulièrement cohérent avec l'ambition de la Métropole pour ses ports. Le candidat propose une très bonne lecture des enjeux liés à l'évolution des marchés de la plaisance, à l'évolution du rôle du gestionnaire de port et une bonne prise en compte des enjeux locaux. Il structure sur cette base une stratégie de développement en totale adéquation avec les attentes exprimées par TPM dans son DCE. Cette stratégie de développement est construite sur mesure pour répondre aux enjeux locaux et tient compte des perspectives possibles d'évolution de l'activité plaisance.

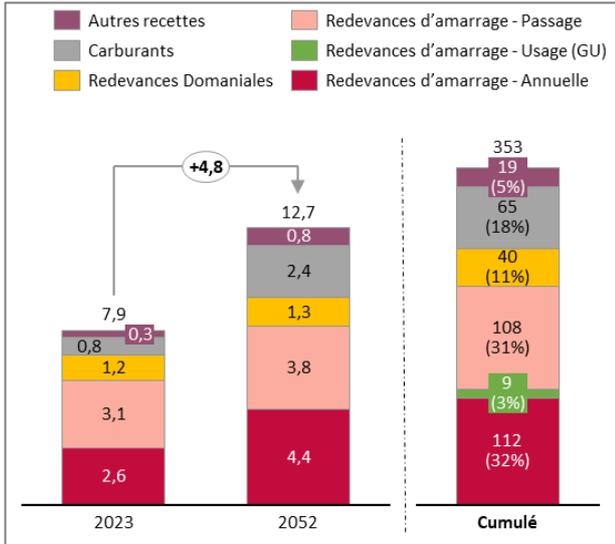
Le candidat parvient à transformer sa stratégie dans un projet de développement opérationnel. Il propose ainsi un projet de développement particulièrement bien travaillé, ciblant des marchés spécifiques et surtout prévoyant une implication forte du gestionnaire dans la mise en œuvre de certains projets et le déploiement de services spécifiques. Le candidat imagine des opportunités réelles de diversification du rôle de gestionnaire de port et de création de nouveaux gisement de recettes. Il se positionne de manière proactive dans la mise en œuvre des projets et des animations, en travaillant pour chaque action une organisation partenariale particulièrement bien optimisée. Il entend également laisser des initiatives aux acteurs associatifs et privés, tout en assurant un rôle de coordination et d'animation de l'écosystème. La dimension "immatérielle" du projet témoigne d'une réelle prise en considération des enjeux d'avenir liés à la gestion d'un port et d'une ambition réelle de transformer le modèle portuaire de la Rade.

Le candidat propose un projet de développement très ambitieux pour certains sites et amène des propositions nouvelles particulièrement intéressantes, mais dont la faisabilité reste à être confirmée. Au-delà des propositions de remise à niveau et de modernisation, le candidat va notamment concentrer son investissement sur l'Espace Grimaud pour lequel il envisage de renforcer la vocation technique et commerciale, à la fois pour améliorer la qualité de l'offre de services pour les clients et améliorer les conditions de travail des professionnels. Le développement d'une offre technique sur Grimaud permettrait de supprimer la zone technique de la darse Nord Mourillon et ainsi de libérer un espace stratégique au plus urbain.

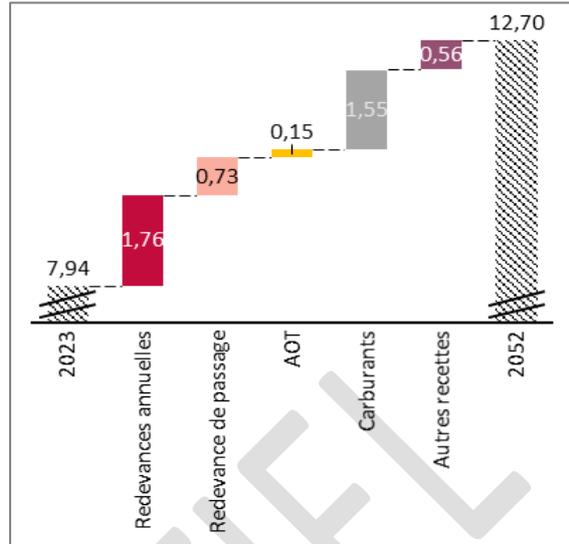
Sur les autres ports, le candidat propose des projets de valorisation urbaine, architecturale et paysagère particulièrement qualitative et développée, qui vont réellement participer à renforcer l'attractivité des espaces portuaires.

Les recettes du candidat évoluent de 4,8M€ (de 7,94M€ à 12,70M€), sur la durée du contrat, soit une augmentation de +60% causée par une augmentation des redevances d'amarrage annuelles (+1,76M€) et en moindre mesure de passage (+0,73M€). A ceci s'ajoute une augmentation forte des ventes de carburant (+1,55M€). Les autres recettes ne sont que faiblement augmentées au cours du contrat.

Le candidat propose une diminution du nombre de postes sur la majorité des ports à l'exception de l'espace Grimaud (au total le candidat propose une diminution de 350 places sur la durée du contrat). Cette stratégie pourrait s'expliquer par le ciblage de bateaux de plus grandes tailles (des bicoques par exemple) ce qui est une tendance observée sur plusieurs ports en France. Cette stratégie devra cependant être expliquée plus avant en audition, car certains ports subissent des réductions importantes (ex : Le Lazaret).

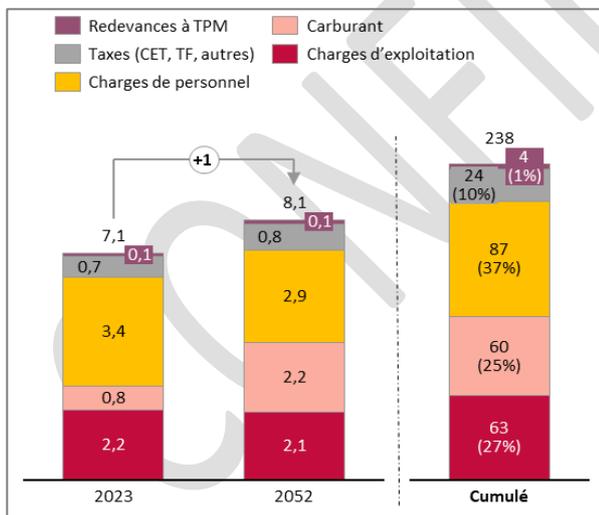


Evolution des recettes entre la première et la dernière année du contrat + recettes cumulées sur la durée du contrat (hors options) – M€ constants – CCI

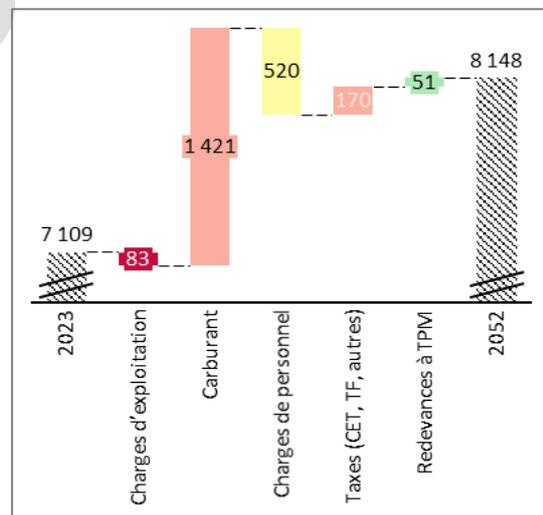


Evolution des recettes entre la première et la dernière année du contrat + recettes cumulées sur la durée du contrat (hors options) – M€ constants – CCI

Les charges du candidat évoluent à la hausse d'environ 1 M€ (de 7,1M€ à 8,2M€) sur la durée du contrat, soit une augmentation de +15% causée principalement par l'augmentation des charges de carburant (+1,4M€) en lien avec l'ouverture d'une nouvelle station sur St Mandrier, auxquelles sont soustraits en grande partie en début de contrat 83k€ de charges d'exploitation (diminution des dépenses mutualisées) et 520k€ de charges de personnel.

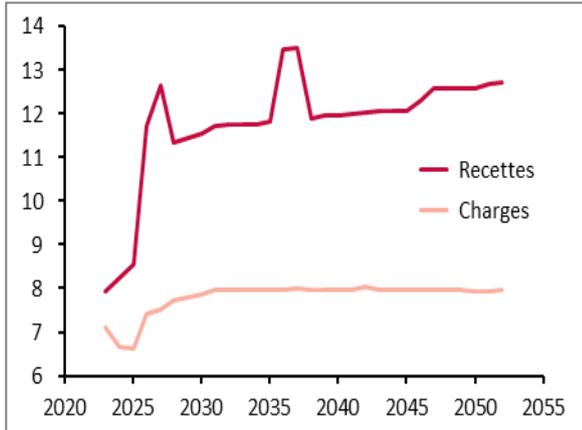


Evolution des charges entre la première et la dernière année du contrat + charges cumulées sur la durée du contrat (hors options) – M€ constants – EIFFAGE

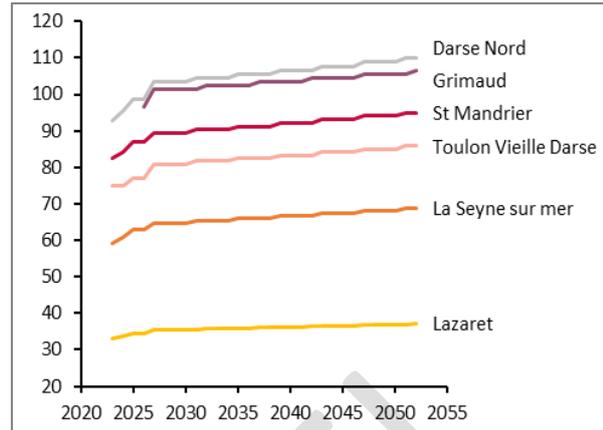


Evolution des charges entre la première et la dernière année du contrat + charges cumulées sur la durée du contrat (hors options) – M€ constants – EIFFAGE

Le candidat obtient une marge d'exploitation ((recettes – charges)/recettes) de 28% sur la durée du contrat (de 1% en 2023 à 29% en 2052) permis notamment par une augmentation lissée sur la durée du contrat des tarifs.



Evolution des charges et recettes sur la durée du contrat (hors options) – M€ constants – EIFFAGE

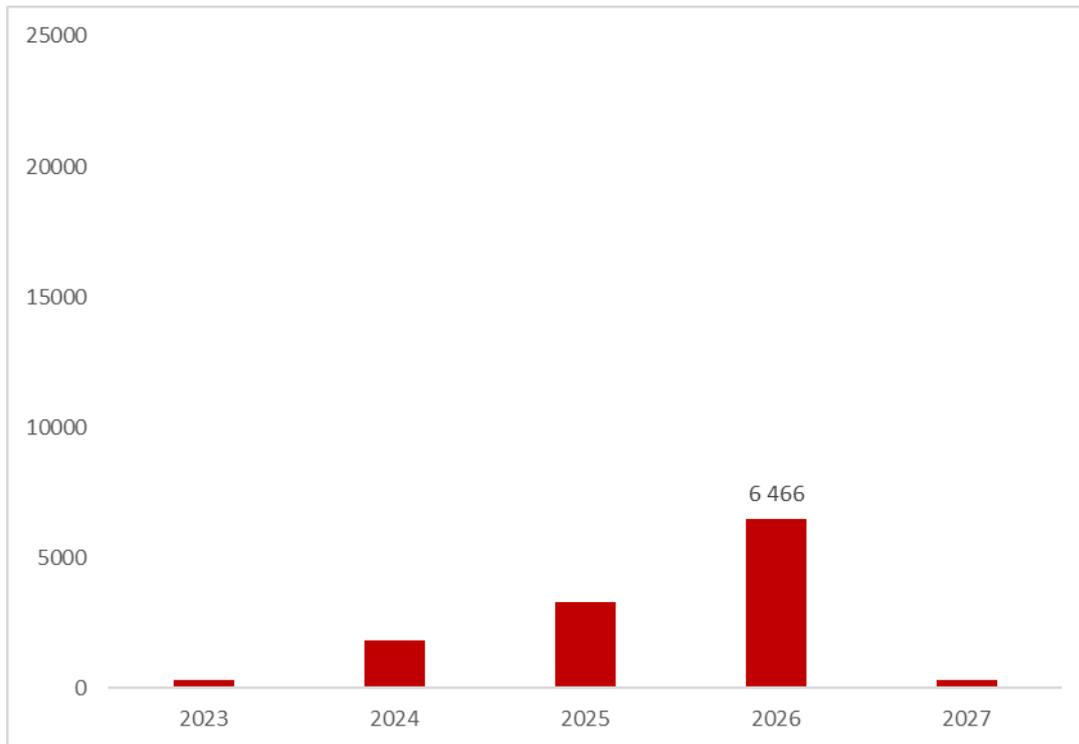


Evolution des tarifs en €/m2 des contrats annuels, hors inflation, sur la durée du contrat – EIFFAGE

Le candidat propose un plan de financement s'appuyant sur les ressources ci-dessous pour financer le programme d'investissement :

- Fonds propres et quasi-fonds propres
Le programme d'investissement est financé par un apport de 10,8 M€ de fonds propres et quasi-fonds propres de la part du groupement, soit 15% du total du financement, composés de 1,1 M€ de capital social des actionnaires (fonds propres) et 9,8 M€ de dette subordonnée actionnaires (quasi-fonds propres).
- Dette senior
L'offre du candidat prévoit de contracter un emprunt de dette senior d'un montant de 43,4 M€. Une petite part de cet emprunt vient financer les intérêts générés par ce même emprunt en phase de travaux. La dette senior est préfinancée par un crédit construction.
- Subvention publique
Le candidat indique dans le mémoire financier et le plan d'affaires ne pas solliciter de subvention. Toutefois :
 - Le candidat identifie des travaux spécifiques d'un coût de 12 M€ à financer par de la subvention.
- Flux d'exploitation
Le financement est constitué à hauteur de 5 M€ des recettes d'exploitation générées par la concession pendant la phase de travaux.

L'échéancier d'appel de la subvention pour travaux spécifiques serait le suivant :



Echéancier de subvention d'investissement (travaux spécifiques) – M€ courants – Eiffage

Le plan de financement d'Eiffage paraît plus agressif en comparaison avec celui de la CCI :

- **D'un niveau d'endettement plus élevé (80% contre 69% pour la CCI)**
- **Les marges de sécurité prévues dans le plan de financement seront à préciser par le candidat**
- **La dette senior est couverte à hauteur de 70% par une stratégie de couverture des taux**

3. Enjeux principaux identifiés en vue des auditions avec les candidats

CCI

Les enjeux principaux qui devront être abordés lors des auditions sont les suivants :

Aspects juridiques de l'offre

- Nous notons de nombreuses modifications qui ont 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.
- En cas de négociation, il conviendra de revoir de nombreuses clauses en incitant le candidat à abandonner ses propositions et ce dans un objectif de rétablissement de l'équilibre contractuel.
- Les causes légitimes, en particulier, sont nombreuses, spécifiques, et non bornées dans le temps. Le concessionnaire ne prend à sa charge aucune franchise. Le risque supporté par TPM en cas de survenance d'un évènement est fort.

- TPM supporterait également l'ensemble des coûts résultant d'un recours sérieux contre les autorisations administratives nécessaires à la réalisation du PPI.
- Les clauses de fin de contrat ont également été largement amendées. Elles pourront être des points de négociations importants compte tenu des enjeux financiers afférents et pour tenir compte de la structuration de l'offre du Candidat.

Aspects techniques de l'offre

- Dans l'ensemble, il conviendra de les questionner sur leur capacité à mettre en œuvre leur stratégie de développement en externalisant l'ensemble des développements et en augmentant les tarifs pour les professionnels. Il faudra notamment veiller à vérifier leur capacité à mettre en œuvre une réelle dynamique d'animation des ports
- Il conviendra ainsi de se faire préciser les actions qu'ils envisagent de mettre en œuvre de manière opérationnelle pour diversifier les recettes, développer l'animation sur les ports, diversifier les clientèles ...
- Il conviendra également de se faire préciser le contenu et la faisabilité de certains projets : base de l'America's Cup, projets immobiliser sur Grimaud et Vieille darse, augmentation des capacités totales ...
- Il conviendra enfin de vérifier la faisabilité de certaines actions, notamment celles à destination du grand public
- Les hypothèses et motivations de certains investissements devront être précisées.
- Il conviendra de fournir les mémoires financiers correspondant aux travaux décrits pour les ports du Balaguier et du Manteau.
- Il conviendra de fournir une estimation financière de l'ensemble des mesures de développement durable.

Aspects économiques de l'offre

- Dans l'ensemble, un certain nombre de précisions sur le plan d'affaires (recettes et charges) seront à apporter par le candidat lors des négociations.
- Le candidat a fourni des engagements fermes d'une banque à apporter les financements nécessaires à la réalisation des investissements
- Une partie importante du plan d'affaires du candidat repose sur l'augmentation du nombre de places (environ 500 au cours du contrat), or une telle augmentation pourrait poser un problème d'acceptabilité (cf. courrier des Armées).
- L'acceptabilité d'une politique tarifaire consistant en une augmentation forte des tarifs des contrats annuels concentrée vers la fin de la phase de construction à valider avec TPM.
- Certaines charges du candidat semblent élevées (ex : frais de SPV) et devront être justifiées en négociations.
- Le périmètre des travaux intégrés au plan de financement devra être précisé. En effet on s'interroge sur la comparabilité des deux offres car Eiffage réalise une distinction de travaux sur les « travaux spécifiques » (travaux à réaliser en urgence qui ne font pas partie du programme de développement du candidat) qui n'est pas présente dans l'offre de la CCI.
- Le candidat souhaite que TPM prenne à sa charge le coût de l'inflation des travaux dans le cas où celle-ci dépasserait les 4% annuels. La position de TPM sur ce sujet est à préciser.
- La clause d'intéressement est déclenchée par la réalisation d'un chiffre d'affaires supérieur aux prévisions. Le candidat a rajouté une condition liant l'application de cette clause au résultat net. Cela pourra être négocié avec le candidat. De plus, il est souhaitable de négocier que le compte de GER ne soit pas déduit de la clause d'intéressement.
- La stratégie de couverture des taux sera discutée avec le candidat afin qu'il justifie comment elle a été élaborée et que se passerait-il en cas d'une augmentation des taux importantes d'ici le bouclage financier. En particulier, en cas de retard pour cause légitime les surcoûts liés au débouclage des instruments de financement seraient supportés par TPM.

EIFFAGE

Les enjeux principaux qui devront être abordés lors des auditions sont les suivants :

Aspects juridiques de l'offre

- Nous notons de nombreuses modifications qui ont vocation à limiter la responsabilité du concessionnaire.
- Toutefois, il convient également de noter certaines améliorations du contrat et des suggestions de rédactions qui vont 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.
- Le risque supporté par TPM en cas de survenance d'un évènement considéré comme cause légitime est fort.
- TPM supporterait également l'ensemble des coûts résultant d'un recours sérieux contre les autorisations administratives nécessaires à la réalisation du PPI.
- Les clauses de fin de contrat ont également été largement amendées. Elles pourront être des points de négociations importants compte tenu des enjeux financiers afférents et pour tenir compte de la structuration de l'offre du Candidat.

Aspects techniques de l'offre

- Il conviendra surtout de se faire préciser les modalités possibles de traduction de leur plan de développement dans leur modèle d'affaire, à la fois en termes de mobilisation de moyens et de capacité à générer des recettes supplémentaires
- Il faudra également se faire préciser sur certains sites le contenu des projets proposés et les motivations
- Enfin, il conviendra de se faire rassurer sur leur capacité à mettre en œuvre le projet d'animation et une dynamique de mise en réseau des ports
- Les hypothèses et motivations de certains investissements devront être précisées.
- Il conviendra d'indiquer une fourchette d'incertitudes de prix liées à d'éventuelles problématiques géotechniques qui pourraient modifier sensiblement le projet.
- Il conviendra de fournir le chiffrage des investissements pour le port de Saint Elme.
- Il conviendra de fournir une estimation financière de l'ensemble des mesures de développement durable.
- Le candidat indique que chaque port réinvestira chaque année une partie de ses bénéfices sur un compte dédié au développement durable mais devra fournir un pourcentage de cette partie du bénéfice.

Aspects économiques de l'offre

- Dans l'ensemble, un certain nombre de précisions sur le plan d'affaires (recettes et charges) seront à apporter par le candidat lors des négociations.
- Le candidat n'a pas fourni d'engagements fermes de banques à apporter les financements nécessaires à la réalisation des investissements
- Le candidat propose une diminution du nombre de postes sur la majorité des ports (-350 places sur la durée du contrat) et cette stratégie devra être expliquée plus avant en audition, car certains ports subissent des réductions importantes (ex : Le Lazaret).
- Le positionnement fort du candidat sur les recettes de passage devra être justifié (47% de ses recettes d'amarrage sont des recettes de passage).
- Le candidat prévoit d'émettre des garanties d'usage sur certaines places de l'Espace Grimaud, alors que cette pratique semble interdite.

- Le candidat prévoit une augmentation importante des ventes de carburant (+189%) paraissant élevée compte tenu du contexte local.
- L'acceptabilité d'une politique tarifaire consistant en une augmentation lissée sur la durée du contrat mais commençant avant la fin de la période de travaux à valider avec TPM.
- Le périmètre de travaux devra être précisé. A ce stade, le candidat a exclu de son plan de financement les travaux spécifiques estimés pour un montant de 12,7 M€ et finance ces travaux par un apport de subvention de TPM.
- Le candidat souhaite que TPM prenne à sa charge l'intégralité du coût de l'inflation des travaux, avec une franchise de 1 M€. La position de TPM sur ce sujet est à préciser.
- La clause d'intéressement est déclenchée par la réalisation d'un chiffre d'affaires supérieur aux prévisions. Le candidat a rajouté une condition liant l'application de cette clause au résultat net. Cela pourra être négocié avec le candidat.
- En période de construction, la dette senior est préfinancée par un crédit construction. Ce crédit est tiré en deux tranches, correspondant aux deux phases de travaux prévu par le programme d'investissement d'Eiffage. Il convient de souligner que la mise en place du financement de la tranche 2 au début de la deuxième phase, soit 2026. Le candidat sera interrogé sur dans quelle mesure il peut sécuriser à ce stade le financement de cette tranche.
- La stratégie de couverture des taux sera discutée avec le candidat afin qu'il justifie comment elle a été élaborée et que se passerait-il en cas d'une augmentation des taux importantes d'ici le bouclage financier.

CONFIDENTIEL

4. Synthèse des analyses par sous-critère

Critère 1 : Qualité du projet de développement des ports - 35%

| | CCI | EIFPAGE |
|---|---|---|
| Qualité du projet de développement des ports appréciée au regard des éléments suivants 35 | | |
| Projet de développement et d'animation du port | | |
| <p>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> | <p>La stratégie de développement proposée par le candidat répond 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...</p> <p>En revanche, les propositions restent au stade de la stratégie, elles ne sont pas ou peu transposés dans des actions concrètes et encore moins modélisées dans le modèle économique.</p> <p>Écart important entre la stratégie proposée et la réalité du projet de développement</p> <p>Le candidat apporte 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 semble pas s'impliquer de manière affirmée dans la coordination et la mise en œuvre des événements.</p> | <p>La stratégie de développement proposée par le candidat répond 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 ...</p> <p>La stratégie de développement est traduite dans des actions concrètes, mobilisant le candidat dans leur mise en œuvre, de manière internalisée ou en partenariat. Elles sont en revanche peu modélisées dans le modèle économique.</p> <p>Écart entre la stratégie proposée et la réalité du projet de développement</p> <p>Le candidat apporte une attention particulière au développement de l'animation sur les ports et plus largement au renforcement de leur lien avec la Ville. Il propose une programmation événementielle riche et diversifiée (dans ses formats, ses cibles et ses thématiques) et prévoit de s'impliquer directement dans sa mise en œuvre en partenariat avec les acteurs de la rade.</p> |

| | CCI | EIFPAGE |
|--|---|---|
| | Le candidat annonce la venue de la base d'entraînement annuelle de l'équipe de France pour l'America's cup. Cette perspective reste à être vérifiée. | |
| Qualité et diversité des offres permettant la pratique de la plaisance et capacité à adresser des publics différents (propriétaires de bateaux ou non) ; | <p>Les documents "stratégiques" du candidat présentent 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.</p> <p>Mais les propositions correspondantes sont très décevantes ; le candidat s'inscrit dans une logique d'externalisation totale de cette diversification. L'outil des appels à projet est régulièrement cité, il semble insuffisant pour impacter réellement le modèle. Le modèle prévoit en plus d'augmenter les tarifs pro ce qui devrait limiter la mise en œuvre d'initiatives.</p> | <p>Les documents "stratégiques" du candidat présentent 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.</p> <p>Des propositions concrètes sont formulées par le candidat pour s'engager dans cette démarche de diversification de l'offre et des publics. Le modèle envisagé se base 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)</p> |
| Capacité à mettre en réseau les ports, à valoriser leurs complémentarités et à s'engager dans une logique de spécialisation des sites | <p>Axe fort du projet présenté par le candidat, globalement bien traduit dans un projet global d'aménagement qui doit permettre de davantage spécialiser les espaces portuaires. Peu de propositions de mise en réseau des ports en revanche.</p> <p>Peu de propositions dans l'animation de la gouvernance et de l'écosystème nautique local en dehors des dispositifs classiques</p> | <p>Axe fort du projet présenté par le candidat, globalement bien traduit dans un projet global d'aménagement qui doit permettre de davantage spécialiser les espaces portuaires. Peu de propositions de mise en réseau des ports en revanche.</p> <p>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</p> |
| Qualité des propositions visant à améliorer l'expérience des différents publics ciblés ; | <p>Réel effort de segmentation des propositions de services avec différents types de forfaits visant à répondre aux besoins des différents publics.</p> <p>Propositions de développement de <i>pass</i> pour des clients non-plaisanciers avec de réels questionnements sur la faisabilité de cette proposition (notamment dans sa</p> | <p>Réel effort de segmentation des propositions de services avec différents types de forfaits visant à répondre aux besoins des différents publics.</p> <p>La question du grand public est 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</p> |

| | CCI | EIFPAGE |
|--|---|--|
| | mise en œuvre avec les partenaires) et un intérêt à vérifier | notion de parcours thématiques (assez conceptuelle à ce stade) |
| Développement des services aux usagers visant à améliorer la relation client, en particulier sur le plan numérique ; | Peu de propositions sur l'amélioration de l'expérience client en dehors de la mise à disposition d'outils digitaux (logiciel de gestion + application) | L'importance accordée au client est surtout appréhendée dans le volet RH au travers de la formation des agents portuaires. Le digital est également cité comme un outil d'amélioration de l'interface client, avec une solution interne et la mobilisation d'un acteur très dynamique sur la digitalisation du nautisme |
| Qualité des actions marketing envisagées et des actions mises en œuvre pour capter les différents publics visés. | Politique marketing très généraliste et pas forcément adaptée aux enjeux des ports. Il conviendrait de préciser les cibles visées | Politique marketing simple et pragmatique, présentant un ciblage cohérent avec les enjeux identifiés dans le DCE |
| 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>Les 12 travaux d'Hercule</p> <p>Programme d'investissement d'envergure avec des positions originales (et pertinentes) pour certains ports. Des questionnements sur leur faisabilité et les conditions de leur intégration dans l'ensemble portuaire de la Rade (notamment pour l'accueil de la grande plaisance au Grimaud).</p> <p>Un programme d'investissement surtout concentré sur ouvrages, équipements et services portuaires.</p> <p>Pas de propositions au niveau des mouillages et pas de prise en compte des enjeux de gestion des complémentarités / interfaces avec PPP</p> | <p>Les 12 travaux d'Hercule</p> <p>Programme d'investissement d'envergure avec des positions originales (et pertinentes) pour certains ports, avec notamment une proposition de réorganisation des fonctions entre certains ports. Là aussi, une faisabilité à confirmer pour plusieurs idées.</p> <p>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.</p> <p>Pas de propositions au niveau des mouillages et pas de prise en compte des enjeux de gestion des complémentarités / interfaces avec Port Pin Rolland</p> |
| Montant des investissements programmés. Il est rappelé que le programme d'investissement et d'entretien pluriannuel sera contractuel. | L'offre de la CCI prévoit une enveloppe importante d'environ 100 Millions d'euros d'investissement échelonnés entre 2023 et 2027 (financé à seulement 44% par le concessionnaire) ainsi que 41,1M€ courants HT sur la durée du Contrat de Concession (jusqu'en 2052) pour les GER (travaux de gros | L'offre d'Eiffage est moins importante que celle de la CCI en termes de travaux avec 45M€ d'investissement et 13M€ de GER en offre de base, et respectivement 56M€ et 53,9M€ d'investissements initiaux pour les options 1 et 2. Ce montant intègre les travaux spécifiques d'urgence prévus dans le cahier |

| | CCI | EIFPAGE |
|---|--|---|
| | Entretien Renouveau). En cohérence, voire au-delà avec le cahier des charges. | des charges comme devant être réalisés avant la fin de la présente concession. |
| Qualité et cohérence des aménagements urbains proposés, notamment par rapport aux projets urbains envisagés autour des ports. | L'offre prévoit des aménagements urbains autour des ports de bonne qualité intégrés dans les projets de développement. | L'offre prévoit des aménagements urbains autour des ports de très bonne qualité. L'accent a été mis sur le volet paysager avec des photos montages et des pièces graphiques de qualité avec une note d'intention architecturale. |
| 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. Un doute subsiste sur les travaux spécifiques qui sont proposés être financés par une subvention d'investissement. La conception réalisation est parfaitement décrite avec le groupement et le sous-groupement. Sont également inclus les délais d'instruction. |

CONFIDENTIEL

Critère 2 : Economique, financier et niveau des engagements juridiques - 30%

| | CCI | EIFPAGE |
|--|---|---|
| <u>Critère économique, financier et niveau des engagements juridiques 30%</u> | | |
| Robustesse, pertinence et cohérence du plan d'affaires. | <p>Dans l'ensemble, un certain nombre de précisions sur le plan d'affaires seront à apporter par le candidat lors des négociations.</p> <p>Le candidat propose un plan d'affaires cohérent et 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 annuel concentrée vers la fin de la phase de construction. Cette ambition est en partie portée par des investissements plus importants que EIFPAGE.</p> <p>En revanche, ses charges hors carburant semblent élevées (2,6k€ par place en 2023) en comparaison avec les éléments communiqués dans le Document de Consultation des Entreprises (DCE) ce qui devra être abordé en auditions. Certains frais demandent à être justifiés comme les frais de SPV ou les frais de maintenance. Malgré cela, le candidat parvient à une marge d'exploitation (EBE/recettes) plus élevée que son concurrent sur la durée du contrat : 32% contre 28%.</p> <p>Une partie importante du plan d'affaires du candidat repose sur l'augmentation du nombre de places (environ 500 au cours du contrat), or une telle augmentation pourrait poser un problème d'acceptabilité (cf. courrier des Armées).</p> <p>D'après les résultats des tests de sensibilité, le modèle économique ne résiste pas à une augmentation de 20% des charges d'exploitation prévisionnelles.</p> | <p>Dans l'ensemble, un certain nombre de précisions sur le plan d'affaires seront à apporter par le candidat lors des négociations.</p> <p>Le candidat propose un plan d'affaires un peu moins ambitieux sur l'évolution des recettes (12,7M€ de recettes en 2052) que son concurrent s'expliquant en partie par un programme d'investissements plus faible. Le candidat applique une augmentation lissée des tarifs des contrats annuels et de passage sur la durée du contrat.</p> <p>De plus certains points posent questions concernant ses recettes :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les recettes de passage représentent 47% des recettes d'amarrage ce qui paraît élevé • Les recettes de carburant augmentent de 189% sur la durée du contrat ce qui paraît élevé et n'est pas justifié par le candidat • le candidat fait usage de Garanties d'Usage (GU) pour certaines places de l'espace Grimaud, or il n'existe aucune raison juridique de valider la proposition de GU sur un domaine public transféré à TPM • Un détail trop faible des hypothèses de calcul des recettes est donné <p>Ses charges hors carburant sont en revanche plus faibles (2,1k€ par place en 2023) à l'exception des charges de personnel qui feront l'objet de questions lors des auditions.</p> |

| | CCI | EIFPAGE |
|--|--|---|
| | <p>Le candidat propose un plan de financement robuste, reposant sur le préfinancement des facilités en période de travaux et un plan de financement long terme présentant un niveau d'endettement acceptable (69%), un programme de couverture des taux et plusieurs marges de sécurité intégrées dans le plan de financement.</p> <p>Les conditions d'apport de fonds propres et quasi-fonds propres par les actionnaires paraissent moins avantageuses pour le groupement (rémunération des quasi-fonds propres, priorité au remboursement de la dette senior, marge bancaire élevé) que celles de l'offre d'Eiffage, ce qui impacte le TRI actionnaires (7,1%).</p> | <p>D'après les résultats des tests de sensibilité, le modèle ne résiste pas à une diminution de 20% des recettes d'exploitation prévisionnelles ou une augmentation de 20% des charges d'exploitation prévisionnelles.</p> <p>D'après les résultats des tests de sensibilité, le modèle ne résiste pas à une diminution de 20% des recettes d'exploitation prévisionnelles ou une augmentation de 20% des charges d'exploitation prévisionnelles.</p> <p>Le candidat propose un plan de financement en comparaison plus agressif que la CCI, reposant sur le préfinancement des facilités en période de travaux et un plan de financement long terme présentant un niveau d'endettement de 80%, un programme de couverture des taux qui sera à préciser et des marges de sécurité existantes mais qui en comparaison adoptent une approche moins prudente que la CCI.</p> <p>Les conditions d'apport de fonds propres et quasi-fonds propres par les actionnaires paraissent plus avantageuses pour le groupement (rémunération des quasi-fonds propres, priorité au remboursement de la dette senior, marge bancaire élevé) que celles de l'offre la CCI, ce qui impacte le TRI actionnaires (9,5%).</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 40,7 M€, soit 36% du montant total financé. | A la lecture de l'offre initiale, le candidat sollicite une subvention d'un montant de 12,2 M€. Toutefois, il conviendra de préciser les périmètres des programmes d'investissement des candidats afin d'en confirmer la comparabilité. |
| Création d'emplois. | Le candidat propose une organisation cible à 40 ETP ce qui est légèrement plus faible que le nombre d'ETP repris (42 ETP). | Le candidat propose une organisation cible à 48,4 ETP ce qui est au-dessus que le nombre d'ETP repris (42 ETP). |

| | CCI | EIFFAGE |
|--|---|---|
| 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>Sur le sous-critère « 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 », nous noterons de nombreuses modifications qui ont 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. En cas de négociation, il conviendra de revoir de nombreuses clauses en incitant le candidat à abandonner ses propositions et ce dans un objectif de rétablissement de l'équilibre contractuel.</p> | <p>Sur le sous-critère « 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 », nous noterons, de nombreuses modifications qui ont vocation à limiter la responsabilité du concessionnaire. Toutefois, il convient également de noter certaines améliorations du contrat et des suggestions de rédactions qui vont 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...</p> |
| Niveau de garantie juridique et financière apporté par le candidat, garant de sa capacité à exécuter le contrat à ses risques et périls. | <p>Sur le sous-critère « Niveau de garantie juridique et financière apporté par le candidat, garant de sa capacité à exécuter le contrat à ses risques et périls », le candidat a reçu des engagements fermes des établissements bancaires couvrant l'intégralité de son plan de financement.</p> <p>Toutefois, il convient de noter un désengagement important du groupement candidat vis-à-vis du risque concessif. Loin d'apporter des garanties au concédant, le candidat souhaite limiter au maximum ses risques juridiques et financiers. Il apparaît clairement, à travers son offre, que le groupement a été invité par les banques partenaires à apporter une plus grande bancabilité du contrat de concession afin d'obtenir des engagements fermes. Ceci s'est fait au détriment du concédant. Dans le cadre d'une éventuelle négociation, il sera nécessaire non seulement de lui demander de retirer le schéma global retenu et les clauses limitatives de responsabilité mais également de l'inciter à proposer une garantie maison-mère et à première demande à la hauteur des enjeux attachés à ce contrat de concession.</p> | <p>Sur le sous-critère « Niveau de garantie juridique et financière apporté par le candidat, garant de sa capacité à exécuter le contrat à ses risques et périls », le candidat a annexé à son offre des lettres de soutien d'établissements bancaires mais ne dispose pas d'engagement ferme à ce stade de la procédure.</p> <p>On notera principalement la faiblesse des niveaux de garantie proposés tant pour la garantie à première demande que pour la garantie maison-mère. Cette dernière ne joue d'ailleurs pas son rôle puisque Eiffage ne reprendra pas le contrat à son compte dans un objectif de continuité du service en cas de liquidation notamment de la société délégataire. Il s'agit uniquement d'une forme de caution plafonnée. Ceci n'est clairement pas acceptable et devra faire l'objet d'un rejet de la part de TPM pour obtenir des garanties supplémentaires et fermes.</p> |

CONFIDENTIEL

Critère 3 : Qualité du service rendu aux usagers - 20%

| | CCI | EIFFAGE |
|---|---|---|
| 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. | <p>Une organisation en silo avec peu de transversalité. Un pôle aménagement mais pas de pôle marketing / client.</p> <p>La possibilité de mobiliser des moyens supports au sein de la CCI (les partenaires de la CCI ne semblent pas mobilisés dans l'exploitation future)</p> <p>Parcours RH très généraliste, sans prise en compte des enjeux autour des métiers de la gestion des ports</p> | <p>Une organisation plus transversale, avec un pôle développement et promotion</p> <p>La possibilité de mobiliser les ressources d'Eiffage et de Sodeports, ce qui offre un large panel de compétences</p> <p>Un parcours RH plus adapté aux besoins d'évolution du métier de la gestion des ports</p> |
| Plan de maintenance et d'entretien en cohérence avec les caractéristiques du périmètre portuaire et du projet de développement proposé : | <p>Le plan de maintenance et d'entretien est fourni sous forme de de programme de gros entretiens et renouvellement (GER) indépendamment des investissements. Il s'agit ainsi des éléments suivants :</p> <p>Digues, 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 chaines mères d'amarrage ainsi que les navires de servitude.</p> | <p>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.</p> |
| Efficacité, efficience et effectivité des moyens humains, techniques et financiers mobilisés | <p>Les opérations de gros entretien et de renouvellement (GER) sont programmées en cohérence avec :</p> | <p>Les gros entretiens et renouvellement des infrastructures maritimes sont 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</p> |

| | CCI | EIFFAGE |
|--|--|---|
| <p>pour assurer la tenue du Plan de maintenance et d'entretien.</p> <p>Pertinence des solutions techniques envisagées pour optimiser les coûts d'entretien et d'exploitation.</p> <p>Programmation du volet GER (Gros Entretien Renouvellement).</p> | <ul style="list-style-type: none"> - 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 <p>Un tableau de périodicité des GER relativement généraliste mais cohérent est fourni dans l'offre.</p> <p>Un tableau détaillé par site et par port est proposé et chiffré pour les différentes options.</p> | <p>cas de base et les options avec un planning adéquat. Il en va de même pour les bâtiments.</p> |
| <p>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</p> | <p>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).</p> <p>Le candidat propose un détail satisfaisant de l'organisation interne et des moyens humains et matériels pour le pilotage de la qualité de service.</p> <p>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.</p> | <p>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.</p> <p>Le candidat propose un reporting trimestriel (tableau de bord) ainsi qu'un rapport annuel.</p> <p>Les modalités d'évaluations de la qualité sont détaillées par le candidat (audits et questionnaires) de manière satisfaisante.</p> <p>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.</p> |

Critère 4 : Actions menées en faveur du développement durable - 15%

| | CCI | EIFFAGE |
|--|---|---|
| Actions menées en faveur du développement durable, appréciées au regard des éléments suivants 15% | | |
| Cohérence et efficacité du projet environnementale 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. 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.</p> <p>Le groupement prévoit de s'appuyer sur 4 piliers fondamentaux :</p> <p>1. Un système de management environnemental, 2. Maintenir une action constante en faveur de la qualité et usage de l'Eau, 3. Agir en faveur de la biodiversité marine et terrestre, 4. La transition énergétique en clé de voute de la stratégie environnementale.</p> <p>Le candidat fournit un plan d'actions en faveur du développement durable (annexe 13).</p> | <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 de l'annexe 13, les propositions décrites dans le plan d'action en faveur du développement durable sont ambitieux. Néanmoins certaines actions mériteraient plus d'explication sur leur mise en œuvre et leur pertinence.</p> | <p>Eiffage 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> |

| | CCI | EIFPAGE |
|---|--|--|
| 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"> • 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-delà de la promotion des innovations énergétiques, des actions incitatives seront déployées pour soutenir la filière (réduction tarifaire pour les bateaux propres par exemple). <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. 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.</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 groupe Eiffage fournit sa politique de prévention concernant l'organisation des chantiers ainsi que sa politique environnemental de chantier définie autour de 5 axes : réduire les nuisances, prévenir tout risque de</p> |

| | CCI | EIFPAGE |
|---|--|---|
| Qualité des engagements pris par le candidat pour assurer l'exemplarité des chantiers sur le plan social et environnemental. | | pollution, gérer les déchets suivant le principe ERC, préserver les ressources, préserver la biodiversité. |
| Actions et projets en faveur de l'environnement | <p>Création d'un musée subaquatique en dehors du périmètre de la concession à Saint Louis du Mourillon et à Saint Elme. 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</p> <p>Plus de 600 mètres de nurseries et de solutions innovantes seront intégrés et une végétalisation accrue sera opérée sur l'ensembles des sites.</p> | <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&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 dépolluant 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. |

| | CCI | EIFPAGE |
|---|---|--|
| Modalités de gestion du personnel proposées par le candidat | Le groupe fournit une charte RSE basée sur la gouvernance et l'éthique, le veiller au bien-être des collaborateurs, le réduction de l'impact environnemental, le développement durable, et l'adoption d'une démarche d'achats responsables. | Le groupe Eiffage fournit sa politique de prévention concernant l'organisation des chantiers ainsi que sa politique sociale. |

CONFIDENTIEL