



Date de convocation :
23/05/2020

Conseillers en exercice : 35

Conseillers présents : 34

Conseillers votants : 35



DÉLIBÉRATION DU CONSEIL MUNICIPAL

SÉANCE DU VENDREDI 29 MAI 2020

L'an deux mil vingt, le vendredi vingt-neuf mai à vingt heures ,

Le Conseil Municipal légalement convoqué s'est réuni par visioconférence, sous la présidence de Monsieur OUZILLEAU, Maire.

Étaient présents :

M. François OUZILLEAU, Maire,

M. Sébastien LECORNU, Mme Juliette ROUILLOUX-SICRE, M. Jérôme GRENIER, Mme Dominique MORIN, M. Johan AUVRAY, Mme Léocadie ZINSOU, Mme Nicole BALMARY, M. Yves ETIENNE, Mme Catherine DELALANDE, Adjoint

M. Hervé HERRY, M. Christopher LENOURY, Mme Evelyne HORNAERT, M. Titouan D'HERVE, Mme Patricia DAUMARIE, M. Youssef SAUKRET, Mme Paola VANEGAS, M. Antoine RICHARD, Mme Marie-Christine GINESTIERE, M. Denis AIM, Mme Zahia GASMI, M. Olivier VANBELLE, Mme Marjorie HARDY, M. Jean-Marie M BELO, Mme Lydie BRIOULT, M. Raphaël AUBERT, Mme Nathalie CHESNAIS, M. Eric FAUQUE, Mme Blandine RIPERT, Mme Lorine BALIKCI, M. David HEDOIRE, Mme Fanny FLAMANT, M. Gabriel SINO, Mme Bérénice LIPIEC, Conseillers municipaux

Absents excusés ayant donné pouvoir :

Mme Sylvie GRAFFIN à M. Sébastien LECORNU

Absents :

Secrétaire de séance : Yves ETIENNE

N° 065/2020

Rapporteur : Juliette ROUILLOUX-SICRE

OBJET : Mobilier urbain - Principe du recours à une concession de service public

La mise à disposition, installation, maintenance et entretien de mobilier urbain publicitaire fait actuellement l'objet d'un marché n° 2011/042 conclu avec la société VISIOCOM AFFICHAGE SARL.

Le marché a été conclu pour une durée de 10 ans, du 13 septembre 2010 au 12/09/2020.

Ce contrat arrivant à échéance, le conseil municipal est amené à se prononcer sur le choix du mode de gestion de ce service public à compter de l'échéance du contrat.

Plusieurs modes de gestion sont possibles, à savoir :

- La régie directe : la collectivité exploite elle-même le service avec ses propres moyens et son propre personnel. L'administration assure le suivi et l'entretien des installations ; L'exploitation est réalisée aux frais et risques de la régie.
- Une gestion externalisée par le biais d'un marché public, d'une concession de service ou d'une convention d'occupation domaniale.

Au regard du rapport préalable joint à la présente délibération comprenant l'étude comparative des modes de gestion qu'il expose ainsi que les caractéristiques des prestations attendues, le conseil municipal doit délibérer sur le mode de gestion souhaitée.

La régie directe présente l'avantage d'une maîtrise de la décision et de la gestion quotidienne du service. En revanche, elle présente l'inconvénient d'une exploitation aux risques de la collectivité et d'une expertise moindre sur le plan technique et juridique d'un professionnel du secteur au regard notamment de la forte complexité de recherche des annonceurs pour ce secteur d'activité.



Aussi, il est proposé le renouvellement d'une gestion externalisée.

Parmi les différents modes de gestion externalisée possibles, il est proposé au conseil municipal de ne pas retenir la convention d'occupation domaniale car ce mode de gestion ne permet pas de fixer une grille tarifaire décidée par la collectivité ni d'encadrer les obligations imposées à l'occupant ainsi que les conditions d'entretien et de renouvellement des matériels.

Selon le Conseil d'Etat, la qualification du contrat de mobilier urbain est déterminée par l'équilibre économique du contrat.

Ainsi un contrat qui a pour objet l'installation, l'exploitation, la maintenance et l'entretien de mobiliers urbains qui prévoit que le titulaire du contrat assure ces prestations à titre gratuit en contrepartie de la perception de recettes publicitaires est un marché public s'il comporte une clause prévoyant le versement d'un prix à son titulaire couvrant les investissements ou éliminant tout risque réel d'exploitation.

Un tel contrat doit en revanche être qualifié de concession de service public en l'absence d'une telle clause car en ce cas l'opérateur économique supporte un risque d'exploitation lié à l'exploitation des mobiliers.

La procédure de concession de service est alors mise en œuvre dans les conditions prévues aux articles L. 1120-1 à L 1121-4 et L 3000-1 et suivants du Code de la Commande publique.

Il s'avère que le choix d'une concession de services pour la mise à disposition, installation, maintenance et entretien de mobilier urbain publicitaire serait plus favorable à la Ville car en effet ce mode de gestion permet un transfert des risques d'exploitation, juridiques et économiques vers le délégataire, une expertise pointue sur le plan technique et juridique, une incitation à développer les services de manière optimale tout en permettant un contrôle de la collectivité sur l'exécution des prestations au travers du rapport annuel transmis par le délégataire.

Après validation par le conseil municipal du principe au recours à une concession de service public, sera mise en œuvre une procédure de publicité et de mise en concurrence régie par les dispositions combinées du Code de la Commande publique et du CGCT. Suite à cela, et in fine, le contrat négocié sera présenté devant le conseil municipal pour validation avant signature.

Vu le code de la Commande publique et notamment les articles L. 1120-1 à L 1121-4 et L 3000-1 et suivants

Vu le rapport sur le principe de la gestion déléguée présenté et annexé à la présente délibération,

Considérant qu'il convient de se prononcer sur le mode de gestion du service relatif à la mise à disposition, installation, maintenance et entretien de mobilier urbain publicitaire,
Considérant les prestations attendues du Délégué décrites dans le rapport présenté,
Considérant l'exposé du rapporteur,

Le Conseil Municipal, après en avoir délibéré :

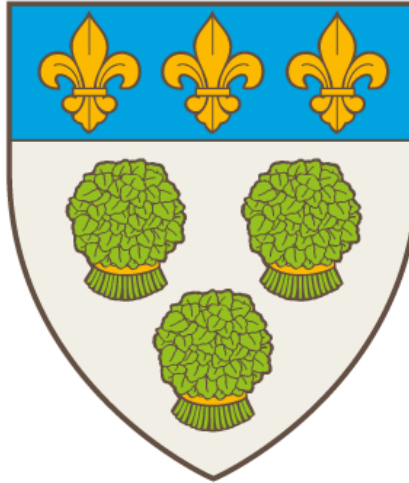
- SE PRONONCE favorablement sur le principe et la mise en œuvre de la procédure de concession de service pour la mise à disposition, installation, maintenance et entretien de mobilier urbain publicitaire,
- AUTORISE le Maire ou son représentant à accomplir et signer tous les actes nécessaires à la procédure de mise en concurrence, et notamment à négocier librement les offres présentées.

Développement urbain, cadre de vie et commande publique Dossier non présenté en commission

Délibéré :
Adoptée à l'unanimité

Ainsi délibéré les mêmes jour, mois et an que dessus
Le registre dûment signé
Pour extrait conforme,

Conformément au code de Justice Administrative, le Tribunal Administratif de Rouen peut être saisi par voie de recours formé contre le présent acte pendant un délai de deux mois commençant à courir à compter de la date de sa publication. Dans ce même délai, il peut également faire l'objet d'un recours gracieux adressé à son auteur ; cette démarche prolonge alors le délai de recours contentieux qui peut ensuite être introduit auprès du Tribunal Administratif dans les deux mois suivant la réponse (l'absence de réponse au terme d'un délai de deux mois vaut rejet implicite du recours gracieux).



Ville de Vernon
EN NORMANDIE

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

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

□ Contexte

- Le Ville de Vernon dispose à l'heure actuelle du mobilier urbain suivant :
 - 9 abribus simples publicitaires ;
 - 5 abribus simples non-publicitaires ;
 - 1 abribus doubles publicitaires ;
 - 22 planimètres de 2m² ;
 - 5 planimètres de 12 m² ;
 - 4 journaux électroniques.
- La Ville a conclu un marché de fourniture, installation, entretien et exploitation commerciale de mobiliers urbains avec la société Visiocom (il était également prévu un versement d'une redevance de 7 176 € par an).
- Ce marché arrivera à terme le 12 septembre 2020.

Introduction

3

- **Objet du rapport**
 - Il est prévu le renouvellement de l'exploitation du mobilier urbain d'affichage dans le cadre d'une concession de services.
 - Le présent rapport a pour objet d'exposer les principes du futur mode de gestion pressenti, une présentation du service et les caractéristiques principales du futur contrat.

- **Plan de la présentation**
 - Présentation des données principales du service → p.4
 - Présentation des modes de gestion envisageables → p.7
 - Choix du mode de gestion → p.13
 - Caractéristiques du futur contrat → p.16
 - Caractéristiques de la procédure → p.19

1^{ère} partie

PRÉSENTATION DES DONNEES PRINCIPALES

1^{ère} Partie : PRÉSENTATION DES DONNEES PRINCIPALES

1.1 Mobiliers et affichages

5

- Le mobilier urbain d'affichage se partage en deux volets distincts :
 - Les supports du mobilier urbain d'affichage dédiés à la publicité (20 faces abribus 2m², 22 faces planimètres 2m² et 10 faces planimètres 12m²).
 - Les supports du mobilier urbain d'affichage dédiés à l'information municipale (22 faces planimètres 2m²). La Ville assure la pose des campagnes d'affichage municipal.
 - A noter que la Ville dispose également de journaux électroniques (4 au total).
- 30%* des faces est dédié à l'affichage municipal (22 faces sur 74).
- 52 faces demeurent à la disposition du prestataire.

- Répartition Ville/Prestataire concernant l'affichage municipal (sur la base du contrat – hors journaux municipaux)

	Nb de faces Ville	Nb de faces Prestataire	Total	<i>En nombre de semaines</i>
Planimètres 2m2	22	22	44	2 288
Abri Voyageurs 2m2	0	20	* 20	1 040
12m2	0	10	10	520
TOTAL	22	52	74	
Taux de répartition	30%	70%	100%	

* A noter que le taux d'affichage « disponible » n'équivaut pas nécessairement au taux d'affichage « réel ».

1^{ère} Partie : PRÉSENTATION DES DONNEES PRINCIPALES

1.2 Données financières

6

Données financières :

- Le chiffre d'affaires correspond aux recettes générées par les campagnes d'affichages publicitaires. Il est estimé à ~98 K€ en 2019.
- La redevance versée en 2019 est de 7,1 €.

Estimation des recettes et redevances pour l'année 2019 :

	2019
PRODUITS	97 680 €
Redevances contractuelles	8 303 €

2^{ème} partie

PRÉSENTATION DES MODES DE GESTION

2^{ème} Partie : PRESENTATION DES MODES DE GESTION

2.1 Les modes de gestion envisageables

8

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

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

1

**Régie
intégrale**

2

Marchés publics (+ Régie)	
Découpage du service en plusieurs « lots » d'exploitation (MP annuels ou pluriannuels)	Recours à un seul prestataire pour l'ensemble du service

3

Concession

4

**La
convention
d'occupation
domaniale**

2^{ème} Partie : PRESENTATION DES MODES DE GESTION

2.2 Régie intégrale

9

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

Exploitation en régie intégrale

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

La régie directe est un service à part entière de la Collectivité : création par délibération de l'assemblée délibérante, absence d'organe propre et de personnalité morale, application des règles de la comptabilité publique, tarifs fixés par délibération de l'assemblée délibérante. Le cas échéant une régie peut aussi disposer d'une personnalité morale ou au moins d'une autonomie financière. Il s'agit alors d'un organe différencié (au moins financièrement, avec la création d'un budget annexe).
- **Avantages** :
 - Maîtrise de la décision et de la gestion quotidienne du service ;
 - Maîtrise des tarifs pratiqués ;
 - Absence de rémunération particulière (strict équilibre charges / recettes).
- **Inconvénients** :
 - Exploitation aux risques de la Collectivité ;
 - Capacité souvent peu importante de mutualisation des moyens humains et matériels et de massification des achats (contrats cadres) permettant de réduire les coûts ;
 - Expertise moindre sur le plan technique et juridique qu'un professionnel du secteur ;
 - Difficulté à gérer le service dans son plein potentiel sur la / les premières années ;
 - Propre au mobilier urbain d'affichage : forte complexité au sujet de la recherche des annonceurs.

2^{ème} Partie : PRESENTATION DES MODES DE GESTION

2.3 Régie directe avec marché(s) publics(s)

10

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

Exploitation en régie assortie de marchés publics - 2 organisations possibles

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

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

Recours à un seul prestataire pour l'ensemble du service

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

2^{ème} Partie : PRESENTATION DES MODES DE GESTION

2.4 Concession

11

- Une autre solution pour gérer un service réside dans la possibilité de le déléguer à un exploitant. Dans ce cas, la Ville devra conclure une concession de services.

Concession

- Définition : le délégataire exploite le service à ses **risques et périls**. Les ouvrages nécessaires à l'exploitation lui sont remis par la collectivité en début de contrat. Il perçoit auprès des usagers une part fermière, qui le rémunère de sa prestation, et une part reversée à la collectivité (si l'économie du contrat le permet), celle-ci continuant d'assurer la réalisation des ouvrages de 1^{er} établissement, de modernisation et d'extension du service.
- Avantages pour la collectivité :
 - Exploitation aux risques et périls du concessionnaire : transfert des risques d'exploitation, risques juridiques et risques économiques ;
 - Possibilité de mutualisation des moyens humains et matériels et de massification des achats (contrats cadres) permettant de réduire les coûts ;
 - Accès à une expertise pointue sur le plan technique et juridique (veille assurée) et à un savoir-faire professionnel ;
 - Capacité à gérer le service dans son plein potentiel dès les premiers mois du contrat
 - Réactivité en matière de gestion de crises ;
 - Souplesse dans la libre définition du projet de contrat (prévision de clauses de révision, de clauses de pénalités...) ;
 - Incitation du concessionnaire à développer le service de manière optimale (pour maximiser les recettes et en conséquence sa rémunération);
 - Contrôle de l'exécution des prestations à l'aide du rapport annuel remis par le concessionnaire chaque année avant le 1^{er} juin (obligation légale).
- Inconvénients pour la collectivité :
 - Nécessité d'assurer un contrôle technique, juridique et économique du concessionnaire

2^{ème} Partie : PRESENTATION DES MODES DE GESTION

2.5 Convention d'occupation domaniale

12

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

La convention d'occupation domaniale

- Définition : les conventions d'occupations du domaine public sont les conventions par lesquelles la Collectivité accorde à une personne d'occuper le domaine public pour exploiter une activité compatible avec l'utilité du domaine public concerné. Ces conventions sont nécessairement temporaires, précaires, révocables et consenties moyennant le paiement d'avance et annuel d'une redevance d'occupation du domaine public.
- Avantages pour la collectivité :
 - Aucune contraintes ne pèsent sur la Collectivité en dehors de celles inhérentes à tout propriétaire (entretenir le clôt, le couvert, les réseaux enterrés...).
 - Possibilité d'encadrer et de contrôler les activités de l'occupant a minima (dès lors que les sujétions prévues sont justifiées par la conservation du domaine public et la conciliation entre l'occupation privative du domaine public et l'affectation de celui-ci au service public ou à l'usage du public).
 - Versement par l'occupant d'une redevance d'occupation domaniale.
- Inconvénients pour la collectivité :
 - Limite posée dans la rédaction des obligations imposées à l'occupant (trop d'obligations notamment liées au fonctionnement et à l'organisation du service)
 - Mise en place d'une grille tarifaire décidée par la Collectivité non possible
 - Risque de requalification par un juge en DSP en lien avec les deux points précédent
 - Difficultés pour s'assurer que l'entretien et les renouvellements de matériel seront effectués

3^{ème} partie

CHOIX DU MODE DE GESTION

3^{ème} Partie : CHOIX DU MODE DE GESTION

3.1 Choix régie / contractualisation

14

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

3^{ème} Partie : CHOIX DU MODE DE GESTION

3.2 Choix du mode de contractualisation

15

- Le choix entre les trois contrats est contraint du fait de la réglementation et de la jurisprudence :**
 - L'arrêt du CE du 25 mai 2018, Société Védiaud Publicité précise les conditions de la concession :
 - Le transfert du risque d'exploitation doit exister pour une qualification de contrat de concession (il faut une réelle exposition aux aléas du marché) ;
 - La rémunération par les seules recettes publicitaires tirées de l'exploitation des mobiliers permet de considérer un risque non négligeable dès lors qu'il est exposé aux aléas de toute nature et en l'absence de stipulation prévoyant la prise en charge des pertes par la collectivité.
 - Réponse ministérielle (JO du sénat du 06/06/2019) :
 - En fonction de l'objet et du caractère onéreux, les contrats de concession peuvent être considérés comme des marchés publics, des conventions d'occupation du DP ou des contrats de concession.
 - En cas de valeur inférieure au seuil européen (5 350 000 €), un contrat qualifié de concession peut bénéficier des règles de passation allégées. Il n'existe pas de « petits seuils » à l'instar des marchés publics.
- En conclusion, la situation actuelle (qui serait celle maintenue pour la future exploitation) est la suivante :**
 - Le prestataire supporte aujourd'hui les risques et aléas du marché ;
 - Il perçoit l'ensemble de sa rémunération auprès des annonceurs et verse une redevance à la Ville ;
 - Le contrat prévoit l'ensemble des prestations de manière fine et détaillée (mobilier à mettre en place, pose, dépose, entretien-maintenance, publicité municipale...).
- Pour ces raisons, le contrat de concession apparaît comme étant le plus pertinent pour l'exploitation du mobilier urbain.**

4^{ème} partie

CARACTERISTIQUES DU FUTUR CONTRAT

4^{ème} Partie : CARACTERISTIQUES DU FUTUR CONTRAT

17

- Le périmètre technique et géographique :
 - Les emplacements du mobilier urbain d'affichage dans le cadre de la prochaine exploitation seront définis dans le cadre de la consultation (une partie du mobilier devrait être maintenue à son emplacement actuel) ;
 - Les catégories de mobilier urbain demeureront les mêmes – à l'exception des planimètres 12m² qui seront susceptibles de passer à 2m² ;
 - Les mobiliers seront susceptibles d'évolution (en nombre, caractéristiques, techniques, passage au numérique...) notamment. Ce point sera défini dans le cadre de la consultation ;
 - Par ailleurs, un mécanisme contractuel sera susceptible d'être mis en place pour prévoir la pose de mobilier supplémentaire durant le contrat en fonction des nouveaux besoins (notamment pour les nouvelles zones aménagées) ;
 - Il sera tenu compte dans le cadre de la procédure des travaux en centre-ville et concernant la gare routière.
- Prestations :
 - Fourniture, pose, dépose, remplacement, déplacement, entretien, maintenance du mobilier urbain d'affichage (+ remise en état des revêtements) ;
 - Dynamisation commerciale et recherche des annonceurs ;
 - Gestion des campagnes d'affichages municipales → Les modalités relatives à l'affichage municipal seront déterminées dans le cadre de la consultation ;
 - Potentielle prise en charge de l'électricité sur les mobiliers raccordés au réseau électrique.

4^{ème} Partie : CARACTERISTIQUES DU FUTUR CONTRAT

18

- Investissements / renouvellement :
 - Du renouvellement et des investissements pourront être prévus dans le cadre la consultation (il concernera principalement la fourniture du mobilier initial puis les mobiliers nécessitant un remplacement).
- Durée du contrat :
 - Au regard de l'article R. 3114-2 du Code de la Commande publique qui impose de justifier les durées supérieures à 5 ans par la réalisation d'investissements / renouvellement), une des durées de DSP suivantes : **une durée entre 10 et 12 ans** paraît indiquée au regard des investissements attendus et de leur amortissement.
- Tarification :
 - Le choix de la grille tarifaire appliquée aux annonceurs demeurera à la discrétion du prestataire mais sera analysé dans le cadre des offres.
- Redevances / Taxe :
 - Le niveau de la TLPE sera déterminé dans le contrat (si application nécessaire) ;
 - La redevance en sus qui pourra être versée sera définie dans le cadre de la consultation.
- Options : des options seront susceptibles d'être prévues (ex : sur la durée, sur les prestations à mettre à la charge du Déléguataire, sur les mobiliers et leurs caractéristiques...) en plus de la réponse à la situation de base.

5^{ème} partie

CARACTERISTIQUES DE LA PROCÉDURE

5^{ème} Partie : CARACTERISTIQUES DE LA PROCEDURE

5.1 Estimation de la valeur du contrat

20

- L'article R3114-2 du Code de la commande publique impose de recourir à une procédure dite « formalisée » (avec contraintes de procédure et de publicité supplémentaires à respecter) au dessus d'un seuil de :
 - **En 2020 : 5 350 K€**

- Il convient à ce stade d'estimer la valeur du contrat à venir. Pour une année, il est possible de considérer que les recettes projetées sont comparables à celles estimées pour l'année 2019 :
 - **100 K€**

- Sur 10 ans, ce chiffre d'affaires serait, sur la base de calcul présenté ci-avant, égal à
 - **1 000 K€**

- Sur 12 ans, ce chiffre d'affaires serait, sur la base de calcul présenté ci-avant, égal à
 - **1 200 K€**

- **Ainsi, le recours à la procédure formalisée ne s'impose pas.**

5^{ème} Partie : CARACTERISTIQUES DE LA PROCEDURE

5.2 Procédure formalisée / non-formalisée

21

- Différence entre la procédure « formalisée » et la procédure « non-formalisée » pour les contrats de DSP :

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

5^{ème} Partie : CARACTERISTIQUES DE LA PROCEDURE

5.3 Présentation synthétique de la procédure de concession

22

- Procédure ouverte
 - Avis de concession + publication du dossier de consultation
 - Analyse des candidatures et arrêt de la liste des candidats admis
 - Analyse des offres
 - Négociation par Monsieur Le Maire
 - Présentation du résultat au Conseil Municipal
 - Approbation par le Conseil Municipal

- Critères de jugement des offres
 - Hiérarchisation ou pondération non-obligatoire
 - Deux axes principaux :
 - Valeur technique de l'offre
 - Valeur économique de l'offre