

Ville de Pontault-Combault



**Rapport sur le choix du mode pour la construction, l'aménagement puis
la gestion et l'exploitation de la future halle couverte, ainsi que du
marché forain Aragon et du marché forain Place Leclerc**

SOMMAIRE

1.	Préambule	3
2.	Caractéristiques principales du projet	4
2.1.	Descriptions des principaux éléments du projet	4
2.1.1.	La halle couverte	4
2.1.2.	Les marchés forains.....	4
2.2.	Objectifs de la Ville.....	4
3.	Les modes de gestion envisageables.....	6
3.1.	Présentation des modes de gestion envisageables	6
3.1.1.	La régie.....	6
3.1.2.	Le marché public de service	8
3.1.3.	La gestion déléguée	9
3.2.	Conclusion sur les modes de gestion envisageables.....	13
4.	Caractéristiques du contrat de délégation de service public et des prestations confiées au futur délégataire	14
4.1.	L'objet et la nature du contrat	14
4.2.	La durée du contrat	14
4.3.	Périmètre du service.....	14
4.4.	Les principales missions du délégataire	15
4.5.	Le régime financier du Contrat.....	15
4.6.	Les obligations de la Ville	16
5.	Conclusion	17

1. PREAMBULE

Pontault-Combault (ci-après la « Ville ») est la quatrième ville la plus peuplée de Seine-et-Marne avec près de 40 000 habitants.

La commune s'étend sur 3,8 km avec plusieurs zones de micro-centralité. La construction d'une halle couverte permettrait de constituer un véritable centre-ville et d'attirer les jeunes actifs dans le centre.

Conformément aux dispositions de l'article L.1411-4 du Code général des collectivités territoriales (« CGCT »), l'assemblée délibérante (Conseil Municipal) doit se prononcer sur le principe de toute délégation de service public local.

En préalable à cette délibération, le Conseil Municipal est tenu de consulter pour avis :

- Le comité technique (« CT ») (article 33 de la loi 84-53 du 26 janvier 1984 portant dispositions statutaires relatives à la fonction publique territoriale) ;
- La commission consultative des services publics locaux (CCSPL) prévue par l'article L. 1413-1 du code général des collectivités territoriales (CGCT).

Le présent document constitue :

- **Le rapport sur la base duquel les membres du comité technique et de la CCSPL ont à se prononcer pour avis sur le principe de la délégation et sur les principales caractéristiques du service délégué avant présentation au Conseil Municipal ;**
- **Le rapport sur la base duquel le Conseil municipal doit se prononcer concernant le principe de la délégation et sur les principales caractéristiques du service délégué.**

Le présent rapport a donc pour objet de présenter :

- Les caractéristiques des différents modes de gestion ;
- Les objectifs de la Ville desquels découlent le montage retenu et les principales caractéristiques du futur contrat.

2. CARACTERISTIQUES PRINCIPALES DU PROJET

2.1. Descriptions des principaux éléments du projet

2.1.1. La halle couverte

Le site d'implantation pressenti se situe dans la partie nord de la commune de Pontault-Combault, au sud-est de la mairie et à l'est du conservatoire Nina Simone. Il est jouxté par un espace boisé classé (EBC) à l'est.

Le terrain se situe le long de la dorsale commerciale du centre-ville, en zone UV du PLU (espaces inclus dans le tissu urbain occupés par des parcs, boisements, espaces verts divers, ainsi que des terrains dédiés à l'accueil des équipements).

Le bâtiment nécessitera une emprise foncière totale maximale estimée à 1 200 m².

Le coût d'opération du projet est estimé à 4 800 000 € H.T, incluant les études et la construction de l'équipement. En cas de recours à un montage sous forme de délégation de service public de type concessif, cet investissement sera intégralement supporté par le délégataire dans le cadre du projet.

2.1.2. Les marchés forains

Les sites d'implantation pressenti pour les marché forains (ou « marchés de plein vent ») sont la place Louis Aragon et la Place du Général Leclerc

La surface du marché sur la place Louis Aragon est estimée à un maximum de 1 400 m²

La surface du marché sur la Place du Général Leclerc est estimée à un maximum de 500 m²

Les stands de commerçants seront montés puis démontés chaque jour de marché.

Le projet pourra rapporter à la Ville un gain financier, au moyen du versement par le délégataire de redevances pour l'occupation du domaine public.

2.2. Objectifs de la Ville

Pour la réalisation du projet de la **halle couverte**, la Ville envisage de confier :

- La démolition des ouvrages existants sur le site d'implantation pressenti ;
- La conception (études) et la construction (travaux) de la halle couverte, y compris les VRD ;
- Le financement de l'ensemble des études et travaux nécessaires à la réalisation de ces ouvrages ;
- L'entretien et la maintenance (en ce compris le gros entretien renouvellement) de l'ensemble des ouvrages réalisés ainsi que des équipements de la Halle ;
- La gestion et l'exploitation de la Halle

Concernant les **marchés forains**, la Ville envisage de confier :

- La gestion et l'exploitation des marchés forains ;
- L'entretien et la maintenance des équipements nécessaires au fonctionnement des marchés

De manière générale, sur l'ensemble du périmètre (halle couverte et marchés forains), la Ville envisage de confier :

- La mise à disposition des moyens humains et matériels nécessaires à la gestion du service ;
- La gestion des relations du service avec les commerçants ;
- La mission de régisseur/placier sur les marchés et au sein de la Halle ;
- Le recouvrement des droits de place, taxes et redevances de la gestion administrative et financière de l'ensemble du service ;
- La politique commerciale et de développement du service ;
- La gestion des animations et communication ainsi que les actions de promotion des marchés et de la Halle ;
- La sécurisation des séances du marché et de la Halle en lien avec les agents de police (municipale et/ou nationale) ;
- Les prestations de conseils à la Ville.

3. LES MODES DE GESTION ENVISAGEABLES

3.1. Présentation des modes de gestion envisageables

3.1.1. La régie

La régie est une modalité de gestion du service public, à travers laquelle la Ville gère directement le service. Depuis le décret n° 2001-184 du 23 février 2001 relatif aux régies chargées de l'exploitation d'un service public, décret qui a profondément modifié les dispositions applicables aux régies, les collectivités n'ont la possibilité de créer que trois catégories de régie :

- Soit une régie directe qui ne fait l'objet d'aucune autonomie financière ou juridique. Le service est alors placé, du point de vue de son organisation et de son fonctionnement, sous l'autorité directe de l'organe délibérant et de l'exécutif de la collectivité ;
- Soit une régie dotée de l'autonomie financière qui a seulement une autonomie de gestion qui se caractérise par un budget spécial annexé à celui de la Ville, et dont l'organe de direction (à savoir le conseil d'exploitation et le directeur) dispose d'un rôle essentiellement consultatif, le pouvoir de décision restant à la Ville ;
- Soit une régie dotée de l'autonomie financière mais également de la personnalité morale dont les organes de direction (conseil d'administration et directeur), dispose de réels pouvoirs de décision.

L'ensemble des dispositions s'appliquant aux régies sont codifiés dans le CGCT aux articles L. 1412-1 et L. 2221-1 et suivants pour les textes législatifs et R. 2221-1 et suivants pour les textes réglementaires.

Les halles couvertes et les marchés forains constituant des services publics industriels et commerciaux (SPIC), la régie directe ne sera pas présentée.

Outre les principes régissant les régies directes, dont le fonctionnement est directement rattaché à celui de la Ville, on peut résumer les caractéristiques de deux autres types de régies de la manière suivante :

Régie dotée de la personnalité morale et de l'autonomie financière	Régie dotée de la seule autonomie financière
La création est décidée par délibération du conseil municipal.	La création est décidée par délibération du conseil municipal.
La délibération arrête les statuts et fixe le montant de la dotation initiale de la régie.	La délibération arrête les statuts et détermine l'ensemble des moyens mis à la disposition de la régie.
La régie est administrée par un conseil d'administration et un directeur désigné par le conseil municipal sur proposition du maire (article L. 2221-10 du CGCT). Les élus du conseil municipal y détiennent la majorité.	La régie est administrée par un conseil d'exploitation et un directeur qui sont sous l'autorité du maire et du conseil municipal. Les membres du conseil d'exploitation sont nommés par le conseil municipal. Le directeur est nommé par le maire dans les conditions prévues à l'article L. 2221-14 du CGCT sur avis du conseil d'exploitation.

Régie dotée de la personnalité morale et de l'autonomie financière	Régie dotée de la seule autonomie financière
Le conseil d'administration délibère sur toutes questions intéressant le fonctionnement de la régie.	Le conseil municipal, après avis du conseil d'exploitation et dans les conditions prévues par le règlement intérieur, délibère sur toutes questions intéressant le fonctionnement de la régie.
Le budget comporte deux sections, l'une pour les opérations d'exploitation, l'autre pour les opérations d'investissement. Dans le cas d'un SPIC, il est préparé par le directeur et voté par le conseil d'administration.	Le budget comporte deux sections, l'une pour les opérations d'exploitation, l'autre pour les opérations d'investissement. Il est préparé par le directeur, soumis pour avis au conseil d'exploitation et voté par le conseil municipal. Il est annexé à celui de la ville.
Les fonctions de comptable sont confiées soit à un comptable du Trésor, soit à un agent comptable. Il est nommé par le préfet, sur proposition du conseil d'administration et après avis du trésorier-payeur général.	L'agent comptable est celui de la ville.
La régie prend fin en vertu d'une délibération du conseil municipal.	La régie prend fin en vertu d'une délibération du conseil municipal.

Dans le cadre d'une gestion du service public en régie, la Ville prend en charge les aspects stratégiques et opérationnels de la gestion du service public.

Dès lors :

- Le personnel est directement recruté par la Ville chargée de la gestion du service public, qu'il s'agisse de fonctionnaires ou d'agents contractuels de droit public ou de droit privé ;
- Les biens nécessaires à l'exploitation du service public appartiennent à la Ville : dans un tel montage, la Ville finance et réalise sous sa maîtrise d'ouvrage les travaux de construction de l'équipement ;
- Le financement de la gestion du service public en régie est assuré par le budget de la Ville.

La Ville peut toutefois confier des prestations particulières à des tiers dans le cadre de marchés de services, de fournitures et de travaux. Le (ou les) titulaire(s) du (des) marché(s) public(s) demeure(nt) un (de) simple(s) prestataire(s) de service agissant pour le compte de la collectivité. La responsabilité du service ne lui (leur) est pas transférée.

Le recours à la régie doit être analysé au regard de ses avantages et inconvénients :

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> • Contrôle et maîtrise de la Ville sur le service et liberté de décision (plus fort en régie autonome) ; • Forte réactivité et responsabilisation ; • Pas de procédure particulière à mettre en œuvre : simple décision du conseil municipal ; • Évite à la Ville de supporter les charges de structure ainsi que les marges des opérateurs. 	<ul style="list-style-type: none"> • Prise en charge directe et intégrale des coûts du service et des risques associés à l'exploitation, par le budget de la Ville ; • Recrutement et prise en charge de l'ensemble des personnels affectés au service ; • Nécessaire de trouver les moyens techniques, humains – notamment un placier – et matériels nécessaires à l'exploitation du service ; • Ne permet pas de bénéficier directement de l'expérience et de la mutualisation d'un opérateur privé ; • La Ville ne dispose pas d'un réseau spécialisé pour assurer la diversité des commerçants ; • Lourdeur administrative liée aux règles de la comptabilité publique.

3.1.2. Le marché public de service

La Ville peut également confier à un tiers (ou des tiers) des prestations plus ou moins étendues liées à la gestion et l'exploitation du service (entretien-maintenance uniquement voire la gestion complète) tout en gardant le contrôle du service. Cela passe par la conclusion d'un ou plusieurs marchés publics de service soumis au CCP.

Toute collectivité a la possibilité de faire réaliser l'exploitation d'un service par le recours à un marché public de service passé selon les règles du CCP.

Dans cette hypothèse, c'est la Ville qui conserve et assume l'intégralité du risque lié à cette exploitation. Schématiquement la Ville achète une prestation de service à un tiers. En effet, il s'agit d'un contrat par lequel le titulaire du marché assure la gestion du service pour le compte de la Ville. Celle-ci fixe, dans le cadre du marché, le contenu détaillé de la prestation attendue. La vigilance dans la rédaction et la précision dans le descriptif des prestations sont indispensables pour éviter les zones d'ombre, sources de conflit pendant la durée du contrat.

Sur le plan financier, le marché est conclu à titre onéreux mais ce prix fait l'objet d'un paiement par la Ville et correspond au coût de l'ensemble des prestations prises en charge par le titulaire du marché qui agit au nom et pour le compte de la Ville. La rémunération du Titulaire est forfaitaire et donc indépendante des résultats du service. Autrement dit, ce dernier n'est pas intéressé à la gestion et c'est donc la Ville qui supporte le déficit éventuel ou bénéficie de l'excédent.

Le titulaire du marché reverse à la Ville les recettes perçues auprès des usagers, ce qui nécessite la création d'une régie de recettes.

Dans ce schéma contractuel, la Ville a donc bien la maîtrise du budget mais, en simple qualité d'acheteur de prestations. L'intégralité des risques lié à l'exploitation du service (juridiques, commerciaux, techniques) restent à sa charge.

Le recours au marché public doit être analysé au regard de ses avantages et inconvénients :

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> • Contrat bien connu des Collectivités ; • La mise en œuvre des procédures de passation est moins complexe que la mise en œuvre d'une procédure de type négociation (DSP) ; • Permet de bénéficier de la compétence et du savoir-faire d'un spécialiste de cette typologie de service ; • La Ville conserve une très maîtrise forte sur la gestion du service. 	<ul style="list-style-type: none"> • La Ville assume la responsabilité du service et les risques (techniques, exploitation, financiers) de la gestion ; • Intéressement à la performance du service faible ou inexistant pour le Titulaire ; • Risque d'une qualité de service médiocre si le dimensionnement des moyens mis en œuvre n'est pas suffisant ce qui nécessite un fort travail de cadrage du contrat au préalable ; • Procédure de passation laissant peu de place à la négociation ; • Du fait du principe de l'allotissement, la Ville doit recourir à plusieurs marchés distincts pour les différentes prestations à réaliser (commercialisation, entretien de la halle couverte) ; • Peu d'exemple de recours à un tel montage pour la gestion de halles couvertes ; • Nombreux interfaçages en fonction du nombre de titulaires (auxquels s'ajoutent les titulaires des marchés travaux le cas échéant) ; • Financement par la Ville d'un programme de travaux, qui nécessitera par ailleurs la passation d'autres marchés public (loi MOP) ; • Nécessité de créer une régie de recettes.

3.1.3. La gestion déléguée

En droit français, la gestion déléguée d'un service public prend la forme d'un contrat de délégation de service public.

Ainsi, aux termes de l'article L. 1411-1 du CGCT, dans sa version issue de l'ordonnance n° 2018-1074 du 26 novembre 2018 :

« Les collectivités territoriales, leurs groupements ou leurs établissements publics peuvent confier la gestion d'un service public dont elles ont la responsabilité à un ou plusieurs opérateurs économiques par une convention de délégation de service public définie à l'article L. 1121-3 du code de la commande publique préparée, passée et exécutée conformément à la troisième partie de ce code.
».

En outre, aux termes des dispositions de l'article L. 1121-1 du Code de la commande publique :

« Un contrat de concession est un contrat par lequel une ou plusieurs autorités concédantes soumises au présent code confient l'exécution de travaux ou la gestion d'un service à un ou plusieurs opérateurs économiques, à qui est transféré un risque lié à l'exploitation de l'ouvrage ou du service, en contrepartie soit du droit d'exploiter l'ouvrage ou le service qui fait l'objet du contrat, soit de ce droit assorti d'un prix.

La part de risque transférée au concessionnaire implique une réelle exposition aux aléas du marché, de sorte que toute perte potentielle supportée par le concessionnaire ne doit pas être purement théorique ou négligeable. Le concessionnaire assume le risque d'exploitation lorsque, dans des

conditions d'exploitation normales, il n'est pas assuré d'amortir les investissements ou les coûts, liés à l'exploitation de l'ouvrage ou du service, qu'il a supportés ».

La délégation de service public est donc un contrat de concession par lequel une collectivité territoriale confie la gestion d'un service public dont elle a la charge à un déléataire, en transférant à ce dernier le risque lié à l'exploitation du service, en contrepartie soit du droit d'exploiter le service qui fait l'objet du contrat, soit de ce droit assorti d'un prix.

Les deux caractéristiques principales de ce type de montage sont donc :

- Son objet : l'activité sur laquelle porte la délégation doit constituer une activité de service public ; et
- Le mode de rémunération du partenaire privé : celui-ci doit se rémunérer sur l'exploitation du service, étant entendu que cette rémunération peut également être assortie d'un prix, dès lors toutefois que le partenaire privé conserve à sa charge une part significative de risque lié à cette exploitation.

Le recours à la gestion déléguée doit être analysé au regard de ses avantages et inconvénients :

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> • La Ville est déchargée des tâches quotidiennes d'exploitation ; • Le contrat fait peser sur le concessionnaire l'ensemble des risques propres au service et notamment le risque commercial lié à l'évolution de l'activité (aléa économique) ; • Capacité de négociation plus importante ; • Contrat d'objectif par lequel la Ville conserve une place prépondérante dans la définition des obligations et de la politique tarifaire du service ainsi que dans le contrôle du concessionnaire ; • Permet de bénéficier de la compétence et du savoir-faire d'un spécialiste de cette typologie de service notamment sur les enjeux commerciaux et de fidélisation des commerçants ; • Permet à la Ville de mettre à la charge de son concessionnaire un programme de travaux, tout en bénéficiant d'un pouvoir de contrôle et de suivi de leur bonne exécution • Coopération avec la Ville pour la gestion des attributions de places et les expulsions de commerçants. 	<ul style="list-style-type: none"> • Durée limitée à cinq ans sauf en cas d'investissement nécessitant une durée d'amortissement plus longue ; • Nécessité de bien définir, en amont, les principaux éléments du service : <ul style="list-style-type: none"> ◦ Equilibre économique global ; ◦ Rémunération du concessionnaire et éventuel versement de subventions ; ◦ Tarification. • Nécessite un fort encadrement de la part de la Ville pour contrôler le service avec la mise en place d'un protocole de contrôle et de suivi (réunions, visites, tableaux de bords, etc.) ; • Montage peu adapté aux services peu risqués ; • Procédure plus lourde et plus longue qu'une simple procédure de marché public ; • Nécessité de trouver des opérateurs économiques intéressés pour ce service.

Bien que, comme le précise les dispositions de l'article L. 1121-3 du Code de la commande publique : « La délégation de service public mentionnée à l'article L. 1411-1 du Code général des collectivités territoriales est une concession de services » cela ne pas en cause la typologie classique des délégations de service public au sein de laquelle on distingue traditionnellement, au moins deux montages contractuels distincts : la concession et l'affermage¹.

¹ Voir ainsi réponse du ministère de l'Intérieur publiée dans le JO Sénat du 30/06/16 - page 2917 (question écrite n°20826 de M. Jean Louis Masson (Moselle - NI) publiée dans le JO Sénat du 24/03/16 - page 1154).

3.1.3.1. La concession

La concession de service public est ainsi le mode de gestion par lequel la collectivité charge son cocontractant de « construire des ouvrages », « de réaliser des travaux » de premier établissement et d'exploiter le service public dont les ouvrages construits seront le siège, à charge pour ce dernier de se rémunérer sur cette exploitation.

Les principales caractéristiques de ce type de montage sont les suivantes :

- Charge des investissements : la première caractéristique de la concession de service public est de mettre les investissements immobiliers (travaux) ou mobiliers (moyens de transport, systèmes informatiques, etc.) à la charge du concessionnaire. Ce dernier a pour mission de financer l'investissement sur fonds propres ou par financement extérieur. Pour qu'un contrat soit une concession, il n'est cependant pas nécessaire que l'entreprise assure le financement de la totalité de l'investissement ; sans préjudice du respect des règles relatives notamment aux aides d'Etat, le financement d'une partie des investissements par le concédant est possible dans certains cas.
- La concession doit tenir compte, pour la détermination de sa durée, de la nature des prestations demandées au délégataire et ne doit pas dépasser la durée d'amortissement des investissements réalisés².
- Maîtrise d'ouvrage des travaux : le concessionnaire est chargé de conclure les marchés nécessaires à la réalisation des ouvrages et à l'acquisition des biens (marchés de travaux, de maîtrise d'œuvre, d'assistance, etc.) ; il a, de ce fait, la qualité de « maître d'ouvrage ».

Il convient de rappeler que l'infrastructure construite par le concessionnaire est toutefois considérée comme étant, *ab initio*, propriété du concédant puisqu'il constitue un bien de retour.

- Rémunération : la rémunération du concessionnaire doit provenir de l'exploitation du service mais peut également, désormais, être assortie d'un prix. Toutefois, et nonobstant le versement d'un prix par la Ville, le concessionnaire doit supporter une part « non négligeable » du risque lié à l'exploitation du service.

3.1.3.2. L'affermage

L'affermage se distingue de la concession essentiellement par le fait que les ouvrages nécessaires à l'exploitation du service sont remis au délégataire par la Ville qui, en règle générale, en a assuré le financement, le délégataire étant chargé de la maintenance de ces ouvrages³.

Ainsi, dans le cas où le délégataire a la charge du renouvellement et des extensions des ouvrages siège du service, il faut considérer qu'il a en réalité la qualité de concessionnaire, sans que cette requalification implique toutefois par elle-même une quelconque illégalité.

Comme dans le système de la concession, la rémunération du délégataire doit provenir de l'exploitation du service (éventuellement assortie d'un prix), mais il reverse à la Ville une redevance destinée à contribuer à l'amortissement technique des biens mis à disposition.

Dans la mesure où le délégataire n'est pas responsable des investissements de premier établissement :

² Aux termes des dispositions de l'article L. 3114-7 du code de la commande publique : « La durée du contrat de concession est limitée. Elle est déterminée par l'autorité concédante en fonction de la nature et du montant des prestations ou des investissements demandés au concessionnaire, dans les conditions prévues par voie réglementaire ».

³ CE, 29 avril 1987, Commune d'Elancourt, RFDA 1987, p. 525, concl. Robineau ; AJDA 1987, p. 543, obs. Prétot.

- Il appartient à la Ville de réaliser ces investissements sous maîtrise d'ouvrage publique (réalisation des travaux de construction des ouvrages par recours aux marchés publics) ;
- La durée des contrats d'affermage est généralement plus courte que celle des contrats de concession⁴.

⁴ Aux termes des dispositions de l'article R. 3114- du code de la commande publique : « Pour les contrats de concession d'une durée supérieure à cinq ans, la durée du contrat ne doit pas excéder le temps raisonnablement escompté par le concessionnaire pour qu'il amortisse les investissements réalisés pour l'exploitation des ouvrages ou services avec un retour sur les capitaux investis, compte tenu des investissements nécessaires à l'exécution du contrat ». Dès lors, et en l'absence d'investissement, ces dispositions peuvent s'interpréter comme limitant à 5 ans la durée des contrats de délégation de service public de type « affermage ».

3.2. Conclusion sur les modes de gestion envisageables

Dans la mesure où :

- La gestion d'une halle couverte et des marchés forains requiert un savoir-faire spécifique, à la fois technique et commercial (notamment pour le recrutement des commerçants, le placement, l'animation de la halle couverte) que la Ville n'a pas suffisamment développés en interne ;
- La Ville souhaite confier à un tiers le financement des travaux concourant à la construction de la halle couverte ;
- Les attentes et les besoins des usagers conduisent à rendre le service toujours plus performant (développement de l'offre de commerce de bouche adaptée à la diversité de clientèle, en accord avec son pouvoir d'achat, accueil soigné, développement d'une communication adaptée et étendue, organisation d'animations de qualité et variées, etc.).

En effet, compte tenu des objectifs de la Ville et des contraintes afférentes à la gestion du service, la solution de la concession permettra :

- D'une part, à la Ville d'être déchargée de la gestion quotidienne du service et ainsi de pouvoir se concentrer sur ses missions de contrôle des prestations rendues par le concessionnaire ;
- D'autre part, de bénéficier du savoir-faire de l'entreprise privée dans la gestion quotidienne du service qui lui est confiée ;
- Enfin, de mettre à la charge du futur concessionnaire les investissements nécessaires à la construction de la halle couverte.

Ainsi, l'analyse des contraintes d'exploitation (nécessité d'avoir une bonne connaissance du secteur et de disposer d'un réseau de commerçants, organisation du travail le week-end et pendant les vacances scolaires, etc.), le transfert du risque technique, commercial et réglementaire, le dialogue possible lors de la mise en concurrence pour prendre en compte les propositions des entreprises et négocier les termes précis du contrat, incitent à retenir le principe d'un contrat de concession.

En outre, le recours à une concession permettra de faire peser sur une entreprise professionnelle du secteur l'ensemble des risques propres à une telle activité, et notamment :

- Le risque commercial lié à l'évolution de l'activité (aléa économique) ;
- L'ensemble des risques techniques lié au fonctionnement des équipements (entretien et maintenance afin de disposer en permanence d'équipements répondant à la réglementation).

Enfin, l'expertise et le savoir-faire de l'entreprise devrait permettre une optimisation des coûts globaux d'exploitation du service par rapport à une gestion en régie, nécessairement plus coûteuse du fait, notamment des contraintes liées aux règles de comptabilité publique, aux procédures de marchés ou encore au statut des agents.

Il convient de noter que concession ne signifie pas privatisation, et la Ville conservera, tout au long du contrat, une place prépondérante dans le cadre de la définition des obligations et de la politique tarifaire du service ainsi que dans le contrôle du délégataire.

Au regard des éléments développés ci-avant, la concession de service public semble le mode de gestion le plus adapté en vue de la construction, l'aménagement puis la gestion de la halle couverte, ainsi que des marchés forains place Louis Aragon et place du Général Leclerc.

4. CARACTERISTIQUES DU CONTRAT DE DELEGATION DE SERVICE PUBLIC ET DES PRESTATIONS CONFIEES AU FUTUR DELEGATAIRE

4.1. L'objet et la nature du contrat

Le contrat aura pour objet de confier, au déléataire, la création puis la gestion et l'exploitation de la halle couverte, ainsi que la gestion et l'exploitation des marchés forains Aragon et Place du Général Leclerc.

Le déléataire aura donc à sa charge :

- Le financement, la conception et la réalisation des travaux nécessaire à la construction de la halle couverte, y compris les VRD ;
- L'exploitation de la halle couverte dans le respect de la réglementation applicable à ce type d'activité et en vue de satisfaire pleinement les attentes des usagers ;
- La gestion et l'exploitation du marché Place Louis Aragon et du marché Place Général Leclerc.

Le déléataire supportera l'ensemble des risques d'exploitation du service délégué (rémunération perçue sur les usagers).

4.2. La durée du contrat

Afin de tenir compte de la durée d'amortissement des investissements nécessaires à la construction de la halle couverte, le contrat sera conclu sur une durée de 25 ans conformément aux dispositions des articles R3114-1 et R3114-2 du Code de la commande publique.

A titre purement informatif et indicatif, il est précisé que la Ville envisage une date d'entrée en vigueur du contrat le 1^{er} octobre 2023.

4.3. Périmètre du service

Dénomination	Adresse
Future halle couverte de Pontault-Combault	108, avenue du Général de Gaulle 77340 Pontault-Combault
Marché Aragon	Place Louis Aragon 77340 Pontault-Combault
Futur marché Place Général Leclerc	Place Général Leclerc 77340 Pontault-Combault

4.4. Les principales missions du délégataire

Le délégataire réalisera sous sa propre maîtrise d'ouvrage et ses seules responsabilités l'ensemble des ouvrages, équipements et biens mobiliers ou immobiliers nécessaires à l'exploitation du service. A ce titre, il sera notamment chargé pour la halle couverte de :

- Réaliser les études préalables (études architecturales et d'ingénierie) nécessaires à la réalisation des ouvrages ;
- Obtenir les autorisations administratives nécessaires (permis de construire, ERP, etc.) à la réalisation et à l'exploitation des ouvrages ;
- Réaliser l'ensemble des travaux conformément aux règles de l'art, aux prescriptions réglementaires et à celles résultant des autorisations administratives obtenues ;
- Financer l'ensemble de ces études et travaux.

Par ailleurs, le délégataire assurera directement l'exploitation et la gestion de la halle couverte et des marchés forains dans le respect des principes d'organisation et de fonctionnement du service public.

Dans le cadre de l'autonomie de gestion que lui confère sa qualité de délégataire de service public, l'exploitant définira et mettra en œuvre les moyens appropriés pour atteindre les objectifs fixés par la Ville.

Il contractera à cet égard une obligation de résultat qui pourra être sanctionnée (sanctions financières – pénalités -, sanction coercitive, résiliation pour faute).

Le délégataire sera ainsi seul responsable de la bonne gestion du service et assumera seul, notamment :

- La gestion du personnel ;
- La relation contractuelle et commerciale avec les commerçants (accueil, information, etc.) ;
- L'entretien et la maintenance des ouvrages et des équipements qui devront répondre en permanence à la réglementation applicable ainsi qu'aux besoins du service.

4.5. Le régime financier du Contrat

Le délégataire tirera sa rémunération de l'exploitation de la halle couverte et des marchés forains sous la forme des recettes tarifaires, et assumera l'ensemble des charges résultant des missions qui lui sont confiées au titre du contrat.

Le délégataire supportera ainsi intégralement l'aléa de l'exploitation et le risque commercial en découlant, pendant la durée du contrat. Le délégataire exploitera donc le service public à ses risques et périls sur la base d'un compte d'exploitation prévisionnel établi pour toute la durée du contrat et annexé à celui-ci.

En outre, en contrepartie de la mise à disposition du domaine public, le délégataire versera chaque année à la Ville une redevance minimum garantie, acquise dans tous les cas à la Ville, ainsi qu'une redevance variable annuelle dont les modalités de calcul seront précisées dans le contrat.

Le régime financier du contrat comprendra donc les éléments suivants :

- Les recettes tarifaires perçues en contrepartie de la vente des services, sur la base des tarifs définis par délibération de la Ville ;

- Les charges supportées par le délégataire en fonction des missions qui lui sont confiées au titre du contrat ;
- Les redevances versées par le délégataire à la Ville.

4.6. Les obligations de la Ville

La Ville conservera un pouvoir de contrôle sur la bonne réalisation des travaux, sur le bon déroulement de l'exploitation du service ainsi que sur la gestion du service par le biais d'outils qui seront précisés dans le contrat. Dans tous les cas, les dispositions de l'article L. 3131-5 du Code de la commande publique prévoient :

« Le concessionnaire produit chaque année un rapport comportant notamment les comptes retracant la totalité des opérations afférentes à l'exécution du contrat de concession et une analyse de la qualité des ouvrages ou des services.

Lorsque la gestion d'un service public est concédée, y compris dans le cas prévu à l'article L. 1121-4, ce rapport permet en outre aux autorités concédantes d'apprécier les conditions d'exécution du service public ».

5. CONCLUSION

Compte tenu des objectifs de la Ville, des contraintes afférentes à l'exploitation d'une halle couverte et des marchés forains ainsi que de la nature du service, la solution de la délégation de service public sous forme de concession apparaît comme la mieux adaptée.

La Ville ne souhaite pas prendre en charge les investissements nécessaires à la construction de la halle couverte, ni les risques liés aux opérations de construction, ni la responsabilité technique, juridique et financière liée à l'exploitation du service.

En effet, elle ne dispose ni des moyens budgétaires et financiers, ni des moyens humains et techniques suffisants.

Or :

- Une gestion en régie aurait pour conséquence de faire peser l'intégralité du coût des travaux nécessaires à la réalisation des ouvrages sur le budget de la Ville, et d'alourdir ses charges de personnel et de fonctionnement, tout en l'exposant aux risques inhérents à l'exploitation de tels équipements (aléa commercial, risques d'exploitation) ;
- Une gestion dans le cadre d'une délégation de service public sous forme d'affermage permettrait quant à elle de confier l'exploitation du service à un tiers, chargé d'assurer cette exploitation à ses risques et périls, et donc de ne pas exposer la Ville aux risques inhérents à une telle gestion. Toutefois, dans le cadre d'un tel montage, l'intégralité du coût des investissements nécessaires à la réalisation de la halle couverte (ainsi que les risques afférents à la qualité de maître d'ouvrage), continueraient de peser sur la Ville.

En permettant d'externaliser à un tiers non seulement le financement, mais également la réalisation des travaux nécessaires à la construction de la halle couverte, puis l'exploitation du service public, la délégation de service public sous forme de concession, paraît être le montage le plus à même de répondre aux attentes, besoins et contraintes de la Ville.

Dans le cadre de la procédure de délégation de service public codifiée par l'article L. 1411-1 et suivants du CGCT ainsi que par les dispositions du Code de la commande publique, le Conseil Municipal, après avis du Comité Technique et de la CCSPL, sera donc appelé à se prononcer sur le principe du recours à la délégation de service public sous forme de concession pour la création et l'exploitation de la halle couverte, ainsi que la gestion et l'exploitation des marchés forains Place Louis Aragon et Place du Général Leclerc.