

Royan, le 27 février 2019

VILLE DE ROYAN



COMMANDE PUBLIQUE  
AFFAIRES JURIDIQUES

Dossier suivi par Fabrice STRADY  
Responsable des Services Administratifs  
Tél. : 05.46.39.74.21  
FS/EG

Monsieur Loïc MAHEVAS  
Président  
SOCIETE ESPELIA

80 rue Taitbout  
75009 PARIS

Lettre Recommandée avec Accusé de Réception  
N°2C 127 886 0521 6

**OBJET** : Assistance à la passation d'une concession  
pour le Palais des Congrès de ROYAN - Bâtiment Inscrit  
Proposition d'intervention valant acte d'engagement

Monsieur le Président,

Dans le cadre de la consultation désignée en objet, j'ai l'honneur de vous adresser un exemplaire de la proposition d'intervention valant Acte d'Engagement en copie conforme, pour ce qui concerne l'Assistance à la passation d'une concession pour le Palais des Congrès de ROYAN - Bâtiment Inscrit, dont vous êtes attributaire, pour un montant de 21.750,00 € H.T.

Monsieur Fabrice STRADY, *Responsable des Services Administratifs* - ☎ 05.46.39.74.21 - se tient à votre disposition pour les éventuels compléments d'information que vous pourriez souhaiter obtenir.

Je vous souhaite bonne réception de ces éléments et je vous prie de croire, Monsieur le Président, en l'expression de mes sentiments les meilleurs.



Le Maire,

Patrick MARENGO

Exp. en RAR  
le 1<sup>er</sup> - 03.19

P.J./1

En provenance de :

~~Société ESPELIA  
80 rue Teillier  
75005 PARIS~~

SGR2 V22 - PIC 30A - 2016/12/01 - 0017



RECOMMANDÉ :  
AVIS DE RÉCEPTION  
Numéro de l'AR : AR 2C 127 886 0521 6



Renvoyer à FRAB

Présenté / Avisé le :	4/3/18
Distribué le :	
Je soussigné déclare être	Signature (Précisez Nom et Prénom si mandataire)
<input type="checkbox"/> Le destinataire	
<input type="checkbox"/> Le mandataire	Signature Facteur*
<input type="checkbox"/> CNI/Permis de conduire	
<input type="checkbox"/> Autre : .....	

Ville de Royan SJ  
 Hôtel de Ville (Missou Augustin Pébis)  
 80 avenue de Bouteiller  
 17205 Royan cedex

\* Le facteur atteste par sa signature que l'identité du destinataire ou de son mandataire a été vérifiée précédemment.  
 LA POSTE AGRÈMENT N° C606



---

# Proposition d'intervention valant Acte d'Engagement

---

DJ9.087

---

**Assistance à la passation d'une concession  
pour le Palais des congrès**

**Ville de Royan**



# 1. PREAMBULE

La Ville de Royan dispose d'un Palais des congrès construit dans les années 50 et qui est un édifice emblématique de la ville, œuvre de l'architecte Claude Ferret. Cet immeuble étant vieillissant et plus adapté aux usages actuels, il fait l'objet de travaux de réhabilitation – de 5, 4 MEUR HT – viennent de démarrer.

L'activité Palais des congrès de Royan est actuellement gérée dans le cadre d'une régie. La Ville souhaite changer de mode de gestion à la fin des travaux de réhabilitation pour que le Palais des congrès soit géré dans le cadre d'une DSP (Délégation de Service public) par un opérateur spécifique.

Dans ce cadre, la ville de Royan sollicite Espelia pour un accompagnement économique, financier et juridique à la mise en place de cette DSP.

## 2. METHODOLOGIE

PHASE 1 : Lancement de la procédure	
<b>Objectifs</b>	<p><b>Estimation de la valeur du futur contrat</b> (nouvelle obligation issue de la réforme de la commande publique 2016)</p> <p><b>Cadrage du futur contrat</b></p> <p><b>Conseils sur la durée du futur contrat</b></p>
<b>Points de vigilance spécifiques</b>	<p><b>Répartition des responsabilités</b> entre la Collectivité et le futur Déléguataire</p> <p><b>Evaluation rapide du coût prévisionnel de l'opération</b></p>
<b>Points forts Espelia</b>	<p>Des livrables soignés et pédagogiques constituant une <b>véritable aide à la décision</b></p> <p><b>Une équipe pluridisciplinaire (technique, juridique, financière)</b> intervenant sur la rédaction du cahier des charges :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Un chef de mission rompu aux missions de rédaction de contrats en matière de <b>palais des congrès / parc expo</b></li> <li>• Un <b>juriste</b> référent</li> </ul> <p>Une capacité à <b>alerter sur les coûts, les contraintes juridiques et la complexité des souhaits de la Collectivité</b> grâce à notre connaissance technico-économique et réglementaire du secteur</p>
<b>Livrables</b>	<p><b>Rapport sur le principe du recours à la concession</b></p> <p><b>Liste des documents</b> que la Collectivité devra produire dans le cadre de la procédure</p> <p><b>Une estimation de la valeur du futur contrat</b> à inclure ultérieurement dans le DCE (nouvelle obligation issue de la réforme de la commande publique 2016)</p> <p><b>Calendrier et modèles de la procédure (DSP)</b></p>
<b>Réunion</b>	<b>Réunion de lancement</b>

PHASE 2 : Rédaction du contrat	
<b>Objectifs</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Rédaction technique, juridique et financière</b> du dossier de consultation des entreprises</li> <li>• <b>Anticipation de l'analyse des offres et des négociations</b> dans un cadre concurrentiel sain</li> <li>• Un <b>contrat gagnant-gagnant</b>, stabilisant les prix dans le temps et permettant une <b>gestion modernisée du service délégué</b></li> </ul>
<b>Points de vigilance spécifiques</b>	<p>Pour assurer la comparabilité des offres entre elles, inclure un certain dirigisme dans le DCE</p>
<b>Points forts Espelia</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Un Compte d'Exploitation Prévisionnel pré-cadré</b> : la garantie du juste prix et de la comparabilité des offres entre elles</li> <li>• <b>Une écriture prenant en compte la négociation</b> à venir et la prochaine exécution du contrat (pénalités, etc.)</li> <li>• <b>Notre retour d'expérience</b> sur les difficultés rencontrées dans la relation Collectivité-Déléguataire</li> <li>• <b>Une totale indépendance</b> vis-à-vis des opérateurs privés</li> </ul>

### PHASE 2 : Rédaction du contrat

Livrables	<p><b>Avis de Concession (ex AAPC) avec estimation de la valeur du futur contrat</b> (nouvelle obligation issue de la réforme de la commande publique 2016)</p> <p><b>Cahier des charges personnalisé et ses annexes</b> : Projet de contrat de DSP</p> <p><b>Dossier de Consultation des Entreprises sécurisé</b> : Annexes pré-cadrées, Règlement de la Consultation incluant l'estimation de la valeur du futur contrat</p> <p><b>Réponses écrites aux questions des candidats</b></p>
Réunions	<b>Réunion de travail</b> sur le projet de contrat

### PHASE 3 : Analyse des candidatures et des offres

Objectifs	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Analyse complète des candidatures et des offres</b> des candidats sur les plans juridiques, économiques, financiers et techniques</li> <li>• Sélection du ou des candidats pouvant proposer une offre</li> <li>• Sélection du ou des candidats avec lesquels il sera recommandé d'entrer en négociation</li> </ul>
Points de vigilance spécifiques	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Identification des marges de manœuvre pour <b>optimiser la gestion du service</b></li> <li>• Préconisations circonstanciées pour susciter la concurrence et répondre à vos besoins</li> <li>• Respect du secret industriel et commercial des candidats</li> </ul>
Points forts Espelia	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Une équipe pluridisciplinaire (technique, juridique, financière)</b> intervenant sur l'analyse des offres et une véritable expertise juridique</li> <li>• <b>Une totale indépendance vis-à-vis des opérateurs privés</b></li> <li>• Nos rapports d'analyse : des outils d'aides à la décision clairs qui parlent aux élus</li> <li>• <b>Une évaluation des marges de progrès sur le prix et la qualité</b> qui peuvent raisonnablement être attendues en négociation sans mettre en danger le projet de service</li> <li>• Une base de données et un retour d'expérience riches</li> </ul>
Livrables	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Rapport d'analyse des candidatures</li> <li>• Rapport d'analyse des offres détaillé et sa synthèse</li> </ul>
Réunions	<b>Réunion de présentation de l'analyse des offres en Commission</b>

### PHASE 4 : Négociations

Objectifs	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Négociation</b> des offres des candidats afin d'obtenir le meilleur rapport qualité / prix de service</li> </ul>
Points de vigilance spécifiques	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Perception des enjeux propres à la mission exprimés par les acteurs du projet</li> <li>• Identification des marges de manœuvre pour <b>optimiser la gestion du service</b></li> <li>• Préconisations circonstanciées pour susciter la concurrence et répondre à vos besoins</li> </ul>
Points forts Espelia	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Une chef de mission rompue aux missions de <b>négociation en matière de centre de congrès</b></li> <li>• Une totale <b>indépendance vis-à-vis des opérateurs privés</b></li> <li>• Un réel <b>savoir-faire en matière de négociation</b></li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Une <b>évaluation des marges de progrès</b> sur le prix et la qualité qui peuvent raisonnablement être attendues en négociation <b>sans mettre en danger le projet de service</b></li> <li>○ Une <b>présentation évolutive des points forts /points faibles de chaque offre</b> au fur et à mesure de la négociation</li> </ul>
<b>Livrables</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 1 programme de négociation pour chaque concurrent sélectionné</li> <li>• Rapport d'analyse des propositions finales</li> <li>• Rapport sur le choix du Concessionnaire</li> </ul>
<b>Réunions</b>	<b>1 réunion de négociation</b> (une journée complète – 1 tour)

#### PHASE 5 : Finalisation de la procédure

<b>Objectifs</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Mise au point du contrat</b> définitif et ses annexes</li> <li>• <b>Finalisation de la procédure</b></li> </ul>
<b>Points forts Espelia</b>	<p>Une totale <b>indépendance vis-à-vis des opérateurs privés</b></p> <p>Une sécurisation juridique maximale et la réduction des délais de recours contre votre procédure</p>
<b>Livrables</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>1 contrat mis au point</b> et ses annexes</li> <li>• <b>Tous les documents de fin de procédure</b> : Calendrier et modèles Espelia adaptés : avis, courriers, délibération, etc.</li> </ul>
<b>Réunions</b>	<b>1 réunion téléphonique de mise au point du contrat avec le candidat</b> sélectionné

# 3. REFERENCES

## 1.1.1. Références d'ESPELIA

L'expertise de notre équipe s'est notamment construite au gré des nombreuses missions. Espelia a conduit depuis sa création **plus de 5 000 missions d'assistance** :

- plus de 1 000 missions d'assistance au choix du mode de production et de gestion d'un service ou d'un équipement public ;
- **plus de 2 000 missions d'assistance à la passation de procédures notamment de DSP** ;
- plus de 1 000 missions de contrôle d'exécution de contrat ;
- plus de 500 missions d'études liées à des faisabilités de projets, des transferts de compétences, des montages institutionnels (créations de régies, de SEM, SEMOP, SPL...) ...

**Vous trouverez ci-dessous la liste de nos références les plus récentes en passation de DSP pour des équipements économiques :**

Collectivité	Description mission	Année
<b>VICHY COMMUNAUTE</b>	Assistance à maîtrise d'ouvrage pour la création d'une société publique locale (SPL) tourisme-sport-congrès	2018
<b>LA ROCHE SUR YON</b>	Assistance au choix du mode de gestion /réalisation puis à la passation du contrat pour l'extension et la gestion du Parc des Expositions	2018
<b>EPERNAY (CA)</b>	Audit et passation de la DSP du parc de la salle de spectacles et de congrès Le Millenium	2018
<b>YERRES VAL DE SEINE (CA)</b>	AMO pour la contractualisation d'une procédure de DSP relative aux équipements culturels et économiques	2017
<b>FONTENAY LE COMTE</b>	Assistance à la passation d'une régie à une DSP pour le centre culturel et de congrès René Cassin	2017
<b>ISSY-LES-MOULINEAUX</b>	Audit financier du contrat d'exploitation du Palais des Arts et des Congrès d'Issy (PACI) comprenant l'exploitation d'une salle de spectacles et d'espaces de congrès.	2016
<b>GRENOBLE</b>	Assistance à la passation d'une délégation de service public pour la gestion d'Alpexpo, équipement comprenant la salle de spectacles Le Summum, un centre de congrès et un parc des expositions	2016
<b>LE TOUQUET PARIS PLAGE</b>	Mission d'assistance financière, juridique et technique pour la rénovation du Palais des Congrès et la réalisation d'une nouvelle salle de congrès et de spectacle (19 M€) : réalisation d'une évaluation préalable et assistance à la passation d'un contrat de partenariat	2015



## 4. ACTE D'ENGAGEMENT

Vu ce qui précède, il a été convenu ce qui suit :

ENTRE

• **La ville de Royan**, dont le siège est représenté par Monsieur Patrick MARENGO, son Maire en exercice, dûment habilité à l'effet des présentes par délibération du Conseil Municipal en date du 2 octobre 2017 intervenue pour l'application des articles L.2122.22 et L.2122.23 du Code Général des Collectivités Territoriales relatifs aux modalités de délégation de pouvoirs du Conseil Municipal au profit du Maire, rendue exécutoire le 4 octobre 2017, compte tenu de l'accomplissement des formalités légales, ci-après désigné par la Collectivité, d'une part,

- **La société Espelia**, sise 80 rue Taitbout, 75009 PARIS, représentée par son Président, Monsieur Loïc MAHEVAS,

ci-après désigné par **Espelia**, d'autre part.

## ARTICLE 1 – OBJET

La proposition d'accompagnement d'Espelia est composée des prestations suivantes, décrite dans la méthodologie ci-avant.

Espelia s'engage à la plus totale confidentialité dans le cadre des informations transmises.

## ARTICLE 2 – DEVIS

**Le coût total de la prestation est de 21 750 € HT.**

Mission d'assistance à maîtrise d'ouvrage pour la mise en place d'une DSP pour le centre des congrès de Royan	Formation du prix						prix € HT
	Espelia				Total		
	chef de mission j/h 1 000	expert financier j/h 1 000	Expert juridique j/h 1 000	déplacement A/R 250	j/h	A/R	
<b>TOTAL</b>	<b>9,25</b>	<b>4</b>	<b>5,5</b>	<b>4</b>	<b>20,75</b>	<b>4</b>	<b>21 750,00</b>
<b>Phase 0 - Lancement de la mission</b>	<b>1,75</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>1,75</b>	<b>1</b>	<b>2 000,00</b>
Collecte et analyse des informations nécessaires à la mission	0,25				0,25	0	250,00
Réunion de lancement de la mission et visite des lieux	1			1	1	1	1 250,00
Rédaction d'une note de cadrage détaillée	0,5				0,5	0	500,00
<b>Phase 1 - Elaboration du DCE et phase publicité</b>	<b>3</b>	<b>1,5</b>	<b>3</b>	<b>1</b>	<b>7,5</b>	<b>1</b>	<b>7 750,00</b>
Calendrier de la procédure	0,25				0,25	0	250,00
Rédaction du rapport sur le principe de la DSP		0,5	0,5		1	0	1 000,00
Rédaction de l'avis de concession	0,25		0,5		0,75	0	750,00
Elaboration du DCE (yc une réunion de travail)	2	1	2	1	5	1	5 250,00
Assistance aux réponses aux questions des candidats	0,5				0,5	0	500,00
<b>Phase 2 - Procédure de passation de la DSP</b>	<b>4,5</b>	<b>4,5</b>	<b>2,5</b>	<b>2</b>	<b>11,5</b>	<b>2</b>	<b>12 000,00</b>
Analyse des candidatures		0,5	0,5		1	0	1 000,00
Analyse des offres (yc présentation)	1,5	2,5	1	1	5	1	5 250,00
Préparation des négociations	0,5				0,5	0	500,00
Séance de négociation (1 tour)	1			1	1	1	1 250,00
Analyse des offres finales	0,5	1			1,5	0	1 500,00
Rédaction du rapport sur le choix du délégataire	0,5	0,5	0,5		1,5	0	1 500,00
Mise au point du contrat et achèvement de la procédure	0,5		0,5		1	0	1 000,00

Il a été établi sur la base des prix unitaires suivants :

- Jour de travail : 1000 EUR HT/j
- Déplacement : 250 EUR HT/déplacement

La prestation inclue toutes les réunions téléphoniques nécessaires.

## ARTICLE 3 – DELAIS DE REALISATION

Nous proposons une passation de DSP en 12 mois suivant la notification du marché.

## ARTICLE 4 - MODALITES DE REGLEMENT

Le paiement sera émis en une fois à l'issue de la présentation à la Collectivité des règlements de service finalisés.

Les versements seront effectués sur le compte ouvert par Espelia auprès de **la Banque HSBC Paris Opéra**, sous les références suivantes :

Code banque : 30056

Guichet : 00917

Numéro de compte : 0917 001 4395

Clé RIB : 40

## ARTICLE 5 – FACTURATION

Sauf dispositions particulières imposées par la collectivité, la facturation interviendra au fur et à mesure de l'avancement de la mission.

Toute intervention de nos consultants non comprise dans cette proposition (compléments d'assistance ou études diverses, etc.), sera facturée sur la base des coûts unitaires suivants :

- Journée de travail : 1000 € HT par jour
- Déplacement : 250 € Ht.

## ARTICLE 6 – DELAIS DE PAIEMENT

Le délai de paiement est de 30 jours. En cas de non paiement dans les délais, les intérêts moratoires applicables sont ceux au taux légal en cours.

## ARTICLE 7 - ELECTION DE DOMICILE

Les parties présentes élisent domicile chacune en leur adresse respective.

Fait en 1 exemplaire, le 27 février 2019

Royan,

Pour la Ville,

Le Maire

Patrick HARENGO



Pour **Espelia**,

Le Président,

Loïc MAHEVAS

L. Mahevas