



**MISSION D'ASSISTANCE A MAITRISE D'OUVRAGE POUR
LE RENOUVELLEMENT DU CONTRAT D'EXPLOITATION
DU RESEAU DE CHALEUR URBAIN DE MANTES LA JOLIE**

Rapport sur le choix du mode de gestion

1. Préambule.....	3
2. Rappel des principales caractéristiques du réseau de chaleur existant et du futur réseau de chaleur envisagé.....	3
3. Comparaison des modes de gestion.....	4
3.1. CONTEXTE ET ENJEUX DU FUTUR SERVICE	4
3.2. ÉVENTAIL DES MODES DE GESTION POSSIBLES ET ANALYSE DE LEURS ATOUTS ET FAIBLESSES	5
3.3. CARACTERISTIQUES DES DIFFERENTS MODES DE GESTION ET LEURS VARIANTES AU REGARD DES CONTRAINTES DU FUTUR RESEAU	9
3.4. JUSTIFICATION DU CHOIX OPERE	11
4. Présentation des principaux éléments du contrat envisagé	12

1. PRÉAMBULE

GPS&O est compétente pour la création, l'aménagement, l'entretien et la gestion des réseaux de chaleur et de froid sur son territoire.

Un schéma directeur des réseaux de chaleur a été finalisé en 2022 sur le territoire des communes de Mantes-la-Jolie, Mantes-la-Ville et Limay.

Il en est ressorti l'opportunité de développer le réseau du Val-Fourré sur un périmètre élargi à l'ensemble de ces communes.

Le futur réseau de chaleur serait principalement alimenté par des énergies renouvelables (chaufferie biomasse existante et achat de chaleur à la société SARPI, filiale de la société VEOLIA qui exploite une unité d'incinération de déchets dangereux sur la zone portuaire de Limay et qui dispose de chaleur fatale).

Le présent rapport a pour objet de présenter :

- 1°) Un état des lieux du contexte dans lequel s'effectue le choix de mode de gestion,
- 2°) Les différents modes de gestion envisageables,
- 3°) Les conditions de choix justifiant la concession en l'espèce,
- 4°) Les principaux éléments du contrat de concession de service public à intervenir,
- 5°) Les principales étapes de la procédure de concession de service public.

2. RAPPEL DES PRINCIPALES CARACTERISTIQUES DU RESEAU DE CHALEUR EXISTANT ET DU FUTUR RESEAU DE CHALEUR ENVISAGE

Réseau de chaleur existant :

- 82 GWh de chaleur vendue à 8 000 équivalents-logements
- Mix énergétique de production : 55% biomasse, 38% cogénération gaz, 7% appoint gaz, soit un taux d'énergies renouvelables et de récupération (ENR&R) de 55%
- Réseau en eau surchauffée de 13,7 km
- 95 sous-stations

Réseau de chaleur projeté :

- 176 GWh de chaleur vendue à 17 500 équivalents-logements
- Mix énergétique de production : 55% chaleur fatale, 30% biomasse, 15% appoint gaz, soit un taux d'énergies renouvelables et de récupération (ENR&R) de 85%
- Réseau en eau chaude de 39,3 km
- 165 sous-stations

3. COMPARAISON DES MODES DE GESTION

3.1. CONTEXTE ET ENJEUX DU FUTUR SERVICE

Les éléments de contexte suivants sont intégrés à la réflexion :

- Il s'agit d'une part de répondre aux enjeux environnementaux en permettant une réduction des émissions de gaz à effet de serre, grâce à la substitution de chaufferies fonctionnant aux énergies fossiles.
- Il s'agit d'autre part de répondre aux enjeux socio-économiques dans un contexte de forte variabilité du prix des énergies et d'incertitude quant à leur disponibilité, en offrant notamment aux habitants du territoire concerné une énergie à un prix abordable.

Le développement du réseau est essentiel pour l'atteinte de ces deux objectifs et une démarche commerciale active devra donc être mise en œuvre, de manière à raccorder un maximum de bâtiments.

GPS&O doit ainsi apprécier librement si elle souhaite assumer le service en gestion directe, c'est-à-dire par ses propres moyens, ou en déléguer l'exploitation à un tiers, personne morale de droit privé ou public.

Le projet présente la particularité qu'un important développement de l'actuel réseau du Val Fourré est prévu, sur les communes de Mantes-la-Jolie, de Limay et de Mantes-la-Ville.

S'agissant des moyens humains de GPS&O, ils sont historiquement dimensionnés pour le suivi des deux réseaux de chaleur publics du territoire (Mantes-la-Jolie et Les Mureaux) et doivent donc être accrus pour accompagner le développement de nouveaux projets de chaleur renouvelable sur le périmètre de la Communauté urbaine.

L'appréciation des moyens humains nécessaires au développement et à l'exploitation du futur réseau de chaleur doit toutefois s'effectuer surtout de manière qualitative plus que quantitative.

Les compétences aujourd'hui développées au sein de GPS&O sont le pilotage d'études et le suivi de contrats.

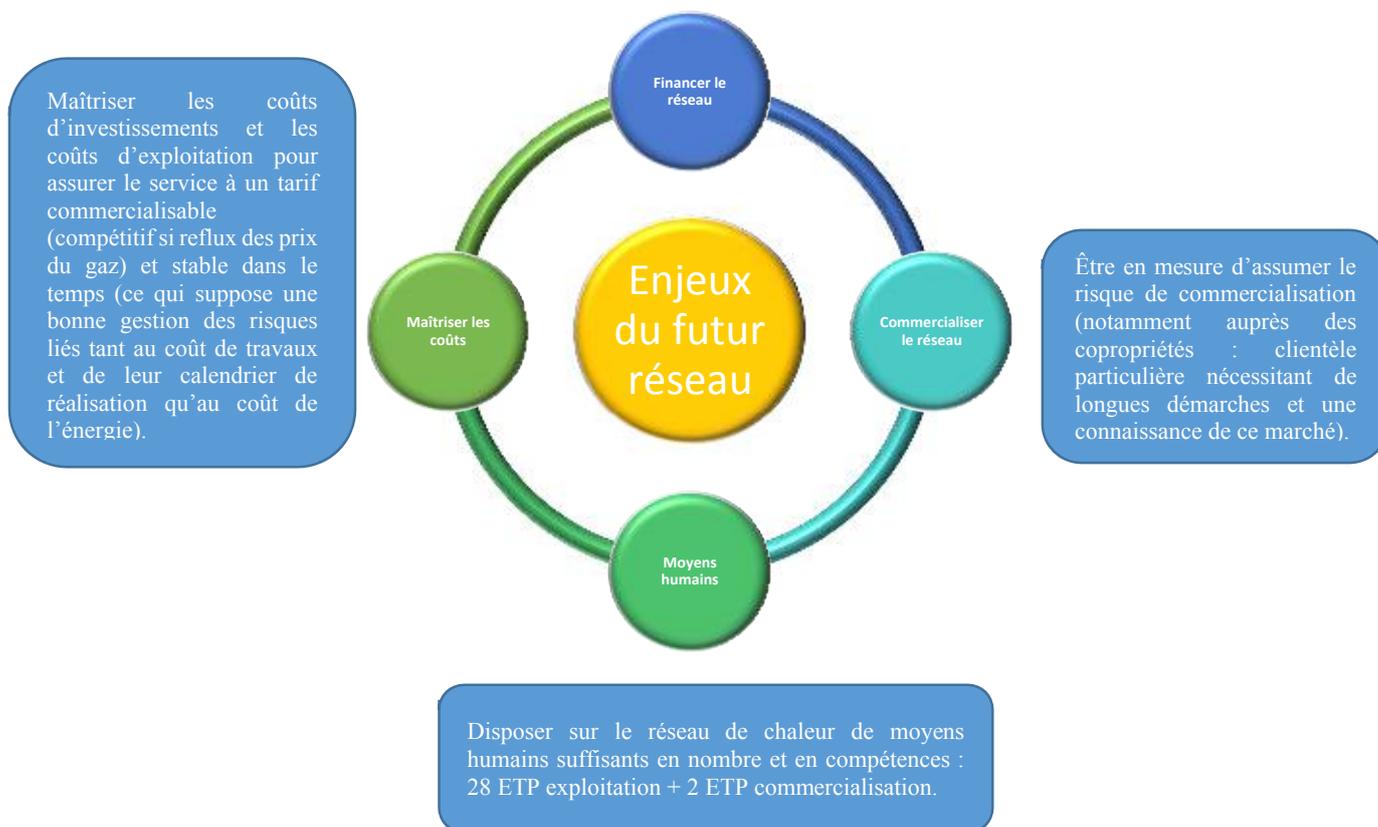
Les compétences d'exploitation d'installations complexes ainsi que les compétences de commercialisation ne sont pas disponibles à date au sein de la collectivité.

Les profils techniques spécialisés peuvent être difficile à trouver (pénurie de compétences). Et même si les profils commerciaux peuvent paraître moins spécialisés, ils nécessitent une formation aux enjeux des réseaux de chaleur et sont aujourd'hui très demandés (fort turnover chez les opérateurs). Il est difficile pour une collectivité de recruter ces profils, généralement intéressés par de fortes incitations salariales (part variable, etc.).

La capacité de financement pour de l'extension du réseau de chaleur sera directement liée à la capacité d'endettement de la collectivité.

Les enjeux du futur service peuvent dès lors être résumés de la manière suivante :

Être en mesure de financer les investissements (90 M€).



3.2. ÉVENTAIL DES MODES DE GESTION POSSIBLES ET ANALYSE DE LEURS ATOUTS ET FAIBLESSES

Conformément au principe de libre administration des collectivités territoriales, GPS&O dispose d'un pouvoir d'organisation et de gestion des services publics dont elle a la charge.

À ce titre, il lui revient, en sa qualité d'autorité organisatrice, d'en définir le mode de gestion le plus approprié.

GPS&O doit ainsi apprécier librement si elle souhaite assumer le service en gestion directe, c'est-à-dire par ses propres moyens, ou en déléguer l'exploitation à un tiers, personne morale de droit privé ou public.

Deux modes de gestion doivent être écartés : le recours à une SPL et le recours à une SEM.

➤ La Société Publique Locale (SPL)

La SPL est une société anonyme de droit privé, constituée au minimum de 2 personnes publiques. Elle permet de mutualiser au sein d'une structure commune des moyens humains, matériels, organisationnels, etc. pour la réalisation de plusieurs projets sur différents territoires.

Dans le cadre de la gestion d'un service public de chauffage urbain, il s'agit de confier l'exploitation du réseau à la SPL par le biais d'une quasi-concession, sans mise en concurrence au préalable – la SPL

étant considérée comme un prolongement direct de ses actionnaires publics. Néanmoins, l'Autorité organisatrice conserve un devoir de contrôle des conditions d'exécution du service public.

En l'état, et compte tenu du périmètre déjà couvert par GPS&O., aucune collectivité partenaire pertinente n'a été identifiée pour créer une SPL, qui nécessite au moins un autre actionnaire que GPS&O.

Ce mode de gestion ne sera donc pas retenu.

➤ **La Société d'Economie Mixte (SEM)**

La SEM est une société anonyme de droit privé, créée par une initiative privée, qui associe une ou plusieurs collectivités à une ou plusieurs personnes privées, la participation des actionnaires publics au capital restant majoritaire sans pouvoir excéder 85%. Comme la SPL, son objectif principal est de mutualiser les moyens humains, matériels, organisationnels, etc. avec un ou plusieurs opérateurs économiques, en vue de la réalisation d'un ou plusieurs projets (en général plusieurs) sur un ou plusieurs territoires.

La SEM intégrant des acteurs privés, celle-ci n'est pas considérée comme un prolongement des collectivités contrairement à la SPL. Ainsi, lui confier la concession d'un service public de chauffage urbain nécessite une mise en concurrence préalable. La création de la SEM doit être effectuée avant le lancement de la consultation et implique notamment le choix des partenaires privés ainsi que la rédaction, la négociation et la signature d'un pacte d'actionnaires et de statuts.

Selon la typologie d'actionnaires privés, la SEM peut poursuivre différents buts :

- En intégrant des acteurs du financement – comme des fonds d'investissement, la Caisse des Dépôts et des Consignations (CDC), des banques privées, etc. – la SEM peut obtenir des facilités de financement des projets EnR sur le territoire.
- En intégrant un groupe énergétique ou plusieurs opérateurs énergétiques, la SEM peut mettre en place une stratégie énergétique globale sur le territoire.
- En intégrant un unique opérateur de réseaux de chaleur, la SEM peut développer un partenariat de confiance pour intervenir sur des projets de réseaux de chaleur relevant d'initiatives privées sur tout le territoire.

Autrement dit, ce mode de gestion supposerait :

- La création préalable d'une SEM qui devrait se doter de moyens suffisants pour lui permettre de répondre avec succès à l'appel d'offres pour l'exploitation du réseau de chaleur (autrement dit, en cas de création de la SEM à l'occasion de l'appel d'offres, ces moyens seront exclusivement ceux du ou des opérateurs privés actionnaires de la SEM, ce qui leur confèrerait un réel pouvoir, sinon capitalistique et décisionnel, du moins opérationnel – la SEM serait amenée à conclure des contrats de travaux, de fournitures ou de services avec ce ou ces actionnaires) ;
- L'attribution du contrat d'exploitation à la SEM, ce qui ne serait pas certain du fait de l'obligation de mise en concurrence (avec les risques que cela comporte en termes de conflits d'intérêts, GPS&O étant alors à la fois autorité concédante et actionnaire principal de l'un des candidats...). Lorsque l'objet de sociétés d'économie mixte locales inclut plusieurs activités, celles-ci doivent être complémentaires

En conséquence, il ne serait pas opportun que GPS&O crée une SEM pour répondre à un appel d'offres pour l'exploitation du réseau de chaleur. La SEM doit être considéré un outil autonome destiné à développer sur le territoire une activité industrielle ou commerciale propre à la SEM, notamment si les opérateurs privés existants n'offrent pas cette activité en quantité ou en qualité... Tel n'est pas le cas en l'espèce.

Deux modes de gestion possibles du service public de chauffage urbain de Mantes-la-Jolie / Limay / Mantes-la-Ville ont donc été étudiés : la régie et la concession.

➤ **La régie :**

La gestion du service en régie correspond à une prise en charge directe par l'Autorité organisatrice du fonctionnement et de l'organisation du service, en termes technique et financier : investissements, exploitation, gestion administrative, gestion des ressources humaines, choix budgétaires, tarifications, communication...

Elle peut revêtir deux formes :

- Une régie dotée de la seule autonomie financière, dite « régie autonome » ;
- Une régie dotée de la personnalité morale et de l'autonomie financière, dite « régie personnalisée ».

Quelle que soit la forme choisie, cette option implique :

- La création d'une régie ;
- La mise en place d'un conseil d'exploitation / d'administration ;
- Le recrutement du personnel technique nécessaire au fonctionnement du service (dont un directeur).

L'Autorité organisatrice peut également envisager, dans le cadre d'une gestion en régie, de confier l'exploitation et la maintenance des installations à un prestataire de services, ainsi que les achats de combustibles, la facturation et le recouvrement des sommes dues par les abonnés.

La passation d'un marché public constitue alors une solution intermédiaire entre la régie directe et la gestion déléguée, permettant à l'Autorité organisatrice de conserver les avantages d'une gestion en régie, tout en se déchargeant de l'exploitation quotidienne.

Une des différences fondamentales avec une gestion déléguée réside dans le mode de rémunération du prestataire. Le titulaire d'un marché public d'exploitation est rémunéré par un prix déterminé à l'avance – une grande part des risques est donc supportée par l'Autorité organisatrice – alors qu'un délégataire exploite à ses risques et périls le service.

➤ **La concession**

Ce mode de gestion se distingue par la délégation d'investissements au concessionnaire. En lui confiant la responsabilité de concevoir, réaliser et financer des travaux, une plus large part de risques est transférée au concessionnaire, qui en contrepartie se rémunère sur une plus large part des recettes du service (terme tarifaire lié aux investissements supportés par le concessionnaire).

Tout ou partie des investissements peuvent être délégués au concessionnaire, étant entendu que l'autorité concédante peut également réaliser des investissements pour le service sous sa maîtrise d'ouvrage puis les mettre à disposition du concessionnaire qui doit en assurer l'exploitation.

À noter que la concession peut être accordée à une **SEMOP**.

Cette variante de la concession permet à être coactionnaire de la société dédiée à l'exploitation du service (appelée SEMOP), avec l'opérateur économique retenu dans le cadre de la procédure de mise en concurrence. La procédure a ainsi pour objet de mettre en concurrence à la fois les modalités de gestion du réseau de chaleur (dispositions contractuelles de la concession) et les modalités de gestion de la SEMOP (dispositions du pacte d'actionnaires et des statuts).

Grâce à sa part du capital de la SEMOP (pouvant varier entre 34% et 85%), l'autorité concédante peut s'impliquer plus fortement dans les décisions stratégiques de gestion et d'évolution du projet de la société concessionnaire.

➤ **Focus sur la SAS « loi sur la transition énergétique » :**

La société par actions simplifiée « loi sur la transition énergétique » n'est d'aucune manière un mode de gestion d'un service public.

Conformément à l'article L. 2253-1 du code général des collectivités territoriales, les collectivités territoriales et leurs groupements ne peuvent participer au capital d'une société commerciale n'ayant pas pour objet d'exploiter les services de la collectivité ou des activités d'intérêt général dans le cadre d'une SEM.

Par dérogation à ce principe, les collectivités territoriales et leurs groupements peuvent participer au capital d'une société anonyme ou d'une société par actions simplifiée dont l'objet social est la production d'énergies renouvelables ou d'hydrogène renouvelable ou bas-carbone par des installations situées sur leur territoire ou sur le territoire d'une collectivité ou groupement de collectivités limitrophe.

Ainsi, en matière de production d'EnR, les collectivités peuvent soit créer une SEM dont elles seraient actionnaires majoritaires, soit participer minoritairement au capital d'une société privée.

Dans ce cas, la SAS « LTE » est une société commerciale privée, détenue majoritairement par un ou plusieurs opérateurs privés, qui n'a pas vocation à exploiter un service public, à moins de soumissionner à l'attribution d'un contrat public, à l'instar de n'importe quel opérateur privé.

La SAS « LTE » ne sera donc pas étudiée comme mode de gestion possible du service public de chauffage urbain.

3.3. CARACTERISTIQUES DES DIFFERENTS MODES DE GESTION ET LEURS VARIANTES AU REGARD DES CONTRAINTES DU FUTUR RESEAU

Les caractéristiques des différents modes de gestion et leurs variantes au regard des contraintes du futur réseau sont présentées dans le tableau ci-dessous :

	Régie « intégrale »	Régie avec marché global d'exploitation (internalisation du risque, externalisation des compétences)	Concession sans SEMOP	Concession avec SEMOP
Financer le réseau	La régie devra avoir la capacité d'investir 90M€.	La régie devra avoir la capacité d'investir 90M€.	Les risques de financement seront supportés par le concessionnaire.	Les risques de financement seront supportés par la SEMOP.
Maîtriser les coûts	La régie devra avoir la capacité de maîtriser les coûts d'investissements, mais aussi ceux du R1, dès lors qu'elle devra nécessairement répercuter tout surcoût sur les abonnés (le budget de la régie ne pouvant pas être voté en déséquilibre).	La régie devra avoir la capacité de maîtriser les coûts d'investissements, mais aussi ceux du R1, dès lors qu'elle devra nécessairement répercuter tout surcoût sur les abonnés (le budget de la régie ne pouvant pas être voté en déséquilibre). Ce risque pourrait toutefois être limité (mais pas écarté) en recourant à des prix forfaitaires.	Le risque de la maîtrise des coûts sera supporté par le concessionnaire (dans les limites qui seront négociées dans le contrat de concession – clause de révision des conditions financières).	Le risque de la maîtrise des coûts sera supporté par la SEMOP, c'est-à-dire en partie par GPS&O, à hauteur maximum de son apport en capital (et dans les limites qui seront négociées dans le contrat de concession – clause de révision des conditions financières).
Moyens humains	La régie devra recruter des moyens humains en quantité et en qualité suffisantes, facteur clé essentiel d'une maîtrise de l'internalisation des risques.	Il appartiendra au prestataire d'affecter les moyens humains nécessaires au premier établissement des biens du service et à son exploitation.	Il appartiendra au concessionnaire d'affecter les moyens humains nécessaires au premier établissement des biens du service et à son exploitation.	Il appartiendra à l'opérateur actionnaire d'affecter les moyens humains nécessaires au premier établissement des biens du service et à son exploitation.

Commercialiser le réseau	La régie devra avoir la capacité (tant en moyens humains que financiers) d'assumer la commercialisation du service auprès d'abonnés dont des copropriétés, plus longues et plus complexes à raccorder.	La régie pourra recourir aux moyens humains du prestataire et à son savoir-faire pour commercialiser le service auprès des abonnés et notamment des copropriétés. Le risque financier de retards de commercialisation restera toutefois supporté par la régie.	Le risque de la maîtrise des coûts sera supporté par le concessionnaire (dans les limites qui seront négociées dans le contrat de concession – clause de révision des conditions financières).	Le risque de la maîtrise des coûts sera supporté par la SEMOP (dans les limites qui seront négociées dans le contrat de concession – clause de révision des conditions financières).
---------------------------------	--	---	--	--

➤ **En cas de concession, sujet de la durée du contrat :**

Par principe la durée du contrat de concession doit correspondre au maximum à la durée nécessaire à l'amortissement des investissements confiés au concessionnaire ainsi qu'à la réalisation d'un bénéfice raisonnable. L'amortissement est dès lors dit « de caducité » et les biens du service reviennent gratuitement en fin de concession à GPS&O.

3.4. JUSTIFICATION DU CHOIX OPERE

Les éléments permettant de justifier le choix entre un mode de gestion en régie (avec ou sans marché public global d'exploitation) ou concessif (avec ou sans SEMOP) sont récapitulés dans le tableau ci-dessous :

Régie (avec ou sans marché public d'exploitation)	Concession (avec ou sans SEMOP)
<ul style="list-style-type: none"> - Affirmation du service public. - Facturation du service sans marge. - Structure pérenne : pas de problématique d'échéance contractuelle. - Création de compétences internes GPS&O (<i>sauf si régie avec marché</i>). 	<ul style="list-style-type: none"> - Appui sur la force commerciale d'un concessionnaire pour le déploiement du service. - Risque de développement pris par le concessionnaire (<i>partagé si SEMOP</i>). - Risque technique et financier assumé par le concessionnaire (<i>partagé si SEMOP, mais partage aussi des bénéfices</i>).
<ul style="list-style-type: none"> - Difficulté de recrutement des profils techniques (pénurie de compétences spécialisées) (<i>sauf si régie avec marché</i>) et commerciaux. - Une collectivité a peu vocation à commercialiser un service facultatif auprès d'une clientèle majoritairement privée (copropriétés), or c'est la clé de l'équilibre financier de l'opération. - Assumer le risque technique, humain (voire pénal) d'exploitation d'une ICPE (installation classée pour la protection de l'environnement) (<i>sauf si régie avec marché</i>) - Nécessité d'équilibrer les premières dépenses d'investissements avec un décalage de perception des premières recettes sur le périmètre de développement. 	

Après analyse des différents modes de gestion possibles du réseau de chaleur de Mantes-la-Jolie / Limay / Mantes-la-Ville, les conclusions sont les suivantes.

Trois facteurs de risque élevés doivent conduire GPS&O à écarter l'hypothèse d'une gestion en régie :

- Le facteur humain : la conception, la réalisation, la commercialisation et l'exploitation du futur réseau étendu nécessiterait le recrutement d'un personnel de droit privé en nombre conséquent et en compétences rares (marché du travail très tendu tant s'agissant des profils techniques que commerciaux). Il est observé que ces recrutements se feraient en concurrence avec les grands opérateurs du secteur, qui sont également et de plus en plus en recherche de ce type de profils : attirer des candidats coutera donc cher à une régie à l'échelle du périmètre du futur service.
- Le facteur financier : les conditions d'un financement par le budget annexe (qui implique un équilibre en recettes et en dépenses) de l'ensemble des investissements, alors que les recettes du service ne commenceront à être perçues de manière décalée sur le périmètre « Mantes-la Jolie Centre », « Limay » et « Mantes-la-Ville », (tenant également compte de l'important risque de commercialisation du service) ne serait pas sécurisé.
- Le facteur stabilité : la régie devra nécessairement répercuter l'ensemble des éventuelles hausses de charges sur les abonnés : qu'il s'agisse du coût réel des investissements, des aléas

d'exploitation du service ou de hausses de coût de l'énergie. Autrement dit, dès lors que la régie ne pourra pas faire de pertes, elle devra répercuter sur les tarifs à l'abonné l'ensemble de ses charges, quelles que soient leurs variations.

Pour les motifs exposés ci-dessus, il est proposé de recourir à la concession de service public.

4. PRESENTATION DES PRINCIPAUX ELEMENTS DU CONTRAT ENVISAGE

➤ Objet et périmètre du futur contrat

La Concession de Service Public aura pour objet :

- L'entretien, le renouvellement et l'exploitation du réseau existant du Val Fourré ;
- La conception, le financement, la réalisation et l'exploitation du futur réseau étendu sur les communes de Mantes-la-Jolie, Limay et Mantes-la-Ville, à partir d'une sous-station de récupération de chaleur mise en place en limite de la Zone Portuaire de Limay.

➤ Missions principales du Concessionnaire

Le Concessionnaire aura pour missions principales, à ses risques et périls :

- La conception, le financement et la réalisation de l'ensemble des moyens de production de chaleur du futur service ainsi que du réseau et des branchements destinés à desservir les futurs abonnés ;
- L'adaptation du réseau existant pour diminuer la température de distribution
- La commercialisation du réseau ;
- L'exploitation du réseau (notamment son GER).

➤ Conditions financières

Le Concessionnaire sera rémunéré directement par les abonnés au service public de chauffage urbain dans le cadre d'une tarification binomiale basée d'une part sur les consommations (tarif R1) et d'autre part sur une répartition des charges fixes entre les abonnés, en fonction de leur profil de consommations (tarif R2).

Les tarifs seront indexés selon des modes de calculs à définir.

Le tarif R2 détaillera, au sein d'un terme tarifaire spécifique, les recettes perçues auprès des abonnés permettant de financer les travaux de gros entretien et renouvellement.

Le Concessionnaire sera par ailleurs tenu de verser à GPS&O une redevance annuelle. Cette redevance comprendra :

- Un premier terme fixe, pouvant néanmoins augmenter au gré des évolutions du réseau, au titre de l'occupation du domaine public ;
- Un second terme fixe, permettant de couvrir les charges de GPS&O liées au contrôle du service.

La redevance sera indexée selon un mode de calcul à définir.

➤ Durée

L'article L.3114-7 du code de la commande publique énonce, au sujet de la durée d'une concession :

« 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. »

Les articles R.3114-1 et R.3114-2 du code de la commande publique précisent par ailleurs que :

« Pour la détermination de la durée du contrat de concession, les investissements s'entendent comme les investissements initiaux ainsi que ceux devant être réalisés pendant la durée du contrat de concession, lorsqu'ils sont nécessaires à l'exploitation des travaux ou des services concédés. Sont notamment considérés comme tels les travaux de renouvellement, les dépenses liées aux infrastructures, aux droits d'auteur, aux brevets, aux équipements, à la logistique, au recrutement et à la formation du personnel. »

« 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. »

Le montant total des investissements est estimé à 90 millions d'euros HT, plus une valeur nette comptable des investissements réalisés dans le cadre de l'actuel contrat, qui sera rachetée et amortie par le futur concessionnaire, à hauteur de 5,7 millions d'euros HT.

Les subventions de l'ADEME sont estimées – d'après les règles du « Fonds Chaleur » 2024 qui prévoient un ratio de 12€ par MWhENR&R calculé sur une durée de 20 ans - à 28 millions d'euros HT (soit 62 millions d'euros HT de « reste à financer » pour les nouveaux investissements).

Au regard de ces éléments, il est envisagé de conclure un contrat de concession d'une durée de 25 ans, durée qui correspond à la durée de la Convention d'Achat de Chaleur en négociation avec la société SARPI, associée à DALKIA pour la mise en place de son installation de récupération de chaleur.

➤ **Création d'une société dédiée**

Il est envisagé que le service concédé soit exploité par une société exclusivement dédiée à cette exploitation. Une telle société dédiée garantira la transparence de la gestion du service concédé.

➤ **Contrôle du Concessionnaire**

La vérification et le contrôle de l'exécution des conditions techniques et financières de la concession seront possibles à tout moment et en tout cas au travers des comptes rendus techniques et financiers annuels.

➤ **Régime du personnel**

Le personnel affecté à la conception, à la réalisation et à l'exploitation du futur réseau sera un personnel de droit privé, salarié ou mis à disposition du concessionnaire.

La responsabilité d'affecter un personnel en quantité et en compétences suffisantes incombera exclusivement au concessionnaire.

Le contrôle de la bonne exécution du contrat de concession sera assuré par les agents de GPS&O.

➤ **Régime des biens**

Les biens du service seront comme décomposés en :

- Biens de retour : biens affectés à l'exploitation du service et nécessaires à son fonctionnement, qui reviennent obligatoirement à GPS&O au terme du contrat (et par principe à titre gratuit).
- Biens de reprise : biens utiles au fonctionnement du service qui ne reviennent pas obligatoirement à GPS&O en fin de contrat mais qu'elle peut acquérir.
- Biens propres : biens appartenant aux délégataires et non nécessaires à l'exploitation du service.

La tenue d'un inventaire régulièrement mis à jour (décomposé en 3 sous-inventaires : biens de retour, biens de reprise et biens propres) sera sollicitée et encadrée.

➤ **Contrôle de la bonne exécution du contrat**

Le contrat de délégation de service public détaillera les procédures de contrôle et de suivi du service par GPS&O, à savoir notamment :

- La production régulière de tableaux de bord de l'exploitation ;
- La production annuelle du rapport du concessionnaire ;
- Les procédures d'alerte spécifique de GBM en cas d'urgence ;
- Le droit permanent d'audit, de contrôle, de communication et de vérification de documents.

Un comité de suivi périodique pourra être mis en place entre GPS&O et le concessionnaire.

Le contrat comportera un dispositif de pénalités qui porteront notamment sur :

- La non-réalisation, sans justification suffisante, de prestations prévues au contrat : service non assuré, retard ou absence d'investissements dus par le délégataire, défaut de transmission d'informations à GPS&O ;
- Le non-respect d'obligations légales ou réglementaires à la charge du concessionnaire ;
- La non-atteinte d'objectifs assignés en matière de qualité du service.