



**CRÉATION, LA GESTION ET L'EXPLOITATION D'UN RCU SUR LES COMMUNES DE
POISSY, CARRIÈRES-SOUS-POISSY ET CHANTELOUP-LES-VIGNES**

Rapport sur le choix du mode de gestion

1. PRÉAMBULE.....	3
2. RAPPEL DES PRINCIPALES CARACTÉRISTIQUES DU FUTUR RÉSEAU DE CHALEUR.....	3
3. COMPARAISON DES MODES DE GESTION.....	5
3.1. CONTEXTE ET ENJEUX DU FUTUR SERVICE	5
3.2. ÉVENTAIL DES MODES DE GESTION POSSIBLES ET ANALYSE DE LEURS ATOUTS ET FAIBLESSES.....	6
3.3. CARACTÉRISTIQUES DES DIFFÉRENTS MODES DE GESTION ET LEURS VARIANTES AU REGARD DES CONTRAINTES DU FUTUR RÉSEAU	11
3.4. JUSTIFICATION DU CHOIX OPÉRÉ	12
4. PRÉSENTATION DES PRINCIPAUX ÉLÉMENTS DU CONTRAT DE CONCESSION ENVISAGÉ	14

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 territoire¹.

Une étude d'opportunité puis une étude de faisabilité d'un nouveau réseau sur le territoire des communes de Poissy, Carrières-sous-Poissy et Chanteloup-les-Vignes ont été réalisées par Naldéo Stratégies Publiques en 2024.

Deux scénarii ont été étudiés :

- Un scénario de base avec un développement du futur réseau sur les communes de Poissy (hors La Coudraie) et Carrières-sous-Poissy ;
- Un scénario 1 avec un développement du futur réseau sur les communes de Poissy (y compris La Coudraie), Carrières-sous-Poissy et Chanteloup-les-Vignes.

Le futur réseau de chaleur serait principalement alimenté par des énergies renouvelables (dont la chaleur fatale produite par l'UVE Azalys de Valoseine). Ces sources de chaleur seraient complétées par un appoint gaz.

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 ;

2. RAPPEL DES PRINCIPALES CARACTÉRISTIQUES DU FUTUR RÉSEAU DE CHALEUR

Il n'existe à ce jour aucun réseau public de chaleur sur le périmètre envisagé.

Le réseau de chaleur projeté présente les caractéristiques suivantes :

- Investissements de 60 millions d'euros pour le scénario de base et 75 millions d'euros pour le scénario 1² ;
- 114 GWh/an dont 19 GWh d'ECS dans le scénario de base (dont 40% vendue à l'usine Stellantis de Poissy) et 144 GWh/an dont 27 GWh d'ECS dans le scénario 1 (dont 25% vendue à l'usine Stellantis de Poissy) ;
- Mix énergétique de production – *sur base d'une hypothèse de 20 MW UVE disponibles pour le RCU (à confirmer par études Valoseine et selon livraisons vapeur au SIAAP et potentiel ajustement livraisons Stellantis)* : 83% chaleur fatale UVE, 17% appoint gaz dans le scénario de base (taux d'EnR&R de 83%) et 73% chaleur fatale UVE, 27% appoint gaz dans le scénario 1 (taux d'EnR&R de 73%) ;
- Réseau en eau chaude de 22 km pour le scénario de base et 30 km pour le scénario 1 ;
- Nombre d'abonnés potentiels de 121 dans le scénario de base et de 147 dans le scénario 1.

¹ Article L. 5215-20 I-5°-f) du CGCT.

² Sans tenir compte des subventions du Fonds chaleur, estimées entre 35 et 45 millions d'euros.

Dans les deux scénarii, environ 70 à 75% des ventes prévisionnelles peuvent être considérées comme « facilement raccordables ».

Il reste cependant une part non négligeable de copropriétés, qui présentent un réel aléa de commercialisation. On note que les débouchés industriels vers Stellantis et/ou le SIAAP (besoins pour séchage boues) pourraient permettre au besoin de compenser une commercialisation moins importante que prévue en augmentant les livraisons vers ces deux prospects.

La faisabilité technique et économique du scénario de base est validée à ce stade.

Le scénario 1, plus ambitieux, pourrait être envisagé dans un second temps en cas d'augmentation de la chaleur disponible produite par l'UVE Azalys.

3. COMPARAISON DES MODES DE GESTION

3.1. CONTEXTE ET ENJEUX DU FUTUR SERVICE

Deux enjeux pour GPS&O ont été intégrés à la réflexion :

- L'**enjeu environnemental** de réduction des émissions de gaz à effet de serre, auquel le futur réseau de chaleur concourra grâce à la substitution de chaufferies fonctionnant aux énergies fossiles par de la chaleur produite à partir d'EnR&R ;
- L'**enjeu socio-économique** dans un contexte de forte variabilité du prix des énergies et d'incertitude quant à leur disponibilité, auquel le futur réseau de chaleur répondra en offrant aux habitants du territoire concerné une énergie à un prix abordable et stable.

La création et le développement de ce nouveau réseau de chaleur sont essentiels 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.

Par ailleurs, le projet présente deux particularités.

En premier lieu, l'essentiel de la chaleur distribuée sur le futur réseau sera produit par l'UVE Azalys du syndicat mixte de traitement des déchets Valoseine (dont GPS&O est par ailleurs adhérente).

L'hypothèse d'une coopération entre GPS&O et Valoseine pour la valorisation de la chaleur fatale produite par l'UVE Azalys doit donc être étudiée.

En second lieu, le futur réseau sera entièrement à créer.

Or les moyens humains de GPS&O sont historiquement dimensionnés pour le suivi des deux réseaux de chaleur publics existants sur son territoire (Mantes-la-Jolie et Les Mureaux).

Selon le mode de gestion qui sera retenu, ils devront donc être plus ou moins accrus pour accompagner le développement du futur réseau de chaleur.

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.

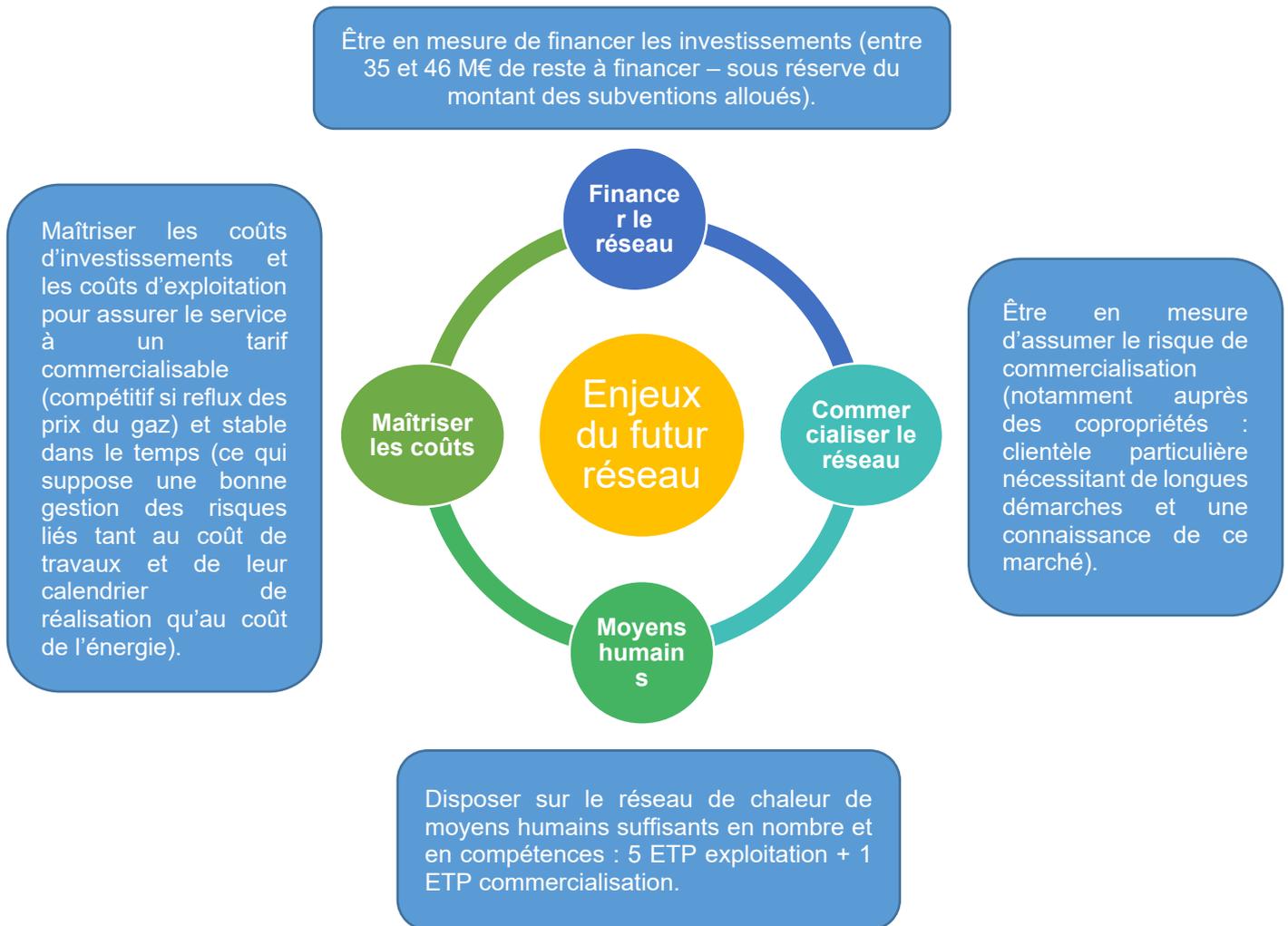
Les compétences aujourd'hui développées au sein de GPS&O sont le pilotage d'études et le suivi de contrats.

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

Or 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.).

Par ailleurs enfin, un éventuel financement par GPS&O des investissements nécessaires à la création du futur réseau de chaleur dépendra de la capacité d'endettement de la collectivité.

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



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.

➤ La Société d'Economie Mixte (SEM)

Ce scénario consisterait pour GPS&O à constituer une société commerciale avec un opérateur économique de réseaux de chaleur, dans l'objectif de confier à cette société la création et l'exploitation du futur réseau de chaleur.

En droit, la SEM est une société anonyme de droit privé qui associe une ou plusieurs collectivités à une ou plusieurs personnes privées, la participation des actionnaires publics au capital devant être majoritaire sans pouvoir excéder 85%.

L'objectif principal de la SEM est de mutualiser les moyens financier, humains, matériels, organisationnels avec un ou plusieurs opérateurs économiques, en vue de la réalisation d'un ou plusieurs projets 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, il ne serait pas possible de confier la création et l'exploitation du futur réseau de chaleur à une SEM sans mise en concurrence préalable.

La création de la SEM doit dans ce cas être effectuée avant le lancement de la consultation et implique notamment le choix du ou des partenaires privés ainsi que la rédaction, la négociation et la signature d'un pacte d'actionnaires et de statuts.

Selon la typologie du ou des 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 la création et l'exploitation du futur 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 confèreraient 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 de création et d'exploitation du futur réseau de chaleur 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 organisatrice du service et actionnaire principal de l'un des candidats...).

En conséquence, il ne semblerait pas opportun que GPS&O crée une SEM pour répondre à un appel d'offres pour la création et l'exploitation du futur 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.

➤ **La Société Publique Locale (SPL)**

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

Dans le cadre du futur réseau de chaleur, il s'agirait de confier par contrat la création et l'exploitation du réseau à la SPL (contrat dont la nature, marché ou concession, serait à déterminer), sans mise en concurrence au préalable – la SPL étant considérée comme un prolongement direct de ses actionnaires publics.

Néanmoins, GPS&O conserverait 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 disposant de la compétence « chauffage urbain » n'a été identifiée pour créer une SPL.

Le projet de réseau de chaleur suppose cependant l'achat à Valoseine de la chaleur fatale produite par l'UVE Azalys.

Serait-il dès lors envisageable de constituer une SPL avec Valoseine ?

Pour cela, il faudrait que Valoseine confie à la SPL par voie contractuelle une mission concourant à l'exercice de la compétence « traitement des déchets ».

En effet, l'article L. 1531-1 du CGCT dispose que « *Lorsque l'objet de ces sociétés [publiques locales] inclut plusieurs activités, celles-ci doivent être complémentaires. La réalisation de cet objet concourt à l'exercice d'au moins une compétence de chacun des actionnaires* ».

Dans le cadre du projet de futur réseau de chaleur, le seul besoin de Valoseine sera de vendre soit à GPS&O soit au futur exploitant la chaleur fatale produite par l'UVE Azalys.

Dans ce cadre, il nous semble que l'achat de chaleur fatale par la SPL exploitante du réseau de chaleur à Valoseine ou à l'exploitant de l'UVE Azalys ne concourrait pas à l'exercice de la compétence « traitement des déchets ».

La SPL ne rendrait dès lors aucun « service » à Valoseine, la production de chaleur fatale étant assurée par l'exploitant de l'UVE Azalys.

La création d'une SPL entre GPS&O et Valoseine pour la création et l'exploitation du futur réseau de chaleur ne nous semble dès lors pas envisageable.

➤ **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 la création, l'exploitation et la maintenance du futur réseau de chaleur à un prestataire de services, ainsi que les achats de combustibles, la facturation et le recouvrement des sommes dues par les abonnés³.

La passation d'un ou plusieurs marchés publics 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 création d'une régie pour la création et l'exploitation du futur réseau de chaleur serait donc envisageable.

➤ La concession

Ce mode de gestion se distingue :

- D'une part, par l'externalisation de tout ou partie des investissements au concessionnaire⁴ ;
- D'autre part, par le transfert au concessionnaire de l'essentiel des risques liés à la création du futur réseau et à son exploitation.

En contrepartie, le concessionnaire se rémunère sur une plus large part des recettes du service (terme tarifaire lié aux investissements supportés par le concessionnaire).

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

Cette variante de la concession permet à l'autorité concédante d'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.

La concession de la création et de l'exploitation du futur réseau de chaleur, le cas échéant à une SEMOP, serait donc envisageable.

³ Sous réserve des règles relatives à l'allotissement des marchés publics.

⁴ 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.

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. CARACTÉRISTIQUES DES DIFFÉRENTS MODES DE GESTION ET LEURS VARIANTES AU REGARD DES CONTRAINTES DU FUTUR RÉSEAU

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, selon le scénario, entre 58 et 75M€.	La régie devra avoir la capacité d'investir, selon le scénario, entre 58 et 75M€.	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 financièrement) 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).
---------------------------------	--	---	--	--

3.4. JUSTIFICATION DU CHOIX OPÉRÉ

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 global</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 privée (ex : 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 futur réseau de chaleur de Poissy / Carrières-sous-Poissy / Chanteloup-les-Vignes (le cas échéant), les conclusions sont les suivantes.

Trois facteurs de risques 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** (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. PRÉSENTATION DES PRINCIPAUX ÉLÉMENTS DU CONTRAT DE CONCESSION ENVISAGÉ

➤ Objet et périmètre du futur contrat

La concession de service public aurait pour objet :

- La conception, le financement, la réalisation et l'exploitation du futur réseau de chaleur sur les communes de de Poissy / Carrières-sous-Poissy / Chanteloup-les-Vignes (le cas échéant).

➤ Missions principales du concessionnaire

Le concessionnaire aurait pour missions principales :

- La conception, le financement et la réalisation du réseau ;
- La conception, le financement et la réalisation des moyens de production d'appoint gaz. Les investissements relatifs aux sous-stations de récupération de chaleur qui seraient situées au sortir de l'UVE Azalys, et seraient répartis entre le futur concessionnaire, Valoseine ou son concessionnaire (selon les discussions à venir avec Valoseine) ;
- La commercialisation du réseau ;
- L'exploitation du réseau (notamment son GER).

Point d'attention :

Il serait opportun que les conditions d'achat de chaleur par le futur exploitant du réseau de chaleur à Valoseine ou à son concessionnaire, soient négociées par GPS&O en amont de la mise en concurrence de la future concession.

Pour rappel, l'actuelle concession de l'UVE Azalys arrivera à son terme fin 2027. D'importants travaux sont prévus au début de la prochaine concession.

Il conviendra donc de tenir compte du calendrier de Valoseine pour l'enlèvement des premiers MWh.

Ces calendriers devront être pris en compte dans celui de la passation de la future concession et dans le phasage du développement du futur réseau.

➤ 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 entre 58 et 75 millions d'euros HT selon le scénario.

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 – entre 18 et 24 millions d'euros HT (soit entre 35 et 46 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 20 ans (durée à confirmer au regard de la disponibilité et du prix de la chaleur de Valoseine).

➤ **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 GPS&O 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.