

**PRINCIPE D'UNE DELEGATION DE SERVICE PUBLIC EN VUE DE
L'ORGANISATION ET DE L'EXPLOITATION DU SALON NAUTIQUE
MARSEILLE PROVENCE METROPOLE
POUR LES EDITIONS DE 2016 A 2020**

RAPPORT DE PRESENTATION
(Article L1411-4 du Code Général des Collectivités Territoriales)

La Communauté urbaine est compétente en lieu et place des communes membres en matière de ports de plaisance.

Avec une façade littorale accueillant 24 ports, elle figure au second plan des sites de plaisance européens.

C'est un atout que la Communauté urbaine souhaite valoriser en créant une image forte de pôle de plaisance et un potentiel économique qui doit être exploité.

De 2003 à 2009 la Communauté urbaine a accueilli sur le domaine public du port de plaisance de La Ciotat, le Salon Nautique, organisé par l'association «Nautisme et Festivités de Mer». Depuis 2010 son organisation est assurée dans le cadre d'une délégation de service public, sous le contrôle de la collectivité. Le groupement GRAND PAVOIS /SAFIM a été retenu par délibération du Conseil de Communauté du 29 juin 2012 en qualité de délégataire pour assurer les éditions 2013, 2014 et 2015-

La convention étant conclue pour une durée de 3 ans, elle prendra fin le 31 juillet 2015.

A ce titre, il revient à MPM de se prononcer sur le mode de gestion le mieux adapté pour répondre aux objectifs de la collectivité.

Conformément à l'article L 1411-4 du Code Général des Collectivités Territoriales, le présent rapport a pour objet d'éclairer le Conseil de Communauté sur les divers modes de gestions possibles et de lui permettre de se prononcer sur le principe d'une délégation de service public. Ce rapport présente les caractéristiques principales des prestations qui seraient demandées au délégataire.

I- Présentation du service

Il s'agit d'organiser et d'exploiter le Salon Nautique à La Ciotat pour cinq années : 2016 - 2017 – 2018 – 2019 – 2020.

Les installations portuaires mises à disposition dans le cadre du Salon sont les suivantes :

- pannes 100, 200 et 300, 400 bâbord les quais Capucins, petite grue, grande grue et digue nord du bassin des Capucins,
- l'ensemble des terre-pleins autour du bassin des Capucins, de l'aide de carénage et des parkings de la Capitainerie,
- le quai Bérrouard du bassin Bérrouard et des terre-pleins autour du bassin de plus de 3000m2.

Soit 28 000 m2 de terre-pleins et 17300 m2 de plan d'eau.

Données sur les éditions 2013 et 2014 :

Durée des salons : 7 jours en 2013 et 9 jours en 2014 durant le mois de mars.

Aménagement du Salon :
Plus de 10 000m² d'exposition à terre

Plus de 900 m² de pannes et de quai aménagés
3 500 m² d'exposition couverte

Nombre d'exposants :
Edition 2013 : 198
Edition 2014 : 175

Nombre d'entrées :
Edition 2013 : 23 966
Edition 2014 : 37 728

Contribution forfaitaire versées par MPM
Edition 2013 : 699 800 euros HT
Edition 2014 : 697 278 euros HT
Prévue pour l'édition 2015 : 687 219 euros HT

Redevance versée par le délégataire à MPM pour occupation du domaine public
Edition 2014 : 20 400 euros HT

- Le bilan de l'exploitation du salon en affermage

Les éditions 2013 et 2014 des Nauticales ont été un succès. Le résultat net de la délégation affiche un léger déficit qui tend à se résorber au fil des éditions en agissant notamment sur le levier des partenariats pour augmenter la fréquentation du Salon.

II- Les différents modes de gestion possibles

Plusieurs options peuvent être envisagées pour gérer un service public.

1- La gestion publique

Les services publics peuvent faire l'objet d'une gestion directe par la personne publique, sous des formes différentes.

La régie directe :

Lorsque le service est assuré en régie directe, la personne publique prend en charge l'activité dans le cadre de ses services, avec ses moyens financiers, techniques et humains. L'intégration est totale.

La régie avec autonomie financière :

La régie avec autonomie financière est mieux adaptée à un service public industriel et commercial car elle dispose d'un budget annexe. L'activité est assurée par les services de la collectivité publique de rattachement, comme dans la régie directe.

Cependant, un conseil d'exploitation et un directeur sont désignés par la collectivité de rattachement et agissent sous son contrôle étroit. Le conseil d'exploitation est une instance

essentiellement consultative, car la collectivité de rattachement prend toutes les décisions relatives à l'organisation.

Dans le cadre d'une régie directe ou autonome, l'ensemble des dépenses afférentes au service est supporté par le budget de la collectivité publique.

Ainsi, le choix d'une régie directe ou autonome impliquerait que la Communauté Urbaine assume les dépenses et le risque financier de l'exploitation. De plus, la Communauté Urbaine devrait disposer de compétences techniques et d'une organisation permettant la prise en charge d'un tel service.

La régie dotée de la personnalité morale :

La régie dotée de la personnalité morale se distingue des autres régies par le fait que la collectivité publique lui délègue dans ses statuts la gestion du service public.

La régie personnalisée dispose de son budget, d'organes de gestion propres (conseil d'administration, directeur) et de la capacité juridique à passer des contrats. La collectivité de rattachement est présente au sein du Conseil d'Administration.

Le Conseil d'Administration possède un pouvoir propre de gestion.

Dans le cadre d'une régie personnalisée, comme dans le cadre des autres régies, il est possible de faire appel pour des missions précises à des prestataires, en concluant des marchés publics.

La régie personnalisée est en fait un mode de gestion intermédiaire entre la gestion directe et la gestion déléguée : la gestion n'est pas intégrée à la collectivité de rattachement comme dans ces autres types de régie et par ailleurs, elle n'est pas non plus totalement déléguée à une personne juridique distincte comme dans le cadre d'une délégation de service public.

2- La gestion avec l'aide d'un prestataire

La personne publique peut conclure un marché d'exploitation avec un prestataire, conformément aux dispositions du Code des Marchés Publics.

Dans cette hypothèse, la personne publique s'appuie sur le prestataire sans lui déléguer la responsabilité de l'organisation et de la gestion du service. La responsabilité demeure au sein de la personne publique.

La rémunération du prestataire est entièrement assurée par la personne publique et non pas par les usagers. Elle est indépendante des résultats de la gestion.

Le prestataire bénéficie d'une rémunération qui lui est garantie.

Il s'en suit que ses motivations pour la qualité du service sont faibles puisqu'il n'agit in fine que pour le compte de la collectivité.

Par ailleurs, l'exploitant ne peut être chargé de l'encaissement des recettes sans la mise en place d'une régie.

3- La gestion déléguée

Selon les termes de l'article L 1411-1 du Code Général des Collectivités Territoriales, la délégation du service public est un contrat par lequel une personne morale de droit public confie la gestion d'un service, dont elle a la responsabilité, à une délégataire public ou privé dont la rémunération est substantiellement liée aux résultats de l'exploitation de service.

Le délégataire peut être chargé de construire des ouvrages ou d'acquérir des biens nécessaires au service. »

Selon la jurisprudence, la rémunération est substantiellement liée aux résultats dès lors que 30 % environ des recettes proviennent de l'exploitation du service et non pas de la collectivité. Ce pourcentage est indicatif.

Il y a plusieurs formes de délégation de service public.

La régie intéressée :

Dans la régie intéressée, la collectivité finance elle-même l'établissement du service dont elle confie l'entretien et l'exploitation à une personne physique ou morale de droit privé qui assure la gestion pour le compte de la collectivité.

Les opérations de recettes et de dépenses sont intégralement reprises dans un budget annexe de la collectivité délégante.

La rémunération du régisseur n'est pas assurée directement par les usagers mais par la collectivité qui lui verse une prime de base forfaitaire, complétée par une prime de productivité qui doit inciter le régisseur à améliorer sa gestion et éventuellement par une part de bénéfices.

L'intéressement doit être suffisamment déterminant pour que le contrat puisse être qualifié de délégation de service public et non de marché.

Le régisseur se borne à exploiter le service avec un degré d'autonomie qui est variable.

La formule de la régie intéressée ne correspond pas à l'objectif de la Communauté Urbaine car elle implique que celle-ci assure le financement des dépenses du service.

L'affermage :

L'affermage est le contrat par lequel une collectivité publique confie à un opérateur privé l'exploitation d'un service public à ses risques et périls, par des ouvrages qu'elle lui remet en début de contrat, et en ce moyennant le versement d'une contrepartie (redevance).

La collectivité affermante à la charge des frais de premier établissement, c'est-à-dire du financement et de la réalisation des équipements devant servir de support à la fourniture du service public. Par la suite, les travaux d'entretien et de réparation des installations sont à la charge du fermier. Néanmoins, il est possible de prévoir contractuellement que certaines dépenses d'investissement soient à la charge du fermier.

Le fermier est rémunéré de façon substantielle par les résultats de l'exploitation du service, c'est-à-dire par les recettes perçues sur les usagers.

La concession de service public :

La concession confère au délégataire la charge de construire et financer les équipements à exploiter.

Ce type de délégation n'est pas adapté dans la mesure où il n'y a pas d'investissements immobiliers à financer.

Conclusion :

Plusieurs critères sont à prendre en compte pour le choix du mode de gestion :

Le financement du coût du service et le risque d'exploitation : L'objectif de MPM n'est pas de prendre en charge sur son budget le coût du service et le risque de l'exploitation.

L'exploitation en régie directe ou avec l'appui d'un prestataire titulaire d'un marché public ne répond pas de façon satisfaisante à cet objectif, puisque dans les deux cas les dépenses et les recettes de l'opération sont intégrées dans les comptes de la collectivité et les aléas de gestion restent à sa charge.

- Le critère métier :

Les compétences requises au regard des objectifs fixés par la collectivité recouvrent à la fois la conception et la promotion d'événements, la recherche de partenaires, la commercialisation d'espaces et de prestations associées ainsi que des qualités de gestion. Le savoir-faire commercial et la présence dans les réseaux professionnels jouent un rôle essentiel.

A cet égard, la collectivité ne dispose pas de compétences propres à garantir une gestion en régie optimale et performante.

Le recours à la délégation de service public permet de faire appel aux compétences techniques et commerciales d'un professionnel et de lui confier la responsabilité globale de la gestion.

Le délégataire assume le risque financier de la délégation, du fait que sa rémunération est assurée de façon substantielle par les recettes commerciales. Il est de ce fait incité à améliorer sa gestion.

Parmi les différentes formes de délégation, l'affermage est le mieux adapté, la régie intéressée ne répondant pas complètement à l'objectif financier de prise de risque du délégataire, compte tenu qu'une partie de la rémunération du délégataire reste à la charge de la collectivité.

- Le bilan de l'exploitation du salon en affermage

Les éditions 2013 et 2014 des Nauticales ont été un succès. Le résultat net de la délégation affiche un léger déficit qui tend à se résorber au fil des éditions en agissant notamment sur le levier des partenariats pour augmenter la fréquentation du Salon.

III- Caractéristiques des prestations demandées au délégataire

Le contrat a pour objet l'organisation et l'exploitation du Salon Nautique pour cinq éditions, en 2016 - 2017 – 2018 – 2019 – 2020.

La Communauté Urbaine mettra à disposition du délégataire les installations portuaires nécessaires, telles qu'elles sont indiquées ci-dessus au paragraphe I.

1- Prestations à mettre en œuvre

Le délégataire devra concevoir la programmation, l'organisation et l'aménagement du Salon Nautique dans le respect des objectifs fixés par la collectivité à savoir :

- promouvoir au plan national et à l'international, le premier pôle de plaisance que constituent les 24 ports gérés par MPM et favoriser la promotion de la politique communautaire dans ce domaine ; le salon nautique doit être une vitrine médiatique pour les ports de plaisance du territoire de MPM,
- promouvoir l'ensemble des activités économiques industrielles, commerciales et tertiaires liées au nautisme, à la plaisance et aux loisirs marins,
- contribuer au développement économique dans le domaine des activités de plaisance et en particulier à l'animation du port de La Ciotat,
- favoriser la sensibilisation aux politiques publiques, les rencontres et la concertation entre tous les acteurs du monde de la plaisance et de la mer,
- développer la culture nautique et créer des événements nautiques afin de développer l'attractivité du salon.

Le délégataire devra notamment, sans que cette énumération soit limitative :

- faire son affaire de l'accueil des bateaux à déplacer hors du port,
- installer les équipements, accessoires, services d'accueil et commodités nécessaires, en coordonnant l'installation des exposants et autres participants,
- prendre à sa charge l'aménagement de l'espace de MPM sous la direction de l'autorité délégante
- prendre à sa charge l'adaptation et la remise en place des mouillages et amarrages nécessaires à l'accueil des exposants,

- assurer, par ses propres moyens, la commercialisation des espaces à terre et à flot, notamment durant le Salon Nautique de Paris.
- coordonner l'intervention des associations, clubs, professionnels, sportifs ou scientifiques pour l'organisation et l'animation du salon,
- assurer les relations avec les partenaires logistiques,
- assurer la communication (plan média, identité visuelle) et le service de presse,
- rechercher des partenariats financiers,
- prendre en charge l'intégralité des dépenses nécessaires,
- encaisser les recettes commerciales (locations, entrées, etc...).

La mission du délégataire sera encadrée par un comité de suivi auquel participeront des représentants de MPM et de la Ville de La Ciotat.

A l'issue de chaque Salon le délégataire remettra les installations en état normal d'entretien.

2 - Durée du contrat

Le contrat prendra effet à compter de sa notification pour une durée de cinq ans.

3 - Contrôle du concédant

Le délégataire sera soumis à des contrôles permettant à la Communauté Urbaine de s'assurer que les obligations mises à sa charge sont respectées. Le non-respect de ces obligations pourra faire l'objet de pénalités prévues au contrat, sans préjudice des mesures coercitives (mise en régie, déchéance).

Le délégataire devra fournir régulièrement à la Communauté Urbaine les informations de nature à lui permettre d'exercer son contrôle, en particulier en produisant annuellement un compte rendu technique et financier, dont le contenu sera détaillé dans le dossier de consultation remis aux candidats admis à présenter une offre.

4 - Financement

Le délégataire assure le financement des dépenses liées à l'exploitation du salon et notamment, à titre indicatif :

- les coûts d'aménagement y compris ceux afférents à l'espace dédié à l'autorité délégante
- les prestations de communication (plan média, service de presse et identité visuelle)
- les coûts liés aux missions d'animation,
- les frais de relations publiques,
- les coûts d'assurance.

La collectivité se réserve la faculté de participer aux dépenses du service dans les conditions fixées à l'article L 2224-2 du Code Général des Collectivités Territoriales.

5 - Assurances

Le délégataire sera tenu de souscrire les assurances liées à son activité et à sa responsabilité d'exploitant. Les obligations en matière d'assurance seront précisées dans le dossier de consultation.