

RAPPORT DE PRESENTATION SUR LE CHOIX DU MODE DE GESTION ET LE PRINCIPE DU RECOURS A UNE DELEGATION DE SERVICE PUBLIC POUR LE CENTRE DES CONGRES AGORA

ARTICLE L.1411-4 DU CODE GÉNÉRAL
DES COLLECTIVITÉS TERRITORIALES

La Métropole est compétente en lieu et place des communes membres en matière de développement économique sur le Territoire du Pays d'Aubagne et de l'Etoile

Le Conseil de la Métropole doit renouveler la gestion du Centre des congrès à Aubagne car l'actuelle DSP prend fin le 31 décembre 2021.

Ainsi, conformément à l'article L 1411-4 du Code Général des Collectivités Territoriales (CGCT), le présent rapport a pour objet d'éclairer le Conseil de la Métropole sur les divers modes de gestion possible afin de lui permettre de se prononcer sur le principe de renouvellement d'une délégation de service public. Ce rapport présente également les caractéristiques principales des prestations demandées au délégataire.

1. PRESENTATION DU SERVICE ACTUEL

AGORA est un centre des congrès, situé à Aubagne, inauguré en 1990 et situé au sein de la zone d'activité des Paluds, qui regroupe plus de 700 entreprises.

Il est composé :

- D'un bâtiment de 4 000 m² comportant :
 - o Au rez-de-chaussée un hall d'entrée avec deux banques d'accueil, 6 bureaux administratifs, des locaux techniques, un hall d'expositions de 1 500 m²
 - o Au 1^{er} étage, un amphithéâtre de 550 places avec régie technique équipée, trois cabines de traduction, une salle de repos pour les interprètes, sept salles de réunion (salles Angèle 1 et 2, César 1 et 2, Topaze, Manon, et Manon bis) pouvant accueillir de 50 à 180 personnes, d'une banque d'accueil et de trois bureaux ainsi que des locaux techniques
- En face du bâtiment principal, une salle de 230 m², Hermès, indépendante, peut accueillir des manifestations et des événements.

Depuis son ouverture, Agora est géré dans le cadre de Délégations de service public successives. L'actuel contrat est une DSP de 10 ans, en vigueur du 1^{er} janvier 2012 au 31 décembre 2021.

L'actuel Délégué est la SEMAGORA.

Les statuts de la SEMAGORA, modifiés le 16 octobre 2019, disposent : « outre la gestion du centre de congrès Agora qui est à l'origine de sa création, la Société a pour objet la gestion de tous équipements publics et d'intérêt public tels que : centre de congrès, salle d'expositions, galeries, salle de spectacles (sans que cette liste soit exhaustive) et l'organisation de toutes manifestations à caractère culturel, sportif, économique et d'entreprises, touristique, foires et expositions, sur l'ensemble du territoire de la Métropole et du Département, pour répondre aux besoins de ses actionnaires publics ».

La Métropole est libre de choisir, parmi les modes de gestion ci-après exposés, celui qu'elle estime le plus approprié pour la gestion du service public du Centre des congrès AGORA.

2. DESCRIPTIF DES MODES DE GESTION ENVISAGEABLES

La gestion en régie

La gestion en régie peut prendre 3 formes qui se distinguent les unes des autres par une plus ou moins grande autonomie du service public par rapport à la personne publique.

La régie directe

Lorsque le service est assuré en régie directe, la personne publique prend directement en charge l'activité dans le cadre de ses services, avec ses moyens financiers, techniques et humains. Le service public en régie n'a pas de personnalité juridique propre, distincte de la collectivité dont il dépend, ni d'autonomie financière. Ce mode de gestion est à écarter car il concerne uniquement les services publics administratifs (SPA) et non les services publics à caractère industriel et commercial (SPIC), lesquels ne peuvent être gérés qu'en régie dotée de la seule autonomie financière ou par une régie dotée de la personnalité morale avec autonomie financière, conformément en application des articles L1412-1 et L2221-4 du CGCT.

La régie dotée de la seule autonomie financière

Là encore, l'activité est assurée par les services de la collectivité publique. Cette régie créée par délibération de l'assemblée délibérante (fixation des statuts et des moyens mis à disposition) sera placée sous l'autorité de la métropole mais devra disposer d'un budget spécial annexé au budget général (art. L2221-11 du CGCT) et d'organes propres de gestion :

- un directeur de régie qui prépare le budget (l'exécutif de la métropole demeurant l'ordonnateur) et qui procède, sous l'autorité du président de l'EPCI, aux ventes et aux achats courants, dans les conditions fixées par les statuts (art. R2221-68 du CGCT) ;
- un conseil d'exploitation qui est essentiellement un organe consultatif, de contrôle et de proposition (art. R2221-64 du CGCT).

Ici, l'essentiel des décisions restent du ressort de l'organe délibérant de la collectivité publique.

L'avantage de maîtriser le service s'efface toutefois devant les inconvénients liés au poids d'une gestion entièrement publique et du risque, notamment financier, exclusivement assumé par la collectivité publique. De plus, le choix de ce mode de gestion supposerait que la Métropole dispose de compétences techniques et se dote d'une organisation permettant la prise en charge du service concerné.

La régie dotée de la personnalité morale et de l'autonomie financière

Le recours à une « régie personnalisée » supposerait la création par l'assemblée délibérante de la Métropole, d'un établissement public juridiquement distinct de cette dernière. Cet établissement public (en l'occurrence un EPIC compte tenu du service public concerné) se verrait confier des missions de contrôle et/ou d'exploitation du service public, dans les limites posées par les statuts (adoptés par la Métropole).

L'établissement public doit disposer d'organes de gestion qui lui sont propres :

- un conseil d'administration, dans lequel la collectivité publique doit être représentée et appelé à délibérer sur les questions relatives au fonctionnement et à l'activité de l'établissement;
- un directeur nommé par ce conseil et doté de larges pouvoirs (ordonnateur des dépenses et recettes, exécution des décisions du conseil d'administration).

L'établissement public est également doté d'un budget indépendant voté par son conseil d'administration, et de la capacité juridique à passer des contrats (soumis au droit de la commande publique).

En choisissant ce mode de gestion, la Métropole n'assumerait qu'indirectement les risques liés à l'exploitation du service public concerné. Il s'agit là d'un mode de gestion intermédiaire entre la régie directe et la gestion externalisée : la gestion de l'activité n'est pas « intégrée » à la collectivité de rattachement comme dans les autres types de régie, mais elle n'est pas non plus totalement déléguée à une personne juridique distincte comme dans le cadre d'un contrat de la commande publique.

La gestion externalisée

La gestion externalisée statutaire

Définition de la quasi-régie

D'après les articles L2511-1 et suivants du code de la commande publique, une personne morale de droit public ou privé peut être qualifiée de quasi- régie lorsque les conditions suivantes sont réunies :

1° Le pouvoir adjudicateur exerce sur la personne morale concernée un contrôle analogue à celui qu'il exerce sur ses propres services ;

2° La personne morale contrôlée réalise plus de 80 % de son activité dans le cadre des tâches qui lui sont confiées soit par le pouvoir adjudicateur qui la contrôle, soit par d'autres personnes morales que celui-ci contrôle, soit par ce pouvoir adjudicateur et d'autres personnes morales que celui-ci contrôle ;

3° La personne morale contrôlée ne comporte pas de participation directe de capitaux privés au capital, à l'exception des formes de participation de capitaux privés sans capacité de contrôle ou de blocage requises par la loi qui ne permettent pas d'exercer une influence décisive sur la personne morale contrôlée.

Par ailleurs, un pouvoir adjudicateur est réputé exercer sur une personne morale un contrôle analogue à celui qu'il exerce sur ses propres services, s'il exerce une influence décisive à la fois sur les objectifs stratégiques et sur les décisions importantes de la personne morale contrôlée. Ce contrôle peut également être exercé par une autre personne morale, qui est elle-même contrôlée de la même manière par le pouvoir adjudicateur.

Les collectivités territoriales et groupements actionnaires peuvent recourir, sans publicité ni mise en concurrence, à l'organe répondant aux conditions précédemment mentionnées

La Société d'Economie Mixte (SEM)

Il s'agit d'une société anonyme constituée par des capitaux publics et privés, régie, d'une part, par des dispositions relatives aux sociétés anonymes dans le Code de commerce, d'autre part, par des dispositions propres au sein du Code général des collectivités territoriales (article L. 1521-1 du CGCT et suivants).

Elles disposent d'au moins deux actionnaires, dont l'un est obligatoirement une personne privée. Les collectivités locales doivent être majoritaires et détenir entre 50 et 85% du capital.

Les Sem sont compétentes pour réaliser des opérations d'aménagement et de construction ou pour exploiter des services publics à caractère industriel ou commercial ainsi que toutes autres activités d'intérêt général. Leur champ d'action territorial n'est pas limité. Elles peuvent intervenir pour d'autres clients que leurs actionnaires ainsi que pour leur propre compte.

Par ailleurs, le Conseil d'Etat a récemment confirmé que le fait que la personne publique concédante soit actionnaire d'une société d'économie mixte locale ne lui interdit pas d'attribuer une délégation de service public (CE, 18 décembre 2019, n°432590, port autonome de la Nouvelle-Calédonie) : « le principe d'impartialité ne fait pas obstacle à ce qu'un acheteur public attribue un contrat de délégation de service public à une société d'économie mixte locale dont il est actionnaire, sous réserve que la procédure garantisse l'égalité de traitement entre les candidats et que soit prévenu tout risque de conflit d'intérêts. »

De plus, conformément à l'article L1522-1 CGCT tel que modifié par l'article 2 de la loi n° 2019-463 du 17 mai 2019 tendant à sécuriser l'actionnariat des entreprises publiques locales, la réalisation de l'objet de ces sociétés doit concourir à l'exercice d'au-moins une compétence de chacune des collectivités territoriales et de chacun des groupements de collectivités territoriales qui en sont actionnaires. :

La Société Publique Locale (SPL)

La Société publique locale est régie les dispositions ont été codifiées à l'article L. 1531-1 du CGCT.

La loi procède à l'organisation de ces sociétés publiques locales et institue leurs modalités d'intervention.

La SPL présente trois caractéristiques majeures :

- son capital est entièrement public,
- elle est détenue par plusieurs actionnaires (au moins deux),
- elle est constituée sous forme de société anonyme. Les SPL peuvent s'inscrire dans la définition de quasi-régie.

Pour cela, il faut que la personne publique actionnaire exerce sur la SPL un contrôle analogue à celui qu'il exerce sur ses propres services. Un tel contrôle doit, en outre, s'inscrire dans un lien de dépendance institutionnel très fort.

De plus, la SPL doit réaliser au moins 80 % de ses activités pour ses actionnaires.

Si ces conditions sont effectivement remplies, les collectivités territoriales et groupements actionnaires peuvent donc recourir, sans publicité ni mise en concurrence, à la SPL pour l'exploitation de services.

En revanche, si la SPL est amenée à passer des marchés avec des opérateurs économiques qui ne sont ni des pouvoirs adjudicateurs ni des quasi-régies, elle sera soumise aux dispositions du Code de la commande publique.

La Société d'Economie Mixte à Opération unique (SEMOp)

Une nouvelle forme de coopération public- privé institutionnelle a été instituée en France avec la création de la société d'économie mixte à opération unique (SEMOP). Les dispositions relatives à la SEMOP sont codifiées aux articles L. 1541-1 et suivants du Code général des collectivités territoriales.

La SEMOP est mono-contrat. Elle ne peut exercer ses activités que dans le cadre exclusif de l'unique contrat passé avec son actionnaire public.

Conformément à l'article L.1541-2 du CGCT, « a sélection du ou des actionnaires opérateurs économiques et l'attribution du contrat à la société d'économie mixte à opération unique mise en place sont effectuées par un unique appel public à la concurrence respectant les procédures applicables aux délégations de service public, aux concessions de travaux, aux concessions d'aménagement ou aux marchés publics, selon la nature du contrat destiné à être conclu entre la collectivité territoriale ou le groupement de collectivités territoriales et la société d'économie mixte à opération unique. ».

La SEMOP est donc constituée pour un objet limité, à la fois dans le temps et dans son contenu, exclusivement à la mission confiée par le contrat attribué par la collectivité.

Par ailleurs la SEMOP doit être constituée par deux actionnaires au moins. La collectivité territoriale ou le groupement de collectivités territoriales détient entre 34 % et 85 % du capital de la société et 34 % au moins des voix dans les organes délibérants. La part de capital de l'ensemble des actionnaires opérateurs économiques ne peut être inférieure à 15 %. Néanmoins, la présidence du conseil est nécessairement assurée par un représentant de la collectivité ou du groupement.

La gestion externalisée contractuelle

Le marché public

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

Dans cette hypothèse, c'est la collectivité qui conserve et assume l'intégralité du risque lié à cette exploitation.

En effet, si le marché est conclu à titre onéreux, ce prix fait l'objet d'un paiement par la collectivité et correspond au coût de l'ensemble des prestations prises en charge par le prestataire qui agit pour le compte de la collectivité.

La collectivité perçoit les recettes tirées de l'exploitation du service : elle assure elle-même le recouvrement des sommes dues par les usagers et plus largement la relation contractuelle avec les usagers et le risque du prestataire est alors limité à la bonne détermination du coût des charges. Dans certaines conditions, le titulaire du marché peut être autorisé à encaisser les recettes du service, mais il le fait, là encore, pour le compte de la collectivité, via une régie de recettes.

Dans ce schéma contractuel, la collectivité a donc bien la maîtrise du budget mais les risques notamment commerciaux, restent principalement à sa charge.

La délégation de service public

Le Code de la Commande publique réunit désormais au sein d'un même corpus juridique tous les contrats de logique concessive (auparavant séparé entre la Délégation de Service Public, la Concession de travaux et la Concession de services).

L'article L1121-1 du Code de la commande publique définit la concession comme :

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

La part de risque transférée au concessionnaire implique une réelle exposition aux aléas du marché, de sorte que toute perte potentielle supportée par le concessionnaire ne doit pas être purement théorique ou négligeable. Le concessionnaire assume le risque d'exploitation lorsque, dans des conditions d'exploitation normales, il n'est pas assuré d'amortir les investissements ou les coûts, liés à l'exploitation de l'ouvrage ou du service, qu'il a supportés ».

La distinction fondamentale avec un marché public réside dans le transfert au cocontractant d'un risque lié à l'exploitation. Quelles que soient les modalités de rémunération du cocontractant, il conviendra pour identifier une concession de se demander s'il existe un aléa économique faisant dépendre cette rémunération « substantiellement des résultats de l'exploitation » pour reprendre la formulation consacrée.

Par ailleurs, le Code de la commande publique rappelle l'interdiction de versement de droits d'entrée par les concessionnaires, tout comme la durée maximale de vingt ans pour les contrats d'eau et d'assainissement.

Typologie des contrats de concession

Si le Code de la commande publique reprend deux types de concession, de travaux ou de gestion d'un service, conformément à la notion de « concessions » européennes, la notion de concession regroupe plusieurs contrats différents :

- les concessions de travaux publics ;
- les concessions de service public ;

- les concessions de service.

Les concessions de service public comprennent les délégations de service public traditionnelles.

Au sein de la typologie classique des délégations de service public, l'on distingue traditionnellement au moins deux montages contractuels distincts : la concession et l'affermage :

- La concession

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

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

- Charge des investissements : la première caractéristique de la concession de service public est de mettre les investissements immobiliers (travaux) ou mobiliers (moyens de transport, systèmes informatiques, etc.) à la charge du concessionnaire. Ce dernier a pour mission de financer l'investissement sur fonds propres ou par financement extérieur. Pour qu'un contrat soit une concession, il n'est cependant pas nécessaire que l'entreprise assure le financement de la totalité de l'investissement ; sans préjudice du respect des règles relatives notamment aux aides d'Etat, le financement d'une partie des investissements par le concédant est possible dans certains cas.
- La concession doit tenir compte, pour la détermination de sa durée, de la nature des prestations demandées au délégataire et ne doit pas dépasser la durée d'amortissement des investissements réalisés.
- Maîtrise d'ouvrage des travaux : le concessionnaire est chargé de conclure les marchés nécessaires à la réalisation des ouvrages et à l'acquisition des biens (marchés de travaux, de maîtrise d'œuvre, d'assistance, etc.) ; il a, de ce fait, la qualité de « maître d'ouvrage ».
- Il convient de rappeler que les ouvrages et équipements réalisés par le concessionnaire sont considérés comme étant, ab initio, propriété du concédant puisqu'il constitue un bien de retour.
- Rémunération : la rémunération du concessionnaire doit provenir de l'exploitation du service mais peut également, désormais, être assortie d'un prix. Toutefois, et nonobstant le versement d'un prix par la collectivité, le concessionnaire doit supporter une part « non négligeable » du risque lié à l'exploitation du service.

En l'occurrence, le centre des congrès AGORA ayant été livré en 1990, **l'absence de nécessité de réaliser des travaux de premier établissement écarte par conséquent le montage de type concession**, dont l'une des principales caractéristiques est de confier au délégataire la charge des travaux de premier établissement.

- L'affermage

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

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

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

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

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

3. ANALYSE COMPARATIVE ET MODE DE GESTION RETENU

Cette partie s'attache à un focus comparatif entre les deux grandes familles de modes de gestion qui s'offrent à la Métropole :

- Régie (en l'occurrence assortie de marchés publics)
- Délégation de Service Public (DSP) de type affermage

Critère économique

	Régie	DSP
FORCES	<ul style="list-style-type: none"> • Economies d'échelle liées à la mutualisation des marchés publics à contractualiser, à la mobilisation des différentes Directions de la Métropole, aux mutualisations avec d'autres équipements métropolitains • Conditions d'emprunt plus favorables pour les collectivités • Absence de négociations financières systématiques pour toute évolution du cadre juridique 	<ul style="list-style-type: none"> • Incitation plus fortes en DSP qu'en marché à optimiser les recettes et les charges → Coût du service optimisé • La Métropole réduit sa prise de risques économiques et financiers : connaissance a priori sur la durée de la DSP des montants de compensation (hors avenants) • Marges de négociation potentiellement meilleures de la part d'un concessionnaire • Coûts salariaux en moyenne inférieurs sur des recrutements (hors reprise de personnels) et plus grandes facilités pour la gestion de personnels saisonniers / intérimaires • Procédure de DSP avec négociations laissant l'opportunité d'optimiser la SFE • Capacité du concessionnaire à générer des économies d'échelle avec d'autres équipements dont il assure la gestion (en cas d'opérateur multi-sites)
FAIBLES SES	<ul style="list-style-type: none"> • La Métropole porte les risques économiques et financiers, s'exposant notamment aux risques suivants : <ul style="list-style-type: none"> ○ Billetterie et vente de prestations diverses ○ Incidents divers liés aux réservations et locations 	<ul style="list-style-type: none"> • Charges du concessionnaire pour des prestations qui pourraient être prises en charge à moindre coût par les services généraux de la Métropole • Marges d'un opérateur privé qui doit se prémunir du risque et constituer une rémunération

Critère gestion et exploitation du service

	Régie	DSP
FORCES	<ul style="list-style-type: none"> Plus de facilité à une réflexion coordonnée et complémentaire avec les autres équipements métropolitains Plus grande notoriété de la Métropole au travers d'un équipement-vitrine (sans intermédiaire et sans confusion avec un équipement privé) 	<ul style="list-style-type: none"> Capacités potentiellement plus importantes en termes d'optimisation / de réactivité / de maintien « au goût du jour » des tendances relatives aux MICE (Meetings-Incentives-Congress-Exhibitions) C'est le délégataire et non la Métropole qui se retrouve en prise directe avec les usagers et clients Apport d'une expertise du secteur et des enjeux spécifiques aux centres des congrès / palais des expositions
FAIBLES SES	<ul style="list-style-type: none"> La Métropole = en prise directe avec les usagers et clients Faible expertise de la Métropole alors que les délégataires doivent disposer d'une expérience avérée Moindre incitation des acteurs privés en marché 	<ul style="list-style-type: none"> Moindre contrôle de la Métropole concernant les orientations stratégiques relatives à cet outil de développement économique

Critère technique

	Régie	DSP
FORCES	<p>BATIMENTAIRE</p> <ul style="list-style-type: none"> Mutualisation des équipes de maintenance et économies d'échelle liées aux accords-cadres de la Métropole <p>REGIE TECHNIQUE</p> <ul style="list-style-type: none"> Opportunité d'un accord-cadre de prestations techniques permettant d'optimiser les coûts 	<p>BATIMENTAIRE</p> <ul style="list-style-type: none"> Equipe technique sur place, permettant une réactivité plus forte Absence de zones grises en termes de responsabilités sur le plan technique /réduction des zones d'interface <p>REGIE TECHNIQUE</p> <ul style="list-style-type: none"> Opportunité d'une expertise en interne avec recours à des partenaires spécialisés Opportunité de faire appel à des compétences techniques pointues

FAIBLES SES	BATIMENTAIRE <ul style="list-style-type: none"> Réactivité plus faible du fait de l'absence d'une équipe technique sur place 	BATIMENTAIRE <ul style="list-style-type: none"> Nécessité d'un suivi étroit de la Métropole pour éviter le sous-investissement technique et garantir la pérennité du bâtiment
	REGIE TECHNIQUE <ul style="list-style-type: none"> Pas de moyens / compétences en interne et nécessité systématique de faire appel à des marchés publics 	REGIE TECHNIQUE <ul style="list-style-type: none"> Absence de montée de compétence au niveau de la Métropole sur la régie technique

Critère juridique et du transfert du risque

	Régie	DSP
FORCES	<ul style="list-style-type: none"> Transparence et disponibilité plus grande des informations relatives au service Absence de risque juridique Procédure de marchés publics plus légère que la procédure de DSP Davantage de marges d'évolution de l'exploitation (pas de nécessité systématique d'un avenant) 	<ul style="list-style-type: none"> Procédure de DSP maîtrisée Marché concurrentiel de la DSP, offrant des marges de négociation Recours à la commande privée → plus de réactivité et de souplesse que la commande publique Temps long de la DSP sur au moins 5 ans, une durée cohérente avec une politique de commercialisation et des démarches de prospection / communication propres à un équipement de cette envergure
FAIBLES SES	<ul style="list-style-type: none"> Des marchés sur des durées plus courtes → aspect chronophage des procédures pour différents marchés, à renouveler tous les 1 ans ou 2 La Métropole conserve l'intégralité du risque juridique : risque pénal notamment Gestion des recettes et de certains aspects RH /Administratifs 	<ul style="list-style-type: none"> Procédure de DSP relativement longue et très formalisée (mobilisation de temps des services et des élus + AMO) Procédures à renouveler tous les 5 ans. Renouvellement de DSP à anticiper systématiquement par un audit de la DSP « sortante » Vigilance à maintenir en perspective d'un contrat équilibré et d'un projet d'exploitation réaliste

Critère RH

Régie	DSP
-------	-----

FORCES	<ul style="list-style-type: none"> • Pas de transfert d'agents vers le Délégataire • Maîtrise de la Métropole sur l'équipe en place 	<ul style="list-style-type: none"> • Reprise des agents en place par le futur Délégataire • Recrutements éventuels exclusivement de droit privé • Plus grandes facilités d'un concessionnaire privé à gérer les recrutements (recrutements d'intérimaires, vivier de candidats, réseaux, etc.) • Le concessionnaire assume les risques induits par la gestion du personnel : absences / remplacements / grèves & autres conflits sociaux
FAIBLES SES	<ul style="list-style-type: none"> • La Métropole gère les recrutements, entraînant un fort alourdissement de la gestion RH • La Métropole assume les risques induits par la gestion du personnel : absences / remplacements / grèves & autres conflits sociaux 	<ul style="list-style-type: none"> • Suivi du contrat à mettre en place de manière impérative : dédier un % d'ETP de la Métropole pour le suivi de la DSP (suivi et analyse du reporting récurrent, visites, audits, commissions de suivi, gestion contractuelle, etc.) • Dans tous les cas, La Métropole pâtit des conflits sociaux de son concessionnaire

Conclusion :

Il convient de rappeler que les principaux enjeux concernant le choix du mode de gestion du Centre des congrès Agora sont les suivants:

- Améliorer l'équilibre économique du centre des congrès :
 - Via des partenariats élargis (le bureau des congrès métropolitain, hôtellerie, offices du tourisme, etc.)
 - Via une actualisation du cadrage du contrat
 - Via des incitations contractuelles à augmenter la part commerciale (et amoindrir la dépendance aux subventions publiques)
 - En confiant au futur délégataire de nouvelles missions, notamment relatives à la conception d'événements
 - En ouvrant la possibilité ultérieure de confier au futur délégataire la gestion de lieux d'accueil du public du territoire (notamment la galerie Argilla) pour une mise en cohérence et une meilleure visibilité des actions événementielles du territoire du Pays d'Aubagne et de l'Etoile.
- Améliorer le fonctionnement via:
 - La contractualisation des missions de service public inhérentes à l'Université du Temps Libre
 - L'affirmation d'orientations claires de la part de la Métropole sur les différents domaines d'activités possibles au sein du Centre (notamment en vue de la meilleure complémentarité avec la salle de spectacles d'Auriol, pour éviter la concurrence entre les deux équipements publics)
- Renforcer la notoriété du centre des congrès et sa position d'outil de développement économique et d'acteur local de premier plan :

- Relais des manifestations locales et calendaires du territoire du Pays d'Aubagne et de l'Etoile
- Mise en réseau des équipements métropolitains.

Au regard de ces enjeux, la Métropole s'est notamment fixée comme objectifs :

- D'optimiser le coût dans un contexte de fortes contraintes budgétaires
- De confier les responsabilités juridiques, techniques et financières liées à l'exploitation, à l'entretien et à la maintenance du centre des congrès au futur Concessionnaire, dans la continuité du mode de gestion en place et en améliorant le contrat. Le futur Concessionnaire serait chargé d'exploiter l'équipement à ses risques et périls conformément aux prescriptions du cahier des charges, la Métropole conservant le droit de contrôle sur l'exécution du contrat.
- De faire de cet équipement un outil public au service de l'attractivité, de la notoriété et de la qualité de vie du territoire du Pays d'Aubagne et de l'Etoile:
 - À travers l'inscription claire des missions de service public et des orientations souhaitées (affirmation des ambitions d'Agora)
 - A travers l'optimisation de la réponse aux demandes des différentes typologies d'utilisateurs
- D'anticiper les évolutions de l'écosystème culturel et événementiel du territoire

En croisant les enjeux et les objectifs fixés par la Métropole, le mode de gestion le plus adapté à l'équipement est la mise en place d'une DSP sur une durée de 5 ans.

4. PRINCIPALES CARACTERISTIQUES DU FUTUR CONTRAT

Missions confiées au délégataire :

Le Délégataire a pour mission de gérer le service et d'exploiter l'Équipement mis à sa disposition par la Métropole dans les conditions du contrat de DSP. Le Délégataire gèrera l'Équipement à ses risques et périls sous le contrôle de la Métropole, dans un souci d'assurer l'équilibre économique de la délégation et la conservation du patrimoine mis à disposition. Le Délégataire est seul responsable de son fonctionnement.

La mission confiée au Délégataire comprendra notamment :

- L'exploitation de l'ensemble des ouvrages et installations du service ;
- La programmation de l'équipement, dans l'objectif de contribuer à l'attractivité et au développement du territoire ;
- La promotion, la prospection et la commercialisation des différents espaces ;
- L'accueil, la planification et l'organisation de manifestations et événements au sein des différents espaces, dans le respect des jauges maximales ;
- L'accueil des activités, adhérents et agents de l'Université du Temps Libre du Pays d'Aubagne et de l'Etoile ;
- La co-production ou la production de manifestations ou d'événements permettant de participer au développement économique, touristique, culturel ou sportif du territoire ;
- La promotion du territoire en lien avec les partenaires institutionnels locaux, afin de développer la notoriété du Centre des congrès et des événements associés sur l'ensemble du territoire, mais aussi à l'échelle départementale, régionale et nationale ;
- La communication et la promotion de l'équipement de façon à accueillir un public le plus large possible ;
- La gestion des activités annexes liées aux événements accueillis ou organisés ;

- La gestion et la formation du personnel ;
- La gestion administrative et financière du service ;
- La perception des recettes sur les utilisateurs ;
- L'exploitation technique et le maintien en parfait état de fonctionnement des ouvrages ;
- Un devoir de conseils envers la Métropole en vertu duquel le Délégué est invité à formuler toutes les remarques qu'il juge utiles pendant toute la durée de l'exploitation.

Durée,

5 ans, à compter de la mise à disposition prévue le 1er janvier 2022.

Conditions financières

La rémunération du Délégué consiste en le droit d'exploiter l'Équipement, à ses risques et périls, selon les conditions et modalités qui seront prévues dans le contrat de DSP. Elle est décomposée comme suit :

- Les recettes de toute nature perçues auprès des usagers & utilisateurs
- Les recettes des activités commerciales
- Les recettes des emplacements publicitaires
- Les subventions qui pourraient être versées par la Collectivité pour compenser les obligations de service public qui seront définies dans le contrat, afin de contribuer à l'équilibre du service dans les conditions définies à l'article L. 2224-2 CGCT
- Le mécénat, parrainage ou sponsoring

Ces ressources sont réputées permettre au Délégué d'assurer l'équilibre financier de la délégation, dans des conditions normales de fréquentation.

Contrôle de la collectivité,

La Métropole disposera d'un droit de contrôle permanent sur l'exécution technique et financière du présent contrat par le Délégué ainsi que sur la qualité du service rendu aux usagers.

Ce contrôle, organisé librement par la Métropole, à ses frais, comprend notamment :

- Un droit d'information sur la gestion du service délégué ;
- Le droit de contrôler les renseignements fournis par le Délégué ;
- Le pouvoir de prendre toutes les mesures prévues par le présent contrat lorsque le Délégué ne se conforme pas aux obligations stipulées à sa charge.

Fin du contrat.

La Convention prendra fin à son échéance normale, soit le 31 décembre 2026. Au terme normal ou anticipé de la Convention et ce, pour quelque raison que ce soit, les biens inclus dans le périmètre de la délégation, y compris les biens réalisés ou financés par le Délégué, seront remis à l'Autorité délégante, tous droits y afférant lui étant transférés de plein droit.

Au terme de la Convention, quel qu'en soit le motif, en cas de poursuite de l'exploitation du même Service par un autre opérateur, les contrats de travail conclus par le Délégué pour l'exécution de la présente Convention subsistent entre le nouvel employeur et le personnel affecté exclusivement à l'exécution de la présente Convention dans la limite des dispositions de l'article L1224-1 du Code du travail ou des dispositifs qui lui auront succédé.