

# RENOVATION FONDAMENTALE D'UN COMPLEXE DE LOISIRS AVEC UN MONTAGE PUBLIC-PRIVE BASE SUR UNE DSP DE TYPE CONCESSION

## AMO POUR L'AMENAGEMENT ET LA MISE EN DSP DE TYPE CONCESSION DU DOMAINE DE MONTECLIN A BIEVRES (ESSONNE)

### LA MISSION REALISEE PAR MLV CONSEIL

#### Client : SIEAPVB Les-Loges-en-Josas (Yvelines) - 2011

Assistance à maîtrise d'ouvrage pour l'aménagement et la mise en délégation de service public (DSP) de type concession du Domaine de Montéclin à Bièvres (35 ha en site classé). Elaboration du schéma directeur d'aménagement, du programme d'aménagement des activités de loisirs : centre équestre, parc acrobatique en hauteur, espace public de découverte nature. Recherche d'un investisseur et gestionnaire, assistance à maîtrise d'ouvrage pour la procédure et à la négociation jusqu'à la conclusion du contrat.

Le SIEAPVB s'est déclaré très satisfait de l'AMO réalisée par MLV Conseil.

### LA SITUATION ACTUELLE

Un programme de travaux de 2,3 millions d'Euros, porté par le délégataire, sur la période 2013-2017 a été défini. Les premières tranches de travaux consistent en :

- la création d'un lieu d'accueil de tous les publics avec un service de restauration
- la démolition reconstruction des installations équestres avec un aménagement de type ferme
- la création d'un parcours acrobatique en hauteur en forêt et un mini-golf

Le délégataire a engagé toutes les procédures administratives nécessaires : étude d'impact, dépôt de permis de construire...

#### Le projet de l'association Brimborion (source : Bulletin Municipal de Bièvres – Avril 2012)



## LE CONTEXTE INITIAL

Le Domaine de Montéclin, 35 hectares en site classé, est propriété du Syndicat Intercommunal d'Etude d'Aménagement et de Protection de la Vallée de la Bièvre (SIEAPVB). Le Domaine est formé d'un massif forestier soumis au code forestier, et d'un plateau d'environ 9 ha, sur lequel des activités sont installées : Centre équestre, Club de tir à l'arc, Club canin, un charron, un sculpteur. L'accès au site est gratuit, seules les activités sont payantes. Les conventions avec les gestionnaires de ces activités étaient des autorisations d'occupation précaires arrivant à échéance au cours des années 2011 et 2012. L'association qui gérait le centre équestre, activité majeure du site, versait une redevance d'occupation au syndicat de 20 000 € annuels, avec un contrat innommé, sans obligation d'investissements.

Le syndicat souhaitait faire évoluer les équipements mais aussi les activités pratiquées sur le site : Développement des activités équestres, notamment pour le grand public, en sus de l'enseignement de l'équitation et des stages durant les vacances. Développement d'activités complémentaires ludiques ou sportives pour les familles.

MLV Conseil a réalisé une étude préalable de faisabilité réglementaire et économique. L'étude a conclu à l'existence d'un marché local permettant de développer et diversifier l'activité équestre et de créer de nouvelles activités telles qu'un parcours acrobatique en hauteur (PAH), un mini-golf, un espace de pique-nique, un sentier pédagogique nature dans la forêt. Un pré-programme a été établi et les investissements nécessaires évalués à plus de 2 millions d'Euros. Le rendu intégrait un plan schématique de réorganisation des espaces et des circulations pour une restructuration du site intégrée au paysage.

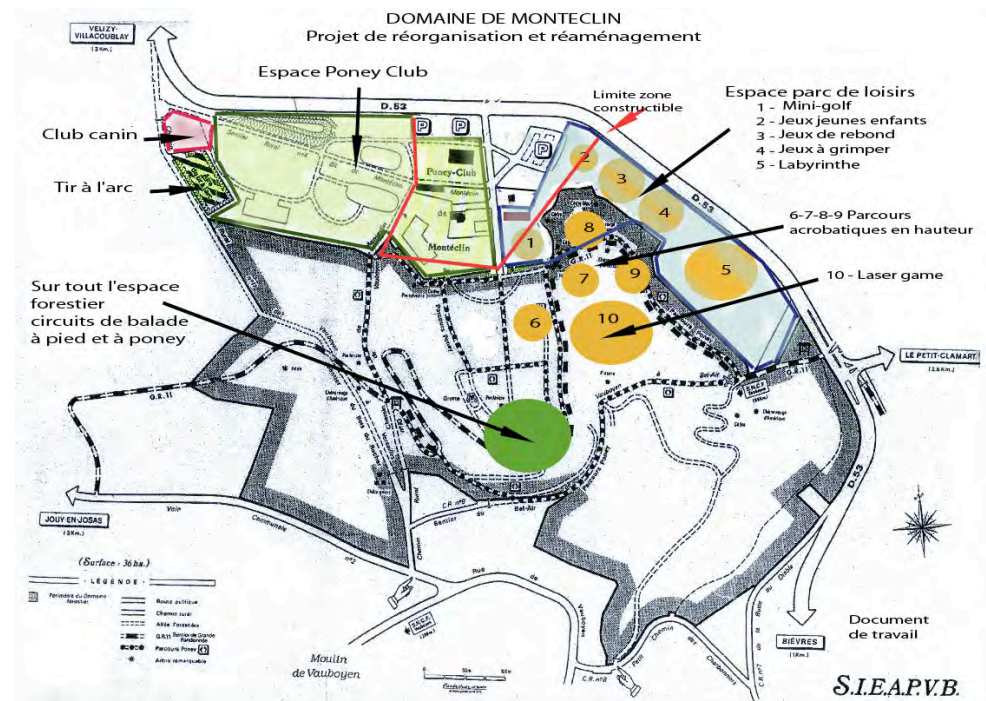
## LE CHOIX DE LA DSP DE TYPE CONCESSION

MLV Conseil a produit une analyse de la possibilité d'un montage public-privé et du montage le plus approprié compte tenu des attentes de la collectivité.

La collectivité préférait éviter si possible de procéder elle-même à tout ou partie des investissements nécessaires.

Le service requiert une compétence professionnelle que la collectivité n'avait pas. Il était souhaitable que le gestionnaire fasse partie d'un réseau professionnel, ou d'un milieu professionnel, pour l'efficacité de la commercialisation ou pour rester à la pointe en matière de technique d'exploitation. La collectivité avait intérêt à ce que les risques de gestion soient assumés par un délégataire. Avec la compétence d'un professionnel pour développer l'activité, le retour financier pour la collectivité, direct (redevance) ou indirect (retombées économiques) devait être meilleur en gestion déléguée. Enfin et surtout la collectivité souhaitait conserver une maîtrise sur la nature des services et activités sur le site, le niveau de qualité et les tarifs.

La partie économique de cette étude a permis de conclure à la possibilité de trouver un opérateur privé portant la presque totalité des investissements et arrivant à un équilibre économique et



financier tout en versant une redevance d'occupation du foncier à la collectivité. La conclusion a donc été qu'un montage en DSP de type concession apparaissait ainsi opportun et faisable. Une durée du contrat de 20 à 22 ans est apparue appropriée pour permettre au délégataire d'amortir ses investissements et arriver à un équilibre économique global du projet.

Le SIEAPVB a validé ces conclusions et décidé de lancer une procédure de DSP de type concession, avec MLV Conseil en Assistance à Maîtrise d'Ouvrage, pour mener à bien cette procédure avec recherche et sélection du partenaire investisseur, définition des modalités du partenariat jusqu'à la signature du contrat.

## LA PROCEDURE DE DSP

L'accompagnement de la collectivité par le cabinet MLV Conseil a permis le bon déroulement du processus, tout en respectant toutes les étapes nécessaires :

- Novembre 2010. Après avis des commissions consultatives, délibération de principe sur le recours à la DSP pour la gestion de l'ensemble des activités du domaine.
- Rédaction du DCE incluant un cahier des charges définissant avec précision les attentes générales de la collectivité, le programme d'investissement à réaliser *a minima* et les prestations à assurer par public cible. A ce cahier des charges nous joignons toujours un document reprenant les clauses générales et réglementaires du contrat de DSP prévu qui sont des clauses non négociables sauf à la marge. Ceci permet d'éviter par la suite des discussions avec des candidats ne connaissant pas bien les contrats de DSP.
- Février 2011. Avis d'appel à candidature publié dans plusieurs revues spécialisées de sorte à obtenir le maximum de candidats potentiels.
- Avril 2011. Commission d'ouverture des candidatures. Trois candidats ont été admis à déposer une offre et ont été destinataires du DCE.
- Septembre 2011. Commission d'ouverture des offres. Deux offres valides ont été reçues qui ont été ensuite analysées en regard des critères définis dans le cahier des charges. Cette analyse a également fait ressortir les éclaircissements à demander aux candidats et les points à négocier.
- Octobre 2011. Réunions de négociation avec les candidats. Les négociations ont permis d'affiner l'offre des candidats et d'obtenir au final une offre répondant à l'ensemble des attentes et critères définis, tant sur les prestations mises en place et leurs tarifs, le programme d'investissement par phases et la capacité financière nécessaire pour porter ces investissements.
- Novembre 2011. Délibération du Conseil syndical fixant le choix de l'offre retenue du candidat « Association Brimborion ».
- Le 22 novembre 2011. Signature du contrat par le président du SIEAPVB, avec prise d'effet au 1<sup>er</sup> septembre 2012. Transmission au contrôle de légalité.

## LE CONTRAT DE DSP

Le contrat a été conclu pour une durée de 22 ans, avec une prise d'effet le 1<sup>er</sup> septembre 2012, avec le délégataire retenu, l'association Brimborion.

Le contrat précise le programme des investissements immobiliers à réaliser par le délégataire, avec un phasage par année sur la période 2013-2017, soit des aménagements :

- pour des activités équestres (cours, stages, accessibilité handicapé, manifestations sportives...)
- pour des activités de loisirs familiaux, avec un parcours acrobatique en hauteur, un mini-golf
- pour un service de boissons, glaces et petite restauration

- pour une activité d'éducation canine
- pour la création d'hébergements touristiques de type cabanes perchées.

L'estimation du coût de ces aménagements validée par le délégataire, s'élève à 2 300 000 €. Le délégataire versera en outre une redevance annuelle indexée, composée d'une part fixe – 26 500 € en 2013 - et d'une part variable de 2% sur le CA HT de l'ensemble des activités du site. Les prestations à assurer, les tarifs sont définis dans le contrat ainsi que leurs critères d'évolution. Le délégataire a repris le personnel antérieur sur le site.

Le contrat précise aussi les moyens dont peut user le délégant pour s'assurer que le contrat est bien appliqué ainsi que les sanctions financières et non financières en cas de manquements.

**Parmi les conditions qui ont permis la réussite de ce montage avec une DSP de type concession, nous identifions :**

- La volonté des élus, affirmée dès le départ, de conserver au site une vocation générale d'espace public de loisirs familiaux ce qui a permis de s'orienter rapidement vers le choix de la DSP, choix non établi a priori.
- La réalisation d'une étude de marché qui a mis en évidence l'importance du marché local et la possibilité d'un volume d'activité permettant à une exploitation d'atteindre le grand équilibre pour des activités telles qu'un centre équestre, un parcours en hauteur dans les arbres, et ceci en incluant les charges d'entretien d'un grand domaine. Cette étude a ainsi conclu à la possibilité de trouver un délégataire en DSP de type concession, donc prenant en charge la quasi totalité des investissements nécessaires.
- Une durée de contrat qui permet au délégataire d'amortir ses investissements, sans toutefois figer l'exploitation sur une durée trop longue.
- Une négociation, menée avec notre assistance, avec plusieurs réunions qui ont eu pour objet d'éclaircir avec précision les points d'ombres des dossiers d'offre, de compléter et améliorer ces offres. Une confirmation écrite par les candidats des éclaircissements et améliorations obtenues en négociation, pour ensuite intégration au contrat.
- Une équipe de négociation réduite autour du président du syndicat, qui a en permanence affiché son unité face à des candidats expérimentés prêts à saisir toute opportunité de division ou de déviation sur les points à négocier.

**CONTACT**

Contact SIEAPVB : Valérie JOUIN - 01.39.07.16.70 - valerie.jouin@mairieleslogesenjosas.fr