

ORGANISATION ET PROCESS



POINTS ESSENTIELS

- Prévoir une séance de validation de la proposition du projet de contrat.
- Préparer des **séances de répétition** de présentation et choisir les personnes qui assureront la présentation.
- Coordonner les intervenants (pilote de clôture du contrat précédent et pilote du nouveau projet) entre eux.

JURIDIQUE



POINTS ESSENTIELS

- Procédure
- Suivi du contrat
- Avenant

- Dépôt des offres.
- Présenter un rapport à l'assemblée délibérante sur la fin de la gestion de la DSP en cours par l'opérateur.

Sélection du candidat (admission à négocier).

- Conduite des négociations.

- Mise au point du nouveau contrat.

PRÉCONISATIONS

- Proposer des modifications au projet de contrat afin d'assurer l'équilibre entre les parties, se donner des marges de négociation, mesurer les impacts des nouveaux engagements demandés par rapport au contrat précédent.
- Formaliser le suivi des OSP.

- Préparer le **protocole de fin du contrat en cours**.

PRÉVOIR LA SIGNATURE DU PROTOCOLE DE FIN DU CONTRAT EN COURS.

FINANCIER ET INVESTISSEMENTS



POINTS ESSENTIELS

- **Finaliser les documents financiers de l'offre** (CPE, plan d'investissement et plan de financement).
- Valider le plan d'affaires de la nouvelle proposition et les investissements au niveau de la société (impacts sur les grands équilibres).

- Hiérarchiser les enjeux en veillant à garder une offre pertinente, cohérente et fiable.
- Adapter son offre en veillant à répondre aux critères de jugement du DCE (et non pas seulement aux demandes de la collectivité entre les tours de négociation).

- Rester sur le format de présentation de l'offre initiale afin de clairement présenter les modifications apportées par rapport à l'offre initiale.
- Rassurer la collectivité quant au suivi du contrat, notamment via le rapport annuel d'activité.

- Proposer un retour sur investissement à la collectivité via une formule de partage des bénéfices (en tenant compte du CPE mais également du tableau Emplois-Ressources et d'un niveau minimal de fonds de roulement à déterminer).
- S'entendre sur les impacts fiscaux de la sortie de la DSP, en particulier en matière de TVA.

- Proposer à la collectivité de synthétiser en annexe du contrat final les points forts et les engagements de son offre par thématique (qualité de service, entretien-maintenance, communication, équilibre financier).
- S'entendre sur les impacts fiscaux du montage contractuel, en particulier en matière de TVA.
- Anticiper la fin de contrat (retour des biens, compte GER, produits constatés d'avance).

PRÉCONISATIONS

Au niveau de la société :

- Faire **valider** le projet de réponse à appel d'offres par le **comité d'engagement** s'il existe et le **conseil d'administration**.

- Respecter la forme de la réponse exigée dans le DCE.
- Jouer la carte de la transparence afin de pouvoir justifier ensuite les écarts entre l'offre initiale et l'offre finalisée.

- Anticiper et mettre en place des mesures à adopter en cas de non-renouvellement.
- Préparer le bilan de clôture.

COMMUNICATION



COMMUNICATION INTERNE

Les meilleures pratiques

COMMUNICATION EXTERNE

Usagers

Délégant

Territoire

Partenaires

PRÉCONISATIONS

- Bien situer la phase stratégique de la DSP (une phase d'extension et d'investissement massif, une phase de gestion et de recherche d'économies...).

- Réaliser un **benchmark sur les bonnes pratiques**, les principales conditions financières.
- Réfléchir à des propositions complémentaires au cahier des charges (extensions, expérimentations, économies...) tout en assurant la gestion de la fin du contrat.

Point d'attention : il est important de montrer que l'Epl peut porter la conduite du changement par rapport à la concurrence.

- Valoriser les avantages du modèle Epl.
- **Valoriser son professionnalisme et ses compétences.**
- Démontrer que son **savoir-faire** est en adéquation avec les bénéfices attendus.

- Prouver sa **capacité de gestionnaire** à l'échelle de l'entreprise.

Glossaire

- AAPC avis d'appel public à la concurrence
- AO appel d'offres
- CAF capacité d'autofinancement
- CPE compte prévisionnel d'exploitation
- CRAC compte-rendu annuel d'activité
- DCE dossier de consultation des entreprises
- GER gros entretien et renouvellement
- OSP offre de service public
- VNC valeur nette comptable