



COMMUNAUTÉ D'AGGLOMÉRATION DU CENTRE LITTORAL

l'agglo

**CONSULTATION POUR L'ATTRIBUTION DE LA CONCESSION
D'EXPLOITATION DU SERVICE DES TRANSPORTS PUBLICS DE LA
COMMUNAUTE D'AGGLOMERATION DU CENTRE LITTORAL A UNE
SOCIETE D'ECONOMIE MIXTE A OPERATION UNIQUE (SEMOP)**

RAPPORT DE LA COMMISSION D'ANALYSE DES OFFRES

Analyse des offres initiales

JUIN 2019

SOMMAIRE

| | |
|---|-----------|
| SOMMAIRE | 2 |
| PREAMBULE | 3 |
| CHAPITRE 1 : RAPPEL DE LA PROCEDURE | 4 |
| 1. DESCRIPTION DE LA PROCEDURE | 5 |
| 2. RAPPEL DES EXIGENCES RELATIVES A LA COMPOSITION DES DOSSIERS D'OFFRE | 6 |
| 3. RAPPEL DES CRITERES ET DES SOUS-CRITERES D'ANALYSE DES OFFRES | 7 |
| CHAPITRE 2 : PRESENTATION DES CANDIDATS | 8 |
| 4. GROUPEMENT MOSAÏQUE | 9 |
| 5. GROUPEMENT ZUNEVE | 10 |
| CHAPITRE 4 : ANALYSE DE L'OFFRE TECHNIQUE INITIALE | 11 |
| 6. SYNTHESE DE L'ANALYSE TECHNIQUE | 12 |
| 7. OFFRE DE TRANSPORT – ANALYSE DES UNITES D'OEUVRE | 13 |
| 8. ANALYSE QUALITATIVE DES OFFRES | 18 |
| 9. REORGANISATION DES LIGNES PROPOSEE LORS DE L'ENTREE EN EXPLOITATION DU BHNS | 24 |
| CHAPITRE 3 : ANALYSE DE L'OFFRE JURIDIQUE INITIALE | 27 |
| CHAPITRE 6 : ANALYSE DE L'OFFRE FINANCIERE INITIALE | 31 |
| 10. SYNTHESE DES OFFRES FINANCIERES | 32 |
| 11. RECETTES | 33 |
| 12. CHARGES | 36 |
| 13. COUTS UNITAIRES PROPOSES POUR LE TCSP | 42 |
| 14. CONDITIONS FINANCIERES DE LA SEMOP | 42 |
| 15. QUALITE DE L'OFFRE FINANCIERE | 42 |
| CHAPITRE 7 : CONCLUSIONS | 44 |
| 16. PROPOSITION DE NOTATION | 45 |
| 17. CONCLUSIONS | 46 |
| ANNEXE 1 | 47 |

PREAMBULE

Le présent rapport a pour objet d'analyser les offres reçues par la Communauté d'Agglomération du Centre Littoral (ci-après « la CACL ») dans le cadre de la procédure ayant pour objet la passation d'une concession de services sous forme de délégation de service public (« **DSP** ») relative à la gestion du service de transport public urbain pour une durée de 5 ans, avec un début d'exploitation envisagé à compter du 1^{er} septembre 2019, et constitution d'une société d'économie mixte à opération unique (« **SEMOP** »).

CHAPITRE 1 : RAPPEL DE LA PROCEDURE

1. DESCRIPTION DE LA PROCEDURE

La présente procédure d'attribution d'une concession sous forme de DSP à une SEMOP est soumise aux dispositions :

- du Règlement n°1370/2007 du Parlement européen et du Conseil du 23 octobre 2007, relatif aux services publics de transport de voyageurs par chemin de fer et par route ;
- de l'ordonnance n° 2016-65 du 29 janvier 2016 *relative aux contrats de concession* et du décret n° 2016-86 du 1^{er} février 2016 *relatif aux contrats de concession* ;
- des articles L. 1411-1 et suivants et R. 1411-1 et suivants du Code Général des Collectivités Territoriales (« **CGCT** ») relatifs aux DSP dans leur rédaction issue de l'ordonnance et du décret susvisés ;
- de la loi n° 2014-744 du 1^{er} juillet 2014 permettant la création de sociétés d'économie mixte à opération unique ;
- des articles L.1541-1 à L.1541-3 du CGCT relatif aux sociétés d'économie mixtes à opération unique.

La présente consultation est une procédure ouverte en deux temps. Les candidats ont été invités à remettre d'abord leur dossier de candidature. Seuls les candidats dont les dossiers répondaient aux exigences fixées par l'article L. 1411-5 du CGCT ont été autorisés à déposer une offre.

L'Autorité Délégante est la Communauté d'Agglomération du Centre Littoral (ci-après : la « **CACL** » ou la « **Collectivité** ») et l'autorité habilitée à signer la Concession est la Présidente de la Collectivité ou un représentant légalement désigné par celui-ci à cet effet, après délibération du conseil communautaire en ce sens et en fin de procédure.

➤ **3 candidats ont déposé leurs candidatures dans les délais impartis :**

- Groupement MOSAIQUE dont le mandataire est TRANSPORTS MOOLAND OSMANN SA
- Groupement dont le mandataire est MONBUS.GF.
- Groupement dont le mandataire est SARL TRANSPORTS ZUNEVE

Les trois candidatures reçues ont été retenues, tous les candidats ont été invités à prendre part à la phase offre.

La date limite de remise des offres, initialement fixée au 25 février 2019, a été reportée **8 avril 2019 à 12h00** (heure de Cayenne) suite aux questions nombreuses des candidats et de leurs demandes de prolongation.

➤ **2 candidats ont déposé une offre :**

- Groupement MOSAIQUE dont le mandataire est TRANSPORTS MOOLAND OSMANN SA (ci après dénommé « **Groupement MOSAIQUE** »)
- Groupement dont le mandataire est SARL TRANSPORTS ZUNEVE ci après dénommé (« **Groupement ZUNEVE** »)

Le candidat MONBUS a déposé une lettre expliquant sa décision de ne pas remettre d'offre. La raison invoquée est la suivante :

« En effet, nous estimons que mener de front la reprise de la Régie Communautaire de Transport (RCT) et la mise en place du Bus à Haut Niveau de Service (BHNS), compte tenu du calendrier de réalisation et des enjeux relatifs à chaque entité, n'est pas un gage de réussite pour ce projet ambitieux et indispensable pour le territoire de la CACL et ses administrés. »

2. RAPPEL DES EXIGENCES RELATIVES A LA COMPOSITION DES DOSSIERS D'OFFRE

Le règlement de consultation a fixé les règles suivantes relatives à la composition des dossiers d'offre initiale.

Le dossier d'offre initiale devait comprendre les éléments suivants :

- I) **Une note de synthèse de 50 pages maximum** (page de garde, sommaire, annexes et documents graphiques éventuels compris) présentant les principales caractéristiques techniques et financières de l'offre du candidat.
- II) **Une note synthétique de 20 pages maximum proposant, à titre indicatif, une réorganisation du réseau suite à l'entrée en exploitation du BHNS précisant notamment les coûts prévisionnels induits par la mise en service et l'exploitation du TCSP.**
- III) **Un document unique de présentation de l'offre au format Powerpoint comptant au maximum 25 diapositives.**
- IV) **Le projet de contrat de Concession**, sous format word, dûment complété aux endroits indiqués en ce sens par l'autorité déléguée.

Le candidat était autorisé à proposer des ajouts et modifications au projet de contrat de Concession en mode suivi des modifications

Toutefois, ces ajouts et/ou modifications ne sont autorisés qu'à condition :

- qu'ils demeurent de portée limitée, c'est-à-dire qu'ils ne remettent pas en cause l'économie générale du projet de contrat de Concession joint au dossier de consultation, ni les contraintes et exigences de la CACL telles qu'exprimées dans les pièces du DCE ;
- qu'ils ne remettent pas en cause le partage des risques tel qu'il figure dans le projet de contrat de Concession remis dans le cadre du DCE et/ou qu'ils ne minorent pas excessivement les risques mis à la charge du concessionnaire ;
- et qu'ils soient justifiés par l'offre du candidat.

Faute de respecter ces critères cumulatifs, l'offre du candidat pourra être rejetée pour ce simple motif, en tant qu'offre ne respectant pas les « *conditions et caractéristiques minimales indiquées dans les documents de la consultation* » (article 25 du décret du 1^{er} février 2016 susvisé).

La possibilité laissée au candidat de proposer des ajouts et/ou modifications au projet de contrat n'obère en rien l'obligation faite aux candidats de remettre une offre strictement conforme aux attentes de l'autorité déléguée.

Le projet de contrat pourra évoluer dans le cadre de la négociation avec les candidats admis à négocier qui pourrait être engagée par le Président de la CACL ou son représentant, sans que les modifications ne puissent modifier des éléments substantiels dudit contrat et sans modifier la nature de délégation de service public du contrat.

- V) **Les annexes au projet de contrat** dont le cadre est fourni et qui doivent être complétées par les candidats

VI) Les annexes au projet de contrat sans cadre préétabli et qui doivent être fournies par les candidats

VII) Les cadres de la réponse financière complétés et accompagnés des notes explicatives synthétiques dont l'intitulé reprendra la numérotation de l'onglet de rattachement.

Les candidats sont invités à respecter la limite du nombre de pages indiquée pour chaque note synthétique. Ces indications sont fournies dans le cadre de réponse à l'onglet « CADRAGE ». Le candidat veillera à bien laisser l'ensemble des formules apparentes.

Les deux candidats ont présenté l'ensemble des pièces du dossier d'offre demandées.

3. RAPPEL DES CRITERES ET DES SOUS-CRITERES D'ANALYSE DES OFFRES

3.1. Valeur technique de l'offre : 55 points

| N° | Sous-critère technique | Points |
|--------------|---|-----------|
| 1 | Moyens humains et support technique apportés par le candidat | 15 |
| 2 | Pertinence des dessertes : arrêts, horaires, fréquence | 10 |
| 3 | Qualité et continuité du service public de transport de voyageurs | 10 |
| 4 | Qualité de l'information voyageurs | 5 |
| 5 | Réorganisation des lignes proposée lors de l'entrée en exploitation du BHNS | 5 |
| 6 | Crédibilité et faisabilité technique de l'offre | 5 |
| 7 | Pertinence de l'offre en termes de développement durable | 5 |
| TOTAL | | 55 |

3.2. Valeur financière de l'offre : 45 points

| N° | Sous-critère financier | Points |
|--------------|---|-----------|
| 1 | Somme des montants de la contribution forfaitaire et de la compensation forfaitaire demandées à la Collectivité | 30 |
| 2 | Coût kilométrique unitaire proposée pour le TCSP | 10 |
| 3 | Qualité de l'offre financière : cohérence, crédibilité. | 5 |
| TOTAL | | 45 |

CHAPITRE 2 : PRESENTATION DES CANDIDATS

4. GROUPEMENT MOSAÏQUE

Le groupement MOSAÏQUE est constitué des membres suivants :

- TRANSPORTS MOOLAND OSMANN SA (« TMO ») ci après « **MOOLAND** » (Mandataire)
- CARLA MAYOTTE TRANSPORTS BALTUS (“CMTB”) , ci-après « **BALTUS** »

Les deux sociétés sont des transporteurs de métier opérant principalement à la Réunion et à Mayotte.

La société MOOLAND est très présente à la Réunion, et forme, via le groupement MATIS, le premier opérateur de transport de voyageurs de l’île de Mayotte où elle est arrivée en 2010. Le groupe s’est également diversifié dans les métiers de l’environnement via des prises de participations dans des sociétés partagées avec d’autres acteurs du secteur.

Le groupe MOOLAND est co-titulaire de 5 contrats de DSP de transport urbain sur la Réunion, dont deux incluant la gestion de TCSP (CIVIS et CINOR).

La société BALTUS, en tant que co-traitant du groupement OUVOIMOJA, assure aujourd’hui près de 80% du marché de Mayotte et est le 2ème opérateur de transport de voyageurs de l’île.

Les deux sociétés ont eu l’occasion de travailler ensemble sur des projets à Mayotte, notamment sur des cas de changement de mode de gestion. Le candidat donne des exemples d’expériences réussies, dont notamment la reprise du service de transports scolaires de l’île de Mayotte (précédemment géré par une Veolia) en 2010.

Le groupement présente dans sa note de synthèse sa compréhension des enjeux pour la CACL, qu’il semble bien appréhender (transformation de la régie et passage en concession, préparation de la mise en service du BHNS, etc).

La personnalité de Mme Carla Baltus, gérante de la société éponyme, est mise en avant par le groupement pour son professionnalisme reconnu sur l’île, sa qualité de manager et sa compétence dans le dialogue social, avec des références à l’appui. Si le groupement remporte le présente marché, c’est elle qui assurera la direction générale de la SEMOP (NB : Mme Baltus est originaire de Guyanne).

Le groupement décrit sa valeur ajoutée au travers des valeurs suivantes :

- Ancrage local
- Souci du dialogue social
- Management de confiance fondée sur des objectifs de performance partagés
- Politique de modernisation active
- Partage et suivi des performances et résultats.

5. GROUPEMENT ZUNEVE

Ce groupement est composé des cinq membres suivants :

- SARL TRANSPORTS ZUNEVE (mandataire)
- SARL TRANSPORT Yves PREVOT
- SARL STIVMAT
- SARL AZ TRANSPORTS
- SARL GUYAMAZONE

Des cinq membres, tous auront un rôle opérationnel de gestion d'exploitation, à l'exception de Guyamazone qui assurera les fonctions support. Ce sont des transporteurs de métier, ayant des références en transport interurbain, périurbain et urbain (Ligne de transport urbain Cayenne / Remire Mont Joly par les entreprises Zunève, lignes périurbaines du réseau Agglobus de la CACL par STIVMAT) et scolaire (Transport Yves PREVOT en scolaire uniquement).

Le groupement décrit sa valeur ajoutée au travers des éléments suivants :

- Synergie et complémentarité des membres du groupement
- Capacités financières et techniques
- Expériences acquises dans le domaine et sur le territoire
- Esprit de modernisation et de digitalisation des process
- Rôle de facilitateur dans l'accompagnement de projets
- Une très bonne perception du contexte et environnement de la Régie

CHAPITRE 4 : ANALYSE DE L'OFFRE TECHNIQUE INITIALE

6. SYNTHÈSE DE L'ANALYSE TECHNIQUE

Le candidat MOSAÏQUE a remis une offre technique globalement de qualité mais qui reste parfois générique, exposant avec motivation les intentions du candidat, sans que cela s'accompagne toujours suffisamment de propositions concrètes, pratiques et détaillées.

Le point fort de son offre est une bonne compréhension des enjeux sociaux et humains de la transition d'une régie vers une DSP, une insistance sur l'importance du dialogue social.

Les points de vigilance et/ou points à discuter avec le candidat sont les suivants :

- Le candidat propose d'opérer le service au moyen de 28 véhicules au total, ce qui est 7 de moins que le nombre de véhicules actuels. La crédibilité de cette réduction pourra être approfondie avec le candidat.
- Les projections de renouvellement du parc. Le candidat n'a pas indiqué ses attentes.

Le candidat ZUNEVE a remis une offre technique très bien détaillée, précise et avec des recommandations concrètes spécifiques au projet. Elle reflète une très bonne connaissance du terrain.

Les points forts de son offre sont :

- Un niveau de service (amplitude horaires, fréquences) légèrement plus élevé que celui du candidat concurrent, avec des départs plus tardifs en soirée ;
- Des préconisations d'optimisation ligne par ligne ; (cf annexe)
- Une réflexion déjà amorcée sur la réorganisation du réseau avec les lignes BHNS ;
- La mise en place d'une offre de transport à la demande à partir de la 3^{ème} année.

Les points de vigilance et/ou points à discuter avec le candidat sont les suivants :

- L'offre du candidat comporte 128 ETP, contre 142 ETP dans la régie aujourd'hui. Le candidat devra rassurer la CACL sur la façon dont cette transition est envisagée (une provision de 1,5m€ est inscrite au CEP pour le Plan de Sauvegarde de l'Emploi). Une procédure de transition est décrite en Annexe 14.

7. OFFRE DE TRANSPORT – ANALYSE DES UNITES D'OEUVRE

7.1. Offre de transport

Le tableau ci-dessous reprend et compare les offres de transport des deux candidats : amplitude horaire, cadencement, nombre de courses.

Les différences entre les deux offres sont mises en avant par le **surlignage en vert** des cellules représentant une meilleure proposition que la proposition concurrente.

L'offre de transport de ZUNEVE est globalement meilleure : une plus grande amplitude horaire, avec des derniers départs plus tardifs en soirée et un cadencement plus soutenu sur l'ensemble des lignes (hors TCSP).

| Ligne | Catégorie de ligne au vu de la hiérarchisation | Longueur de ligne (Aller Retour) | septembre à juin | | | | | | | | juillet-août | | | | | | | |
|-----------------|--|----------------------------------|------------------|----------------|-----------------|--------------|----------------------|----------------------|----------------------|---|------------------|-----------------|-----------------|--------------|----------------------|----------------------|---|-------|
| | | | Lundi à vendredi | | | | | Samedi | Dim. | Temps de parcours en heure de pointe AS | Lundi à vendredi | | | | Samedi | Dim. | Temps de parcours en heure de pointe AS | |
| | | | Amplitude | | Cadencement | | Nombre de courses AS | Nombre de courses AS | Nombre de courses AS | | Amplitude | | Cadencement | | Nombre de courses AS | Nombre de courses AS | | |
| | | | Premier départ | Dernier départ | Heure de pointe | Heure creuse | | | | | Première course | Dernière course | Heure de pointe | Heure creuse | | | | |
| MOSAIQUE | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Ligne 1 | Moyenne | 21,5 | 05:50 | 20:00 | 00:25 | 00:55 | 22 | 15 | - | 00:39 | 06:00 | 19:35 | 00:40 | 00:40 | 21 | 16 | - | 00:36 |
| Ligne 2 | Moyenne | 16,6 | 05:50 | 20:10 | 00:35 | 00:55 | 21 | 16 | - | 00:36 | 06:25 | 18:50 | 00:40 | 00:45 | 19 | 10 | - | 00:35 |
| Ligne 3 | Forte | 20,2 | 05:45 | 19:45 | 00:15 | 00:30 | 40 | 29 | - | 00:42 | 06:20 | 19:25 | 00:25 | 00:35 | 27 | 23 | - | 00:35 |
| Ligne 4 | Forte | 28,2 | 05:50 | 19:35 | 00:20 | 00:35 | 28 | 22 | - | 00:49 | 06:00 | 19:00 | 00:40 | 00:50 | 18 | 15 | - | 00:40 |
| Ligne 5 | Moyenne | 13,6 | 05:55 | 19:25 | 00:25 | 00:40 | 23 | 19 | - | 00:32 | 06:20 | 19:30 | 00:35 | 00:45 | 21 | 18 | - | 00:32 |
| Ligne 6 | Moyenne | 18,2 | 06:15 | 19:40 | 00:45 | 00:50 | 18 | 16 | - | 00:42 | 06:15 | 19:25 | 00:35 | 01:25 | 16 | 10 | - | 00:36 |
| PC1-PC2 | Faible | 29,5 | 05:40 | 19:30 | 01:40 | 01:55 | 17 | 18 | - | 01:50 | 05:55 | 19:20 | 01:40 | 01:55 | 16 | 18 | - | 01:45 |
| ZUNEVE | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Ligne 1 | forte | 21,5 | 05:50 | 20:29 | 00:25 | 00:40 | 22 | 15 | - | 00:45 | 06:00 | 20:06 | 00:40 | 00:45 | 21 | 16 | - | 00:36 |
| Ligne 2 | moyenne | 16,6 | 05:50 | 20:39 | 00:35 | 00:45 | 21 | 16 | - | 00:39 | 06:25 | 19:29 | 00:35 | 00:45 | 19 | 10 | - | 00:37 |
| Ligne 3 | Forte | 20,2 | 05:45 | 20:17 | 00:15 | 00:25 | 42 | 29 | - | 00:49 | 06:20 | 19:55 | 00:25 | 00:30 | 28 | 23 | - | 00:36 |
| Ligne 4 | Forte | 28,2 | 05:50 | 20:12 | 00:15 | 00:35 | 29 | 22 | - | 00:53 | 06:00 | 19:37 | 00:45 | 00:50 | 18 | 15 | - | 00:41 |
| Ligne 5 | moyenne | 13,6 | 05:55 | 19:47 | 00:25 | 00:45 | 23 | 19 | - | 00:32 | 06:20 | 19:57 | 00:35 | 00:50 | 21 | 18 | - | 00:35 |
| Ligne 6 | faible | 18,2 | 06:15 | 20:16 | 00:40 | 00:55 | 18 | 16 | - | 00:48 | 06:15 | 19:58 | 00:35 | 01:20 | 16 | 10 | - | 00:37 |
| PC1 | faible | 29,5 | 05:55 | 20:54 | 01:35 | 01:50 | 9 | 9 | - | 01:40 | 06:00 | 20:03 | 01:30 | 01:30 | 8 | 9 | - | 01:30 |
| PC2 | faible | 29,5 | 05:55 | 20:56 | 01:35 | 01:50 | 8 | 9 | - | 01:40 | 05:55 | 20:51 | 02:00 | 02:00 | 8 | 9 | - | 01:30 |

LIGNES TCSP

| | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|-----------------|-------|------|-------|-------|-------|-------|----|----|----|-------|-------|-------|-------|-------|----|----|----|-------|
| MOZAIQUE | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| A | Forte | 11,4 | 05:00 | 23:30 | 00:10 | 00:30 | 77 | 44 | 28 | 00:16 | 05:00 | 23:30 | 00:10 | 00:30 | 77 | 44 | 28 | 00:16 |
| B | Forte | 11,6 | 05:00 | 23:30 | 00:10 | 00:30 | 77 | 44 | 28 | 00:16 | 05:00 | 23:30 | 00:10 | 00:30 | 77 | 44 | 28 | 00:16 |
| ZUNEVE | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| A | Forte | 11,8 | 06:00 | 00:30 | 00:10 | 00:30 | 72 | 70 | 70 | 00:20 | 06:00 | 00:50 | 00:10 | 00:30 | 72 | 70 | 70 | 00:20 |
| B | Forte | 11,6 | 06:00 | 00:30 | 00:10 | 00:30 | 72 | 70 | 70 | 00:20 | 07:00 | 00:50 | 00:10 | 00:30 | 72 | 70 | 70 | 00:20 |

Pour les deux lignes du TCSP, les candidats proposent une offre similaire du lundi au vendredi. En revanche, ZUNEVE propose un service plus régulier sur les samedi et dimanche.

NB : les corrections suivantes ont été apportées sur les données renseignées par les candidats, afin d'harmoniser la comparaison : les nombres de courses et temps de parcours sont présentés ci-dessus pour des aller simples (AS). Les temps de parcours ou nombres de courses fournis en AR ont été divisés par 2 lorsque cela avait été visiblement rempli pour une AR par les candidats. Il conviendra de rappeler / clarifier les consignes de remplissage de ces tableaux pour la remise des offres intermédiaires et finales.

7.2. Unités d'œuvre

7.2.1. Synthèse

Il ressort des principales unités d'œuvre ci-dessous :

- Un nombre de km commerciaux mieux optimisés chez ZUNEVE
- Un coefficient de productivité du temps de conducteur meilleur chez ZUNEVE (ceci résulte en partie du premier point)
- Un taux de véhicules de réserve plus élevé chez MOSAIQUE.

| CHIFFRES CLES | MOSAIQUE | ZUNEVE |
|------------------------------------|------------------|------------------|
| Hors BHNS | | |
| Nombre de véhicules total | 28 | 32 |
| Dont véhicules en ligne | 20 | 27 |
| Dont véhicules de réserve | 8 | 5 |
| Taux de réserve (réserve/total) | 28,6% | 15,6% |
| <hr/> | | |
| Nombre de conducteurs | 58 | 63 |
| Heures de production | 55 959 | 71 997 |
| Coefficient de productivité | 53% | 64% |
| <hr/> | | |
| km commerciaux | 973 628 | 999 241 |
| % km haut le pied | 11,8% | 6,2% |
| <hr/> | | |
| Nombre de voyageurs/an | 1 424 392 | 1 525 000 |
| Progression | 1%/an | 5,9%/an |
| <hr/> | | |
| Dédié BHNS | | |
| Nombre de véhicules (total) | 12 | 10 |
| <hr/> | | |
| Nombre de conducteurs | 31 | 38 |
| Heures de production | 30 782 | 45 461 |
| Coefficient de productivité | 54% | 66% |
| <hr/> | | |
| Km commerciaux - Ligne A | 261 493 | 294 528 |
| Km commerciaux - Ligne B | 266 081 | 289 536 |
| % km haut le pied | 8,9% | 2,1% |
| % km haut le pied | 15,3% | 9,1% |

7.2.2. Kilomètres parcourus

ZUNEVE propose une offre de km commerciaux supérieure de 2% à celle de MOSAIQUE.

ZUNEVE propose une meilleure optimisation des km parcourus avec un taux km haut-le-pied / km commerciaux de 6,2%, contre 11,8% chez MOSAIQUE.

| Kilomètres | Km commerciaux | | Km haut-le-pied | | TOTAL | | Km HLP / km comm. | |
|-----------------|----------------|----------------|-----------------|---------------|------------------|------------------|-------------------|-------------|
| | MOSAIQUE | ZUNEVE | MOSAIQUE | ZUNEVE | MOSAIQUE | ZUNEVE | MOSAIQUE | ZUNEVE |
| Ligne 1 | 131 360 | 131 835 | 16 198 | 12 296 | 147 558 | 144 131 | 12,3% | 9,3% |
| Ligne 2 | 96 497 | 97 421 | 14 726 | 6 354 | 111 223 | 103 775 | 15,3% | 6,5% |
| Ligne 3 | 211 469 | 221 429 | 25 977 | 13 411 | 237 447 | 234 840 | 12,3% | 6,1% |
| Ligne 4 | 203 562 | 211 181 | 22 483 | 14 805 | 226 045 | 225 986 | 11,0% | 7,0% |
| Ligne 5 | 87 708 | 88 388 | 10 202 | 3 776 | 97 910 | 92 164 | 11,6% | 4,3% |
| Ligne 6 | 92 133 | 93 598 | 15 365 | 7 296 | 107 499 | 100 894 | 16,7% | 7,8% |
| PC1 | 150 897 | 78 268 | 9 761 | 3 131 | 160 658 | 81 399 | 6,5% | 4,0% |
| PC2 | | 72 127 | | 809 | - | 72 936 | | 1,1% |
| Total km | 973 628 | 994 247 | 114 712 | 61 878 | 1 088 339 | 1 056 125 | 11,8% | 6,2% |

7.2.3. Fréquentation (nombre de passagers)

ZUNEVE projette une fréquentation supérieure de 7,1% à celle de MOSAIQUE, sur chacune des lignes.

| Fréquentation | MOSAIQUE | ZUNEVE | Différence |
|------------------------|------------------|------------------|--------------|
| Ligne 1 | 232 130 | 248 525 | +7,1% |
| Ligne 2 | 162 946 | 174 454 | +7,1% |
| Ligne 3 | 482 441 | 516 515 | +7,1% |
| Ligne 4 | 225 098 | 240 997 | +7,1% |
| Ligne 5 | 167 236 | 179 051 | +7,1% |
| Ligne 6 | 85 415 | 91 448 | +7,1% |
| PC1-PC2 | 69 127 | 37 005 | +7,1% |
| | | 37 005 | |
| Total passagers | 1 424 392 | 1 525 000 | +7,1% |

7.2.4. Nombre de véhicules

Pour rappel, la RCT opère actuellement le réseau avec 35 véhicules au total. Les deux candidats proposent une réduction du nombre de véhicules :

- 28 véhicules pour MOSAIQUE
- 32 véhicules pour ZUNEVE

MOSAIQUE requiert 7 véhicules de moins que ZUNEVE (hors réserve), pour un nombre de kilomètres parcourus équivalent. Le candidat pourra être challengé sur ce point lors des négociations.

| Véhicules | MOSAIQUE | | ZUNEVE | | Type de véh. |
|------------------------|-----------------|----------------|-----------------|----------------|--------------|
| | <i>En ligne</i> | <i>Réserve</i> | <i>En ligne</i> | <i>Réserve</i> | |
| Ligne 1 | 3 | 1 | 4 | 1 | Midibus |
| Ligne 2 | 2 | 1 | 3 | | Midibus |
| Ligne 3 | 5 | 2 | 6 | 1 | Bus Standard |
| Ligne 4 | 4 | 1 | 6 | | Bus Standard |
| Ligne 5 | 2 | 1 | 2 | 3 | Midibus |
| Ligne 6 | 2 | 1 | 4 | | Midibus |
| PC1 | | | 1 | | Midibus |
| PC2 | 2 | 1 | 1 | | Midibus |
| Total véhicules | 20 | 8 | 27 | 5 | |

7.2.5. Nombre de conducteurs

Le nombre de conducteurs est inférieur de 5 ETP chez MOSAIQUE, et ce malgré une moins bonne productivité, car le nombre d'heures de production est moins élevé.

| Nb de conducteurs (ETP) | MOSAIQUE | ZUNEVE |
|--------------------------|-------------|-------------|
| Ligne 1 | 7,2 | 8,0 |
| Ligne 2 | 6,7 | 7,0 |
| Ligne 3 | 12,9 | 14,0 |
| Ligne 4 | 10,6 | 12,0 |
| Ligne 5 | 6,9 | 7,0 |
| Ligne 6 | 6,3 | 7,0 |
| PC1 | 7,3 | 4,0 |
| PC2 | | 4,0 |
| Total conducteurs | 58,0 | 63,0 |

8. ANALYSE QUALITATIVE DES OFFRES

| ANALYSE QUALITATIVE DES OFFRES | MOSAIQUE | ZUNEVE |
|---|---|---|
| Moyens humains et support technique | | |
| MOYENS HUMAINS | | |
| ETP totaux | 141 ETP - Reprise de l'ensemble du personnel | 128 ETP |
| Organisation des fonctions support | L'organigramme des fonctions support est fourni. Organisé autour de 3 pôles: Production, Clientèle, Support | L'organigramme des fonctions support est fourni. Organisé autour de 4 pôles: Marketing & conquête commerciale, Administratif&financier, maintenance, exploitation Fonctions support assurées par GUYAMAZONE Fonctions transport assurées par PREVOT/ZUNEV/SMVAC |
| SUPPORT TECHNIQUE | | |
| Nombre de véhicules (parc actuel: 29 véhicules, 7 de réserve) | 20 véhicules en ligne, 8 véhicules de réserve | 27 véhicules en ligne, 5 véhicules de réserve dont 1 à acquérir (bus standard) |
| Renouvellement du parc | Le candidat ne détaille pas de programme de renouvellement du parc. | Proposent le renouvellement du parc dans l'offre technique: - 11 véhicules midi bus au total sur la durée du contrat (3 par an) - 1 bus standard dès la première année Coût estimé par le candidat: 3,4m€. |
| Moyenne d'âge du parc | Non précisé car pas de plan de renouvellement | 7,3 ans sur les 5 ans du contrat |
| Véhicule des personnels | | 5 à 7 véhicules électriques |
| Maintenance du parc de véhicules | Le candidat détaille les prestations de maintenance courante et non-courante auxquelles il s'engage. Remise d'un rapport annuel sur les travaux de maintenance de niveau 4 ou 5 effectués | Le candidat s'engage à mettre en place des protocoles de maintenance, qui feront appel des outils de une gestion assistée par ordinateur (GMAO) |

| | | |
|--|--|---|
| Pertinence des dessertes : arrêts, horaires, fréquence | | |
| Amplitude des horaires | | Amplitude horaire légèrement plus grande sur la plupart des lignes (fin de service en moyenne 38 minutes plus tard pour ZUNEVE) |
| Fréquence du service | <i>cf. analyse des unités d'œuvre</i> | Fréquence légèrement plus élevée pour ZUNEVE aux heures creuses <i>cf. analyse des unités d'œuvre</i> |
| Autre | | Préconisations d'optimisation proposées par le candidat – Cf annexe |
| Qualité et continuité du service public de transport de voyageurs | | |
| <u>GESTION RH / TRANSITION</u> | | |
| Reprise du personnel / gestion RH | Le candidat présente les principes qu'il souhaite appliquer pour assurer la transition, avec une forte insistance sur l'importance du dialogue social (Annexe 14 au contrat) | Le candidat fournit une description détaillée de la méthodologie de transition déployée (Annexe 14 au contrat) Un bilan de la reprise du personnel, du climat social et des projets RH sera réalisé à 1 mois, 6 mois et un an |
| Formation du personnel | Le candidat détaille de manière exhaustive les plans de formation par type de poste | Plan de formation pluriannuel (2% de la masse salariale, soit 1 semaine par agent/an) |
| <u>OUTILS D'EXPLOITATION</u> | | |
| Billettique | Le système de billettique actuel UBI apparait comme complet et moderne pour le candidat. | Reprise du système UBI avec billettique sans contact et information en temps réelle sur smartphone. Réalisation d'un audit pour vérifier si tous les paramètres de la base de données sont conformes et que les installations QR Code sont bien en place sur les points d'arrêt. |
| Géolocalisation | | Système Géolocal : suivi des véhicules en temps réel, mise à disposition des accès du système pour la police |
| <u>POINTS DE VENTE</u> | | |

| | | |
|--|---|---|
| Points de vente | Maintien des lieux d'accueil commercial et de vente actuels Développement du réseau de dépositaires (5 supplémentaires - non encore identifiés) | Ambition de valoriser le titre unitaire au sol (vs embarqué) ou le Pass 10 voyages par le déploiement de points de vente : - 10 dépositaires en centre-ville de Cayenne - 10 dépositaires en périphérie, dans les centres commerciaux et sur les axes importants - Dans les mairies éloignées ou magasins de proximité |
| Ouverture agence commerciale | Du lundi au samedi de 7h à 13h30 | Du lundi au vendredi de 7h00 à 16h30 "Les heures d'ouverture de l'agence commerciale en centre ville feront l'objet d'une étude de marché par notre pôle marketing." |
| Promotion du réseau | Campagne de promotion axée autour de la diversité des usagers du réseau. Organisation d'une manifestation Grand Public le premier jour du lancement BHNS. Achat de spots radio (2) et d'espaces internet/app | Harmonisation des véhicules aux couleurs de la CACL Agents de médiation Promotion événementielle : le bus Carnavalesque : le candidat propose de promouvoir le transport par un total covering d'un véhicule de 12 mètres au couleur du carnaval pour une période de 3 mois. |
| <u>QUALITE DE L'INFORMATION VOYAGEURS</u> Information voyageurs | Le candidat indique vouloir mettre en place une "campagne sur le territoire", et en décrit les grands principes. - Guides bus - information voyageurs aux arrêts - Plans de poche - Fiches horaires - Flyers boîte au lettre BHNS ciblés | Edition de plans de poche (création d'une cartothèque, harmonisation et structuration de la gamme des plans) Edition d'un guide tarifaire pour faciliter la lisibilité tout en valorisant les titres Fiches horaires intégrant les thermomètres de ligne Edition Événementiel "CANAVALE" Création d'une cartothèque, harmonisation et structuration de la gamme des plans |

| | | |
|---|--|--|
| <p>Utilisation des réseaux sociaux</p> | <p>Amélioration du site Web pour permettre l'achat et la recharge en ligne Application mobile, comprenant notamment les temps d'attente aux arrêts. QR codes aux arrêts</p> | <p>Utilisation de Facebook (cible: 15-25 ans) pour diffuser de l'information et favoriser son partage. Achat d'espaces ciblés pour certaines campagnes d'informations, notamment les actions de conquête commerciale</p> <p>Mise en place d'un site internet aux couleurs du réseau (cartographie, horaires, plans, recherche d'itinéraire, etc)</p> |
| <p>AUTRES</p> | | <p>Proposition de service de transport à la demande à partir de la 3ème année</p> |
| <p>Réorganisation des lignes proposées lors de l'entrée en exploitation du BHNS</p> | | |
| <p>Réorganisation des lignes proposées lors de l'entrée en exploitation du BHNS</p> | <p>"Une desserte fixée par l'Autorité Délégante. Le groupement saura être force de proposition pour optimiser et restructurer la desserte" [Pour rappel l'annexe 4 concernant la réorganisation du réseau n'était pas demandée aux candidats, elle sera à fournir par la CACL]</p> | <p>Le candidat propose une réorganisation dans son offre. Le candidat a modélisé certaines parties futur réseau à l'aide de son logiciel du futur réseau sur son logiciel APLIBUS, et fait des propositions.</p> |
| <p><u>ACTIONS MARKETING ET PROMOTIONNELLES</u> Actions promotionnelles et d'information</p> | <p>Un plan marketing complet pour optimiser la fréquentation et les recettes du service</p> | <p>Mise en place de stand mobile sur les lieux clés du réseau Campagne promotionnelle les des inscriptions scolaires Jeux concours lors de la semaine du transport public pour gagner des abonnement smensuels et annuels</p> |

| | | |
|---|---|---|
| | <p>Populations ciblées:</p> <ul style="list-style-type: none"> - les salariés / mise en place d'un plan d'action auprès des entreprises, promotion de la Prime Transport à chaque rentrée - personnes en recherche d'emploi (campagne auprès de Pôle Emploi) <p>Les personnes présentes pour quelques semaines/mois (campagne à l'aéroport)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Hébergements touristiques | <p>Le candidat s'engage à mettre en place des actions pour accroître les abonnements mensuels scolaires (2% par an), valoriser les titres Adultes et attirer les non-captifs TC salariés.</p> |
| Réductions tarifaires temporaires | <p>Réductions temporaires en période de Carnaval</p> <p>Réductions temporaires pour les étudiants récemment diplômés (capitaliser sur la fidélisation à la sortie des études)</p> <p>Opération "nouveaux arrivants" qui permettra de présenter le réseau aux personnes nouvellement installées sur le département</p> | |
| Modalités de calcul de l'intéressement | <p>Intéressement partagé avec les agents, source de motivation à l'atteinte des objectifs : 3% de la Contribution Forfaitaire. 28 indicateurs, répartis sur 10 thèmes, pour un total de 36 points. L'atteinte de 30 points permet l'intéressement maximal.</p> | <p>Le candidat souhaite discuter de ce sujet lors des négociations avec la CACL</p> |
| <u>AUTRES REMARQUES</u> | <p>Le nombre de véhicules proposé par le candidat est considérablement inférieur au niveau actuel et au niveau proposé par le candidat concurrent. La crédibilité sera à approfondir lors des négociations.</p> | <p>Les projections de vitesse commerciale sont appuyées par la valorisation du titre unitaire au sol, qui devrait diminuer les temps de montée et d'achat auprès du conducteur</p> |
| Pertinence de l'offre en termes de développement durable | | |

| | | |
|-------------------------------------|--|--|
| Consommation énergétique | Projet pilote de compensation carbone volontaire Suivi de la consommation électrique des locaux | Transport à la demande effectué par des véhicules électriques Le candidat propose ses conseil et accompagnement dans les futures acquisitions de matériels roulants ou d'aménagement our contribuer à la maitrise des couts par l'attribution de primes Expérimentation de véhicules hydrogène Voitures électriques pour le personnel |
| Gestion des déchets produits | S'engage à mettre en place une démarche responsable (sans donner davantage de détails) | Le candidat aborde le sujet et décrit le mesures prises |
| Social | Proposition des dispositifs sociaux. Démarche interne de responsabilité sociale et sociétale | |

ZUNEVE propose la mise en place, à partir de la 3^{ème} année, d'un service de transport à la demande pour couvrir les secteurs difficiles d'accès, et/ou non desservis par le transport de lignes régulières. La réservation s'effectue par téléphone ou internet 3 heures avant le départ. Le service sera réalisé par 2 véhicules électriques légers de 5 places.

9. REORGANISATION DES LIGNES PROPOSEE LORS DE L'ENTREE EN EXPLOITATION DU BHNS

Les candidats étaient invités à faire une proposition de réorganisation du réseau une fois les lignes BHNS en place. Pour rappel, la CACL a exprimé les besoins suivants :

Amplitudes horaires :

- 19 heures en semaine
- 18 heures les samedis et dimanches

Fréquences journalières selon les périodes :

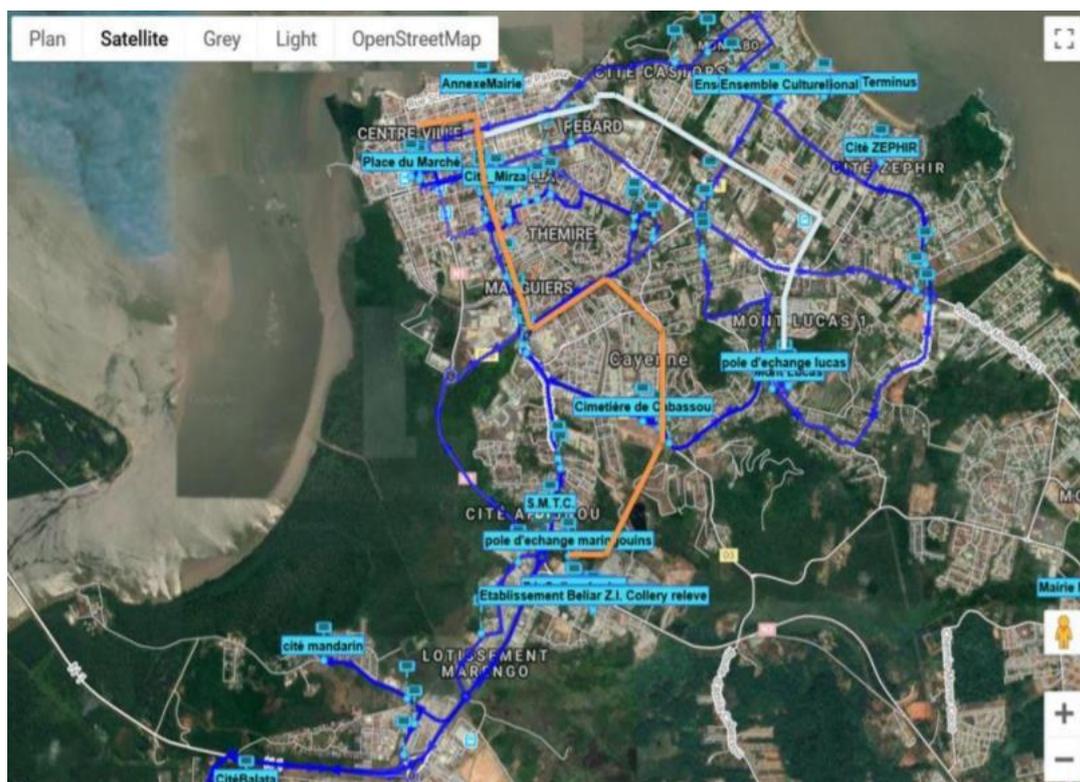
- 10 minutes en heure de pointe
- 20 minutes en heure creuse de jour
- 30 minutes en heure creuse de nuit

9.1. ZUNEVE

Le candidat propose un descriptif détaillé du fonctionnement envisagé une fois les lignes du HBNS opérationnelles. Sa proposition est présentée dans le document **DSP Note synthétique 20pages Projet BHNS Groupement Guyamazonie**.

Le candidat a modélisé les données du futur réseau à partir des données fournies dans le DCE ou des relevés du terrain. Il a tracé des parties de tronçon sur cartographie APLIBUS puis analysé leur pertinence : les tracés ont été simplifiés pour une meilleure lisibilité et pour améliorer les temps de parcours.

Les principaux éléments de la réorganisation touchent les lignes 2, 3 et 5 et une simplification de tracés plus directs pour les lignes 4 et PC pour améliorer les temps de parcours et favoriser les correspondances avec le BHNS.



Maillage du réseau réorganisé autour du BHNS (Extrait de l'offre de ZUNEVE : Annexe 4 – Réorganisation du réseau)

| Equivalence de lignes du réseau actuel et réorganisé | | | |
|--|---------------------------------------|--------|---|
| Lignes | Itinéraires | Lignes | Itinéraires |
| 1 | Place du marché > Cité Zéphir | A | Place du marché > Cité Zéphir |
| 2 | place du marché > Grand Hôtel Montabo | D | Pole d'échange Mont Lucas > la Madeleine > Raban > service technique municipal Cayenne > Poste Baduel > Pole D'échange Mt Lucas |
| 3 | place du marché > Mont Lucas | | |
| 5 | place du marché > Cimetiere Cabassou | | |
| 4 | mairie annexe > Cité Balata | C | Place du marché > Cité Balata |
| 6 | Cité Mirza > Mairie Montjoly | | En correspondance au pôle Mt Lucas et repris par la ligne D |
| PC | Ensemble Culturel Régional > Collery | B | Ensemble Culturel Régional > Balata |
| PC | Ensemble Culturel Régional > Collery | E | Cité Mandarin > Place du marché cité Mandarin > cité Balata |

Descriptif des lignes du réseau actuel et réorganisé (Extrait de l'offre de ZUNEVE : Annexe 4 – Réorganisation du réseau)

| Fréquence des lignes par période | | Période Scolaire LàVe | | Période Samedi toute l'année | | Période Dimanche toute l'année | |
|----------------------------------|---|--------------------------|----|---------------------------------|----|--------------------------------------|-------|
| | | Fréquence | | Fréquence | | Fréquence | |
| | | HC | HP | HC | HP | HC | HP |
| A | Place du marché > Cité Zéphir | 45 | 25 | 45 | 45 | 01:30 | 01:30 |
| B | Ensemble Culturel Régional > Balata | 35 | 25 | 38 | 38 | | |
| C | Place du marché > Cité Balata | 38 | 38 | 30 | 30 | 01:10 | 01:10 |
| D | Pole d'échange Mont Lucas > la Madeleine > Raban > service technique municipal Cayenne > Poste Baduel > Pole D'échange Mt Lucas | 22 | 22 | 45 | 45 | 01:28 | 01:28 |
| E | Cité Mandarin > Place du marché cité Mandarin > cité Balata | 30 | 20 | 30 | 30 | | |

Descriptif des lignes du réseau actuel et réorganisé (Extrait de l'offre de ZUNEVE : Annexe 4 – Réorganisation du réseau)

Le candidat propose d'utiliser les véhicules suivants :

- Des véhicules plus étroits sur les lignes A, D et E de type midi bus de 10.60 mètres avec une largeur de 2.33 mètres de marque Heuliez ou équivalent,
- Des véhicules de type standard 12 mètre sur les lignes B, C.

9.2. MOSAIQUE

Le candidat n'a pas fait de proposition technique de réorganisation du réseau. [Pour rappel l'annexe 4 concernant la réorganisation du réseau n'était pas demandée aux candidats, elle sera à fournir par la CACL].

Le candidat indique qu'il « saura être force de proposition pour optimiser et restructurer la desserte ». La note synthétique sur la réorganisation se concentre sur les implications financières.

CHAPITRE 3 : ANALYSE DE L'OFFRE JURIDIQUE INITIALE

L'analyse juridique détaillée des propositions d'aménagement du contrat proposées par les candidats est jointe en annexe de ce document.

Les principaux points d'attention sont présentés ci-après

10. SYNTHÈSE DE L'OFFRE JURIDIQUE - MOSAIQUE

Les principales clauses nécessitant des discussions ou négociations avec le candidat sont les suivantes :

Article 15 – Pouvoirs de gestion et de direction : Le groupement propose de supprimer la possibilité de mise à disposition de fonction

Article 24 obligation d'information de l'autorité organisatrice sur les dysfonctionnements :

Proposition de modification :

« *Le Délégué s'engage à informer par écrit l'Autorité Organisatrice, sous 2 heures, de tout dysfonctionnement mineur ou non, de son fait ou non, constaté sur le réseau, ayant eu une incidence auprès des usagers (retards importants ou répétés, services non effectués, accidents, chutes de personnes dans les bus, etc.). Une recherche des causes est entreprise par le Délégué. Ces stipulations n'entrent pas dans le champ d'application de l'Article 45 du Contrat.* ».

Cet ajout n'est pas acceptable car les dysfonctionnements constatés sur le réseau peuvent faire l'objet de pénalités.

Article 26 .4 – Occupation du domaine public

Proposition de modification (une partie des emprises du TSCP doit être sur les RN1 et RN2 qui ont le statut

de routes nationales gérées par la Deal) :

« *Le présent Contrat vaut autorisation d'occupation du domaine public et du domaine privé de l'Autorité Organisatrice, sous réserve des autorisations complémentaires relatives à l'occupation du domaine public de l'État* ».

A valider avec Systra et la CACL pour confirmer que la CACL maîtrise tout son foncier et que le domaine public de l'Etat

Article 30.2 – Compensations tarifaires

La rédaction initiale du contrat prévoyait un montant forfaitaire annuel pour les Scool'Pass, or le candidat a introduit un montant par titre. A discuter.

Article 37 – Intéressement à la hausse de la fréquentation du réseau

Le candidat propose un partage à hauteur de 25% de l'écart positif au bénéfice de la CACL.

Article 45 - "Pénalités

Le candidat introduit un plafond annuel à 50 000€. Le montant sera à discuter.

11. SYNTHÈSE DE L'OFFRE JURIDIQUE - ZUNEVE

Les principales clauses nécessitant des discussions ou négociations avec le candidat sont les suivantes :

Article 3 - Durée

Dans un souci d'optimisation de son offre, le candidat souhaite pouvoir porter la durée de la concession à 5 ans et 6 mois.

Article 4 – Continuité du service

Modification du candidat :

Le Déléataire sera tenu d'assurer la continuité des services fixés, quelles que soient les circonstances et le cas échéant, en cas de force majeure, intempéries ou grève exceptés, dans les conditions du Plan de transport adapté.

*Lorsque les mesures prises par le Déléataire pour assurer la continuité du service délégué ont une incidence significative sur les charges ou conditions d'exploitation de ce service, le Déléataire peut demander l'application des dispositions du **Erreur ! Source du renvoi introuvable.** ci-après, en vue de la révision des conditions financières du contrat.*

Le Groupement considère qu'il est nécessaire de préserver le droit de la SEMOP au maintien de l'équilibre financier du Contrat, dans l'hypothèse où ce dernier serait rompu du fait des mesures prises pour assurer la continuité du service.

Commentaire DGFLA : Le terme « le cas échéant » ne doit pas être ajouté. Les cas de grèves doivent être supprimés. L'ajout du dernier alinéa doit être discuté. En effet, les risques d'exploitation du service doivent rester à la charge du Déléataire.

Article 9.2 – Demande exceptionnelle de financement d'investissements au délégataire

Le candidat introduit la possibilité pour le Déléataire de refuser la demande.

Article 22.2.1 Matériel roulant

Le renouvellement du matériel roulant reste à la charge de l'Autorité Organisatrice dès lors qu'il est la conséquence de l'usure normale et/ou de l'obsolescence dudit matériel – par exemple en cas de dégradation significative d'un autobus découlant de son âge avancé.

L'Autorité Organisatrice peut, préalablement, avoir recours à une procédure d'expertise sur l'état des biens concernés

Ceci sera à discuter avec le candidat.

Article 25 – Objectifs de fréquentation

Le candidat souhaite pouvoir évoquer au cours de négociations la possibilité de préciser que la pénalité n'est pas applicable lorsque la non réalisation de l'objectif est manifestement imputable à un ou des faits extérieur(s) au Déléataire.

Article 30.2 – Compensations tarifaires

La rédaction initiale du contrat prévoyait un montant forfaitaire annuel pour les Scool'Pass, or le candidat a introduit un montant par titre, calculé par différence avec des titres non scolaires de référence. A discuter.

Article 34.1 – Actualisation des dépenses

Le candidat lie l'évènement salaire à la fois à l'évolution des salaires de base et des taux de charge, probablement pour se prémunir des augmentations de ce dernier. A discuter avec le candidat.

Comment l'élément C serait-il défini ?

Article 34.1.3 – ajustement en cas de modification du service

Le candidat souhaiterait pouvoir évoquer en cours de négociations la possibilité d'ajouter qu'en cas d'intégration de la ligne 7 et dans l'hypothèse où l'application du mécanisme d'ajustement prévu par le présent ne suffirait pas à préserver l'équilibre économique du Contrat, il serait également fait application des stipulations de l'Article 40.

Idem pour la révision de la recette forfaitaire en cas d'intégration de la ligne 7.

Article 38 – Modalités de règlement

Afin de faciliter la bonne gestion financière du Contrat, le candidat souhaite pouvoir disposer d'une avance sur le montant prévisionnel (calculé sur toute la durée du Contrat) de la contribution financière forfaitaire. A discuter avec le groupement s'il dispose de fondements juridiques permettant de justifier le versement d'une avance.

Article 45 - "Pénalités

Le candidat introduit un plafond annuel à 100 000€. Ceci sera à discuter.

Article 47 – Résiliation du contrat

Concernant les biens de retour : Le candidat souhaite garantir que le calcul de la valeur nette comptable des biens faisant retour à la CACL tienne compte, le cas échéant, des retards d'investissement.

Commentaire DGFLA : Par principe, ces biens doivent faire retour gratuitement à la CACL. C'est uniquement lorsque les biens n'ont pas pu être amortis que le délégataire doit recevoir une indemnisation. Il conviendra de discuter de ce point avec le groupement candidat.

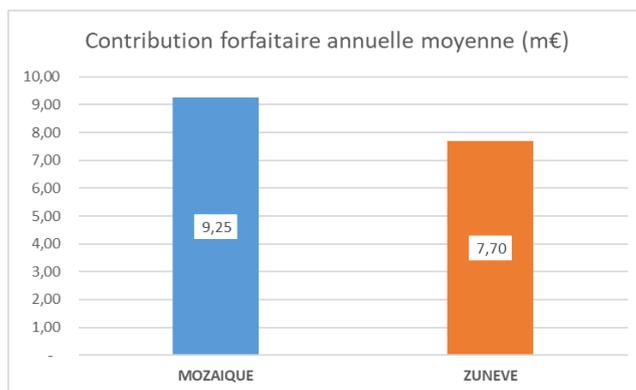
Concernant l'indemnité : son calcul sera à discuter avec le candidat

CHAPITRE 6 : ANALYSE DE L'OFFRE FINANCIERE INITIALE

12. SYNTHÈSE DES OFFRES FINANCIÈRES

12.1. Synthèse des offres financières

Le candidat ZUNEVE propose l'offre économiquement la plus avantageuse, avec un besoin de contribution forfaitaire d'exploitation annuel moyen de 7,7m€ contre 9,2m€ pour le candidat MOSAIQUE (+20%).



Cette différence s'explique principalement par une hypothèse d'augmentation de la fréquentation plus agressive chez ZUNEVE, et des charges d'exploitation moindres.

12.2. Synthèse des Comptes d'Exploitation Prévisionnels

Les comptes d'exploitation prévisionnels renseignés par les candidats sont présentés ci-dessous.

| MOZAIQUE | MOYENNE | TOTAL | Année 1 | Année 2 | Année 3 | Année 4 | Année 5 |
|--|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Recettes | | | | | | | |
| Ventes de titres | 1 694 515 | 8 472 577 | 1 660 962 | 1 677 572 | 1 694 348 | 1 711 291 | 1 728 404 |
| Recettes reversées par l'AO | 188 517 | 942 585 | 187 513 | 188 010 | 188 512 | 189 019 | 189 531 |
| Contribution forfaitaire d'exploitatio | 9 248 512 | 46 242 558 | 9 831 149 | 9 128 942 | 9 111 664 | 9 094 214 | 9 076 589 |
| Recettes annexes | 35 200 | 176 000 | 33 600 | 35 600 | 35 600 | 35 600 | 35 600 |
| Recettes d'exploitation | 11 166 744 | 55 833 720 | 11 713 224 | 11 030 124 | 11 030 124 | 11 030 124 | 11 030 124 |
| Charges | | | | | | | |
| Coûts de roulage | 1 852 870 | 9 264 350 | 1 852 870 | 1 852 870 | 1 852 870 | 1 852 870 | 1 852 870 |
| Charges de personnel - Conducteurs | 2 854 406 | 14 272 031 | 2 854 406 | 2 854 406 | 2 854 406 | 2 854 406 | 2 854 406 |
| Charges de personnel - Autres | 3 853 228 | 19 266 142 | 3 853 228 | 3 853 228 | 3 853 228 | 3 853 228 | 3 853 228 |
| Autres charges | 2 228 620 | 11 143 100 | 2 756 620 | 2 096 620 | 2 096 620 | 2 096 620 | 2 096 620 |
| Dépenses d'exploitation | 10 789 125 | 53 945 623 | 11 317 125 | 10 657 125 | 10 657 125 | 10 657 125 | 10 657 125 |
| Résultat avant IS | 377 619 | 1 888 097 | 396 099 | 372 999 | 372 999 | 372 999 | 372 999 |
| En % des recettes | 3,4% | 0 | 3,4% | 3,4% | 3,4% | 3,4% | 3,4% |

| ZUNEVE | MOYENNE | TOTAL | Année 1 | Année 2 | Année 3 | Année 4 | Année 5 |
|---|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|------------------|------------------|-------------------|
| Recettes | | | | | | | |
| Ventes de titres | 1 903 512 | 9 517 562 | 1 675 261 | 1 784 300 | 1 910 661 | 2 040 141 | 2 107 199 |
| Recettes reversées par l'AO | 369 384 | 1 846 921 | 337 253 | 353 991 | 371 224 | 388 594 | 395 859 |
| Contribution forfaitaire d'exploitation | 7 704 166 | 38 520 832 | 8 294 478 | 7 958 926 | 7 408 833 | 7 396 936 | 7 461 659 |
| Recettes annexes | 89 000 | 445 000 | 75 000 | 100 000 | 90 000 | 90 000 | 90 000 |
| Recettes d'exploitation | 10 066 063 | 50 330 315 | 10 381 991 | 10 197 217 | 9 780 719 | 9 915 670 | 10 054 717 |
| Charges | | | | | | | |
| Coûts de roulage | 1 945 224 | 9 726 121 | 1 899 680 | 1 914 382 | 1 957 092 | 1 969 476 | 1 985 491 |
| Charges de personnel - Conducteurs | 2 450 423 | 12 252 114 | 2 287 656 | 2 333 394 | 2 493 477 | 2 543 373 | 2 594 214 |
| Charges de personnel - Autres | 2 602 550 | 13 012 749 | 2 436 467 | 2 485 197 | 2 643 794 | 2 696 678 | 2 750 613 |
| Autres charges | 2 355 225 | 11 776 123 | 3 023 180 | 2 742 317 | 1 993 916 | 2 004 150 | 2 012 561 |
| Dépenses d'exploitation | 9 353 421 | 46 767 107 | 9 646 983 | 9 475 290 | 9 088 279 | 9 213 676 | 9 342 879 |
| Résultat avant IS | 712 642 | 3 563 208 | 735 008 | 721 927 | 692 440 | 701 994 | 711 838 |
| En % des recettes | 7,1% | | 7,1% | 7,1% | 7,1% | 7,1% | 7,1% |

Nous présentons ci-dessous une comparaison avec les recettes et charges actuelles de la régie (issues du Budget annexe des transports – Compte Administratif 2017).

| COMPARAISON | RCT 2017 | MOZAIQUE | ZUNEVE |
|---------------------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Recettes | | | |
| Ventes de titres | 1 276 411 | 1 660 962 | 1 675 261 |
| Subventions d'exploitation | 7 036 359 | 10 018 662 | 8 631 730 |
| Recettes annexes | 108 776 | 33 600 | 75 000 |
| Recettes d'exploitation | 8 421 545 | 11 713 224 | 10 381 991 |
| Charges | | | |
| Charges à caractère général | 2 745 271 | 4 129 490 | 3 524 430 |
| Charges de personnel, frais assimilés | 6 882 189 | 6 707 635 | 4 724 123 |
| Autres charges de gestion courante | 10 000 | | |
| Charges financières | 25 285 | 0 | 68 250 |
| Charges exceptionnelles | | 480 000 | 850 000 |
| Aléas | | 0 | 459 380 |
| Dépenses d'exploitation | 9 662 745 | 11 317 125 | 9 626 183 |
| Résultat | -1 241 200 | 396 099 | 755 808 |

Les deux candidats proposent un niveau de recettes de ventes de titres supérieur d'environ 30% au niveau actuel. En revanche, du côté des charges, si ZUNEVE se situe légèrement au-dessous du niveau actuel, MOSAIQUE est supérieur de 17%. Ceci est dû aux charges à caractère général qui sont très élevées. Nous revenons plus en détail sur les charges dans la suite du rapport.

13. RECETTES

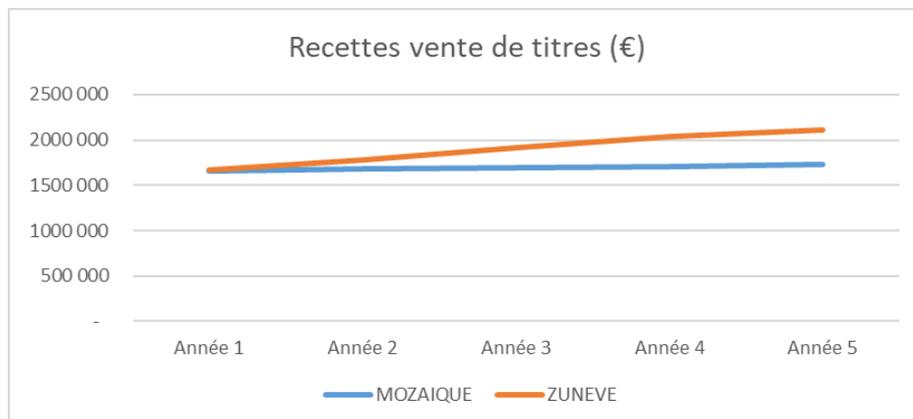
Les recettes du contrat sont composées :

- des recettes de la vente de titres de transport
- des recettes annexes
- des recettes versées par la CACL

Le candidat prend le risque commercial sur ces deux premières catégories.

13.1. Vente de titres

Les candidats s'engagent sur un montant de recettes similaires pour la première année d'exploitation, mais leur approche diffère sur leur évolution au cours du contrat. MOSAIQUE prend une hypothèse prudente de 1,0% d'augmentation par an, quand ZUNEVE s'engage sur une moyenne de 6%. MOSAIQUE indique qu'aucune hypothèse commerciale ne peut être prise avant l'étude « point 0 ».

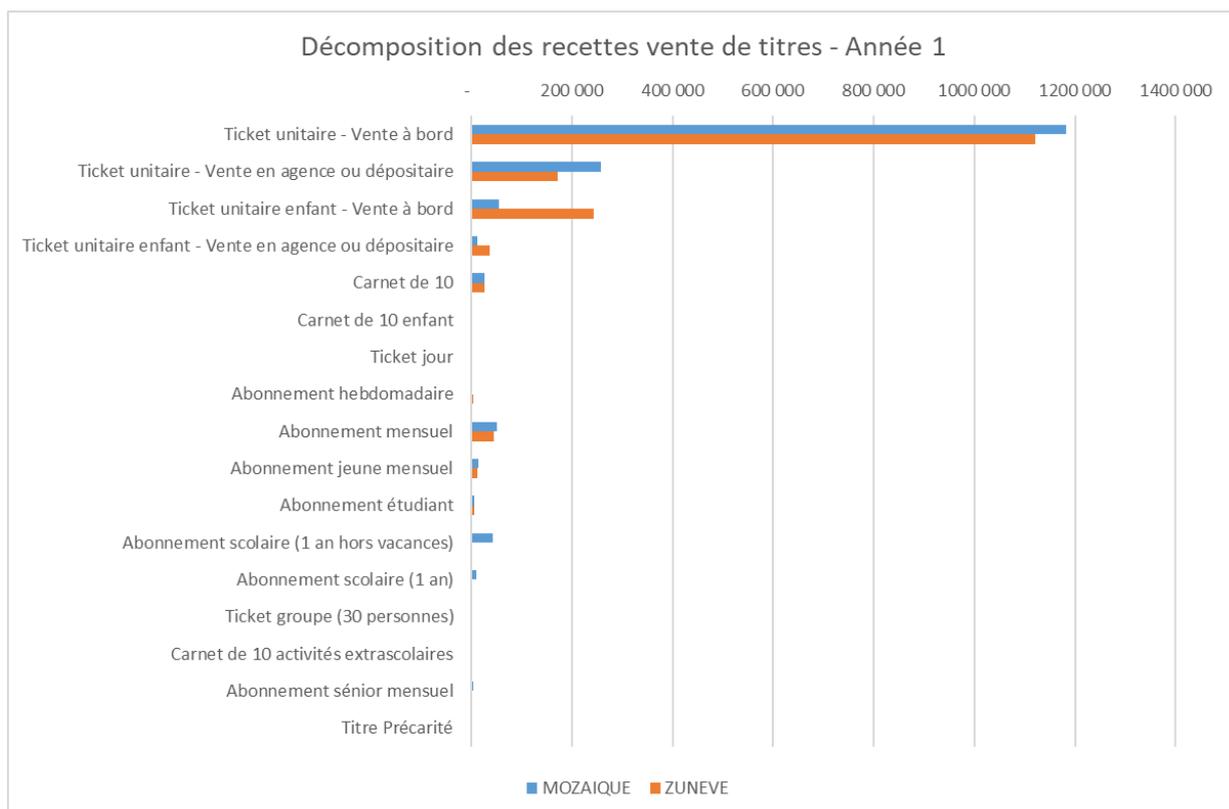


| Recettes vente de titres (€) | Total | Année 1 | Année 2 | Année 3 | Année 4 | Année 5 |
|------------------------------|------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| MOZAIQUE | 8 472 577 | 1 660 962 | 1 677 572 | 1 694 348 | 1 711 291 | 1 728 404 |
| ZUNEVE | 9 517 562 | 1 675 261 | 1 784 300 | 1 910 661 | 2 040 141 | 2 107 199 |

Evolution

| | | | | | | |
|----------|--------|--|-------|-------|-------|-------|
| MOZAIQUE | 4,06% | | 1,00% | 1,00% | 1,00% | 1,00% |
| ZUNEVE | 25,78% | | 6,51% | 7,08% | 6,78% | 3,29% |

La décomposition des recettes par type de titre (ci-dessous) dégage des différences entre les candidats : ZUNEVE mise davantage sur les ventes de tickets tarif enfant, qui représentent 17% du total des ventes, contre 4% chez MOSAIQUE.



| | MOZAIQUE | ZUNEVE |
|---|----------|--------|
| Part des ventes réalisées à bord | 80% | 85% |

13.2. Recettes annexes

Ces recettes représentent moins de 1% du montant total des recettes. Le candidat ZUNEVE a pris des hypothèses plus agressives que le candidat MOSAIQUE sur les recettes annexes.

| Recettes annexes | MOZAIQUE | ZUNEVE |
|-------------------------------|---------------|---------------|
| Recettes publicitaires | 33 600 | 50 000 |
| Produit des amendes | 2 000 | 30 000 |
| Transport à la demande | | 10 000 |
| Total recettes annexes | 35 600 | 90 000 |

< à partir année 3

ZUNEVE prévoit d'instaurer, à partir de l'année 3, un service de transport à la demande générant un volume d'environ 10k€ par an.

13.3. Recettes versées par l'Autorité Organisatrice

Les recettes versées par l'Autorité Organisatrice sont constituées de :

- La contribution forfaitaire d'exploitation
- Les compensations tarifaires pour les titres vendus directement par la CACL
- Les reversements à l'euro l'euro

| RECETTES VERSEES PAR L'AUTORITE ORGANISATRICE (€) | Total | Année 1 | Année 2 | Année 3 | Année 4 | Année 5 |
|---|------------|------------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Contribution forfaitaire d'exploitation | | | | | | |
| MOZAIQUE | 46 242 558 | 9 831 149 | 9 128 942 | 9 111 664 | 9 094 214 | 9 076 589 |
| ZUNEVE | 38 520 832 | 8 294 478 | 7 958 926 | 7 408 833 | 7 396 936 | 7 461 659 |
| Compensations tarifaires | | | | | | |
| MOZAIQUE | 256 085 | 50 213 | 50 710 | 51 212 | 51 719 | 52 231 |
| ZUNEVE | 1 471 921 | 262 253 | 278 991 | 296 224 | 313 594 | 320 859 |
| Reversements à l'euro-l'euro (TS et CFE) | | | | | | |
| MOZAIQUE | 686 500 | 137 300 | 137 300 | 137 300 | 137 300 | 137 300 |
| ZUNEVE | 375 000 | 75 000 | 75 000 | 75 000 | 75 000 | 75 000 |
| Total | | | | | | |
| MOZAIQUE | 47 185 143 | 10 018 662 | 9 316 952 | 9 300 176 | 9 283 233 | 9 266 120 |
| ZUNEVE | 40 367 753 | 8 631 730 | 8 312 917 | 7 780 058 | 7 785 530 | 7 857 518 |

Contribution forfaitaire d'exploitation

La contribution forfaitaire d'exploitation demandée par ZUNEVE est inférieure de 1,5m€/an à celle demandée par MOSAIQUE, soit 7,7m€ sur les cinq années du contrat (-17%).

Compensations tarifaires

Les compensations tarifaires sont, d'après le projet de contrat, des montants annuels forfaitaires. Or le Groupement MOSAIQUE ne semble pas avoir intégré cet aspect dans son offre, car il indique que ce montant sera calculé par la différence de montant avec le Pass Jeune multipliée par le nombre de passes vendus.

Reversements à l'euro-l'euro

Ces reversements correspondent au remboursement de la taxe sur les salaires, du CFE et du CVAE et sont donc calculés par les candidats dans leur CEP à titre indicatifs uniquement.

MOSAIQUE a inclus un montant de taxe sur les salaires, tandis que ZUNEVE estime qu'il ne sera pas soumis à cette taxe, ce qui nous semble correct.

« La taxe sur les salaires est due par les employeurs assujettis à la TVA sur moins de 90 % de leur chiffre d'affaires. Même si la TVA n'est provisoirement pas applicable en Guyane, la SEMOP ne sera pas soumise à la taxe sur les salaires car les conditions de son application restent identiques à celles qui auraient été en vigueur si la TVA avait continué à être pratiquée, or la prestation de transport de personne est normalement soumise à TVA.

Il conviendra d'aligner l'approche des candidats sur ce point, i.e. demander au candidat MOSAIQUE de porter le montant calculé (117k€) à zéro. Cela ne devrait pas changer l'équilibre de leur offre financière puisqu'il s'agit d'un coût reversé à l'euro l'euro.

14. CHARGES

Les charges d'exploitation du contrat sont constituées de :

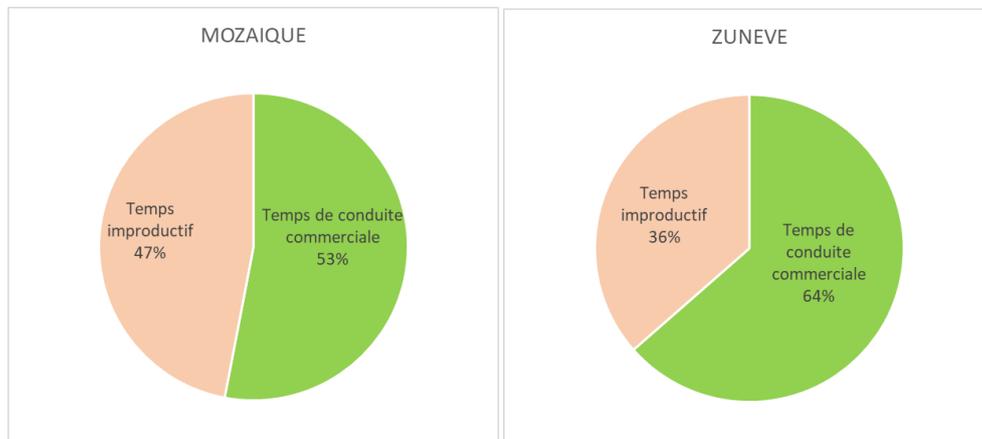
- Charges de personnel
- Coûts de roulage
- Autres charges (achats, services extérieurs, frais généraux)
- Dotation aux amortissements

14.1. Charges de personnel

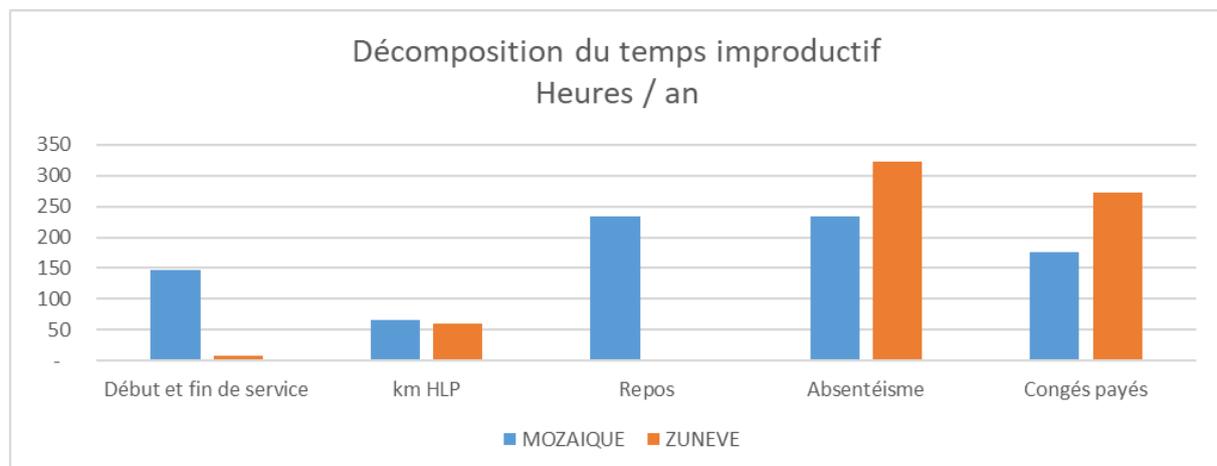
a. Les conducteurs-receveurs : productivité, ETP et coût unitaire

Productivité

ZUNEVE propose une meilleure optimisation du temps des conducteurs-receveurs, avec un coefficient de productivité de 64% contre 53% pour MOSAIQUE.



Le graphique et le tableau ci-dessous présentent la décomposition des temps improductifs tels que renseignés par les candidats :



| Décomposition des heures conducteurs-receveurs (h/an) | MOZAIQUE | | ZUNEVE | |
|---|--------------|-----|--------------|-----|
| Temps mis à disposition par an | 1 820 | | 1 820 | |
| Temps improductif | 856 | | 664 | |
| Temps de prise et fin de service (caisse, vérification véhicule, etc) | 146 | 17% | 8 | 1% |
| HLP début et fin de service (A/R dépôt/terminus) | 67 | 8% | 60 | 9% |
| "Estimation des temps de battement" (intitulé MOZAIQUE) | 234 | 27% | - | 0% |
| Absentéisme (syndicat, formation) | 233 | 27% | 323 | 49% |
| Congés payés | 175 | 20% | 273 | 41% |
| Temps de conduite commerciale | 964 | | 1 156 | |
| Coefficient d'improductivité | 47% | | 36% | |

Taux d'absentéisme des conducteurs retenu par les candidats :

- Pour rappel : taux d'absentéisme actuel : 12,63% en 2017 et 12,95% en 2018
- MOSAIQUE : 11% (hypothèse représentant une légère amélioration)
- ZUNEVE : 14% (hypothèse prudente)

On note d'importantes différences, entre les deux candidats, notamment sur les **temps de prise et fin de service** – très inférieurs chez ZUNEVE - et **l'inclusion de temps de battement par MOSAIQUE** – demander des précisions au candidat sur la nature et le calcul de ces temps.

Nombre d'ETP

Malgré ces hypothèses de productivité moins bonnes chez MOSAIQUE, le besoin en effectifs conducteurs est moindre de 5 ETP chez ce candidat du fait d'un nombre d'heures commerciales inférieur :

| ETP conducteurs | MOZAIQUE | ZUNEVE |
|--|-----------|-----------|
| Nombre d'heures annuelles commerciales | 55 959 | 71 997 |
| Temps de conduite effectif | 964 | 1 156 |
| Nombre d'ETP conducteurs | 58 | 63 |

Coût unitaire

MOSAIQUE calcule un taux unitaire significativement plus élevé, du fait des cotisations employeur. Les modalités de calcul de ces charges seront à demander au candidat. En particulier, certaines cotisations et contributions sont exonérées dans le cadre de la Lodeom. Le candidat ZUNEVE a bien pris cela en considération, il semblerait que ce ne soit pas le cas pour MOSAIQUE.

| Cout unitaire conducteur | MOZAIQUE | ZUNEVE |
|----------------------------|---------------|---------------|
| Salaire de base | 18 933 | 19 120 |
| Primes et indemnités | 12 363 | 12 000 |
| Autres | 17 901 | 5 112 |
| Coût annuel par ETP | 49 197 | 36 232 |

b. Ensemble du personnel : ETP et charges

Le candidat MOSAIQUE prévoit de réemployer l'ensemble du personnel actuel de la régie, ce qui n'est pas nécessairement la solution d'organisation la plus optimisée. La CACL pourra indiquer, lors des négociations, son souhait de voir l'organisation et les ressources davantage optimisée dans l'offre du candidat.

Les coûts unitaires retenus par MOSAIQUE sont également plus élevés.

Au total, les charges de personnel sont très significativement plus élevées chez MOSAIQUE de +2,1m€ par an.

| Personnel : ETP et coûts unitaires | Nombre d'ETP | | Salaire de base (€ par ETP) | | Coût annuel (€ par ETP) | |
|---|--------------|------------|-----------------------------|---------|-------------------------|------------------|
| | MOZAIQUE | ZUNEVE | MOZAIQUE | ZUNEVE | MOZAIQUE | ZUNEVE |
| Conducteurs-receveurs | 58 | 63 | 18 933 | 19 200 | 49 197 | 36 312 |
| Direction | 3 | 1 | 37 338 | 108 000 | 111 608 | 203 066 |
| Responsable administratif et financier | | 1 | | 36 000 | | 76 050 |
| Responsable RH | | 1 | | 36 000 | | 76 050 |
| Secretariat, administration, comptabilité | 12 | 7,5 | 20 445 | 19 200 | 56 776 | 38 520 |
| Responsable QSE | | 1 | | 33 000 | | 66 515 |
| Responsable Marketing et commercial | | 1 | | 36 000 | | 76 050 |
| Marketing et commercial | 14 | 17,5 | 20 369 | 21 600 | 54 992 | 45 746 |
| Contrôleurs | 8 | 9 | 20 140 | 20 400 | 53 558 | 41 129 |
| Techniciens de maintenance (Mozaique: atelier/lavage) | 16 | 14 | 19 418 | 20 400 | 50 753 | 38 720 |
| Techniciens de maintenance (Mozaique: site/infra) | 11 | | 19 163 | | 49 287 | |
| Cadre de maintenance | 4 | 1 | 25 094 | 36 000 | 68 851 | 76 250 |
| Responsable exploitation | | 1 | | 36 000 | | 76 050 |
| Opérateurs mouvement et régulation | 15 | 10 | 20 290 | 20 400 | 54 745 | 40 307 |
| TOTAL ETP | 141 | 128 | Tous ETP : | | 7 518 705 | 5 342 453 |

MOSAIQUE indique estimer des charges élevées qui traduisent à la fois le fort coût unitaire des personnels et leur sur-représentation dans certains services, une productivité peu performante liée à l'absentéisme (12%), mais aussi au faible volume d'activité au regard de la structure (moins de 40000km par an et par bus).

14.2. Coûts de roulage

Les coûts de roulage annuels sont présentés ci-dessous. Ils sont assez similaires entre les candidats. Le coût au km est légèrement supérieur (de 8%) chez ZUNEVE.

| Coûts de roulage | MOZAIQUE | ZUNEVE |
|--|------------------|------------------|
| Coût carburant | 691 544 | 667 311 |
| Coût lubrifiant | 20 747 | 31 841 |
| Coût entretien-maintenance hors personnel | 337 385 | 583 756 |
| Coût personnel entretien maintenance | 803 194 | 662 316 |
| Coûts de roulage TOTAL tous véhicules | 1 852 870 | 1 945 224 |

| | | |
|-----------------------------|-----------|-----------|
| Km (commerciaux+HLP) par an | 1 088 339 | 1 061 375 |
| Coût de roulage / km | 1,70 | 1,83 |

14.3. Autres charges d'exploitation

Une comparaison des charges d'exploitation – hors coûts de roulage et frais de personnel – des deux candidats est présentée dans le tableau ci-dessous.

Au global, ZUNEVE prévoit des charges inférieures de 19% à celles prévues par MOSAIQUE.

MOSAIQUE précise que, « ne pouvant anticiper les conditions d'exploitation et donc les charges fixes liées » ils ont prévu des montants, englobant souvent plusieurs postes, issus de ratios professionnels constatés au sein d'autres réseaux. Certaines charges ont cependant été déterminées sur la base d'hypothèses posées. Il s'agira de comprendre, lors des négociations, quelles informations manquent au candidat pour déterminer avec davantage de précision les coûts d'exploitation.

L'approche de ZUNEVE est davantage détaillée, avec une utilisation d'hypothèses plus précises.

Les différences les plus significatives en valeur portent sur :

- **Les frais d'entretien-réparations** : +183k€ pour ZUNEVE. Ceci comprend principalement un forfait de 160k€ pour le gardiennage.
- **Les frais de locations** : +155k€ pour ZUNEVE. Ceci comprend notamment la location de la gare routière et de l'agence commerciale (100k€) ainsi que la mise à disposition de 2 dépôts (48k€)
- **Budget marketing** : 370k€ pour MOSAIQUE, 45k€ pour ZUNEVE.
Le budget de ZUNEVE comprend la communication commerciale (20k€), la réalisation d'une enquête « origine-destination » et d'une enquête sur les temps de parcours par bus labo sur la durée du contrat. Il contient également la rémunération des dépositaires des titres.
Le budget de MOSAIQUE est conséquent. Il comprend notamment 180k€ en année 1 pour réaliser toutes les études réseaux du point « zéro ».
- **La sous-traitance** : ZUNEVE fait appel à la sous-traitance pour renforcer les lignes urbaines en périodes de forte fréquentation, ainsi que pour l'assistance technique des chefs de site. MOSAIQUE ne prévoit pas d'avoir recours à de l'affrètement dans un premier temps, mais probablement lors de l'intégration de la ligne 7 et des lignes du TCSP.
- **Restructuration** : ZUNEVE inclut une provision de 1,5m€ sur les deux premières années en frais de restructuration (PSE – Plan de Sauvegarde de l'Emploi)
- **Assistance technique** : + 218k€ pour MOSAIQUE – le candidat inclut dans cette catégorie un budget pour les « missions d'assistance pluridisciplinaires réalisées par le groupement ».
- **Voyages, déplacement** : + 130k€ pour MOSAIQUE – le montant pour MOSAIQUE semble très élevé, à justifier.
- MOSAIQUE inclut 100 000€ par an dans poste « autres achats » pour des besoins non identifiés, qui pourraient porter notamment sur de l'investissement de mise à niveau des véhicules, ou des investissements sur des biens autres.

A noter que ZUNEVE inclut une provision pour des pénalités, correspondant à :

- 2 mois de grève la première année, service minimum assuré 33%
- 2 semaines de grève par an ensuite

A discuter avec le candidat. En cas de grève, le contrat prévoir que la contribution financière de la CACL soit diminuée des coûts non supportés par le délégataire durant ces grèves. Ces montants correspondent à une économie de charges et ne sont donc pas des pénalités à proprement parler. Il ne nous semble pas opportun de les inclure au CEP.

€/an - Moyenne années 1 à 5

| AUTRES CHARGES D'EXPLOITATION | MOZAIQUE | ZUNEVE | Différence | |
|---|------------------|------------------|------------------|-------------|
| Achats | | | | |
| Carburant véhicules de service | 51 120 | 2 302 | - 48 818 | -95% |
| Fournitures matériel immobilier | 40 000 | 20 000 | - 20 000 | -50% |
| Consommations Dépôt de bus | 14 400 | 8 400 | - 6 000 | -42% |
| Consommations Gare urbaine | - | 8 400 | 8 400 | - |
| Consommations Agence commerciale | 6 000 | 2 400 | - 3 600 | -60% |
| Consommations Cabines multifonctionnelles bout de ligne | - | 2 400 | 2 400 | - |
| Fournitures outillage | 42 000 | 20 000 | - 22 000 | -52% |
| Supports billettique | 36 000 | 36 792 | 792 | +2% |
| Supports magnétiques | - | 17 086 | 17 086 | - |
| Fournitures, imprimés | 75 000 | 2 400 | - 72 600 | -97% |
| Fournitures informatique | 48 000 | 12 000 | - 36 000 | -75% |
| Autres (à définir) | 100 000 | 7 200 | - 92 800 | -93% |
| Sous-total Achats | 412 520 | 139 380 | - 273 140 | -66% |
| Services extérieurs | | | | |
| Entretien réparations | 31 000 | 214 200 | 183 200 | +591% |
| Locations | 42 000 | 197 200 | 155 200 | +370% |
| Assurances | 95 800 | 134 920 | 39 120 | +41% |
| Entretien des systèmes et équipements | 96 000 | 80 800 | - 15 200 | -16% |
| Budget marketing | 370 000 | 44 493 | - 325 507 | -88% |
| Sous-traitance - lignes urbaines | - | 186 500 | 186 500 | - |
| Sous-traitance - assistance technique chefs de site | - | 120 000 | 120 000 | - |
| Personnel mis à disposition | - | - | - | - |
| Intérim | 50 000 | - | - 50 000 | -100% |
| Sous-total Services extérieurs | 684 800 | 978 113 | 293 313 | +43% |
| Frais généraux | | | | |
| Fournitures | 55 000 | 53 000 | - 2 000 | -4% |
| Assurances | 72 000 | 20 000 | - 52 000 | -72% |
| Honoraires | 95 000 | 95 000 | - | - |
| Assistance technique | 240 000 | 22 000 | - 218 000 | -91% |
| Voyages, déplacements | 160 000 | 30 000 | - 130 000 | -81% |
| Contrôle qualité et audits | 45 000 | 10 000 | - 35 000 | -78% |
| Frais et commissions bancaires | 30 000 | 5 000 | - 25 000 | -83% |
| Transport de fonds | 85 000 | 24 000 | - 61 000 | -72% |
| Cotisations professionnelles | - | 12 000 | 12 000 | - |
| Frais d'actes et contentieux | - | 4 000 | 4 000 | - |
| Sous-total Frais généraux | 782 000 | 275 000 | - 507 000 | -65% |
| Impôts, taxes et autres (hors montants remboursés à l'euro-l'euro) | | | | |
| Redevance SACEM | - | 4 000 | 4 000 | - |
| Taxe radio | 120 000 | - | - | - |
| Formations | 140 000 | - | - | - |
| Charges financières - Financement affacturage | - | 68 250 | 68 250 | - |
| Pénalités | - | 39 200 | 39 200 | - |
| Restructuration PSE | - | 300 000 | 300 000 | - |
| Charges exceptionnelles - non précisé | 96 000 | - | - 96 000 | -100% |
| Sous-total Impôts taxes et autres | 356 000 | 411 450 | 55 450 | +16% |
| TOTAL AUTRES CHARGES FIXES | 2 235 320 | 1 803 944 | - 431 376 | -19% |

14.4. Charges d'investissement

Aucun véhicule de transport de voyageurs ne sera mis à disposition par les candidats. Les deux candidats proposent d'utiliser des véhicules présents au parc actuel de la RCT.

MOSAIQUE : Si aucun investissement en matériel roulant n'est prévu, le candidat a néanmoins inscrit dans le poste « Autres charges » du CEP un montant récurrent de 100 000 euros pouvant être mobilisé sous forme d'investissement pour des compléments d'équipements par exemple.

ZUNEVE : le candidat mettra à la disposition des véhicules de service (inclus dans les coûts de location) et une nouvelle infrastructure informatique (104k€, amortis sur les 5 années du contrat).

14.5. Indexation

Les deux candidats s'engagent sur une pondération de la part fixe à 10%.

Pour rappel la pondération des différents indices est calculée automatiquement à partir de la structure de charges présentées dans le CEP.

| Pondération des indices d'indexation | MOZAIQUE | ZUNEVE |
|--|----------|--------|
| Charges fixes | | |
| Part fixe - engagement du candidat | 10% | 10% |
| Personnel charges fixes | 55% | 53% |
| Charges fixes hors personnel et reversements à l'€ l'€ | 35% | 37% |
| Charges variables | | |
| Part fixe - engagement du candidat | 10% | 10% |
| Personnel charges variables | 55% | 50% |
| Charges de Gazole | 13% | 14% |
| Autres charges variables | 22% | 26% |

15. COUTS UNITAIRES PROPOSES POUR LE TCSP

Il était demandé aux candidats de détailler les charges prévisionnelles supplémentaires liées à l'exploitation des deux lignes de BHNS, et de s'engager sur un coût unitaire du km marginal.

ZUNEVE présente un coût du km marginal inférieur de 35% à celui de MOZAIQUE.

| Coût du km marginal | MOZAIQUE | ZUNEVE | Différence |
|---------------------|----------|--------|-------------|
| Coût annuel moyen | 5,0 | 3,2 | - 1,72 -35% |

Ces coûts comprennent les coûts de roulage et les charges de personnel de conduite. Ils ne comprennent pas de marge du délégataire.

16. CONDITIONS FINANCIERES DE LA SEMOP

Les candidats proposent les niveaux et répartition du capital social suivants :

| Capital SEMOP | MOZAIQUE | ZUNEVE |
|---------------------------|----------|---------|
| Capital social (€) | 200 000 | 300 000 |
| Opérateur | 62,50% | 66,00% |
| CACL | 37,50% | 34,00% |

17. QUALITE DE L'OFFRE FINANCIERE

Les offres sont évaluées qualitativement selon leur cohérence et crédibilité.

Les deux candidats ont remis des offres financières de bonne qualité : ils ont complété le cadre de réponse financière de façon cohérente et crédible. Les deux candidats ont également fourni une note d'accompagnement détaillant les hypothèses utilisées dans le CEP.

Cette note est particulièrement bien détaillée et précise chez ZUNEVE. Il aurait été souhaitable que MOSAIQUE détaille/explique les hypothèses retenues pour certains postes plus en détail. (cf aussi tableau au chapitre Conclusions).

CHAPITRE 7 : CONCLUSIONS

18. PROPOSITION DE NOTATION

Une proposition de notation des offres initiales – non définitive – pour chaque critère et sous-critère est présentée ci-dessous :

| NOTATION DES OFFRES | Note max | MOSAIQUE | ZUNEVE |
|--|------------|-------------|-------------|
| CRITERE FINANCIER | | | |
| 1 Somme des montants de la contribution forfaitaire et de la compensation forfaitaire demandées à la | 30 | 25,8 | 30,0 |
| 2 Coût kilométrique unitaire proposé pour le TCSP | 10 | 6,5 | 10,0 |
| 3 Qualité de l'offre financière : cohérence, | 5 | 3,0 | 4,5 |
| Total | 45 | 35,3 | 44,5 |
| CRITERE TECHNIQUE | | | |
| 1 Moyens humains et support technique apportés pa | 15 | 8 | 12 |
| 2 Pertinence des dessertes : arrêts, horaires, fréquen | 10 | 6 | 8 |
| 3 Qualité et continuité du service public de transport | 10 | 6 | 9 |
| 4 Qualité de l'information voyageurs | 5 | 3 | 5 |
| 5 Réorganisation des lignes proposée lors de l'entrée | 5 | 1 | 3 |
| 6 Crédibilité et faisabilité technique de l'offre | 5 | 3 | 5 |
| 7 Pertinence de l'offre en termes de développement | 5 | 3 | 4 |
| Total | 55 | 30 | 46 |
| NOTE GLOBALE | 100 | 65,3 | 90,5 |
| CLASSEMENT | | 2 | 1 |

L'offre de ZUNEVE arrive en première position.

Les notes qualitatives sont commentées ci-après.

| COMMENTAIRES | Note max | MOSAIQUE | ZUNEVE |
|--|-----------|--|--|
| Moyens humains et support technique apportés par le candidat | 15 | 8 Présente l'organigramme détaillé des fonctions supports, les plans de formation du personnel avec détail. Reprend l'ensemble du personnel de la régie - pas d'optimisation? Prestations de maintenance décrite de façon détaillée. | 12 Présente l'organigramme détaillé des fonctions supports, les plans de formation du personnel avec détail. Economies de personnels. Prestation de maintenance décrite de façon détaillée. Très clair sur les besoins de renouvellement du parc de véhicules |
| Pertinence des dessertes : arrêts, horaires, fréquence | 10 | 6 Amplitude horaire plus courte de 38 minutes en moyenne (3,5%) par rapport à l'autre candidat. Fréquence légèrement moins élevée, surtout aux | 8 Meilleure amplitude horaire (fin de service plus tardive) et fréquence légèrement plus élevée Préconisations d'optimisation des tracés |
| Qualité et continuité du service public de transport de voyageurs | 10 | 6 Offre détaillée, mais manquant parfois d'éléments concrets (nombre et lieux/types de points de ventes) Agence ouverte jusqu'à 13h30 seulement Procédure pour la reprise de la régie bien | 9 Offre très détaillée apportant de nombreux éléments concrets et pensés spécifiquement pour le présent contrat. Agence ouverte jusqu'à 16h30 Procédure pour la reprise de la régie bien |
| Qualité de l'information voyageurs | 5 | 3 Davantage d'information serait souhaitable sur le format et contenu des supports d'information voyageurs | 5 Proposition des supports d'information détaillée et pertinente. Harmonisation de la gamme des plans. |
| Réorganisation des lignes proposée lors de l'entrée en exploitation du BHNS | 5 | 1 Pas de proposition pour l'instant (souhaite en discuter en négó); Le candidat a tout de même indiqué des éléments d'exploitation (nombre de bus, fréquence) pour le BHNS seul | 3 Réorganisation détaillée dans l'offre (réseau partiellement modélisé) avec des propositions faites par le candidat. <i>La note pourra être augmentée lorsque la pertinence de ces propositions sera confirmée par la CACL.</i> |
| Crédibilité et faisabilité technique de l'offre | 5 | 3 Le candidat propose d'opérer le service avec 28 véhicules au total, soit 8 de moins qu'aujourd'hui - Crédibilité de cette organisation à démontrer D'une façon générale, davantage de propositions concrètes permettraient d'améliorer la crédibilité | 5 Offre très bien argumentée dans l'ensemble. Valorisation de la vente au sol pour améliorer la productivité |
| Pertinence de l'offre en termes de développement durable | 5 | 3 Mesure prises pour la réduction énergétique, gestion des déchets évoquée (sans davantage de détails) | 4 Mesure prises pour la réduction de la consommation énergétique (en part. véhicules électriques pur TAD et personnel) et la gestion des |
| Qualité de l'offre financière : cohérence, crédibilité. | 5 | 3 Offres financière de bonne qualité : cadre de réponse financière complété de façon cohérente et crédible. Le candidat a également fourni une note d'accompagnement détaillant les hypothèses utilisées dans le CEP. Il aurait été souhaitable que le candidat détaille/explique les hypothèses retenues pour certains postes plus en détail. Le candidat explique son recours à des ratios pour le calcul de certains coûts, plutôt que d'une approche plus précise par hypothèse de coûts. « ne pouvant anticiper les conditions d'exploitation et donc les charges fixes liées » | 4,5 Offres financière de bonne qualité : cadre de réponse financière complété de façon cohérente et crédible. Le candidat a également fourni une note d'accompagnement détaillant très bien les hypothèses utilisées dans le CEP. Il aurait été souhaitable que le candidat détaille/explique les hypothèses retenues pour certains postes plus en détail. Question sur les pénalités incluses au CEP |

19. CONCLUSIONS

La CACL est tenue, au stade de la sélection des offres, d'éliminer les offres inappropriées, irrégulières ou inacceptables.

Aucune offre n'est inappropriée, irrégulière ou inacceptable, ainsi toutes les offres sont recevables.

Il est recommandé d'inviter les candidats à participer à une phase de négociation.

ANNEXE 1

Préconisations d'optimisation proposées par le candidat ZUNEVE

| Préconisations | Synthétique | Commentaire du candidat |
|----------------|--|--|
| Ligne 1 | Doubler le service régulier en heure de pointe par une à deux rotations supplémentaires <i>[inclus dans l'offre initiale]</i> | en heure de pointe, il est nécessaire de doubler le service régulier par une à deux rotations supplémentaires le matin et d'un retour le mercredi 12h05 que nous vous proposons d'intégrer dans notre offre. Par ailleurs, nous privilégions les véhicules de type moyenne capacité long dont la largeur est inférieure au bus standard (2.45 m pour le Heuliez 127L), ceci pour faciliter le passage des bus sur les secteurs très étroits de Chatenay et cité Grant. La vitesse commerciale en sera améliorée. |
| Ligne 2 | Etendre l'offre du Lun-mar-jeu au vendredi en période scolaire <i>[inclus dans l'offre initiale]</i> | Pour favoriser la lisibilité et fidéliser les usages de cette ligne, nous nous proposons d'étendre l'offre du Lundi, Mardi, Jeudi au vendredi en période scolaire. |
| Ligne 3 | Renforcement des horaires en période <i>[inclus dans l'offre initiale]</i> | Notre connaissance des quartiers desservis nous invite à vous proposer de conforter cette ligne par le renforcement horaire les lundis, mardis, jeudis, et vendredis en période scolaire. De plus pour une meilleure lisibilité d'horaire et fidéliser les usagers, nous vous proposons de maintenir également l'offre identique toute la semaine. Cette ligne est assurée avec 6 véhicules standards dont un renfort. |
| Ligne 4 | Doublages horaires vers lycée Balata, simplification du tracé <i>[suggestions - non inclus dans l'offre]</i> | A ce stade, nous ne disposons pas d'éléments suffisant pour apprécier techniquement l'ensemble de la ligne mais pensons que certaines améliorations pourraient être envisagées. En effet, des doublages horaires à destination du lycée Balata pourraient être mis en place ainsi qu'une simplification du tracé par la suppression de la desserte Roseraie (peu fréquentée avec report d'arrêt sur l'axe principal) et la mise en place d'un terminus partiel au niveau du secteur de Mandarin car la ligne 7 assure l'axe de RN1. Le terminus « mairie annexe » pourrait être déplacé de manière à supprimer le demi-tour dangereux au niveau des « chaines Brisées ». Les gains kilométriques et temps pourraient être réinjectés dans la ligne garantissant un confort horaire supplémentaire. |
| Ligne 5 | Offre du Lun-mar-jeu étendue au vendredi <i>[inclus dans l'offre initiale]</i> | Nous vous proposons d'étendre l'offre du LMJ au mercredi et vendredi pour favoriser la lisibilité horaire en semaine période scolaire et une même fréquence déjà faible (F=50mn). |
| Ligne 6 | n/a | A ce stade, nous ne disposons pas d'éléments suffisants pour apprécier techniquement l'ensemble de la ligne, néanmoins nous procéderons à une analyse complète de sa structure, l'objectif étant d'améliorer le V/K. |
| Ligne PC | Passer de ligne circulaire à ligne radiale pour réduire les temps de parcours <i>[suggestion - non inclus dans l'offre initiale]</i> | A ce stade, nous ne disposons pas d'éléments suffisants pour apprécier techniquement l'ensemble de la ligne mais certaines améliorations pourraient être envisagées. En effet, les lignes circulaires présentent un maillage important mais génèrent des temps de parcours long. Nous vous proposerons, si toutefois vous retenez notre candidature, de désaccoupler cette ligne pour un profil de ligne radiale. Les Unités d'œuvre semblent globalement similaires. L'objectif étant de gagner en lisibilité et de réduire les temps de transport pour l'utilisateur. Pour ce faire, nous procéderons à une enquête OD associée à un relevé de temps de parcours dans les premiers mois d'exercices. Une proposition vous sera présentée pour validation. |