

PROCES VERBAL DE LA COMMISSION DE CONCESSION DE SERVICE PUBLIC ANALYSE DES OFFRES

n° de procédure 00005008

Château du Haut-Koenigsbourg

I. Objet de la concession de service public

Concession de services publics (CSP) ayant pour objet l'exploitation commerciale (hors billetterie) du château du Haut-Koenigsbourg dans le cadre de l'article L. 1411-1 du Code général des collectivités territoriales.

La consultation n'est pas allotie.

La valeur prévisionnelle globale de la concession est estimée pendant la durée du contrat à 23 000 000 € HT.

La durée totale de la concession est de 12 ans à compter de la notification au concessionnaire.

II. Mode de passation adopté

Concession de services publics (CSP) conclue en application des articles L.1121-3 et L.3121-1 du Code de la commande publique et L.1411-1 du Code général des collectivités territoriales dont le principe a été acté par délibération n°CP/2019/141 du 6 mai 2019.

La présente consultation est lancée en application de la troisième partie du Code de la commande publique relative aux contrats de concession et des articles L. 1411-1 et suivants du Code général des collectivités territoriales, avec publicité et mise en concurrence préalables et suivant la procédure « ouverte » avec remise simultanée des candidatures et des offres sur la plateforme de dématérialisation conformément aux modalités fixées dans le Règlement de la consultation.

Date d'envoi de l'avis à la presse le 7 mai 2020 :

Publication :

- BOAMP le 11 mai 2020 ;
- JOUE le 11 mai 2020 ;
- La plateforme « alsacemarchespublics » le 7 mai 2020 ;
- L'Hôtellerie restauration le 7 mai 2020 avec un rappel le 4 juin 2020

Date limite de remise des candidatures et des offres : le 17 juillet 2020 à 16h00.

III. Rappel de la décision antérieure de la commission

Après admission de la CAP à présenter une offre par une décision en date du 24.07.2020, la commission de concession de service public a demandé à la Direction du château du Haut-Koenigsbourg, de procéder à un examen de la recevabilité de l'offre, puis à une analyse de cette offre pour une prochaine séance, dans la perspective d'émettre l'avis requis par l'article L.1411-5 du Code général des collectivités territoriales.

IV. Réception et recevabilité de l'offre

Le registre de dépôt mentionne 1 plis arrivé dans les délais.

La société ci-dessous a présenté une offre :

La compagnie Alsacienne de promotion
2, rue Ehret Wantz
67140 Barr

L'ensemble des pièces et documents sollicités par l'article 4.2 du règlement de la consultation a été remis par le candidat, laquelle doit être considérée comme conforme et recevable.

V. Critères de jugement des offres

Les critères et sous critères intervenant pour le jugement des offres sont pondérés de la manière suivante :

VALEUR TECHNIQUE 60%

Proposition commerciale restauration / librairie / boutique	35%
Qualité de la proposition commerciale pour la restauration et pour la librairie boutique évaluée au regard de : <i>Pour le restaurant :</i> <ul style="list-style-type: none">• L'originalité et la diversité de la carte des menus• La qualité des produits proposés• La politique tarifaire et de commercialisation <i>Pour la librairie-boutique :</i> <ul style="list-style-type: none">• La qualité de l'offre proposée• L'objectif de notoriété• La politique tarifaire Qualité de la proposition commune aux deux parties (partie 3 section II) incluant : <ul style="list-style-type: none">• La souplesse d'exploitation intégrant la flexibilité d'ouverture des divers lieux concédés• La gestion des renforts en période de forte fréquentation et de nocturne• Les actions de communication et de promotion mises en œuvre Proposition autour de l'éco responsabilité relatives à l'approvisionnement produits, les offres et la communication destinés aux clients finaux	
Qualité du projet d'aménagement Qualité et cohérence des aménagements proposés	10%

Organisation humaine et politique sociale Compétences et expériences des différents membres de l'équipe proposée et son organisation et la politique sociale de la société	10%
Plan de maîtrise sanitaire	5%

VALEUR FINANCIERE 40%

Pertinence, cohérence et fiabilité du modèle économique d'exploitation (investissement, chiffres d'affaires, marge dégagées, etc)	25%
Modalité de répartition des excédents commerciaux	15%

Le barème de notation est le suivant :

Note de 0 à 5 : très insuffisant

Note de 6 à 10 : insuffisant

Note de 11 à 15 : satisfaisant

Note de 16 à 20 : très satisfaisant

VI. Analyse de l'offre

Dans l'ensemble, le candidat a présenté une offre complète mais très peu développée. Il a pris en compte les besoins exprimés dans le cahier des charges de la collectivité mais en apportant que très peu de précisions ou compléments. S'agissant de l'exploitant actuel, il a souvent fait référence à sa pratique des années passées, étant donné qu'il a 23 années d'expérience pour la gestion de l'offre commerciale au château.

De façon générale, l'offre remise ne reflète pas le dynamisme et les propositions innovantes attendus pour la nouvelle offre de restauration librairie-boutique en réponse aux demandes exprimées dans le projet de contrat.

Elle est jugée, en l'état, globalement très insuffisante.

A) Proposition commerciale restauration / librairie / boutique – Très insuffisante -note 5/20

Le restaurant :

Pour la phase 1 : le candidat s'appuie uniquement sur l'existant et ne propose pas de changement par rapport au service actuel.

Pour la phase 2 : la restauration se fera dans le restaurant provisoire avec un service à table. Le candidat propose une gamme de restauration adaptée, alsacienne et de qualité mais sans donner véritablement d'exemple. Une carte de galettes de pommes de terre végétarienne et carnée, ainsi qu'une déclinaison de tartines chaudes ou froides, et une soupe de légumes est envisagée. L'approvisionnement se fera chez un producteur local.

Pour la phase 3 : Le candidat propose un service à table et il indique également vouloir favoriser les grandes tablées avec de nouvelles cartes et mets en avant les produits locaux, régionaux, bio...Il va fonctionner avec une majorité de produits élaborés sur place avec des menus correspondants aux différents publics, évènements...Il propose également des soirées à thèmes, des brunchs...

Le kiosque :

Le candidat proposera une carte revisitée (restauration rapide, sandwicherie, salades, soupe, viennoiseries, pâtisseries, glaces) et donne quelques exemples de menus.

Le candidat précise également que des plats végétaliens, végétariens, bios, sans gluten seront proposés, ainsi que des jus de fruits et de légumes mais uniquement à partir de 2022. D'autres propositions sont à l'étude, notamment la création d'un bar à glaces, d'une carte de cafés, thés, infusions.

- La proposition commerciale pour la partie restauration est très peu détaillée, elle ne donne que peu d'informations sur la future exploitation du service. Le candidat ne précise pas la provenance des produits, le pourcentage de produits bio, de plats « fait maison », des produits locaux ou régionaux, ... ni quels sont les produits concernés et les procédures d'achat. De plus, il ne donne aucune indication sur les fournisseurs envisagés pour la phase définitive.

- Le candidat propose des cartes par saison mais assez peu variées et diversifiées. Il n'y a aucune précision sur la fréquence des soirées à thèmes et des brunchs ainsi que sur les modalités de mise en place et d'organisation.
- La politique tarifaire n'est pas détaillée, le candidat se limitant à présenter des segments tarifaires très larges ne prenant pas en compte des différents consommateurs (famille, individuel, groupes...). Le candidat suggère des offres packagées mais n'indique aucun tarif. La stratégie commerciale est inexistante (canaux de vente, actions commerciales...)

La librairie-boutique :

La CAP s'engage à offrir aux visiteurs du château du Haut-Koenigsbourg une librairie boutique indépendante de référence, libre de toutes attaches à une chaîne ou un groupe éditorial, libre de son fonds et de son organisation. L'offre proposée pour la librairie concerne des livres sur l'Alsace, le château du Haut-Koenigsbourg, les châteaux forts d'Alsace, le Moyen âge, le fantastique et fantasy, la bande dessinée. Un pôle jeunesse est également développer par des livres, des chevaliers, des dragons, des livres d'énigmes, ... ainsi qu'un pôle développement durable et multimédia.

- Le candidat a développé une offre de librairie pertinente et bien détaillée. Néanmoins, les éléments de la boutique sont quasiment inexistant. Le candidat ne présente pas la stratégie de développement notamment durable, d'approvisionnement et les scénarii de croissance. Aucune information sur la politique tarifaire (segment très large) n'est présentée.
- Le candidat préconise un passage obligatoire des visiteurs par les points de vente. Ce point n'est demandé dans le projet de contrat et donc pas souhaité par le Conseil Départemental du Bas-Rhin à ce stade. En revanche, l'espace libraire est actuellement restreint et pourrait faire l'objet d'une réflexion ultérieure.

Qualité de la proposition commune aux deux parties :

Le candidat indique avoir une expérience de plus de 20 ans sur le site du Haut-Koenigsbourg et par conséquent, il possède la connaissance de la fréquentation, de la saisonnalité et des pics d'activité. Son équipe est composée de personnels recrutés par CDI, CDD, contrats saisonniers et des extras. En ce qui concerne les horaires d'ouverture, il se base sur les horaires du château avec une heure d'ouverture en plus le soir. Le candidat s'engage à soutenir toute la communication et promotion du château et à avoir une charte graphique.

- Le candidat ne précise pas la composition des équipes (permanent et saisonnière) et leur ventilation (ETP, temps partiel...) en fonction de la saisonnalité (printemps, été, we de grands ponts...) ni la ventilation et affectation aux différents lieux d'exploitation. Il ne présente aucune stratégie d'ouverture en soirée en dehors des horaires d'ouverture du château (article 10 du projet de contrat). La note relative à la charte graphique est absente.

Proposition autour de l'éco-responsabilité relatives à l'approvisionnement des produits, les offres et la communication destinés aux clients finaux

Le candidat propose pour la mise en œuvre de sa démarche environnementale, une liste exhaustive telle que : pas de vaisselle jetable, utilisation de gobelets consignés, suppression des bouteilles plastiques à l'ouverture du nouveau restaurant en 2024, entretien du mobilier à base de cire et huiles naturelles, maintenance et entretien régulier... Un système de tri des déchets est à l'étude.

- Le candidat ne développe pas sa proposition sur l'éco-responsabilité. Il n'y a aucune stratégie globale. De plus, le candidat ne précise et ne s'engage sur le processus de la gestion des déchets.

B) Qualité du projet d'aménagement – Très insuffisante - note 2/20

Cohérence des aménagements avec le château du Haut-Koenigsbourg, organisation générale :

Le candidat liste les équipements des différents espaces qu'il souhaite installer.

- Le candidat ne présente aucune proposition d'aménagement des espaces de restauration et de principes de signalétique. Son projet d'aménagement se résumant à une compilation d'équipements sans engagement de sa part.

Pertinence et cohérence des investissements pour les travaux et l'aménagement tout au long de la concession :

Le candidat présente un tableau d'investissement par phase. De plus, il attire notre attention sur le fait qu'il travaille son business plan sur la base de 500 000 visiteurs par an. Les récents évènements (crise sanitaire liée à la COVID-19) l'amènent à penser que ce nombre sera revu, ne serait-ce que momentanément, significativement à la baisse. Les chiffres suivants sont donnés à titre indicatif.

- Pour la partie « plan de financement », tous les prix sont indiqués en TTC. Le cabinet FCL ne peut procéder à l'analyse en l'état. Il doit être demandé à la CAP de reprendre la totalité des prix en hors taxe.

C) Organisation humaine et politique sociale – Très insuffisante - note 5/20

Organisation humaine :

Le candidat fournit les CV des membres de l'encadrement. Il présente un plan de formation très sommaire. Le candidat dispose d'un réseau réactif pour pallier les absences.

- Le candidat ne présente pas les CV de l'équipe hors encadrement. De plus, le plan de formation est extrêmement succinct, ne précisant pas les personnes concernées par la formation initiale, les formations langues, la périodicité des formations. Les modalités de la formation individuelle ne sont pas détaillées. Le candidat ne s'engage pas. Le processus de remplacement n'est pas détaillé.

La politique sociale de la société :

Le candidat reprend les informations demandés dans l'article 37 du cahier des charges. Un référent politique sociale sera désigné ainsi que des tuteurs.

- Le candidat respecte les clauses sociales du projet de contrat en collaboration avec le relais 2D. Le rôle du référent et du tuteur n'est pas détaillé ainsi que la politique sociale.

D) Plan de maîtrise sanitaire – Très insuffisant - note 4/20

Le candidat propose de mettre en place un plan de maitrise sanitaire s’articulant autour de 3 axes : le respect des règles d’hygiène, la mise en pratique de l’HACCP et le principe de la marche en avant. Il liste les documents à fournir en lien avec le plan de maitrise sanitaire.

- Le candidat se contente de reprendre les informations figurant dans le projet de contrat. Le plan de maitrise sanitaire proposé est très succinct et manque de détails et de précisions sur les modalités de sa mise en œuvre concrète (quel processus, par qui, comment, quand, fréquence des contrôles ...)

E) Pertinence, cohérence et fiabilité du modèle économique d’exploitation (investissement, chiffres d’affaires, marge dégagées, etc) – Insuffisante - note 8/20

Le volume des investissements en € HT

Investissements	Cumul	2021-2023	2024	2025-2028	2029-2032
RDC Haut	527 210	18 260	415 290	20 000	73 660
Terrasse extérieure	66 820	0	31 160	6 000	29 660
Mobiliers	53 820	0	23 160	3 500	27 160
Eléments décoratifs	6 000	0	2 000	2 000	2 000
Lumières	7 000	0	6 000	500	500
Librairie-Boutique	12 500	0	12 500	0	0
Mobiliers	10 000	0	10 000	0	0
Eléments décoratifs	500	0	500	0	0
Lumières	2 000	0	2 000	0	0
Restaurant	447 890	18 260	371 630	14 000	44 000
Mobiliers	395 390	14 260	328 130	12 000	41 000
Eléments décoratifs	11 500	1 000	6 500	2 000	2 000
Lumières	41 000	3 000	37 000	0	1 000
1er étage	41200	0	39 200	0	2 000
Bureau Concessionnaire - Rangements	8000	0	8 000	0	0
Mobiliers	7000	0	7 000	0	0
Eléments décoratifs	0	0		0	0
Lumières	1000	0	1 000	0	0
Réception Groupes	33200	0	31 200	0	2 000
Mobiliers	28200	0	26 200	0	2 000
Eléments décoratifs	1000	0	1 000	0	0
Lumières	4000	0	4 000	0	0
Kiosque	42000	24 000	2 000	8 000	8 000
Mobiliers (intérieurs)	42000	24 000	2 000	8 000	8 000
Terrasse	0	0		0	0
TOTAL INVESTISSEMENTS	610 410	42 260	456 490	28 000	83 660

- L’estimation des investissements à la charge du délégataire est de 610 K€ HT. Ce montant est similaire à l’estimation du département, 625 K€ HT. Les investissements sont concentrés sur l’année 2024.
- Aucune subvention d’équipement n’est intégrée dans les investissements par le candidat comme le prévoit l’article 43 du contrat.

Les modalités de financement des investissements

	Financements	
	Fonds propres	Dettes bancaires
Montant en €	42 000	550 000
Volume en %	6,9%	90,1%

Pour information les volumes (%) sont calculés sur la base du montant des investissements indiqués par le candidat 610 K€. Ce montant doit faire l'objet d'une fiabilisation.

- La répartition du financement de l'investissement s'illustre par un apport important par la dette bancaire (90,1%)
- La somme des financements (592 K€) ne correspond pas au total de l'investissement 610 K€ indiqué par le candidat.
- Le taux de financement de l'emprunt bancaire n'est pas fourni par le candidat. Le cabinet FCL nous indique une estimation de ce taux entre 1,2 et 1,5 %.
- Les amortissements de l'emprunt bancaire indiqués se terminent en 2028, soit 4 ans avant la fin de la Concession ; aucune explication n'est donnée par le candidat.

Gros entretien et renouvellement et modalités de financement en € HT

Gros Entretien - Renouvellement	Cumul	Moyenne annuelle
Structure - Clos couvert - VRD	5 877	534
Espaces verts - Mobilier extérieur	5 877	534
Chauffage - Ventilation - Climatisation	12 255	534
Production de chaud	6 377	0
Production de froid	5 877	534
Courants forts	5 877	534
Distribution	0	0
Eclairage	5 877	534
Courants faibles	0	0
Téléphones, serveurs, ordinateurs	0	0
Autocommutateurs	0	0
Plomberie-Sanitaire	5 877	534
Equipements sanitaires	5 877	534
Equipements spécifiques	6 377	531
Immeubles par destination	6 377	531
Meubles meublants	0	0
TOTAL GER	36 264	2 669

- Le total du GER est estimé à 36 K€ pour la durée de la Concession. Cela représente 6 % du volume d'investissement à la charge du délégataire, soit 0,7 % du coût total des aménagements « commerciaux » (pour rappel 5,2 M€ HT). Il est à noter qu'usuellement, le poids du GER dans le montant des investissements est compris entre 1 et 3 %.
- Le candidat prévoit une dotation aux provisions de 5 000 €/an pour financer le GER.
- Le candidat ne précise pas si l'ensemble des prévisions financières sont fournies en € constants en valeur mars 2020.

F) Modalité de répartition des excédents commerciaux – Très insuffisante - note 0/20

- Les recettes concernées par le mécanisme de répartition des excédents de recettes commerciales sont les recettes de la Concession (restauration, boutique-librairie, kiosque, recettes annexes). Le mécanisme a pour objectif de répartir l'excédent entre les recettes réelles HT perçus par le concessionnaire et les recettes prévisionnelles HT du Compte d'Exploitation prévisionnel.
- L'offre du candidat propose un mécanisme de répartition de son résultat après impôts. Par conséquent cet intéressement ne correspond pas à la demande du Département.

VII. Tableau de notation

VALEUR TECHNIQUE 60%

Critères	Pondération	Note / 20	Note pondérée
Proposition commerciale restauration / librairie / boutique	35%	5/20	8,75
Qualité du projet d'aménagement	10%	2/20	1
Organisation humaine et politique sociale	10%	5/20	2,50
Plan de maîtrise sanitaire	5%	4/20	1
TOTAL VALEUR TECHNIQUE	60%		13,25 / 60

La note /20 de chaque sous critère a été pondérée par son coefficient afin d'obtenir une note pondérée.

VALEUR FINANCIERE 40%

Critères	Pondération	Note /20	Note pondérée
Pertinence, cohérence et fiabilité du modèle économique d'exploitation	25%	8/20	10
Modalité de répartition des excédents commerciaux	15%	0/20	0
TOTAL VALEUR FINANCIERE	40%		10/40

VIII. Décision de la commission

Au regard des critères définis dans le règlement de la consultation ainsi qu'au vu des éléments d'analyse de l'offre qui précèdent, la Commission constate que l'offre de la Compagnie Alsacienne de Promotion S.A est régulière mais très insuffisante sur l'ensemble des critères et sous-critères.

L'offre atteste d'une compréhension limitée du projet de concession de service public et d'un niveau d'engagement en matière de qualité et d'exploitation du service concédé quasi inexistant.

Au vu de l'ensemble des éléments qui précèdent et après en avoir délibéré, la Commission émet, en application de l'article L. 1411-5 du Code général des collectivités territoriales, un avis favorable pour l'engagement de négociations avec la Compagnie Alsacienne de Promotion S.A sur la base de l'offre remise.

Madame Jurdant-Pfeiffer, en sa qualité de Présidente de ladite Commission, signe électroniquement le présent procès-verbal.