

DELEGATION DU SERVICE PUBLIC DE  
L'EXPLOITATION COMMERCIALE  
(HORS BILLETTERIE)  
DU CHATEAU DU HAUT-KOENIGSBOURG

---

Note sur l'économie générale du contrat  
en application de l'article L.1411-5 du  
Code général des collectivités territoriales

Vu le Code général des collectivités territoriales et notamment son article L. 1411-7,

Vu l'avis de la Commission consultative des services publics locaux du 06 novembre 2018,

Vu l'avis du Comité Technique du 05 mars 2019,

Vu l'avis du Comité d'hygiène, de sécurité et des conditions de travail (CHSCT) du 28 mars 2019,

Vu la délibération n°CP/2019/141 du 06.05.2019 qui a adopté le principe de la délégation de service public relative à l'exploitation commerciale du château du Haut-Koenigsbourg (hors billetterie) à un tiers par le biais d'une convention de délégation de service public pour une durée de 12 ans, au sens des dispositions des articles L. 1411-1 et suivants du Code général des collectivités territoriales,

Vu le procès-verbal de la Commission de délégation de service public pour l'analyse des candidatures en date du 24 juillet 2020,

Vu le procès-verbal de la Commission de délégation de service public pour l'analyse des offres et l'invitation à engager une négociation en date du 13 août 2020,

Vu le rapport d'analyse des offres du

## Table des matières

<b>A. Les principales caractéristiques de la concession de service public.....</b>	<b>4</b>
<b>1. Objet de la concession .....</b>	<b>4</b>
<b>2. Durée de la convention .....</b>	<b>11</b>
<b>3. Offre alimentaire du restaurant .....</b>	<b>11</b>
<b>4. Offre de « restauration rapide et boissons » du kiosque.....</b>	<b>12</b>
<b>5. Offre de librairie et boutique .....</b>	<b>12</b>
<i>La marque HK.....</i>	<i>12</i>
<i>Objectif de notoriété .....</i>	<i>12</i>
<i>Produits proposés à la vente.....</i>	<i>13</i>
<i>Espace librairie durant la période transitoire .....</i>	<i>13</i>
<b>6. Modalités de l'activité annexe de privatisation des espaces .....</b>	<b>13</b>
<b>7. Conditions générales de l'exercice des missions de restauration du restaurant et du kiosque .....</b>	<b>13</b>
<i>Les horaires d'ouverture .....</i>	<i>13</i>
<i>Accueil de groupes scolaires ou extra scolaires .....</i>	<i>13</i>
<i>Offre alimentaire « du jour » .....</i>	<i>13</i>
<i>Offre alimentaire lors d'événementiels.....</i>	<i>14</i>
<i>Offres packagées .....</i>	<i>14</i>
<i>Titres restaurant et chèques vacances .....</i>	<i>14</i>
<i>Contraintes logistiques.....</i>	<i>14</i>
<i>L'approvisionnement .....</i>	<i>14</i>
<i>Les contrôle en matière d'hygiène et de sécurité .....</i>	<i>14</i>
<i>Exclusivité.....</i>	<i>15</i>
<i>Les actions commerciales mises en place .....</i>	<i>15</i>
<i>Participation à des actions de communication et des opérations promotionnelles .....</i>	<i>15</i>
<i>Mise à disposition d'objets destinés à la vente.....</i>	<i>15</i>
<i>Mise en œuvre d'une démarche environnementale .....</i>	<i>16</i>
<i>Clause d'insertion professionnelle .....</i>	<i>16</i>
<b>B. Les conditions financières d'exploitation .....</b>	<b>16</b>
<b>8. Le financement des investissements .....</b>	<b>16</b>
<i>Le montant à financer .....</i>	<i>16</i>
<i>Le financement des investissements .....</i>	<i>16</i>
<b>9. Conditions financières d'exploitation .....</b>	<b>17</b>
<i>Rémunération du concessionnaire .....</i>	<i>17</i>
<i>Indexation des paramètres financiers .....</i>	<i>17</i>
<i>Evolutions et révisions des tarifs .....</i>	<i>17</i>
<i>Les redevances versées au concédant .....</i>	<i>17</i>

<b><u>C.</u></b> La conception et réalisation des travaux .....	<b>18</b>
<b><u>D.</u></b> Assurances.....	<b>18</b>
<b><u>E.</u></b> Sanctions .....	<b>18</b>
<i>Pénalités pour interruption de service .....</i>	<i>18</i>
<i>Pénalités d'exploitation.....</i>	<i>19</i>
<b><u>F.</u></b> Déchéance du concessionnaire .....	<b>20</b>
<b><u>G.</u></b> Production des comptes et contrôle .....	<b>20</b>

# **A. Les principales caractéristiques de la concession de service public**

## **1. Objet de la concession**

Le Département du Bas-Rhin, concédant, confie la gestion de l'activité commerciale « hors billetterie » au concessionnaire à travers une convention de délégation de service public.

Les activités concernées par la concession sont les suivantes :

- Une offre de restauration « assise » dans un espace situé à l'entrée du château, dénommé « le Bastion de l'étoile » ;
- Une activité bar-snacking au sein du « kiosque » jouxtant une terrasse offrant une vue imprenable sur la plaine d'Alsace ;
- Une librairie ;
- Une boutique.

Le périmètre de la concession de service public couvre :

- Le site du château du Haut-Koenigsbourg, 67600 Orschwiller ;
- Le kiosque attenant au château du Haut-Koenigsbourg, sis sur le ban de la commune d'Orschwiller (67600), au bord de la route Départementale RD 159.

Les différents espaces concernés sont :

Emplacements	Détails des espaces <sup>2</sup>	Délais indicatifs d'exploitation
Un restaurant	<p><b>Phase 1 (avant travaux de réaménagement des locaux par le concédant)</b></p> <p>Un restaurant actuellement dénommé "la Taverne" d'une capacité de 80 places assises intérieures et d'une surface de 251 m<sup>2</sup> Et Une cuisine d'une superficie de 44 m<sup>2</sup> (18 m<sup>2</sup> préparation+ 26 m<sup>2</sup> espace de vente et préparation) Un espace de stockage de 20 m<sup>2</sup></p>	A compter du 1 <sup>er</sup> janvier 2021 jusqu'à novembre 2021
	<p><b>Phase 2 (durant les travaux de réaménagement du bastion l'étoile par le concédant)</b></p> <p>Un restaurant provisoire d'une capacité de :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Entre 40 et 44 places assises<sup>1</sup> intérieures (surface de 60m<sup>2</sup>)</li> <li>• 22 places assises<sup>1</sup> en terrasse (surface de 50 m<sup>2</sup>)</li> </ul> <p>Et Une cuisine provisoire d'une surface de 14.16 m<sup>2</sup> Un espace de stockage comprenant une chambre froide de 5.88 m<sup>2</sup> et d'un économat 5.88 m<sup>2</sup>, soit 11.76 m<sup>2</sup> Le matériel et équipements mis en place par le concessionnaire doit se limiter à une puissance maximale totale de 20kW. Le concédant examine la possibilité d'accroissement de la puissance électrique. Le concédant propose des toilettes publiques provisoires, extérieures au monument, indépendamment des toilettes du restaurant provisoire, sous réserve d'acceptation de la DRAC.</p>	De fin 2021 à 2023  Livraison en octobre 2021
	<p><b>Phase 3 (après les travaux réaménagement du bastion en étoile par le concédant)</b></p> <p>Un restaurant après travaux installé dans le bastion en étoile d'une capacité de :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 110 places assises<sup>1</sup> intérieures au rez de chaussée (surface de 168 m<sup>2</sup>)</li> <li>• 55 places assises<sup>1</sup> intérieures à l'étage (surface de 82 m<sup>2</sup>)</li> <li>• 82 places assises<sup>1</sup> en terrasse (surface de 130 m<sup>2</sup>)</li> </ul> <p>Et D'une cuisine d'une superficie de 176 m<sup>2</sup> D'un espace de stockage de 20,3 m<sup>2</sup> au rez de chaussée D'un salon d'étage de 19m<sup>2</sup> D'un bureau de 24,7m<sup>2</sup> D'une zone de dépôt au troisième étage de 18.8m<sup>2</sup> De vestiaires et sanitaires pour le personnel au troisième étage de 28.6m<sup>2</sup></p>	A partir de janvier 2024
Un kiosque	Un kiosque de vente à emporter de 33 m <sup>2</sup> (espace commercial) et 41 m <sup>2</sup> (stockage) positionné sur la route d'accès au château (RD 159). Il dispose également d'une terrasse d'environ une quarantaine de places. Le matériel et équipements mis en place par le concessionnaire doit se conformer au plan des installations électriques.	A partir du 1 <sup>er</sup> mai 2021
Une boutique	Une boutique installée dans la cour du château d'une superficie de 20 m <sup>2</sup>	A partir du 1 <sup>er</sup> janvier 2021
Une librairie	<p><b>Phase 1 (avant travaux de réaménagement des locaux par le concédant)</b></p> <p>Un espace « librairie » actuellement installé à l'intérieur du restaurant la Taverne</p>	1 an (à compter du 1 <sup>er</sup> janvier 2021 jusqu'à novembre 2021)
	<p><b>Phase 2 (durant les travaux de réaménagement du bastion de l'étoile par le concédant).</b> Le concédant met à disposition du concessionnaire des surfaces permettant de ne pas arrêter cette activité durant la phase 2.</p>	De fin 2021 à 2023
	<p><b>Phase 3 (après les travaux réaménagement du bastion en étoile par le concédant)</b></p> <p>Un espace « librairie » à l'entrée du nouveau restaurant de 10 m<sup>2</sup></p>	A partir de janvier 2024

1. Le nombre de places assises est donné à titre indicatif sur la base d'un ratio de 1.5m<sup>2</sup> par personne.

2. Sous réserve de l'acceptation du diagnostic (en cours d'instruction par la DRAC et l'IGMH) et du PC + DATMH réalisés par le groupement ACV architecte.

## **2. Durée de la convention**

La durée du contrat est fixée à 12 ans. Le contrat, signée par les parties, entre en vigueur à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2021 ou à la date de sa notification au concessionnaire si celle-ci est plus tardive.

## **3. Offre alimentaire du restaurant**

Le concessionnaire offre à sa clientèle un restaurant d'un niveau de qualité supérieure, dans un cadre digne du site mélangeant l'authentique et la modernité. Il propose entre autres des menus bistro élaborés sur place en partenariat avec des producteurs locaux.

*L'offre de restauration obligatoire pendant les jours et heures d'ouverture :*

- Une offre de restauration traditionnelle assise entre 11h30 et 15h00 ciblant deux thématiques : les produits du terroir et locaux (circuits courts, produits de saison, plats alsaciens, offre de plats à base de produits végétaux notamment ...) et éventuellement d'inspiration médiévale.

Les positionnements demandés sont :

- Un menu enfant et scolaire est proposé à partir de 7,50 € (plat et dessert) ;
  - Un segment moyenne gamme : entrée ou plat ou dessert avec un tarif d'entrée de 8 € ;
  - Un segment haut de gamme : à convenance ;
  - Une offre de restauration « offre traiteur » pour les demandes de réceptions (cocktails...) dans les différents espaces du château adaptés et disponibles pour les locations privatives (à titre indicatif environ 10 réceptions / an) ;
  - Une offre séminaire adaptée en fonction du budget et du client.
- Une offre de restauration « salon de thé » est proposée obligatoirement durant les horaires d'ouverture du monument.

*L'offre de restauration obligatoire en dehors des jours et heures d'ouverture :*

- Une offre de restauration « offre traiteur » pour les demandes de réceptions (cocktails...) dans les différents espaces du château adaptés et disponibles pour les locations privatives (à titre indicatif environ 10 réceptions / an) ;
- Lors d'événements importants organisés par le concédant (à titre indicatif 3 à 5 manifestations / an), le concessionnaire ouvre le restaurant en proposant une offre en adéquation avec la thématique et le nombre de personnes attendues à un tarif d'entrée de moyenne gamme.
- Une offre séminaire adaptée en fonction du budget et du client.

*L'offre de restauration facultative en dehors des jours et heures d'ouverture :*

Le concessionnaire s'engage à mettre en place des soirées à thèmes :

- Une soirée médiévale pour les individuels de mi-avril à Noël tous les samedis soir de 19h à 20h30 (visite du château, suivi d'un souper médiéval) ;
- Soirées médiévales privées (sur demande) de 19h à 20h30 (visite du château, suivi d'un souper médiéval) ;
- Une soirée à thème par semaine après fermeture du monument (les horaires sont modulables en fonction du thème) ;
- Un brunch tous les samedis (hors événements) de 10h30 à 14h30.

En cas de conflit d'usage des lieux entre une offre commerciale gérée par le concessionnaire et une offre culturelle gérée en régie par le concédant, l'offre culturelle thématique du concédant prend le pas sur l'offre commerciale concédée.

### *Les tarifs*

Il propose à titre indicatif, une carte pour les autres menus allant de 8 € à 20 € pour le segment moyen et de 20 à 40 € pour le segment haut de gamme. Les tarifs appliqués au kiosque se situent dans une fourchette de prix de 2 à 10 €.

## **4. Offre de « restauration rapide et boissons » du kiosque**

*L'offre de restauration obligatoire du kiosque pendant les jours et heures d'ouverture du château :*

- Le concessionnaire est tenu d'assurer une offre de restauration rapide et boissons au sein du kiosque du Haut-Kœnigsbourg, lequel dispose de forts atouts en termes de visibilité et de vue, renforçant l'activité restauration au sein du château (restauration rapide à emporter ou à consommer sur la terrasse) ;

*L'offre de restauration obligatoire du kiosque en dehors des jours et heures d'ouverture du château :*

- Lors d'événementiels importants organisés par le concédant (à titre indicatif 3 à 5 manifestations / an), le concessionnaire doit, si les conditions techniques et météorologiques le permettent, être en mesure d'ouvrir le kiosque en proposant une offre en adéquation avec la thématique proposée.

L'offre de « restauration rapide et boissons » est proposée au public à partir des vacances scolaires de printemps et/ou le week-end de Pâques jusqu'aux vacances d'automne (toutes zones de vacances scolaires).

## **5. Offre de librairie et boutique**

Le concessionnaire :

- équipe et exploite à titre principal, dans les différents lieux concédés par le concédant, une librairie et une boutique ciblant des produits régionaux, sur le thème du médiéval, en lien avec l'histoire, la culture et l'architecture du site du château. Les produits jeunesse et « interactifs » font également partie de l'offre.
- offre aux visiteurs du château du Haut-Koenigsbourg une librairie et une boutique indépendantes de référence, libre de toutes attaches à une chaîne ou un groupe éditorial, libre de son fonds et de son organisation, totalement détachée d'un groupe financier ;
- a pour objectif d'être au service de tout type de visiteurs afin qu'ils puissent trouver un livre, un souvenir à sa convenance et cela par le professionnalisme des responsables librairie et boutique et par la passion qui les anime, capables d'accueillir, de choisir, de fournir des conseils personnalisés ;

### *La marque HK*

Le concessionnaire utilise de façon privilégiée sur les produits dérivés (produits de la boutique, notamment les goodies, tee-shirt...) la marque "Haut-Koenigsbourg" (textuelle, figurative ou semi-figurative), à titre gratuit sous réserve d'approbation préalable du produit par le concédant.

### *Objectif de notoriété*

Concernant la librairie, le concessionnaire met tout en œuvre pour poursuivre un objectif de « librairie de référence » en matière de culture régionale alsacienne, médiévale, architecturale, castrale, historique, etc. Le concessionnaire organise pour la librairie des rencontres pour le public avec les auteurs(es) et illustrateurs(trices) en liens avec les thèmes du château du Haut Koenigsbourg, du Moyen Age et à réaliser des événements (dédicaces, festival de BD, nouvelles expositions...). Il s'engage également pour la boutique à créer des événements autour de la présentation d'acteurs et de producteurs locaux sensibles au développement durable et commerce solidaire.

## *Produits proposés à la vente*

Le concessionnaire propose à la vente des livres et des produits multimédias en lien avec le château (livres sur son histoire, jeux interactifs, etc.), en lien avec l'Alsace (guides touristiques, cartes, livres sur l'histoire de l'Alsace, recettes de cuisine, ouvrages en différentes langues, etc.), pour un public cible jeunesse (cahiers d'activités, jeux, etc.), en lien avec la nature (jardins, notamment médiévaux, etc.).

Le concessionnaire propose à la vente les souvenirs et bibeloteries suivants : carterie, gastronomie, produits artisanaux locaux, art de la table, jardins, affiches et posters, bijoux et textiles, us et costumes. Le concessionnaire collabore pour l'achat de ses livres avec des éditions régionales, des éditions nationales et certaines associations. Pour la partie boutique, il met en avant à la boutique le patrimoine local, gourmand et médiéval ainsi que d'autres produits de fabrication française. Une collaboration est mise en place avec des fournisseurs allemands et européens pour certaines des références.

## *Espace librairie durant la période transitoire*

Durant la phase 2, l'espace librairie n'est plus mis en place au niveau du restaurant provisoire. Par conséquent, le concédant s'engage à mettre à disposition du concessionnaire un espace au niveau de la billetterie. Cette mise à disposition prend fin lorsque le concessionnaire s'installe définitivement dans le bastion en étoile (phase 3).

## **6. Modalités de l'activité annexe de privatisation des espaces**

Le concessionnaire a la possibilité de développer une activité liée à la privatisation des espaces mis à sa disposition. Il peut également utiliser, contre paiement des tarifs en vigueur fixés par le concédant et les disponibilités, les espaces ouverts à la location par le concédant : espaces à proximité immédiate du restaurant comme « le Tiergarten », les autres espaces intérieurs et extérieurs privatisables dans le château et l'espace séminaire, qu'il pourra réserver à titre gratuit dans la limite de 5 locations / an.

Compte tenu de leur caractère accessoire par rapport à l'exploitation commerciale, ces utilisations pour des séminaires ou événements privés ne doivent pas porter préjudice à la bonne exécution des activités de service public. D'autre-part, le concédant peut utiliser la salle de restauration « réception de groupes » du 1<sup>er</sup> étage du restaurant à titre gratuit dans la limite de maximum 10 locations à la journée par an.

## **7. Conditions générales de l'exercice des missions de restauration du restaurant et du kiosque**

Les conditions générales de l'exercice des missions de restauration (spécifications qualitatives et hygiène et sécurité) s'appliquent tant pour le restaurant, pendant les trois phases, que pour le kiosque.

*Les horaires d'ouverture :*

A partir de 2024, afin de donner aux usagers la possibilité de « prolonger la visite », les offres alimentaires sont accessibles sans droit d'entrée et restent ouvertes, notamment pour la restauration, a minima 1/2h après la fermeture du monument. En ce qui concerne la librairie et la boutique, celles-ci restent à minima ouvertes aux mêmes horaires que le monument. Ponctuellement, les horaires d'ouverture des espaces concédés peuvent être modulés selon le calendrier (événementiels programmés, jours fériés, congés scolaires, etc.). Dans ce cas, les horaires spécifiques sont convenus entre le concessionnaire et le concédant et peuvent être modulés.

## *Accueil de groupes scolaires ou extra scolaires*

Il accueillera les groupes scolaires qui sont en visite au château durant la période d'octobre à avril, hors vacances scolaires (zone B), hors dimanches et jours fériés, de 11h30 à 14h00 et en cas de mauvais temps.

## *Offre alimentaire « du jour »*

Le concessionnaire prévoit une offre alimentaire de type « plat du jour » au tarif de 9€ (hors boissons) destinée aux personnels du concédant dans l'exercice de leurs fonctions et aux prestataires publics ou privés extérieurs intervenant pour le compte du concédant (entreprises intervenant au château, etc.).



## *Offre alimentaire lors d'événementiels*

Lors des évènements, les clients se verront proposés un apéritif pour la commande d'un menu (hors menus du jour) et le concessionnaire proposera des menus et une décoration en adéquation avec la thématique proposée.

## *Offres packagées*

Sur présentation du billet d'entrée du château, une boisson et un encas (mannele, bretzel) sera proposé au tarif préférentiel de 5€. Dès 100€ de dépensés à la boutique ou à la librairie, un bon pour une boisson chaude et un gâteau est offert. Pour les goûters d'anniversaire un cadeau librairie ou boutique est offert.

## *Titres restaurant et chèques vacances*

Le concessionnaire accepte les « titres restaurant », « chèques vacances » ou équivalents valables qui lui sont présentés par tous les clients.

## *Contraintes logistiques*

La gestion des flux au sein du château du Haut-Koenigsbourg est définie de manière à minimiser la coexistence de flux des visiteurs avec les flux de logistique interne tant des personnels et activités du château que du concessionnaire. L'ensemble des approvisionnements du concessionnaire est assuré selon les accès et locaux spécifiques.

## *L'approvisionnement*

Le concessionnaire s'engage à collaborer avec des producteurs, artisans dont les produits sont issus d'un approvisionnement direct des produits de l'agriculture et de saison et s'engage à utiliser progressivement 50% (en achats HT) à partir de 2024 et pour les années suivantes, de produits issus de l'agriculture locale. Il propose au moins une offre de restauration ne contenant pas de protéines animales et au moins une offre composée de produits issus de l'agriculture biologique disposant du label agriculture biologique ou équivalent dans l'ensemble des points de restauration.

De plus, le concessionnaire propose une offre composée de produits issus du commerce équitable disposant par exemple du label Max Havelaar ou équivalent pour les boissons chaudes café, thé, chocolat. Il évitera au maximum dans ses points de restauration l'utilisation de l'huile de palme.

Une information portant la mention « produit biologique » ou « produit de saison » ou « produit issu de la filière locale » est mise en place par le concessionnaire à chaque présentation de ces derniers par des encarts, par la communication sur le site internet, verbalement et par l'affichage de portraits à l'entrée du restaurant pour présenter et mettre en valeur les produits et producteurs locaux.

## *Les contrôle en matière d'hygiène et de sécurité*

Le concessionnaire procède à ses frais au contrôle de la qualité des repas servis. Il effectue le prélèvement d'un échantillon par mois et son analyse bactériologique est tenue à disposition du concédant.

Le concessionnaire doit pouvoir justifier, à la demande du concédant, des contrôles qu'il a effectués sur les produits en amont de la fabrication : choix des denrées, spécifications qualitatives, vérification des transports, des livraisons, contrôles de conformité, etc. La qualité des préparations culinaires servies fait l'objet à tout moment et sans mise en demeure préalable de contrôles contradictoires avec le concessionnaire.

Il assure l'approvisionnement des denrées et leur stockage dans les installations mises à disposition, à ses risques et périls, dans les conditions prévues par la législation et la réglementation correspondante.

Le concessionnaire prend toutes les dispositions nécessaires au contrôle des aliments, il s'engage à respecter la réglementation et notamment la conservation des étiquettes de DLC pour tous les produits non consommés et n'ayant subi aucune transformation de la part du concessionnaire.

## *Exclusivité*

Le concessionnaire n'a toutefois pas l'exclusivité des prestations de traiteur et de débit de boissons à l'intérieur du château. Ainsi, si lors d'une location privée (dans les espaces non concédés du château) le loueur souhaite recourir à son propre traiteur et/ou sa propre buvette, le concessionnaire ne pourra pas s'y opposer. Néanmoins, le concédant s'engage à informer le loueur de l'existence du service proposé par le concessionnaire.

Seules les activités « traiteur réceptive » pourront ne pas être exclusivement assurées par le concessionnaire dans le cas par exemple, où un usager souhaitant, par location, privatiser un espace dans le château (en dehors du restaurant) ferait appel à un autre prestataire de type « traiteur » extérieur. Néanmoins, le concédant s'engage à informer le loueur de l'existence du service proposé par le concessionnaire.

## *Les actions commerciales mises en place*

### Pour le restaurant :

La stratégie commerciale s'articule autour du savoir-faire et du faire savoir. Le concessionnaire fait connaître sa démarche écoresponsable, ses partenaires, son réseau, ses événements, ses engagements en plus de la situation exceptionnelle du restaurant, de son cadre raffiné, et des tendances de l'offre du moment. Le concessionnaire fait sa promotion à travers l'envoi par mail, des offres du jour et des offres spéciales, grâce à son fichier client. De plus, il adapte son offre à tous les types de public en ajustant ses prix, sa carte. Il s'efforce de répondre à toutes les demandes dans les règles de l'art et développe de nouveaux axes de restauration en soirée.

Le concessionnaire s'engage à participer à des salons professionnels, grands publics, à être présent sur les réseaux sociaux, à travers des spots radios, la presse locale. Il met en place des partenariats avec les offices du tourisme et les organismes touristiques régionaux. De plus, il développe un site internet dédié à la promotion de ses espaces.

### Pour la librairie-boutique :

Le concessionnaire met en avant ses coups de cœur du moment (livres, produits, artisans...) sur le site internet dédié au restaurant du Haut-Koenigsbourg. Une interaction entre les différents points de vente ainsi qu'un compte de fidélité sont mis en place. Des visuels de livres ou produits sont utilisés pour promouvoir la librairie boutique sur certains supports de communication, tout en veillant à disposer des droits d'utilisation de ces visuels.

## *Participation à des actions de communication et des opérations promotionnelles*

Le concédant organise ou participe, directement ou indirectement, à des opérations sur site ou extérieures de promotion et de communication du château ainsi que du territoire. Le concessionnaire et le concédant seront partenaires pour certaines de ces opérations.

## *Mise à disposition d'objets destinés à la vente*

Le concessionnaire confie contractuellement, en dépôt-vente ou selon toute autre formule à convenir le moment venu, au concédant ou à tout professionnel de la promotion touristique ou culturelle, des objets issus de la librairie boutique, à vendre lors de manifestations extérieures. Ce document est établi pour chaque opération et/ou salon. Elle doit être en accord avec la réglementation du concédant.

## *Mise en œuvre d'une démarche environnementale*

### Réduction des plastiques

Le concessionnaire utilise uniquement des sacs en papier kraft et de la vaisselle jetable en bambou, mais ou carton, des gobelets consignés réutilisables. Il s'engage à mettre en œuvre toutes les évolutions réglementaires et techniques. Pour l'ouverture du nouveau restaurant en 2024, le concessionnaire met en place obligatoirement de la verrerie. Toutes les bouteilles plastiques sont remplacées par des bouteilles en verre. Une démarche de réduction d'emballage est entreprise auprès de ses fournisseurs.

### Lutte contre le gaspillage alimentaire

Le concessionnaire propose un choix de portions en adéquation à la demande de la clientèle ou en proposant des boîtes gourmets. De plus, il s'engage à mettre en place des offres promotionnelles en soirée pour éviter le gaspillage.

### Santé et environnement

Le concessionnaire met en place des mesures de réduction d'utilisation de produits chimiques. Les produits sont, dans la mesure du possible, éco-labellisés. Il veille également à réduire les consommations d'eau et d'énergie sur les points de restauration par l'installation d'appareils non énergivores.

### Gestion des déchets

Le concessionnaire met en place le tri sélectif pour les déchets. Il veille au tri des bio déchets et les fait valoriser dans des filières adaptées. Il prévoit un traitement adapté pour les huiles, les graisses alimentaires usagées et les autres déchets.

## *Clause d'insertion professionnelle*

Pour les années 2024 à 2032, le concessionnaire s'engage à réaliser 1 000 heures d'insertion par an et à réaliser 20 heures d'actions de formation par an en lien avec le relais 2D.

## **B. Les conditions financières d'exploitation**

### **8. Le financement des investissements**

#### *Le montant à financer*

Le montant total à financer correspondant aux investissements que le concessionnaire s'engage à réaliser en qualité de maître d'ouvrage est d'un montant total de 691 660 Euros H.T.

#### *Le financement des investissements*

Le montant des investissements est financé au moyen d'instruments de fonds propres et d'instruments de dette et ce, dans les proportions et selon les modalités de l'offre financière du concessionnaire. Il est précisé qu'aucune subvention d'équipement n'est apportée par le concédant.

Le plan de financement prévisionnel en € HT est le suivant :

- Montant à financer : 691 660 euros
- Financement fonds propres : 141 660 euros 20.48 %
- Financement bancaire : 550 000 euros 79.52 %

Le concessionnaire s'engage à faire ses meilleurs efforts pour optimiser les conditions de financement.

## **9. Conditions financières d'exploitation**

### *Rémunération du concessionnaire*

Pour couvrir ses charges d'exploitation, le concessionnaire se rémunère auprès des usagers du service public concédé.

La rémunération du concessionnaire est constituée par les ressources que procure l'exploitation de chacune des activités assurant une offre alimentaire et une offre de librairie et boutique objets de la présente concession.

De manière annexe, le concessionnaire est autorisé à percevoir et conserver les produits provenant de la location des espaces pour la tenue d'événements privés.

Les recettes prévisionnelles, y compris les recettes liées à l'activité annexe sont réputées permettre au concessionnaire d'assurer son équilibre financier, sur la base de comptes d'exploitation prévisionnels.

L'ensemble des recettes et des dépenses relatives à l'exécution du contrat de concessions est retracé dans la comptabilité du concessionnaire.

### *Indexation des paramètres financiers*

A l'exception des tarifs qui font l'objet d'une évolution spécifique, les paramètres financiers (redevance fixe, les pénalités et l'offre financière du concessionnaire) sont indexés chaque année.

### *Evolutions et révisions des tarifs*

Les tarifs suivants :

- un tarif préférentiel pour l'accueil des groupes scolaires ;
- un tarif moyenne gamme ;
- un tarif pour l'offre alimentaire du jour

peuvent être révisés chaque année, à la hausse ou à la baisse, sur proposition du concessionnaire, lequel produit alors les justifications raisonnablement nécessaires. Pour l'ensemble des autres offres, le concessionnaire peut faire évoluer à tout moment, les tarifs, en fonction du marché de l'offre et de la demande, ainsi que des stocks détenus par le concessionnaire.

### *Les redevances versées au concédant*

#### La redevance fixe

En contrepartie de la mise à disposition des biens, le concessionnaire acquitte au concédant une redevance fixe annuelle égale à :

- ❖ 156.000 € hors taxes annuels pour les trois premières années d'exécution du contrat (restaurant provisoire).
- ❖ 233.000 € hors taxes annuels à partir de la quatrième année d'exécution du contrat, correspondant à l'ouverture du restaurant du bastion de l'étoile, et jusqu'au terme du contrat.

#### La redevance variable

Outre la redevance fixe prévue au point précédent, le concessionnaire acquitte au concédant une redevance variable sur le Résultat Courant Avant Impôts (RCAI) réel de chaque exercice.

Cette redevance variable se monte à 50 % (cinquante) du RCAI réel de chaque année de la concession.

Dans le cas où le RCAI réel diffère, à la hausse ou à la baisse, sur 2 (deux) années consécutives, de plus de 10 % (dix) du RCAI prévisionnel de l'offre financière du concessionnaire et indexé selon l'indexation des paramètres financiers, les deux parties conviennent de se revoir pour étudier les modalités de révision des redevances à verser au concédant.

Une réunion de renégociation sera à planifier au cours du second trimestre suivant la deuxième année durant laquelle un écart de plus de 10 % (dix) ou moins 10 % (dix) est constaté.

## C. La conception et réalisation des travaux

Le concédant se charge, en tant que maître d'ouvrage :

- Des travaux du clos et du couvert dans le bastion de l'étoile ;
- Des travaux d'aménagement intérieur (réfection, cloisonnement, sols, murs, plafonds et mise en conformité) du restaurant et du kiosque ;
- Des travaux du restaurant provisoire.

Le concessionnaire, quant à lui, est maître d'ouvrage pour l'architecture d'intérieure/décoration du restaurant, et pour les équipements mobiliers et éclairages du bastion de l'étoile. Les travaux sont donc réalisés sous la responsabilité du concessionnaire et doivent respecter les règles relatives à la protection de l'ensemble du château au titre des monuments historiques.

Le concessionnaire sous-traite aux deux architectes suivants :

- Pour la part patrimoniale : M. Judaël de la Soudière-Niault, architecte du Patrimoine, de la société ACV Architectes et spécialisé en réhabilitation et reconversion d'édifices publics ;
- Pour la part aménagement décoratif et création d'ambiance : M. Philippe de Potestad, architecte d'intérieur, décorateur, spécialisé en aménagement de restaurant.

## D. Assurances

Le concessionnaire a contracté toutes les assurances nécessaires pour prendre en charge les risques portant tant :

- Sur les biens confiés (par des tiers et à l'exclusion du concédant) et lui appartenant et les risques d'exploitation pour son compte propre et celui du concédant pour le service public concédé,
- Que sur les risques locatifs, limités à un premier risque de 6 500 000 €.

Il assure également en tant que maître d'ouvrage, les travaux (décoration, luminaires) et les biens mobiliers dont il a la responsabilité.

Les compagnies d'assurance ont communication du contrat afin de rédiger leur garantie. Les garanties individuelles comportent les limitations de capitaux liés :

- Au contenu des biens dont le concessionnaire a la propriété et/ou la garde,
- Aux risques locatifs à dû concurrence du premier risque mentionné ci-avant.

Le concessionnaire a, pour couvrir ses responsabilités, l'obligation de souscrire les polices d'assurance nécessaires suivantes : assurance de responsabilité civile et assurance de dommages aux biens.

## E. Sanctions

Les pénalités suivantes sont prévues au contrat :

### *Pénalités pour interruption de service*

Le concessionnaire doit assurer la continuité des services dont il a la charge au titre du contrat, sous peine d'application de pénalités sans mise en demeure préalable de :

- Pour le restaurant : une pénalité 2 000 € par jour (avec une majoration de 10% au-delà de 7 jours de fermeture consécutifs et/ou cumulés) de fermeture totale ou partielle de l'offre commerciale un jour d'ouverture du château ou contraire au calendrier prévisionnel d'ouverture convenu entre le concédant et concessionnaire ;
- Pour le kiosque : une pénalité 1 000 € par jour (avec une majoration de 10% au-delà de 7 jours de fermeture consécutifs et/ou cumulés) de fermeture totale ou partielle de l'offre commerciale un jour d'ouverture du concédant ou contraire au calendrier prévisionnel d'ouverture convenu entre le château et concessionnaire.

## *Pénalités d'exploitation*

Le concessionnaire peut également se voir appliquer des pénalités forfaitaires, sur simple constat, sans mise en demeure préalable, pour les manquements listés ci-dessous :

### Manquements liés à l'exécution des travaux :

- Une pénalité de 700 € par jour calendaire de retard sera appliquée, en cas de dépassement (au regard du planning du concédant, qui sera transmis lors de la notification de la concession de service public) de date butoir dans les phases de réalisation des investissements.

### Manquements liés à l'offre et aux services aux visiteurs :

- Une pénalité de 100 € sera appliquée en cas de non-respect réitéré, d'au moins deux fois au cours des 12 derniers mois, des conditions d'accueil de groupe, notamment scolaire, participant à une animation dispensée par le concédant ;
- Une pénalité de 500 € en cas de non-respect des horaires d'ouverture. Cette pénalité s'appliquera après trois (3) retards ou fermetures anticipées constatés ;
- Une pénalité de 6 000 € annuelle sera appliquée, en cas de non-respect des attendus en achats HT concernant le pourcentage des produits issus de l'agriculture biologique (20%) proposés à la vente ;
- Une pénalité de 6 000 € annuelle sera appliquée, en cas de non-respect des attendus en achats HT concernant le pourcentage des produits locaux (50%) proposés à la vente.

### Manquements liés à l'hygiène, sécurité, maintenance... :

- Une pénalité de 800 € sera appliquée en cas de manquement au respect des règles d'hygiène ;
- Une pénalité de 100 € sera appliquée en cas de manquement aux obligations en matière de propreté et d'entretien ;
- Une pénalité de 100 € par jour de non-exécution sera appliquée en cas de défaut d'entretien au regard de la répartition des charges d'entretien entre le concédant et le concessionnaire.

### Manquements liés aux dispositions financières :

- Une pénalité de 50 € sera appliquée en cas de non production du rapport trimestriel prévu à l'article 56.1 du présent contrat au-delà de cinq (5) jours suivant la fin du mois, puis une pénalité de 50 € par jour supplémentaire ;
- Une pénalité de 100 € par jour calendaire de retard en cas de retard de production des documents conformes énoncés par les articles L. 3131-5 et R. 3131-2 et suivants du code de la commande publique ;
- Une pénalité de 300 € par jour calendaire de retard en cas de contenu manifestement ou substantiellement insuffisant et/ou erronés des documents énoncés par les articles L. 3131-5 et R. 3131-2 et suivants du code de la commande publique ;
- Une pénalité de 100 € par jour calendaire de retard en cas de retard de production de tout autre document contractuel prévu par le contrat et non listé ci-dessus (attestation d'assurance, inventaire, ...) ;
- Une pénalité de 300 € sera appliquée en cas de non production du compte de résultat et du bilan dans le mois qui suit la date légale de leur établissement, puis 50 € par jour supplémentaire ;
- Une pénalité de 1000 € par jour sera appliquée en cas d'absence ou retard dans le versement de la redevance ;
- Une pénalité de 100 € par jour calendaire de retard sera appliquée en cas de non- reconstitution du cautionnement ou de la garantie à première demande, après une mise en demeure restée sans effet pendant un mois.

### Manquements liés aux engagements de développement durable :

- Une pénalité de 500 € en cas de non-respect des engagements de développement durable figurant dans l'offre du Concessionnaire dans sa version acceptée par le concédant à l'issue de la procédure de consultation et de négociation ;
- Une pénalité de 50€ par jour en cas d'absence ou retard dans la fourniture des documents et attestations requises ;
- Une pénalité de 50€ en cas de non-respect des contrôles de qualité par le concessionnaire.

### Manquements liés aux engagements sociaux d'insertion professionnelle

Le respect des engagements est apprécié annuellement à la date anniversaire de notification du contrat de concession.

- Une pénalité de 35 € par heure d'insertion non réalisée ;
- Une pénalité de 50 € par heure de formation non réalisée ;
- Une pénalité de 150 € par salarié en insertion qui n'a pas bénéficié de formation en dessous du

- seuil de 50% ;
- Une pénalité de 30 € par heure de formation en dessous du seuil de 50% ;
- Une pénalité de 400 € par réunion annuelle de suivi manquée ;
- Une pénalité de 150 € par document de contrôle non transmis.

## F. Déchéance du concessionnaire

Le concessionnaire peut être déchu de la concession du service public dans les hypothèses suivantes :

- Faute grave dans l'exécution du contrat et notamment en cas d'interruption totale ou partielle du service pendant une durée supérieure à 3 mois ;
- Si du fait du concessionnaire, la sécurité ou la santé des usagers venait à être compromise par un défaut d'entretien des installations, équipements ou matériel ou non-respect des règles d'hygiène alimentaire dans des conditions définies par la réglementation en vigueur et les dispositions du présent contrat et ce après constat contradictoire effectué sous le contrôle d'un bureau de contrôle indépendant ;
- Fraude ou malversation ;
- Sous-concession ou cession ou de toute autre opération assimilée à une cession du bénéfice de la concession à un tiers sans autorisation préalable au concédant ;
- En cas de non-reconstitution de la caution ou de la garantie à première demande, conduisant à un épuisement total des montants de la garantie ou de la caution.

## G. Production des comptes et contrôle

Dans la limite de l'autonomie de gestion et des intérêts partagés d'une saine et fructueuse exploitation, le concédant dispose d'un droit de contrôle permanent sur l'exécution technique et financière de la concession ainsi que sur la qualité du service rendu.

Ce contrôle s'exerce en cours de concession et comprend notamment :

- Un droit d'information sur le service concédé ;
- Le pouvoir de prendre toutes les mesures prévues par la présente concession lorsque le concessionnaire ne se conforme pas aux obligations stipulées à sa charge.

Le concédant exerce son pouvoir de contrôle périodique sur tous les aspects notamment techniques, financiers, juridiques et fiscaux de la concession par l'analyse des documents fournis par le concessionnaire.

Il exerce notamment un contrôle important sur :

- La qualité et la disponibilité des offres proposées, type comparatif de bonnes pratiques, selon les différentes gammes de restauration, afin de s'assurer que les offres du concessionnaire rentrent dans les meilleurs standards actuellement en vigueur ;
- L'entretien, l'hygiène et la sécurité.

Le concédant peut exercer ponctuellement un contrôle sur pièces et sur place sans mise en demeure préalable. Le concessionnaire est alors tenu de laisser le libre accès, à tout moment et en tout lieu, aux agents désignés et experts mandatés par le concédant.

Ils peuvent procéder à toute vérification utile pour s'assurer que l'activité est gérée dans les conditions du contrat et que les intérêts contractuels du concédant sont sauvegardés. Ils peuvent se faire communiquer tout contrat ou rapport qu'ils jugent nécessaire ; y compris toute pièce de comptabilité nécessaire à leur vérification.

Le concessionnaire est tenu de au concédant les rapports suivants :

- Un rapport trimestriel détaillé pour chaque activité comprenant le nombre de client, le chiffre d'affaires hors taxes et le panier moyen ;
- Un rapport d'activité annuel comprenant des indicateurs quantitatifs et qualitatifs ;
- Un rapport annuel technique ;
- Un rapport financier présentant les conditions économiques d'exécution des activités concédées (le bilan, le compte de résultat, et les annexes de la société dédiée) ;
- Une réunion annuelle sur la base de documents produits par le concessionnaire (notamment rapport d'activité, compte d'exploitation, bilan, inventaire actualisé des biens acquis, investissements prévisionnels...). Le concessionnaire et le concédant se rencontrent pour analyser les résultats de gestion et déterminer les actions à réaliser notamment par le concessionnaire.