



MACS
Communauté de communes
Maremne Adour Côte-Sud



**DELEGATION DE SERVICE PUBLIC POUR L'EXPLOITATION
DU CENTRE AQUATIQUE COMMUNAUTAIRE**

RAPPORT D'ANALYSE DES OFFRES FINALES

30 mai 2018

1.1.	RAPPEL DES CRITÈRES DE JUGEMENT DES OFFRES	4
1.2.	OBSERVATIONS PRINCIPALES SUR LE PROJET DE CONTRAT	4
1.2.1.	EQUALIA	4
1.2.2.	ESPACE RECREA	5
1.2.3.	VERT MARINE	5
2.	MEMOIRE TECHNIQUE D'EXPLOITATION	6
2.1.	EQUALIA :	6
2.1.1.	Les travaux réalisés	6
2.1.2.	Le projet d'exploitation/animation/gestion	7
2.1.3.	Les modalités d'organisation et de gestion du centre aquatique	9
	Organisation	9
	Moyens humain	9
	Communication	9
	Nettoyage	9
2.1.4.	La prise en charge de l'entretien/maintenance de l'équipement	10
2.2.	ESPACE RECREA :	12
2.2.1.	Les travaux réalisés	12
2.2.2.	Le projet d'exploitation/animation/gestion	13
2.2.3.	Les modalités d'organisation/ de gestion du centre aquatique	16
	Organisation	16
	Moyens humains	16
	Communication	17
	Nettoyage	17
2.2.4.	La prise en charge de l'entretien/maintenance de l'équipement	18
2.3.	VERT MARINE :	20
2.3.1.	Les travaux réalisés	20
2.3.2.	Le projet d'exploitation/animation/gestion	21
2.3.3.	Les modalités d'organisation/ de gestion du centre aquatique	22
	Organisation	22
	Moyens humains	22
	Communication	22
	Nettoyage	23

2.3.4.	La prise en charge de l'entretien/maintenance de l'équipement	24
2.4.	Tableaux de synthèse	25
	Amplitude d'ouverture au public	25
	Répartition des unités bassin	25
	Ressources humaines	26
2.5.	MEMOIRE ECONOMIQUE ET FINANCIER	27
2.5.1.	La fréquentation	27
2.5.2.	La tarification	30
2.5.3.	Les recettes	32
2.5.4.	Les charges	33
2.5.5.	Les relations financières entre délégataire et communauté de communes	34
2.6.	SYNTHESE DES OFFRES	35
3.	APPRECIATION GENERALE SUR LES OFFRES RECUES	36

1.1. RAPPEL DES CRITÈRES DE JUGEMENT DES OFFRES

(Article 6.1 du règlement de consultation)

Le Président choisit librement, dans les conditions prévues par le présent règlement de la consultation, l'offre qu'il considère comme étant la meilleure au regard de l'avantage économique global sur la base des critères suivants, hiérarchisés par ordre décroissant d'importance :

1. Equilibre économique de la délégation, apprécié notamment au regard du niveau des hypothèses de fréquentation et de leur pertinence, de la tarification proposée, des hypothèses de recettes et de charges, de leur impact sur les relations financières entre le délégataire et la communauté de communes,
2. Qualité du service proposé aux usagers, appréciée notamment au regard des travaux réalisés, du projet d'exploitation/animation/gestion, des modalités d'organisation/ de gestion du centre aquatique et de prise en charge de l'entretien/maintenance de l'équipement.

Les offres inappropriées au sens de l'article 25 du décret n°2016-86 ou qui ne respectent pas les conditions et les caractéristiques minimales indiquées dans les documents de la consultation sont éliminées.

1.2. OBSERVATIONS PRINCIPALES SUR LE PROJET DE CONTRAT

1.2.1. EQUALIA

- ✓ Pour les impôts (CFE et TEOM), il renonce au mécanisme de provision
- ✓ Le candidat accepte le principe d'une optimisation fiscale dans l'intérêt des 2 parties (création/suppression d'impôts)
- ✓ Le candidat souhaite que soit précisé dans le contrat les incidences relatives aux nouvelles dispositions reposant sur l'article 56 de l'Ordonnance n°2016-65 du 29 janvier 2016 relative aux contrats de concession. Acceptable sur le principe mais Equalia renvoie à l'article 42 (motif d'intérêt général). Les conséquences ne peuvent relever d'un motif d'intérêt général mais d'un cas de force majeure. Dans ces conditions, la composante liée à l'indemnisation du manque à gagner n'est pas une composante de l'indemnisation pour force majeure.

1.2.2. ESPACE RECREA

- ✓ Reversement, par l'autorité délégante, des produits constatés d'avance du Délégitaire sortant : Le candidat demande une garantie de MACS sur les PCA (c'est le contrat actuel),
- ✓ Sur les congés payés, le candidat renonce à sa demande de garantie. En revanche, le candidat demande une garantie de MACS sur les écarts de masse salariale entre les données du DCE et la réalité constatée,
- ✓ Sur l'ajout du cas d'une modification de nouveaux espaces dans le périmètre de la délégation ainsi que l'ouverture d'un autre centre aquatique à proximité (dans un rayon inférieur à 25 km), le candidat prend en compte le projet de DAX mais souhaite maintenir la clause de révision ?
- ✓ Le candidat refuse la retenue de garantie et propose une garantie à première demande,
- ✓ Pour les impôts (CFE et TEOM), il renonce au mécanisme de provision mais souhaite que toute variation de + de 10% des impôts locaux entre dans le champ de la clause de révision,
- ✓ Acceptation du mécanisme de gestion des impôts en transparence sauf l'impôt sur les sociétés, calculé au niveau de la maison mère

1.2.3. VERT MARINE

- ✓ S'agissant de la provision CET et TEOM (article 29), le candidat renonce au mécanisme de provision mais ajoute un cas de révision « En cas de variation des postes de contribution économique territoriale et de taxe d'enlèvement des ordures ménagères d'un montant supérieur ou égal à 50% par rapport aux montants estimés dans le compte d'exploitation prévisionnel figurant à l'Annexe 14 »
- ✓ Le candidat accepte le principe d'une optimisation fiscale dans l'intérêt des 2 parties,
- ✓ Le candidat accepte le maintien de la retenue de garantie (principe actuel) en lieu et place de sa proposition de caution bancaire.

2. MEMOIRE TECHNIQUE D'EXPLOITATION

Qualité du service proposé aux usagers, appréciée notamment au regard :

- des travaux réalisés,
- du projet d'exploitation/animation/gestion,
- des modalités d'organisation/ de gestion du centre aquatique,
- de la prise en charge de l'entretien/maintenance de l'équipement.

2.1. EQUALIA :

2.1.1. Les travaux réalisés

Dans l'espace humide après discussion lors de l'audition, le candidat propose de réaliser les travaux suivants :

Espace bien-être intérieur :

- Remplacement des 2 hammams existant par un hammam en mosaïque de 16m² avec éclairage Zénithal ;
- Remplacement des 2 saunas ;
- Mise en peinture des murs coté Sauna ;
- Changement de plafond avec dalles Color-all ;
- Achat mobilier (sonorisation, bains de soleil, tables basses, plantes, fontaine à eau, etc.)
- Remplacement du jacuzzi ;
- Transformation éclairage par la mise en place d'un éclairage RVB ;

Nouvel espace bien-être extérieur :

- Installation d'un sauna extérieur (même capacité qu'en intérieur) ;
- Installation d'un jacuzzi extérieur (même capacité qu'en intérieur) ;

Le montant de cet investissement s'élève à 231 750€ HT.

Les autres biens acquis par le délégataire sont du matériel de convivialité, du matériel administratif, du matériel d'animation (vélo, trampoline, ..) du matériel de fitness et à l'extérieur des transats, tables, chalet pour le snack d'été.

2.1.2. Le projet d'exploitation/animation/gestion

Pour présenter son projet d'exploitation, le candidat a réalisé une étude démographique et une analyse de la concurrence. A noter que dans son offre initiale le candidat ne mentionne pas le projet de nouvelle piscine sur Dax. Ce sujet a été ensuite abordé en réunion de négociation.

Le candidat propose un certain nombre d'évolution par rapport au planning actuel.

Pour l'espace aquatique l'équipement sera ouvert comme suit

	<i>Scolaire</i>	<i>Petites vacances</i>	<i>Grandes Vacances</i>
Déléataire actuel	47 H	56 H	70 H
Proposition Equalia	53,5 H	67,5 H	70 H
Delta	+ 6,5 H	+ 11,5 H	Idem

L'espace forme sera ouvert selon les volumes suivants

- Le volume horaire total en période scolaire = 75 heures par semaine
- Le volume horaire total en petites vacances = 71,5 heures par semaine
- Le volume horaire total en période estivale = 70 heures par semaine

Equalia mettra en place 42 séances d'activités ou d'animation comme

- Activités forme
- Activités aquatiques de détente et de bien-être
- Activités d'apprentissage
- Animations thématiques liées au sport et à la santé

Les activités proposées sont Activbike, Activ fitness, activjump, école de nage adulte, jardin d'éveil, bébés nageurs, activ douce, ...

Le candidat indique que dans le bassin sportif, seront programmés des activités de fitness et gym aquatique (Activ'Bike, Activ'Training, Activ'Relax, etc.) ainsi que des séances d'apprentissage de la natation (p 126 mémoire technique).

Pour l'espace forme le candidat propose la création d'un studio RPM. Le RPM™ est un cours de vélo indoor

Pour l'accueil des scolaires, le candidat a prévu la mise en place d'un projet pédagogique avec l'EN. Il présente un exemple de projet dans son offre (page 89). Le candidat prend 10 engagements dans le cadre d'un projet intitulé Educ action.

- La garantie sécuritaire et sanitaire
- Encadrement pédagogique
- Respect des individus
- Hygiène
- Transversalité des activités
- Relation avec les enseignants
- Matériels et aménagement pédagogique
- Développement durable
- Suivi des élèves
- Suivi en classe et avec l'Inspection Académique

Les engagements du candidat vis à vis des clubs sont les suivants

- Accueil téléphonique et relai d'informations pour le club,
- Site internet pour les inscriptions des licenciés dans les clubs,
- Participation aux animations et aux évènements,
- Montage de stages en commun ...
- Travailler ensemble pour un accueil optimal des séminaires « entreprises ».

Cette démarche sera consolidée par la mise en place de conventions, qui seront également communiquées à la collectivité.

Le candidat propose (réponse aux questions) pour différencier l'activité du délégataire de celle du club que « l'attestation de savoir nager de 50 mètres soit appréciée sur la base de l'acquisition totale de 3 nages : crawl, dos crawlé et brasse ». Il convient de rappeler que l'apprentissage de la natation stricto sensu relève exclusivement du délégataire. Le club résident MACS Natation s'inscrit dans une logique de compétition et que l'inscription aux clubs est subordonnée à la présentation d'une attestation de savoir nager de 50 mètres. Néanmoins cette attention savoir nager ne concerne pas les trois nages.

Animations : le candidat a prévu d'organiser des animations régulières sous la forme de soirée ou de journée (**une 20aine**) et tous les dimanches, une « Animation d'éveil musculaire et petit déjeuner »

Le candidat a prévu de mettre en place une enquête de satisfaction client avec l'installation de bornes interactives.

2.1.3. Les modalités d'organisation et de gestion du centre aquatique

Organisation

Le candidat a rédigé un POSS avec :

- en activité normale : 2 BEESAN et 1 BNSSA ou 1 BEESAN et 2 BNSSA
- en faible activité : 2 BEESAN ou 1 BEESAN et 1 BNSSA

Moyens humain

Le candidat a prévu de recruter 22,51 ETP pour faire fonctionner l'équipement (cf tableau comparatif)

Communication

Le candidat a prévu un programme de communication avec la création d'un site internet, une communication multi supports, la mise en place de séances de découverte, la Structuration d'une connexion avec le territoire, au travers de partenariats avec les opérateurs économiques et touristiques locaux. Il y consacrera un budget de 20 k€ par an.

Nettoyage

Le nettoyage sera réalisé en interne.

Le candidat mettra en œuvre un protocole de nettoyage par zone. Equalia a choisi SOCODIF pour la fourniture des produits d'entretien EcoLabel et chimiques.

Le protocole repose sur des fiches des nettoyages présentées dans l'offre. Le candidat remet un exemple d'un protocole.

2.1.4. La prise en charge de l'entretien/maintenance de l'équipement

L'entretien et la maintenance de l'équipement seront réalisés par Engie Cofely. A noter que le technicien affecté si le candidat gagne a déjà travaillé sur le site entre 2008 et 2012. ENGIE Cofely est certifié ISO 50001 et dans le cadre de la DSP du Centre Aquatique Aygueblue, mettra à la disposition d'EQUALIA son expérience.

Engie Cofely a prévu de recruter un MANAGER contractuel dédié, en capacité à mobiliser la totalité des moyens humains et techniques.

Le manager contractuel pilotera l'ensemble des prestations en s'appuyant sur des techniciens spécialisés. Il s'appuiera sur

- Le technicien opérationnel dédié au site
- Les équipes techniques en renfort pour les phases d'arrêts techniques, de dépannages et d'astreinte
- les services supports (Hygiène Sécurité Environnement, Ressources Humaines, Technique, Administratif, PREDITY),

ENGIE Cofely mettra en place une **GMAO SAM FM « ouverte et mobile »** sur le site, dont elle reste propriétaire.

Pour regrouper les outils numériques ENGIE Cofely créera une plateforme dédiée « **EQUALIA DIRECT** » qui centralise les outils de suivi et d'aide à l'exploitation (GMAO / Suivi de performance énergétique / Supervision technique).

Le candidat dispose de toutes les compétences pour assurer la maintenance de l'équipement.

Les engagements de Engie Cofely

Les engagements du candidat figurent dans le tableau ci-dessous. Ils ont été établis par rapport aux consommations moyennes sur les précédents exercices.

	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5	TOTAL
Eau	85 097 € HT	85 097 € HT	85 097 € HT	85 097 € HT	85 097 € HT	425 487 € HT
Quantité consommée (en m3) - 18 587 m3	18 587 m3	18 587 m3	18 587 m3	18 587 m3	18 587 m3	
Tarif unitaire moyen (eau) 410+ 1,1388*10+110*1,6168+18467*2, (assainissement) =45+1,748 *18587	4,5783 € / m3	4,5783 € / m3	4,5783 € / m3	4,5783 € / m3	4,5783 € / m3	
Electricité	134 018 € HT	124 636 € HT	123 390 € HT	122 156 € HT	120 934 € HT	625 134 € HT
Quantité consommée (en MWh) 1670 MWh	1 670,00 MWh	1 553,10 MWh	1 537,57 MWh	1 522,19 MWh	1 506,97 MWh	
Tarif unitaire moyen 80,25 €/MWh	80,25 € / MWh	80,25 € / MWh	80,25 € / MWh	80,25 € / MWh	80,25 € / MWh	
Gaz	46 784 € HT	46 784 € HT	46 784 € HT	46 784 € HT	46 784 € HT	233 920 € HT
Quantité consommée (en MWh) 1027 MWh	1 027,95 MWh	1 027,95 MWh	1 027,95 MWh	1 027,95 MWh	1 027,95 MWh	
Tarif unitaire moyen 45,51 €/MWh	45,51 € / MWh	45,51 € / MWh	45,51 € / MWh	45,51 € / MWh	45,51 € / MWh	
Autre énergie	0 € HT	20 813 € HT	20 813 € HT	20 813 € HT	20 813 € HT	83 250 € HT
Quantité consommée (unité à préciser) Bois Plaquette 1 200 MAP/m3 x 250 kg/m3 x 0,0025 MWh PCI/kg		750,00	750,00	750,00	750,00	
Tarif unitaire moyen Calibrage M45 P100		27,75 € / MWh	27,75 € / MWh	27,75 € / MWh	27,75 € / MWh	
TOTAL	265 899 € HT	277 330 € HT	276 084 € HT	274 850 € HT	273 628 € HT	1 367 791 € HT

Le candidat propose une **option relamping led** de nature à générer une baisse de consommation de 57,95% annuelle qui se traduira par une économie d'environ 6 000 €HT sur la facture P1 électricité. Le candidat propose d'intégrer ces éclairages dans son audit sans investissement complémentaire pour MACS. Le montant annuel du GER optionnel serait de 9400 € HT.

2.2. ESPACE RECREA :

2.2.1. Les travaux réalisés

Pour l'espace bien être le candidat propose de réaménager l'espace autour de l'expérience chaud froid.

L'objectif est d'offrir aux usagers une véritable expérience de bien-être, de diversifier l'offre, d'améliorer les conditions de détente de calme, de renforcer l'intimité des usagers, d'embellir l'espace, de dynamiser la terrasse pour en faire un véritable lieu de détente.

Le candidat propose également la mise en place le parcours de bien-être. Il propose également une revalorisation du tarif d'entrée et la mise en place d'une option pour les abonnés qui souhaitent avoir accès à cet espace.

A l'extérieur le candidat a prévu d'investir dans l'acquisition de structures gonflables (9500 €).

En outre le candidat a prévu l'acquisition du matériel nécessaire aux animations pédagogiques, le matériel d'aquafitness, du matériel pour l'accueil, pour l'aménagement de la salle polyvalente, pour l'espace crossfit, du matériel d'entretien et de nettoyage, du matériel signalétique. Au total l'investissement est de 324 k€.

Rénovation et réaménagement de l'espace bien-être (main d'œuvre et pièces)	Quantité	Prix unitaire HT	Total HT
Grand sauna traditionnel	1	16 054	16 054
Grotte de sel	1	22 495	22 495
Fontaine de glace	1	8 022	8 022
Hammam caldarium	1	30 260	30 260
Hammam brumeux	1	34 080	34 080
Sauna extérieur	1	23 597	23 597
Habillage zone douche et bain bouillonnant	1	10 045	10 045
Remplacement de la coque du bain bouillonnant	1	16 330	16 330
Transat	15	450	6 750
Table basse	5	90	450
Parasol	3	285	855
Fontaine à eau	1	500	500
Petit équipement tisanderie	1	500	500
Mobilier de convivialité tisanderie	1	1 500	1 500
Parfumeur d'ambiance	1	900	900
Décoration intérieure (plantes, luminaires, ...)	1	1 500	1 500
Dispositif accès PMR bain bouillonnant	1	500	500
sous-total espace bien-être			174 338

Valorisation des espaces extérieurs	Quantité	P.U HT	Total HT
Structure gonflable terrestre - ventrigriss	1	5 000	5 000
Ventrigriss	1	4 500	4 500
Parasol	10	285	2 850
Tables basses	15	90	1 350
Transat	30	240	7 200
sous-total valorisation des espaces extérieurs			20 900

2.2.2. Le projet d'exploitation/animation/gestion

Le candidat a réalisé une analyse détaillée du territoire et de la concurrence. Il a sur des zones de chalandise à 10 min et à 15 min mis en exergue les piscines et la population. Il a pointé le futur complexe de Dax. Pour lui ce projet est de nature « à rebattre les cartes de la concurrence sur le territoire ». Le candidat a réalisé une analyse très détaillée de la concurrence sur le fitness.

Il a également réalisé un diagnostic sérieux et structuré mettant en exergue les + et les – par thématiques.

Le candidat fait une proposition de planning en distinguant 2 périodes. La première jusqu'en 2020 la seconde à partir de 2020 c'est-à-dire une fois les travaux réalisés sur le bassin à vagues.

Le candidat propose d'allonger l'ouverture sur la période estivale.

Territoire

Les +

Un territoire jeune, dynamique et attractif ;
Une population en croissance continue ;
Une concurrence aquatique relativement faible à l'année qui profite aujourd'hui à L'Aygueblue ;
Une localisation stratégique et un accès facilité.

Les -

L'ouverture à venir d'un équipement d'envergure à proximité à Dax, annoncée pour avril 2019.

Equipement

Les +

Une triple dimension aquatique, bien-être et forme permettant de proposer aux usagers un large éventail de prestations ;
Un nombre de bassins permettant de satisfaire toutes les demandes ;
De larges espaces extérieurs ;
Des opportunités qui se présentent : bassin boule à vagues à transformer.

Les -

Un équipement de 10 ans qui présente un certain nombre de désordres dont certains sont résolus (boule à vagues, décollement carrelage bassin boule à vagues en 2012,...) et d'autres ne le sont pas (fissures du carrelage au niveau des plages bassins, infiltrations notamment dans les vestiaires du personnel, coque du jacuzzi,...) ;
Des espaces extérieurs pouvant être davantage exploités afin de rendre l'équipement plus attractif durant les beaux jours ;
Un espace bien-être peu valorisé ;
Un espace forme, tant cardio-training que cross-training, peu pertinent au regard de la configuration de l'équipement, de la concurrence, et qui ne permet donc pas de dégager suffisamment de recettes pour couvrir les charges relatives à cet espace ;
Des zones peu valorisées au sein de l'espace accueil ;
De nombreux casiers défectueux ;
Un équipement présentant des failles en termes de sécurité pour les usagers (carrelage glissant aux abords des bassins, du matériel rouillé et du matériel au sol au sein de l'espace cross training) ;
Un partage des lignes d'eau non optimal d'après les usagers.

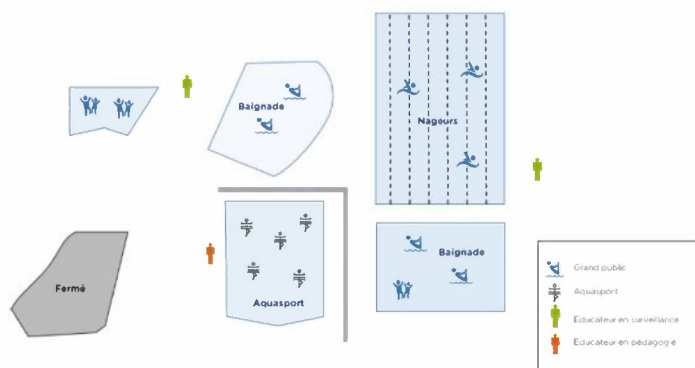
À la reprise de l'équipement le candidat propose :

- De développer des activités innovantes, de créer une véritable offre à destination des familles avec la mise en place du concept « les instants famille » le samedi matin sur l'ensemble des bassins du centre.
- De mettre en place des synergies entre les activités humides et les activités sèches. Par exemple un candidat peut pratiquer une activité d'aquabiking puis enchaîner sur une activité yoga.
- De digitaliser la réservation des séances d'activité avec l'acquisition d'un module de réservation en ligne (Heitz) qui vient en complément du système de monétique et de contrôle d'accès déjà en place.

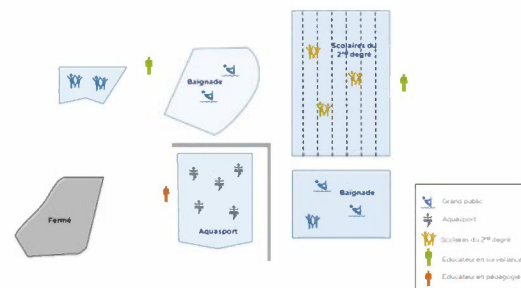
<p>Communication / signalétique</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Un fléchage efficace jusqu'au centre aquatique mais une signalétique aux abords et au sein du centre pouvant être améliorée ; - Des supports de communication (sur site et sur Internet) manquant de cohérence et mettant en avant le Délégataire actuel.
<p>Plannings de fonctionnement</p>	<p>Les +</p> <ul style="list-style-type: none"> - Des plannings lisibles et mémorisables ; - Des volumes d'ouverture au public cohérents avec le territoire. <p>Les -</p> <ul style="list-style-type: none"> - Un nombre de séances d'aquasport correct mais pouvant être renforcé.
<p>Fréquentation</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Une fréquentation stable au cours des 3 dernières années, avec une baisse des entrées unitaires aquatiques et une progression des « pass ».
<p>Grille tarifaire</p>	<p>Les -</p> <ul style="list-style-type: none"> - Une grille tarifaire peu lisible (nombreux produits) ; - Des frais d'adhésion aux abonnements élevés.
<p>Personnel / RH</p>	<p>Les +</p> <ul style="list-style-type: none"> - Travail des équipes, tant à l'accueil qu'au niveau des bassins, jugé satisfaisant par les usagers du centre ; - Un effectif en hausse entre 2015 et 2016 du fait du recrutement de 3 emplois avenir au sein des équipes d'accueil, d'entretien et de gestion technique. <p>Les -</p> <ul style="list-style-type: none"> - Visiblement peu de formation du personnel hormis les formations obligatoires et réglementaires ; - Un équipement qui a souffert d'une absence de direction en 2015.
<p>Nettoyage / maintenance</p>	<p>Remarques générales</p> <ul style="list-style-type: none"> - Un audit technique engagé par la Collectivité pour suivre les consommations énergétiques du centre ; - Des consommations de gaz en baisse depuis 2015 ; - Des consommations d'eau en forte baisse entre 2014 et 2015 qui se sont ensuite stabilisées ; - Des consommations d'électricité qui baissent de 7% entre 2014 et 2015 dû au dysfonctionnement du groupe froid et qui remontent en 2016 et 2017. <p>Les -</p> <ul style="list-style-type: none"> - Des usagers qui se plaignent des pannes à répétition des équipements

Le candidat a réfléchi à différentes configurations des bassins selon les différents temps de fonctionnement de l'équipement. Toutefois malgré de ce travail approfondi, le candidat ne donne pas d'indication sur les moyens en surveillance et en animation et ne fournit pas de POSS.

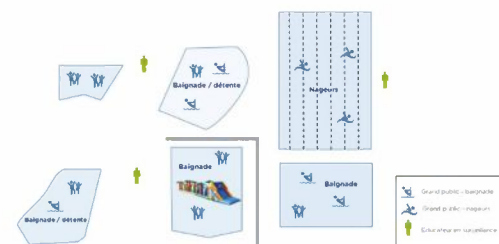
Scénario n° 1 : Grand public / pas de scolaires / fréquentation basse à moyenne



Scénario n° 2 : Grand public / scolaires du 2nd degré



Scénario n° 3 : Grande fréquentation en période estivale



Le candidat propose de renforcer le nombre de séances d'activités. Aujourd'hui selon le candidat l'exploitant propose 54 séances, Il propose de passer à **56 en 2018 et à 63 en 2020** avec le bassin à vagues reconfiguré.

Les activités proposées par le candidat sont organisées par un code couleur en fonction de l'intensité de la séance avec quatre niveaux : doux modéré, rythmé, intense.

Le candidat propose une grande diversité d'activité. Il a rédigé pour chaque activité les fiches avec la cible, les objectifs recherchés, un descriptif de l'activité, le déroulement d'une séance, le matériel utilisé, des informations complémentaires.

Le candidat a prévu de réaliser des **événements** toute l'année. Il s'engage sur un minimum de 10 événements avec des soirées à thèmes, des expositions, des journées portes ouvertes, des journées résolutions, des après-midi animés pendant les vacances.

Le candidat présentant son offre une programmation d'animation de novembre 2018 à octobre 2019.

Le candidat souhaite dynamiser les nocturnes et valoriser l'espace bien-être. Il a prévu de thématiser et certaines nocturne (bien-être, couleurs, sportive).

En outre il souhaite développer une prestation anniversaire.

Espace fitness bien être

Le candidat propose de reconfigurer la salle cardio training en créant une salle cross fit et une salle de cours collectifs en petit groupe orienté sur le bien-être (pilate, sophrologie, yoga, taichi)

Le candidat a budgétisé dans ses investissements le matériel nécessaire à la mise en œuvre de ces activités.

Au total **30 séances d'activité fitness bien-être** seront programmées et encadrées par un éducateur.

Le candidat propose que l'espace cross training actuel soit transformé en un espace polyvalent qui soit pour les salariés un lieu de vie et de détente mais qui permette également d'organiser des anniversaires et des événements à destination des usagers.

A l'extérieur, le candidat propose de créer une véritable destination vacances Aygueblue plage. Il souhaite développer trois zones :

- Un espace plage
- Un espace animé avec l'installation de structures gonflable.
- Un espace Snack pour permettre aux familles et aux autres usagers de se restaurer.

2.2.3. Les modalités d'organisation/ de gestion du centre aquatique

Organisation

Le candidat n'a pas remis de POSS (non demandé dans le cadre de l'offre).

Moyens humains

Le candidat a prévu de faire fonctionner l'équipement avec 20,71 ETP (cf tableau comparatif) ce qui représente le nombre le moins important des trois offres.

Communication

Le candidat souhaite donner une nouvelle identité à l'établissement il propose un nouveau logo.

Selon lui il existe un manque de cohérence dans les éléments de communication, le délégataire est trop mis en avant, l'absence d'enseigne en façade, des supports de communication non exploitées entre parenthèse écran TV hors service lors de la visite.

Le candidat développe dans son offre les différents supports de communication qu'ils comptent mobiliser.

Il propose également un plan de communication.

Le candidat a prévu un budget de 25,5 k euros en première année d'exploitation puis ensuite un budget de 22 k euros.

En outre afin de renforcer l'attractivité du centre aquatique, Le candidat propos la mise en place d'une offre forfait touristique. Il donne quelques exemples : une entrée au centre aquatique avec une initiation au body Board, une entrée à l'espace aquatique avec un déjeuner à l'auberge, une entrée au zoo de Labenne, une entrée à l'espace aquatique avec un panier produit Landais et un Master class au fonds labégorre,...

	Apprentissage	Baignade	Sport-Santé	Evénements calendaires	Autres
Janvier			les Jours résolutions		
Février		29° dans l'eau vacances -		14/02 : St Valentin	
Mars			Les jours minceurs		
Avril	Stages Intensifs vacances -			05/04 : Pâques	
Mai	Lancement activités apprentissage	29° dans l'eau vacances		31/05 : Fête des mères	
Juin	Inscription « Pass annuel natation » et « Kid's mania »			13/06 : Journée mondiale du bien-être 21/06 : Fête de la musique 21/06 : Fête des pères	
Juillet	Stages Intensifs	Aprem ludique		14/07 : Fête Nationale	
Août					
Septembre					
Octobre	Comme un poisson dans l'eau		La rentrée en mode forme	31/10 : Halloween	Octobre Rose
Novembre					
Décembre				25/12 : Noël	Coffret Cadeau

Nettoyage

Le candidat prévoit 3 à 4 personnes pendant 3 heures tous les jours pour réaliser le nettoyage d'avant ouverture.

Le nettoyage courant sera réalisé en continu pendant la présence du public. Certaines zones sensibles sont même nettoyées plusieurs fois par jour comme les vestiaires, les sanitaires, l'espace bien-être...

Le candidat présente son protocole de nettoyage avec l'identification de zones selon la sensibilité des espaces et des produits à utiliser. Il s'engage à utiliser des produits de nettoyage Ecolabel.

2.2.4. La prise en charge de l'entretien/maintenance de l'équipement

La maintenance de l'équipement sera prise en charge par Engie Axima dont l'agence de Bayonne est située à moins de 30 minutes. Le candidat a prévu la mise en place d'un binôme de techniciens pour assurer la continuité de l'entretien et de la maintenance. Des renforts pourront être mis à disposition par l'agence de Bordeaux. A noter que pour réaliser la petite maintenance de l'équipement comme la maintenance des casiers, la réparation du robot, des serrures, des retouches de peinture, le maintien des espaces extérieurs, le candidat a prévu le recrutement **d'un agent polyvalent**.

Le candidat a prévu un budget de 16 k€ pour les contrats de maintenance spécifiques. Engie Axima s'engage sur un niveau de consommation suivant :

GER : Engie Axima porte un engagement sur la maintenance de niveau 4 et 5 des installations techniques sous la forme d'une provision transparente de 20 000 € par an. L'utilisation de cette provision se fait avec l'accord préalable de la collectivité.

Le candidat a prévu la mise en place d'une GMAO. Le service GMAO d'Engie se charge de la mise en place dans son intégralité, avec :

- La gestion des serveurs pour l'hébergement des bases de données
- Le paramétrage de l'outil selon vos besoins (entrer la liste d'équipements, leur attacher le planning annuel préventif)
- L'évolution de l'outil, de sa base de données, la mise à jour du logiciel au fil du marché
- La formation des équipes puis l'accompagnement dans l'utilisation quotidienne

Energie / Fluide	L'Aygueblue
Electricité	1 615 MWh
Gaz	1 075 MWh PCS
Eau	17 500 m3

Le candidat a étudié des actions pour améliorer les consommations et la performance du bâtiment (page 53 préambule / p150 mem tech).

- Isolation thermique des échangeurs de bassin
- Remplacement du média filtrant sable par des billes de verre.
- Valorisation du parking par une installation donc gruyère photovoltaïque.

Toutefois ces prestations ne sont pas comprises dans l'offre.

2.3. VERT MARINE :

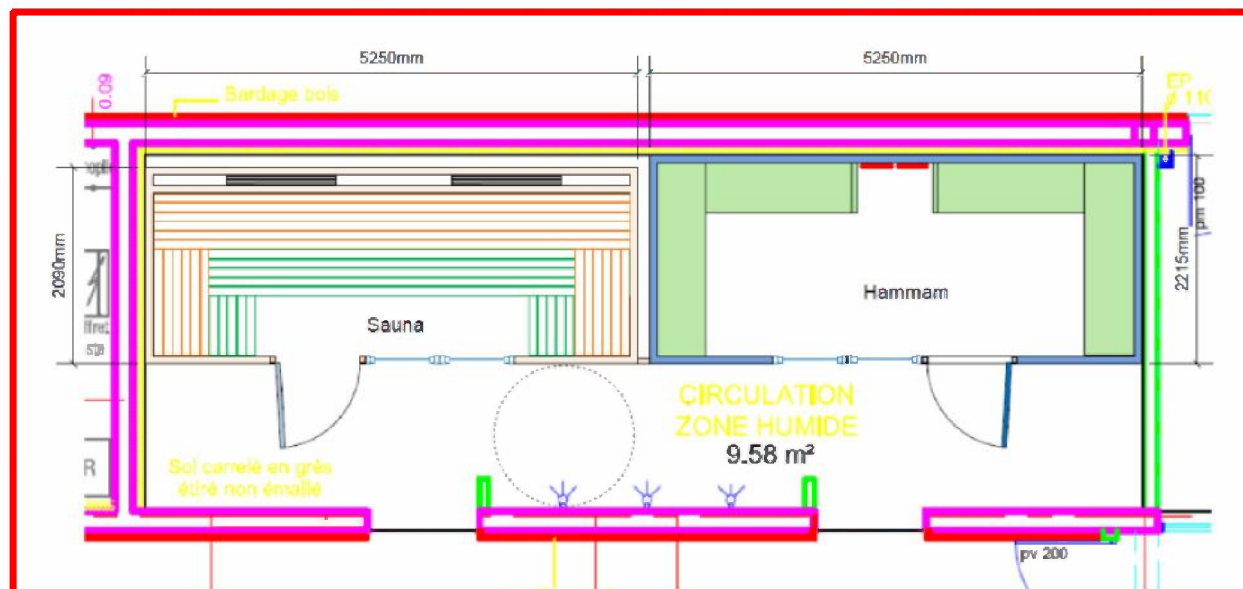
2.3.1. Les travaux réalisés

Le candidat a prévu des travaux dans l'espace bien être : peintures, plafonds, réfection du carrelage et des joints au sol, remplacement des deux saunas actuels par un grand sauna vitré, remplacement des hammams par un hammam carrelé, plus récent et moderne.

Le candidat a prévu de réaliser 104880 € de travaux dans l'espace bien être.

Il a prévu en outre d'acquérir une cage de crossfit extérieur.

A noter que le candidat sortant dispose déjà de tous les équipements et le matériel nécessaire à l'animation, aux activités à l'accueil



2.3.2. Le projet d'exploitation/animation/gestion

Le candidat fait un bilan de son exploitation et met en évidence la progression des fréquentations. **150 652 entrées en 2010** □ **205 058 entrées en 2016.**

Il s'appuie également sur une étude nationale qu'il a réalisée pour connaître les motivations des clients. Toutefois il pose la question de l'équilibre des usages et propose les évolutions suivantes :

- Proposer en moyenne 5 lignes d'eau au public lors des séances publiques
- Ouvrir à 16h30 du lundi au vendredi
- Mettre en place une nocturne bien-être
- Création de FITEO, des cours dédiés au sport santé et aux séniors

Le candidat propose la mise en place d'objets connectés

- au service de l'hygiène et de la propreté avec l'installation de boîtiers connectés
- la mise en œuvre de services nouveaux et innovants avec l'E-Natation qui repose sur la mise en place de vidéos et de casques connectés
- l'achat en ligne d'entrées via un partenariat avec Gymlib

Pour dynamiser l'équipement le candidat propose au démarrage du contrat une convention Aquafitness : concept d'animation. Concrètement, il s'agit d'organiser sur une journée événementielle un programme de cours d'aquagym et d'aquabike. Ces conventions sont à destination des coachs mais aussi ouvertes au public.

En outre le candidat a prévu l'organisation d'animations tout au long de l'année et a remis en réponse aux questions un planning comportant une animation par mois.

Pour l'espace fitness, le candidat propose

- un plateau de cardio-training / musculation haut de gamme
- la présence d'un éducateur fitness (20 h par semaine) qui sera présent dans la salle pour conseiller les usagers dans leur usage de cet espace et leur proposer des programmes d'entraînement.

- une large gamme de cours de fitness (13 séances) .

Le candidat a également prévu de développer l'activité Crossfit avec l'acquisition d'une cage de CrossFit en complément des appareils de cardio déjà mis à disposition sur le site. Le choix exact d'implantation sera déterminé en concertation avec votre collectivité.

A noter que le candidat développe dans son offre sa politique d'accueil des scolaires et des clubs.

Pour les scolaires le candidat met en avant son travail sur le projet pédagogique, ses livrets pédagogiques. Il fait toutefois référence à une circulaire de 2010 qui a été abrogée 3 fois !

Pour les clubs, l'objectif est de développer des relations constructives, en les associant par exemple au calendrier des animations qui seront organisées tout au long de l'année, dans le cadre d'une démarche de partenariat.

2.3.3. Les modalités d'organisation/ de gestion du centre aquatique

Organisation

Le candidat met en avant son engagement qualité à travers des référentiels « qualité » qu'il a mis en place pouvant aller jusqu'à des certifications ISO 9001. Le candidat n'a pas remis de POSS (non demandé dans le cadre de l'offre).

Moyens humains

Le candidat a prévu pour le fonctionnement de l'équipement 21,9 ETP selon la notice moyen en personnel et 22,5 ETP selon le CEP.

Communication

La politique de communication du candidat est très détaillée avec une notice de 23 pages qui comprend une communication institutionnelle, une communication commerciale, les cibles, les axes les moyens, les actions de communication.

Le candidat propose un exemple de plan de communication.

A noter que le candidat dispose d'une agence de communication intégrée à Vert Marine ce qui lui permet d'être réactif et de s'adapter

Nettoyage

Le candidat développe dans une notice de 29 pages sa politique en matière d'hygiène.

Le candidat met en avant sa politique de formation en interne, l'organisation du travail par zone, le protocole d'hygiène avec différentes méthodes de nettoyage

- Nettoyage
- Nettoyage / Désinfection
- Nettoyage / Détartrage
- Nettoyage / Détartrage / Désinfection
- Traitements biologiques des odeurs et des canalisations

Vert Marine a mis en place une grille d'entretien nationale qu'il adapte à chaque équipement.

Pour les produits, le candidat utilise également un référentiel national **de 7 produits**

Les produits pour le sol :

- **Ecosol** : Détergent, désinfectant et désodorisant.
- **Detarsol** : Détergent et détartrant.
- **Spectre** : Détergent, désinfectant et fongicide.

Les produits pour les autres surfaces :

- **Biosanit** : Détergent, désinfectant et désodorisant.
- **Bacfit** : Détergent, désinfectant et fongicide.
- **Ecovitres** : Dégraissant, détergent pour vitres.
- **Ecotartre** : Détergent et détartrant.

Il justifie selon les surfaces l'utilisation de produits bio, de produits eco et de produits classiques.

Un code couleur permet de rendre explicite le niveau de risque et de contrainte d'utilisation du produit.

Le candidat présente ses différents outils de nettoyage.

Le candidat propose d'installer en différents lieux stratégiques de l'équipement des boîtiers connectés permettant à l'utilisateur d'exprimer son avis (en temps réel) sur l'hygiène, la propreté de l'équipement et plus largement la qualité du service.

2.3.4. La prise en charge de l'entretien/maintenance de l'équipement

Vert Marine a fait le choix « d'intégrer **la compétence de la gestion technique** nécessaire à l'exercice de son métier. »

Ce choix est justifié pour mieux maîtriser les enjeux suivants

- Assurer la continuité du service public
- Garantir la qualité de la prestation
- Garantir une réactivité immédiate et des économies d'énergie
- S'assurer d'une expertise locale

Le candidat met en avant son fonctionnement à travers la **Maintenance LRN (ou « la maintenance locale, régionale, nationale »), un triple niveau d'expertise au service de l'équipement.**

Le candidat a prévu 4095 heures de présence technique effective sur site assurées par 1 responsable technique + 2 agents techniques qui effectueront également des tâches liées à l'entretien courant de l'équipement

Le candidat propose une grille de maintenance. Le candidat met en avant sa politique de formation des agents et liste les tâches réalisées.

Vert Marine mettra en place une GMAO. L'offre intègre :

- La fourniture à la Collectivité d'un droit d'accès lui permettant la consultation à distance de la base de données GMAO (via une connexion internet)
- Le paramétrage (codification...)
- La saisie des données (inventaire technique, localisation...)
- La formation des personnels de la collectivité autant que de besoin
- L'administration (droits d'accès et profils, modification de paramétrage...)
- La maintenance des licences (logiciel, systèmes d'exploitation) sur la durée du Contrat
- La sauvegarde périodique de la base de données
- La restauration des fonctionnalités et des données en cas de problème

La GMAO permet la gestion des équipements, des travaux, des ressources, des stocks, des achats, du budget

2.4. Tableaux de synthèse

Amplitude d'ouverture au public

Ouverture public	Equalia	Recrea	Vert Marine
scolaire	53,5	51	49
petites vacances	67,5	62	61,5
grandes vacances	70	63,5	63
		> 2020	
scolaire		50	
petites vacances		61,5	
grandes vacances		63	

Répartition des unités bassin

Offre finale		Public	Ecole de natation	Aquagym	primaires communauté	Autres activités commerciales	collèges Lycées	club Natation	clubs Sauvetage cotier	club HORS MACS	Total
Equalia	avec boule	31673	3048	1769	3435	3059	360	1312,5	682,5	3444	48783
		65%	6%	4%	7%	6%	1%	3%	1%	7%	1
	sans boule	32 236	2 941	1 737	2 355	2 024	360	1 313	683	3 444	47091
		68%	6%	4%	5%	4%	1%	3%	1%	7%	1
Recrea	avec boule	37406	758	918	1920	690	300	1224	306	0	43522
		85,9%	1,7%	2,1%	4,4%	1,6%	0,7%	2,8%	0,7%	0,0%	100,0%
	sans boule	35236	690	2456	1920	1020	300	1224	306	0	43152
		81,7%	1,6%	5,7%	4,4%	2,4%	0,7%	2,8%	0,7%	0,0%	100,0%
Vert Marine		26908	1688	2149,5	2040	4080	300	1890	1225	1942,5	42223
		64%	4%	5%	5%	10%	1%	4%	3%	5%	1

Equalia est le candidat qui propose la plus grande ouverture devant Récréa et Vert Marine.

Ressources humaines

DETAIL DES POSTES	Equalia	Recrea	Vert Marine
Direction - Administratif - commercial - accueil	5,87	5,86	5,86
Directeur de Site	1,00	1	1
Assistance administratif et commercial	0,87	0,86	0,86
Coordinateur Accueil	1,00	1	1
agent d'accueil	3,00	3	3
Entretien - Nettoyage - technique	6,87	5,86	7
Responsable technique	1,00	0	1
Resposable entretien			1
Agent d'entretien	3,87	3,86	3
Agent technique	2,00	1	1
agent polyvalent		1	1
Encadrement surveillance	9,00	9	9
coordonnateur activités aquatiques		1	
Educateur sportif activités aquatiques	8,00	7	8
Manager Sportif	1,00		1
Educateur forme		1	
Renforts saisonnier	0,77	0	0,7
TOTAL	22,51	20,72	22,56

2.5. MEMOIRE ECONOMIQUE ET FINANCIER

Equilibre économique de la délégation, apprécié notamment au regard :

- du niveau des hypothèses de fréquentation et de leur pertinence,
- de la tarification proposée,
- des hypothèses de recettes
- des hypothèses de charges,
- de leur impact sur les relations financières entre le délégataire et la communauté de communes

2.5.1. La fréquentation

Au préalable il convient de rappeler que la fréquentation sur les 3 dernières années s'est établie comme suit ;

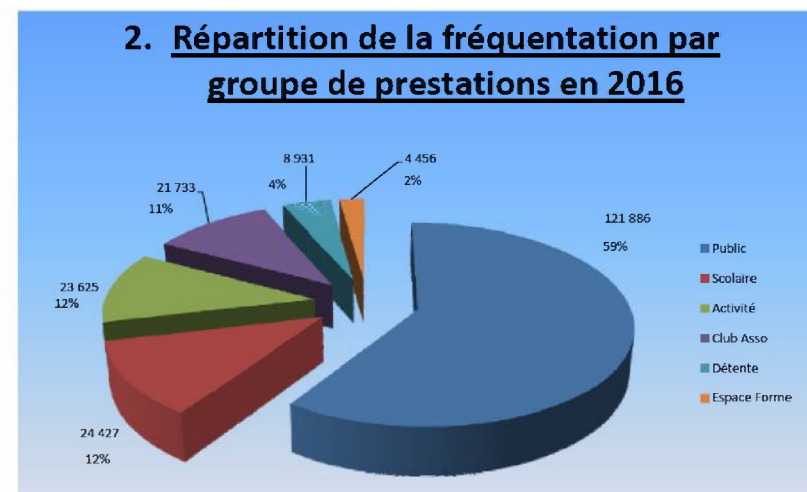
2015 = 201 512

2016 = 204 148

2017 = 196 828

Proposition des candidats

A titre d'information la répartition selon les différentes catégories de public en 2016 est rappelée dans le diagramme ci-dessous :



La fréquentation proposée par les différents candidats varie de 15 % entre Vert Marine qui s'inscrit dans la continuité par rapport à 2017 et Equalia.

La différence se fait principalement sur les activités et les entrées groupe CE. La fréquentation d'Equalia sur ce dernier point semble sur estimée.

	Equalia		Recrea		Vert Marine	
	freq	%	freq	%	freq	%
Total public et activités	179654	79%	175 338	1 €	155 575	79%
entrée	112049	49,3%	134978	63,4%	115817	58,8%
Abonnement			25614	12,0%		
groupe CE	17644	7,8%				
Espace balneo et fitness	11028	4,9%			13061	6,6%
Activités	38933	17,1%	14746	6,9%	26697	13,6%
scolaires	27 290	12,0%	25500	12,0%	20060	10,2%
primaire	20 149	8,9%	18000	8,4%	14160	7,2%
secondaire	7 141	3,1%	7500	3,5%	5900	3,0%
clubs associations	20139	8,9%	12180	5,7%	21268	10,8%
Total produits	227083	253	213018	238	196903	220

Interrogé sur le fait que l'actuel délégataire réalise une fréquentation pour les activités de l'ordre de 23 000 passages et que le candidat Equalia prévoit une fréquentation de 38933 passages en moyenne, le candidat justifie une hausse de 70 % comme suit :

« Pour précisions et sauf erreur de notre part, l'exploitant actuel ne prend pas en compte dans son décompte de fréquentations :

- les anniversaires,
- les stages vacances

De notre côté, de par notre analyse en prenant comme support le RA 2016 transmis dans le cadre du DCE, la fréquentation annoncée sur les activités est de 23 625 usagers

- Soit 12% de la fréquentation totale pour un chiffre d'affaire de 246 818 €
- Soit 22% du CA total, ce qui ne nous semble pas en adéquation avec les résultats annoncés. En effet, cela représente un ticket moyen de vente 10.44 €/usager, ce qui ne semble pas cohérent et nous avons besoin d'échanger avec vos services sur le sujet.

Dernier point, le calcul de la fréquentation des différentes formules d'abonnements et de PASS est un élément déterminant à prendre en compte sur la comptabilité et logique de calcul relative au nombre de passages estimés par usager abonné.

En effet, pour la vente d'un PASS, abonnement annuel, la fréquentation identifiée dans les rapports d'activités constitue-t-elle un prévisionnel ou un nombre de passages réels ? »

Interrogés sur la pertinence du maintien de la boule à vague, les 3 candidats considèrent que c'est équipement est un facteur d'attractivité et de distinction par rapport aux autres piscines du territoire.

2.5.2. La tarification

Les tarifs analysés sont ceux présentant une certaine proximité. En effet la gamme tarifaire proposée par chaque candidat est très diversifiée et devront d'ailleurs faire l'objet d'une présentation orale.

L'analyse met en évidence pour les entrées « à la piscine » une tarification relativement proche entre les candidats. A noter que Vert Marine augmente ses tarifs l'été.

	Equalia	Recréa	Vert Marine
Entrées			
Entrée adulte	4,95 €	5	5
Entrée sénior (+65 ans)	4,35 €		
Entrée enfant (-14 ans)	3,45 €	3,5	3,45
Entrée unitaire Enfant (- 3 ans)	- €	0	
Carte 10 entrées adultes	47,00 €		
12 entrées adulte		50	55
Carte 10 entrées (- 14 ans)	32,80 €		
12 entrées enfant		35	38
Carte 10 heures	32,65 €		
Carte 10 heures - 14 ans	22,25 €		
Entrées été			
entrée			6
Entrée enfant (-14 ans)			4,45
Entrée unitaire Enfant (- 3 ans)			0
Entrée Adulte famille			3,55
Entrée Enfant famille			2,75
Groupe ASLH enfants	2,80 €	2,8	2,85
Balneo et fitness			
Entrée balneo et fitness	8,50 €		11,9
Carte 10 entrées fitness (balneo et fitness)	94,95 €		
1 entrées Liberté (piscine et bien être)		14	
12 entrées Liberté (piscine et bien être		140	
Entrée balnéo (abonnés pass)	4,85 €		
Entrée espace aquatique + balnéo + fitness	13,65 €		14,9

Pour les activités, les tarifs unitaires sont proches. La politique d'abonnement est très différente selon les candidats

Activités	Equalia	Recréa	Vert Marine	
			enfants	adultes
Séance	9,40 €	10	9,9	11,9
Trimestre (école de natation, bébés nageurs, aquagym),	117,00 €		199,9 puis 249,9	
Annuel (école de natation)	237,20 €			
Carte 10 séances activités (aquagym/bébés nageurs) hors bike	89,30 €	90		
10 séance premium		135		
Pass annuel 1 séance par semaine de septembre à juin (hors vacances scolaires)		220		
Formule anniversaire pour 10 enfants maximum	96,00 €	110		
Cours aquabiking	14,30 €	15		13,9

	Equalia	Recréa	Vert Marine
SCOLAIRES	SCOLAIRES	SCOLAIRES	SCOLAIRES
1er degré, 2 classes en simultané (maternelles + primaires)	150,45 €		
1er degré (par classe) y compris surveillance + encadrement			151
1er degré, 4 classes en simultané (maternelles + primaires)	83,35 €		
Scolaires du 1er degré Prix pour une séance de 40 minutes sur la base de 2 classes par créneau sur 2 bassins, pédagogie et surveillance incluses		150	
2ième degré, 2 classes en simultané (collèges + lycées)	201,30 €		
2ième degré, 3 classes en simultané (collèges + lycées)	141,85 €		
Scolaires du 2nd degré Prix pour une séance de 60 minutes sur la base de 2 classes par créneau sur 1 bassin, surveillance incluse et hors pédagogie		200	
2nd degré (par classe) y compris surveillance			143

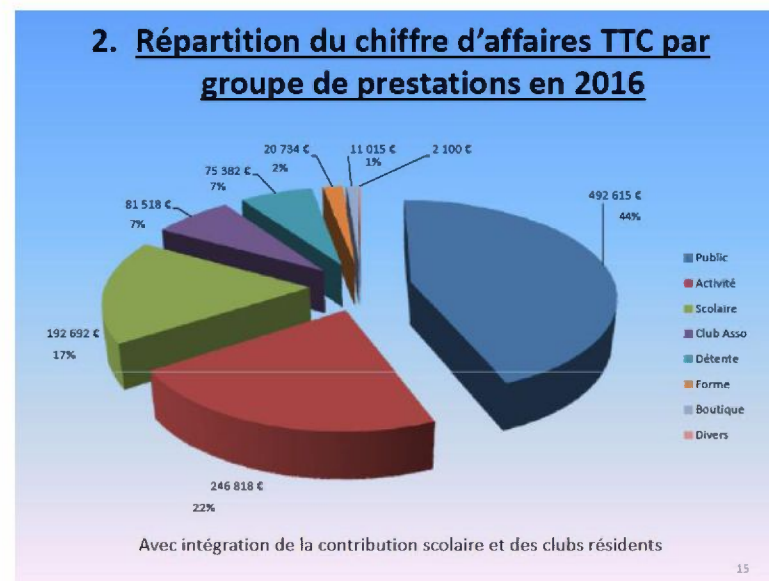
	Equalia	Recréa	Vert Marine
CLUBS ASSOCIATIONS			
Location horaire espace fitness club	23,00 €		
Bassin sportif (ligne d'eau/heure)	23,10 €		24
1 heure ligne d'eau bassin sportif hors surveillance		24	
1 heure bassin sportif hors surveillance		130	
Bassin d'apprentissage (3/4 d'heure)	73,55 €		
1 heure bassin d'apprentissage hors surveillance		74	
Mise à disposition d'un MNS (1 heure)	31,60 €	35	33
Mise à disposition MACS équipement une journée	1 046,35 €	1100	

2.5.3. Les recettes

Pour Memo Vert Marine en 2016 a réalisé un CA de 930 k€ réparti selon le diagramme ci-contre.

Les recettes des candidats sont très proches en montant total (malgré une différence de fréquentation significative).

Toutefois des différences sont à signaler dans les recettes pour chaque catégorie de public.



	Equalia				Recrea				Vert Marine			
	freq	%	CA HT	%	freq	%	CA HT	%	freq	%	CA HT	%
Total public et activités	179654	79%	770 463 €	74%	175 338	1 €	810 394 €	1 €	155 575	79%	769 412 €	
entrée	112049	49,3%	364 972 €	35,2%	134978	63,4%	529 802 €	52,9%	115817	58,8%	428 188 €	42,5%
Abonnement					25614	12,0%	148 471 €	14,8%			140 096 €	
groupe CE	17644	7,8%	80 311 €	7,8%								
Espace balneo et fitness	11028	4,9%	110 196 €	10,6%					13061	6,6%	102 029 €	10,1%
Activités	38933	17,1%	214 984 €	20,8%	14746	6,9%	132 121 €	13,2%	26697	13,6%	99 099 €	9,8%
scolaires	27 290	12,0%	145 933 €	14,1%	25500	12,0%	140 000 €	14,0%	20060	10,2%	139 240 €	13,8%
primaire	20 149	8,9%	101 047 €	9,8%	18000	8,4%	90 000 €	9,0%	14160	7,2%	89 090 €	8,8%
secondaire	7 141	3,1%	44 886 €	4,3%	7500	3,5%	50 000 €	5,0%	5900	3,0%	50 150 €	5,0%
clubs associations	20139	8,9%	119 221 €	11,5%	12180	5,7%	50 927 €	5,1%	21268	10,8%	99 441 €	9,9%
Total produits	227083	253	1 035 617 €		213018	238	1 001 321 €		196903	220	1 008 093 €	
autres produits			33 370 €				36 389 €				32 556 €	
TOTAL			1 068 987 €				1 037 710 €				1 040 649 €	

2.5.4. Les charges

Pour mémo en 2016 le montant des charges s'élevait à 1 301 k€.

Le niveau de charges des candidats est très rapproché.

CHARGES	Equalia		Recréa		Vert Marine	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
fluides	256 908 €	17%	264 799 €	19%	256 472 €	18%
Entretien maintenance	90 778 €	6%	148 850 €	10%	102 171 €	7%
GER	24 000 €	2%	32 300 €	2%	27 180 €	2%
Impots et taxes	57 500 €	4%	52 405 €	4%	58 806 €	4%
Personnel	787 020 €	52%	702 849 €	49%	768 521 €	54%
Dotations et frais financiers	80 979 €	5%	75 187 €	5%	31 675 €	2%
autres charges de fonctionn	203 210 €	14%	153 557 €	11%	171 935 €	12%
Total	1 500 395 €		1 429 947 €		1 416 760 €	
Résultat	431 408 €		392 237 €		376 111 €	

2.5.5. Les relations financières entre délégataire et communauté de communes

	Equalia	Recréa	Vert Marine
Total produits	1 035 617 €	1 001 321 €	1 008 093 €
autres produits	33 370 €	36 389 €	32 556 €
TOTAL	1 068 987 €	1 037 710 €	1 040 649 €

	Equalia	Recréa	Vert Marine
CHARGES	Montant	Montant	Montant
Total	1 500 395 €	1 429 947 €	1 416 760 €

Résultat	431 408 €	392 237 €	376 111 €
Contribution	675 144 €	629 723 €	627 068 €
Contribution forfaitaire d'exploitation - contraintes de fonctionnement	479 385 €	459 123 €	459 508 €
Contribution forfaitaire pour contraintes de service public - HT (scolaires du 1er degré et du 2nd degré de la MACS, clubs résidents et journées de mise à disposition)	195 759 €	170 600 €	167 560 €
Marge du concessionnaire	47 878 €	66 885 €	68 000 €
Investissement	231 750 €	324 780 €	158 373 €

cout total à la charge de la CT	675 144 €	629 723 €	627 068 €
--	------------------	------------------	------------------

Le cout à la charge de la collectivité (sous réserve de validation par les candidats) serait de :

- 675 144 € pour Equalia
- 629 723 € pour Récréa
- 627 068 € pour Vert Marine

2.6. SYNTHÈSE DES OFFRES

	Equalia	Recréa	Vert Marine
Amplitude d'ouverture au public			
scolaire	53,5	51	49
petites vacances	67,5	62	61,5
grandes vacances	70	63,5	63
Fréquentation totale	227083	213018	196903
public	179654	149724	155575
scolaire	27 290	25500	20 060
clubs	20139	12180	21268
abonnement		25614	
Nombre de personnel	22,51	20,72	22,56
	CA HT	CA HT	CA HT
Total public et activités	770 463 €	810 394 €	769 412 €
entrée	364 972 €	529 802 €	428 188 €
Abonnement		148 471 €	140 096 €
groupe CE	80 311 €		
Espace balneo et fitness	110 196 €		102 029 €
Activités	214 984 €	132 121 €	99 099 €
scolaires	145 933 €	140 000 €	139 240 €
primaire	101 047 €	90 000 €	89 090 €
secondaire	44 886 €	50 000 €	50 150 €
clubs associations	119 221 €	50 927 €	99 441 €
dont forfait annuel	49 826 €	30 600 €	28 320 €
Total produits	1 035 617 €	1 001 321 €	1 008 093 €
autres produits	33 370 €	36 389 €	32 556 €
TOTAL	1 068 987 €	1 037 710 €	1 040 649 €

	Equalia	Recréa	Vert Marine
CHARGES	Montant	Montant	Montant
Total	1 500 395 €	1 429 947 €	1 416 760 €
Résultat	431 408 €	392 237 €	376 111 €
cout total à la charge de la CT	675 144 €	629 723 €	627 068 €

3. APPRECIATION GENERALE SUR LES OFFRES RECUES

	EQUALIA	ESPACE RÉCRÉA	VERT MARINE
<p>Premier critère : Equilibre économique de la délégation, apprécié notamment au regard du niveau des hypothèses de fréquentation et de leur pertinence, de la tarification proposée, des hypothèses de recettes et de charges, de leur impact sur les relations financières entre le délégataire et la communauté de communes</p>	<p>Le candidat espère une fréquentation de 227 083 passage, soit une fréquentation supérieure à la fréquentation actuelle, et une fréquentation plus importante que les 2 autres candidats ;</p> <p>La différence se fait principalement sur les activités et les entrées groupe CE (17644 passages) et les activités (38933 passages). Ces estimations semblent optimistes ?</p> <p>Tarification sur prix de base dans la continuité des tarifs actuels.</p> <p>Un niveau de recettes de 1 068 987 € assez proche des autres candidats malgré une fréquentation plus importante.</p> <p>Un niveau de charges d'un montant de 1500 395 €</p> <p>Un cout pour la collectivité de 675 144 €</p>	<p>Le candidat espère une fréquentation de 213 018 passage, soit une fréquentation dans la moyenne des 2 autres candidats.</p> <p>Tarification sur prix de base dans la continuité des tarifs actuels.</p> <p>Un niveau de recettes de 1 037 710 € assez proche des autres candidats.</p> <p>Un niveau de charges d'un montant de 1429947 €. A signaler un montant important de l'entretien maintenance 148 k€ 50 % supérieur aux autres candidats)</p> <p>Un cout pour la collectivité de 663823 €</p>	<p>Le candidat à sa propre succession propose une fréquentation dans a continuité à 196 903 passages malgré les investissements réalisés et les innovations apportées. Toutefois le candidat justifie cette stagnation par rapport à la future ouverture de la piscine de Dax et met en évidence que près de 15 % de Daxois fréquente Aygueblue.</p> <p>Tarification sur prix de base en légère augmentation par rapport à la tarification actuelle.</p> <p>Un niveau de recettes de 1 040649 € assez proche des autres candidats.</p> <p>Un cout pour la collectivité de 611 672 € soit le cout le moins cher des 3 candidats.</p>
<p>Second critère : Qualité du service proposé aux usagers, appréciée notamment au regard des travaux réalisés, du projet d'exploitation/animation/gestion, des modalités d'organisation/ de gestion du centre aquatique et de prise en charge de l'entretien/maintenance de l'équipement.</p>	<p>Le candidat propose un véritable aménagement de l'espace bien être avec des investissements adaptés et pertinents</p> <p>Le candidat présente son offre à partir d'une analyse succincte de la concurrence (il n'avant pas pointé le projet de Dax dans l'offre initiale).</p> <p>Le candidat propose une large palette d'activités dont des activités fitness et aquagym dans le bassin sportif (à valider avec le candidat).</p> <p>Pour le fitness le candidat propose la création d'un studio RPM ce qui est une bonne idée compte tenu de la configuration des locaux.</p>	<p>Le candidat propose un véritable aménagement de l'espace bien être avec des investissements adaptés et pertinents.</p> <p>Le candidat présente son offre à partir d'une analyse très détaillée de la concurrence et de la zone de chalandise à la fois sur la partie aquatique et la partie fitness.</p> <p>Il a réalisé un diagnostic très détaillé du fonctionnement actuel pour présenter son projet</p> <p>Le candidat structure une offre en tenant compte de la rénovation du bassin à vague. Toutefois il propose des activités à l'extérieur toute l'année !</p>	<p>Le candidat a prévu des réaménager l'espace bien être en supprimant le jacuzzi et en installant un grand sauna vitré et un grand hammam carrelé.</p> <p>Le candidat tire un bilan de l'actuelle exploitation et propose</p> <ul style="list-style-type: none"> - des réaménagements de plannings pour répondre à la demande. - La création en plus des cours actuels de séances sport santé dédiées aux seniors - La mise en œuvre de nouveaux services (E natation, réservation en ligne, ...)

	<p>Le plan de communication est correct. Le plan de nettoyage est adapté à l'équipement.</p> <p>Cout P1 élevé mais il semble que la chaufferie bois ait été prise en compte sans réduction du montant de conso gaz. P2 Cohérent et complet P3 Etude approfondie et conforme aux attendus susceptible d'adaptation après état des lieux</p> <p>Association à un professionnel de la maintenance et plus précisément de facility management Présentation dissociée de la partie technique et du reste de l'activité d'exploitation. Exploitation de la partie technique externalisée, présentant des outils adaptés d'exploitation. Un partenaire engagé dans le numérique. Une réflexion poussée sur l'optimisation de la gestion des fluides. Une offre technique complète cohérente assortie d'une offre financière cohérente. Proposition de plan de progrès et implication dans l'état de lieu initial par la mise en place d'une situation de référence</p>	<p>Pour la partie fitness, le candidat propose d'aménager une espace crossfit ce qui est une bonne idée compte tenu de la configuration des locaux.</p> <p>Il présente une large palette d'activités aquatiques.</p> <p>Un travail détaillé de scénario de fonctionnement des différents bassins.</p> <p>Le plan de communication est pertinent avec des packages particulièrement innovants.</p> <p>Les effectifs en nettoyage semblent sous-estimés.</p> <p>Cout P1 moyen avec prise en compte d'études pour amélioration de la gestion des fluides. P2 : Extrêmement élevé mais complet P3 : Aucune étude</p> <p>Association du gestionnaire à un professionnel de gestion d'installations techniques présentant des outils adaptés d'exploitation. Recrutement d'un agent polyvalent sur place pour les petits travaux d'entretien. Présentation dissociée de la partie technique et du reste de l'activité d'exploitation. Exploitation de la partie technique externalisée. Un partenaire engagée dans numérique Prise en compte de la nature d'ERP de l'établissement.</p>	<p>Pour dynamiser l'espace fitness, il propose de développer l'activité Crossfit avec l'acquisition d'une cage de Crossfit (en extérieur).</p> <p>Le candidat ne tient pas compte des travaux sur le bassin à vague en cours de contrat.</p> <p>Le plan de communication est correct. Le plan de nettoyage est adapté à l'équipement.</p> <p>Cout P1 faible mais cohérent au regard des éléments annoncés cout unitaire gaz et eau faible P2 : cout faible, difficilement compatible avec une maintenance de qualité (voir répercussions sur masse salariale du maintien en régie des techniciens) P3 : Aucune étude</p> <p>Pas d'externalisation de la maintenance. Le candidat assure la maintenance directement avec ses agents techniques qu'il recrute et forme. Le candidat a remis suite à la négociation un relevé type de GMAO. Le candidat s'engage à transmettre tous les mois à la collectivité une extraction de la GMAO conformément à l'article 31.2 du projet de contrat. Il s'engage à faire évoluer notre reporting de gestion technique afin qu'il réponde pleinement aux attentes de vos services.</p>
--	---	---	--

Compte tenu de tous ces éléments la proposition de classement des candidats est la suivante :

- 1 – Vert Marine
- 2 – Récréa
- 3 – Equalia