

Séance publique du 13 novembre 2006

Délibération n° 2006-3746

commission principale : développement économique

objet : **Centre de congrès de la Cité internationale - Choix du délégataire - Approbation du contrat de délégation**

service : Direction générale - Mission d'audit et de contrôle de gestion - Contrôle des gestions externes

Le Conseil,

Vu le rapport du 24 octobre 2006, par lequel monsieur le président expose ce qui suit :

Ce rapport présente les motifs du choix du délégataire et l'économie générale du contrat relatif à la gestion et l'exploitation du centre des congrès de la Cité internationale.

Le déroulement de la procédure

Après consultation préalable du comité technique paritaire (CTP), le 13 mai 2005, et de la commission consultative des services publics locaux, le 24 mai 2005, qui ont tous deux rendu un avis favorable, la Communauté urbaine a décidé de poursuivre l'exploitation du Centre des congrès sous la forme d'une gestion déléguée par une délibération en date du 21 juin 2005.

A l'issue d'un premier avis d'appel à candidatures envoyé à différents organes de publication : Le Tout Lyon, Telerama et Le Moniteur, entre le 23 juillet et le 3 août 2005, les candidatures de la société Secil et de la société Vega ont été reçues. Au vu de ces dernières, la Commission consultative de délégation de service public (CCDSP), réunie le 10 octobre 2005, a interrogé le président sur l'opportunité de poursuivre la procédure. Celui-ci a souhaité l'interrompre pour motif d'intérêt général, tout en informant les deux candidats qu'un nouvel avis d'appel à candidatures serait publié prochainement.

Ainsi, entre le 25 octobre et le 9 novembre 2005, un second avis d'appel à candidatures a été envoyé à quatre organes de publication : Le Tout Lyon, le Moniteur, Le Monde et le Journal officiel de l'Union européenne afin d'essayer d'élargir le champ concurrentiel. A l'issue de celui-ci, la Commission consultative de délégation de service public, réunie le 9 janvier 2006, a décidé d'admettre la société GL Events -seul candidat ayant soumissionné- à remettre une offre.

Un dossier de consultation, approuvé par une délibération du conseil de Communauté en date du 19 décembre 2005, a ensuite été envoyé au candidat le 13 janvier 2006, la date de remise des offres étant prévue le 13 avril 2006.

Ce dossier de consultation décrivait les caractéristiques quantitatives et qualitatives des prestations attendues du délégataire ainsi que les conditions de tarification du service rendu à l'utilisateur.

Ainsi, il était notamment précisé que l'affermage serait consenti pour une durée de six ou dix ans, les candidats devant obligatoirement faire trois offres :

- l'offre de base : durée de six ans avec travaux limités à la mise à niveau de la signalétique statique du Palais des congrès actuel (niveau 1),

- la variante obligatoire n° 1 : même durée avec réalisation des travaux de signalétique dynamique et de contrôle d'accès de l'ensemble du Centre des congrès, et pour ce seul Centre, aval mise à niveau du mobilier structurant et de la signalétique statique (niveau 2),
- la variante obligatoire n° 2 : totalité des travaux ci-dessus (niveau 2) avec durée du contrat portée à dix ans.

Il comportait également les critères de choix des offres, à savoir :

- la qualité du service public et de l'exploitation,
- la qualité des propositions des candidats en matière de programmation et de communication,
- les conditions financières et économiques de la délégation.

La commission consultative de délégation de service public a examiné, le 23 mai 2006, l'offre de GL Events pour l'exploitation du Centre des congrès et a proposé, dans son rapport d'avis, à monsieur le président en qualité d'autorité responsable de la collectivité délégante au sens de l'article L 1411-1 du code général des collectivités territoriales, que des discussions soient engagées avec le candidat sur la base de l'offre remise. L'avis de la Commission était très réservé et indiquait la nécessité de programmer des négociations rigoureuses.

Ainsi, les négociations avec GL Events ont eu lieu du 14 juin au 25 septembre 2006.

La proposition initiale

L'objectif de la Communauté urbaine pour l'exploitation du Centre des congrès est de :

- favoriser la venue, à Lyon, de manifestations internationales en liaison avec l'environnement économique, scientifique et universitaire, afin de renforcer l'image et le rayonnement international de l'agglomération lyonnaise,
- valoriser le dynamisme de la commercialisation : capacité d'adaptation, réponse aux besoins des clients, écoute et accueil, synergie avec les acteurs institutionnels pour la promotion de la destination,
- maîtriser, à la suite de l'investissement lourd que représente l'extension du Palais des congrès, les coûts récurrents liés à la communication, aux moyens commerciaux, à la pérennisation de la politique de développement du tourisme d'affaires.

C'est dans ce contexte que l'offre remise par GL Events doit être analysée.

Il convient de préciser que l'absence de candidat concurrent sur cette délégation conduit à faire des comparaisons avec l'actuel contrat d'affermage (2001-2006) conclu entre la ville de Lyon et la société Secil pour l'exploitation du Centre des congrès aval, puis la totalité de l'équipement depuis le mois de juin 2006, les comparaisons s'appuyant sur les résultats de la période 2001-2005.

L'offre est globalement conforme aux exigences du dossier de consultation, malgré quelques omissions non disqualifiantes qui seront régularisées préalablement au démarrage des négociations (cf. 3 -1er §).

Sur le plan juridique, le dossier présente l'ensemble des garanties demandées, la formation de la société dédiée et l'étendue de la garantie bancaire devant être précisées ultérieurement.

Le projet de contrat fait l'objet de plusieurs propositions d'amendement ou de modification de la part du candidat. Ces propositions visent parfois à clarifier certaines clauses contractuelles, mais dans l'ensemble elles consistent à diminuer le degré de contraintes imposé au délégataire, notamment sur les points suivants :

- les prestations complémentaires à la location d'espaces,
- le budget des travaux d'aménagement,
- les moyens de contrôle du délégant sur le délégataire,
- la solidarité de la maison-mère envers la société dédiée.

En matière d'exploitation commerciale de l'équipement, la croissance affichée est linéaire, que le contrat soit de six ans ou de dix ans, avec ou sans investissements complémentaires :

- le chiffre d'affaires croît de 5 % par an, dont 2 % d'inflation,
- le nombre de manifestations augmente de vingt par an (soit + 5 %),
- les mètres carrés commercialisés augmentent de 1,2 % par an.

Ainsi, entre 2007 et 2012, le chiffre d'affaires croît de 28 %, alors qu'il a augmenté de 18 % entre 2001 et 2005 pour le Centre des congrès aval (10,2 M€). Pour information une progression de 32 % est prévue en 2006 par le délégataire actuel, du fait de la mise en service de l'extension sur sept mois.

En comparant les deux premières propositions -offre de base et variante 1, toutes deux sur une durée de six ans- le chiffre d'affaires (malgré un investissement supplémentaire de 3 M€) est équivalent sur la période.

La réalisation de travaux importants visant à doter le Centre de congrès d'équipements de haut niveau (signalétique dynamique et contrôle d'accès notamment) semble donc sans incidence sensible sur l'activité commerciale du site.

En matière de programmation, de politique-marketing et de commercialisation, la proposition du candidat est décrite de façon détaillée.

Les principaux marchés sont les suivants :

- les événements d'entreprise,
- le marché associatif et médical,
- les producteurs de spectacles.

Ces marchés sont géographiquement identifiés en Europe occidentale.

Le marché des événements d'entreprise représente 48 % du chiffre d'affaires total et 16 % du taux d'occupation de l'actuel Palais des congrès : il représente donc le cadre essentiel de la politique de programmation.

De plus, la recherche et la santé, traditionnellement liées à l'image de Lyon, assurent de 25 à 30 % du chiffre d'affaires, tandis que le segment associatif apporte, quant à lui, environ 25 % du chiffre d'affaires.

GL Events propose la création d'un poste permanent affecté à l'international. La prospection serait ainsi orientée vers les organisations internationales implantées à Lyon, et l'utilisation du réseau GL Events permettrait de capter les congrès tournants entre les différents sites du groupe (Barcelone, Budapest, Padoue, Rio de Janeiro).

Le marché des spectacles ne représente que 4,8 % du chiffre d'affaires prévisionnel. Conformément au cahier des charges, ce n'est pas une orientation majeure du candidat dont ce n'est pas le cœur de métier. L'offre de spectacles est globalement orientée vers la variété grand public. GL Events propose aussi le référencement de l'Amphithéâtre auprès d'organismes de spectacles, et sur le plan local, un partenariat avec la Maison de la danse.

Le Centre des congrès envisage un fonctionnement en synergie avec les grands événements artistiques et culturels de l'agglomération -biennales, nuits sonores, fêtes des lumières-

En matière de travaux, de gros entretien et de renouvellement :

L'offre du candidat prend en compte les deux niveaux de travaux envisagés :

- le niveau 1 (mise à niveau de la signalétique statique du Centre des congrès aval) concerne uniquement l'offre de base. Son budget est estimé à 380 k€ sur la durée du contrat, ce qui implique une dotation annuelle aux amortissements de 38 k€, dans la mesure où le candidat propose une durée d'amortissement de dix ans.
- le niveau 2, qui concerne les variantes 1 et 2, est plus ambitieux. La réalisation de ces investissements est évaluée dans le dossier de consultation à environ 3 M€, mais le candidat a prévu, dans son offre initiale, 3,38 M€ pour ces travaux sur la durée du contrat, ce qui implique une dotation annuelle aux amortissements de 338 k€.

Le montant des travaux de gros entretien et renouvellement des ouvrages à réaliser par le délégataire est estimé à 151 k€ par an, quel que soit le montant de travaux d'aménagement réalisé.

Concernant les surfaces annexes au bâtiment et les espaces périphériques, le candidat propose d'assurer :

- la gestion du local commercial situé sur la place publique, conformément au cahier des charges, pour y faire un point information et une boutique, moyennant un investissement de départ de 112 k€ pour les aménagements à réaliser et un coût de fonctionnement annuel de 61 k€,

- la programmation annuelle de l'usage de la place publique et la coordination des activités qui y seront menées, pour un coût annuel de 15 k€. Cette mission n'entre pas dans les activités confiées au délégataire, il lui était simplement proposé d'utiliser ponctuellement cet espace public, au même titre que d'autres utilisateurs potentiels.

Par ailleurs, la servitude d'ouverture de la rue intérieure figure au cahier des charges, le délégataire devant respecter la contrainte d'une parfaite continuité de la circulation, sauf événements exceptionnels. Cette contrainte est chiffrée dans l'offre initiale du candidat à 430 k€ HT par an (sécurité, chauffage-climatisation, nettoyage et perte de chiffre d'affaires sur la location de l'espace accueil).

Les aspects financiers de l'offre :

De façon schématique, les principales composantes financières de l'offre initiale de GL Events peuvent être résumées dans le tableau ci-dessous.

Moyenne annuelle (en k€ courants)	Actuelle délégation (perçu de 2001 à 2005)	Offre de base (6 ans)	Variante 1 (6 ans)	Variante 2 (10 ans)
redevances	1 024	5 003 (= 3 550 + 1453)	4 721 (= 3 550 + 1 171)	4 978 (= 3 550 + 1 428)
subvention pour sujétions de service public	0	4 056 (= 3 550 + 506)	4 056	4 056
redevance nette (redevances-subvention)	1 024	947	665	922
TVA sur subvention	0	795	795	795
solde net pour la collectivité	1 024	152	- 130	127

Ainsi, l'analyse de l'offre initiale de GL Events montre que le meilleur retour financier pour la collectivité serait obtenu par l'offre de base dans la mesure où la moyenne de redevance nette annuelle serait égale à 947 k€, à laquelle il convient de retrancher la TVA sur la subvention, portant ainsi le retour financier net pour le délégant à 152 k€, à comparer avec les 1 024 k€ perçus en moyenne annuelle par la ville de Lyon, entre 2001 et 2005, à titre de redevance pour l'exploitation du seul Centre des congrès aval.

Il faut cependant souligner que la comparaison est biaisée par l'impact de la TVA sur la subvention dans le futur contrat.

En effet, le montant important de redevances dans la proposition initiale s'explique par la condition imposée par la législation fiscale pour permettre la récupération de la TVA sur les travaux de construction de l'extension (enjeu de 20 M€), qui se traduit par l'exigence d'une redevance au moins égale à l'amortissement technique du bien (soit 3,55 M€ par an) compensée par le versement au délégataire d'une subvention du même montant assujettie à TVA.

Les propositions issues des négociations

Avant d'engager formellement les négociations, le candidat, à la demande du délégant, a complété son offre initiale sur certains points, à savoir :

- un plan de renouvellement sur la durée du contrat des biens mis à disposition,
- des principes de stratégie tarifaire pour les prestations complémentaires, annexes et accessoires,
- la liste prévisionnelle de toutes les prestations de service associées à l'objet de la délégation et refacturées au client.

Les prévisions d'activité du candidat justifiant le chiffre d'affaires de la délégation n'ont pas été revues à la hausse au cours des négociations

mais justifiées par le candidat qui a mis en avant le contexte concurrentiel de plus en plus tendu et les incertitudes concernant l'évolution de la capacité hôtelière de l'agglomération lyonnaise.

Ainsi, le marché des congrès est fortement compétitif (750 congrès en France dont 240 internationaux et 26 de plus de 1 000 personnes, 120 centres de congrès français en compétition, 26 semaines utiles dans une année), tandis que le marché des événements d'entreprise (800 événements de plus de 1 000 personnes, 42 semaines utiles) qui est en voie d'internationalisation est en croissance et de plus en plus producteur de retombées économiques.

Compte tenu de cette situation, les prévisions de GL Events consistant à :

- multiplier, dans un contrat de dix ans, le chiffre d'affaires annuel moyen du Centre des congrès par rapport au seul Centre des congrès aval (2001-2005) par plus de deux (évolution de 9 à 21 M€),
- et celui de l'activité-congrès par trois (évolution de 2,5 à 8,5 M€),
- à faire passer la part de marché du centre des congrès de Lyon sur les congrès internationaux de 3 à 40 %,

semblent pour le moins réalistes, voire ambitieuses selon certains experts.

Dans ce contexte, les négociations avec le candidat ont principalement porté sur :

L'ajustement du périmètre de charges :

- Après négociations, il est convenu de supprimer les frais de gestion de la place publique (15 k€ par an) dans la mesure où ce n'est pas une mission confiée au délégataire, et les frais de contrôle de la délégation (50 k€ par an) et donc leur contrepartie en subvention.

- Concernant le local commercial, les discussions ont permis de rajouter des recettes correspondant à la vente de produits pour 130 k€ par an (avec une charge d'achats de 91 k€ par an), mais celui-ci reste globalement déficitaire (30 k€ par an) dans la mesure où l'activité d'information du public est non lucrative. Afin de ne pas répercuter ce déficit sur la subvention pour contraintes de service public, la Communauté urbaine prendra en charge une partie des aménagements complémentaires de ce local pour un montant estimé à 98 k€ et un partenariat sera noué avec l'Office du tourisme afin qu'il détache du personnel pour assurer une mission d'accueil et d'information en complément du délégataire.

- La proposition initiale du candidat comprenait une dotation aux amortissements pour les travaux d'aménagements complémentaires estimée à 338 k€ par an. Cependant, le budget global de ces aménagements ayant été évalué à 3 M€ par le maître d'œuvre de l'extension du Centre des congrès, le candidat a dû revoir cette charge à la baisse (300 k€ par an).

- Le compte gros entretien et renouvellement (GER) financé par le délégataire à hauteur de 151 k€ par an a fait l'objet d'une définition plus précise au cours des négociations : ainsi, la répartition de la responsabilité entre délégant et délégataire des opérations d'entretien, de maintenance, des grosses opérations de maintenance, de renouvellement et d'amélioration des biens affermés a été élaborée à partir de la norme NF X 60 000 et détaillée en annexe 15 au contrat.

Les travaux de GER font l'objet d'un plan prévisionnel triennal glissant établi par le délégataire sous sa responsabilité et qui sera actualisé chaque année dans le cadre du compte-rendu technique.

- La participation du délégataire au programme Grandes manifestations porté par le bureau des congrès et visant à mutualiser les moyens autour de la prospection des grandes manifestations internationales a été arrêtée à 450 k€ sur la durée du contrat, en complément des financements apportés par les autres partenaires du bureau des congrès.

L'aspect financier :

- Le montage TVA indiqué dans le dossier de consultation n'étant plus nécessaire depuis l'instruction fiscale du 27 janvier 2006 (date postérieure à l'envoi du dossier de consultation), il a été convenu avec le candidat, au cours des négociations, de ne plus exiger une redevance égale à l'amortissement technique de l'équipement compensée par une subvention, ce qui permet de ne plus grever le retour financier pour la collectivité.

- La redevance d'occupation domaniale a aussi fait l'objet de plusieurs propositions

Moyenne annuelle (en k€ courants)	Actuelle délégation perçu sur 2001-2005	Offre initiale (réactualisée des conditions de récupération de la TVA)	Offre revue à la suite des négociations			
modalités redevance variable	20 % du résultat	30 % du résultat	1 % du CA plafonné à 20 % du résultat	0,5 % du CA si résultat après redevance fixe>0	2 % du CA plafonné à 20 % du résultat	% progressif du CA si résultat>0
offre de base (6 ans, 338 k€ d'investissements)						
redevance fixe	915	1 137	1 503	1 503		
redevance variable	109	316	108	70		
redevances	1 024	1 453	1 611	1 573		
subvention	0	506	350	350		
TVA sur subvention	0	99	69	69		
redevance nette	1 024	848	1 192	1 154		
variante 1 (6 ans, 3 M€ d'investissements)						
redevance fixe		837	1 221	1 221		
redevance variable		334	115	94		
redevances		1 171	1 336	1 315		
subvention		506	350	350		
TVA sur subvention		99	69	69		
redevance nette		566	917	896		
variante 2 (10 ans, 3 M€ d'investissements)						
redevance fixe		867	1 478	1 478	1 600	300
redevance variable		561	154	98	218	1 419
redevances		1 428	1 632	1 576	1 818	1 719

subvention		506	350	350	350	350
TVA sur subvention		99	69	69	69	69
redevance nette		823	1 213	1 157	1 400	1 300

Ainsi, pour un contrat de 10 ans, la proposition la plus intéressante pour la Collectivité est celle où la redevance fixe atteint 1,6 M€ par an et est augmentée d'une redevance variable assise sur le chiffre d'affaires de la délégation (2 % du chiffre d'affaires annuel HT plafonné à 20 % du résultat après imputation de la redevance fixe), représentant un montant annuel moyen de 220 k€, soit un total de redevances pour le délégant de l'ordre de 1,8 M€ par an.

Ce montant est à comparer avec les montants de redevances du contrat d'affermage actuel pour le Centre des congrès aval : une redevance fixe de 914,7 k€ et une redevance variable de 109 k€ en moyenne annuelle (20 % du résultat), soit un total de redevances de l'ordre de 1,024 M€ par an entre 2001 et 2005.

- La subvention pour contraintes de service public

Une subvention sera accordée au délégataire pour compenser certaines contraintes imposées par le délégant, à savoir :

- la traversée de la rue intérieure par le hall d'accueil du Centre des congrès aval,
- la gestion d'une partie du contrôle d'accès au site (accès Poincaré, accès place publique),
- l'entretien du bassin sous la coque de l'Amphithéâtre.

Cette subvention est actuellement évaluée à 350 k€ HT pour l'année 2007, la plus grande part s'expliquant par la servitude de passage de la rue intérieure (nettoyage, surveillance, chauffage-climatisation). Son montant définitif sera ajusté chaque année aux coûts réels de ces contraintes de service public.

Le retour financier pour le délégant, une fois déduite la subvention TTC peut donc être évalué à 1,4 M€, soit redevance 1,818 - subvention 0,418).

- En synthèse

Il importe de rappeler que le futur délégataire aura un périmètre de charges plus élevé que dans le contrat actuel. Ainsi, sur le nouveau contrat de 10 ans, la prise en charge de travaux d'aménagements complémentaires se traduit par une charge de 3 M€, celle du compte Gros entretien et renouvellement par une charge de 1,5 M€, la participation au programme Grandes manifestations porté par le bureau des congrès, par une charge de 450 k€, soit au global une charge d'amortissement supplémentaire pour le délégataire de 496 k€ par an.

Le tableau suivant précise la contribution totale du délégataire en la comparant à l'actuelle délégation.

Moyenne annuelle (en k€ courants)	Actuelle délégation perçu sur 2001-2005	Variante 2 revue suite aux négociations Redevance variable = 2 % du CA plafonné à 20 % du résultat
redevance nette	1 024	1 400
charges supplémentaires du délégataire :		
- budget grandes manifestations	75	45
- GER	0	151
- amortissements d'investissements*	0	300
total	75	496
contribution totale du délégataire	1 099	1 896

* Ne sont pas comptabilisés les amortissements liés aux rachats de matériel non amortis en fin de délégation actuelle et qui font l'objet d'un droit d'entrée estimé à 1,195 M€ qui sera remboursé par le délégataire entrant au délégataire sortant, via la Collectivité.

Les modalités de contrôle du délégant :

Le candidat a finalement accepté au cours des négociations l'ensemble des clauses nécessaires au contrôle et à la transparence de la délégation demandées par le délégant.

Par ailleurs, certaines incertitudes concernant la société dédiée à l'exploitation du Centre des congrès ont été levées en cours de négociations. En effet, initialement le candidat proposait que la société Secil (actuel exploitant du centre des congrès de Lyon) soit la société dédiée à l'exploitation du Centre des congrès sans préciser comment elle se dégagerait de ses engagements juridiques et financiers antérieurs. Cette société sera capitalisée à hauteur de 40 k€, ce qui peut toutefois sembler limité pour une société qui aura 3 M€ d'investissements à réaliser et qui annonce les financer sur fonds propres.

Au final, la société GL Events a accepté de constituer une nouvelle société dédiée à cet objet, dotée d'un capital social de 500 k€.

Concernant la garantie bancaire à première demande, le candidat proposait dans son offre initiale un montant de 200 k€, qui présentait l'inconvénient de ne pas être reconstituable dans la mesure où la banque refusait un engagement illimité. Les négociations ont permis d'aboutir au final à une garantie bancaire à première demande d'un montant de 200 k€ avec une obligation de reconstitution plafonnée à 1 400 k€.

GL Events a finalement accepté le principe d'un comité de suivi trimestriel du contrat qui examinera notamment la programmation du Centre des congrès, les questions liées aux travaux et les éléments financiers.

Concernant les prestations annexes à la location d'espaces, il était demandé au futur délégataire de :

- pratiquer, tous les deux ans, une étude tarifaire comparative sur ce sujet dont les conclusions permettraient éventuellement de redéfinir les tarifs de ces prestations,
- communiquer au délégant, chaque année dans le compte-rendu financier, la liste des prestations sous-traitées en précisant celles effectuées par des sociétés ayant des liaisons avec le délégataire.

Ces demandes, refusées dans l'offre initiale ont été, après discussions, acceptées par le délégataire et inscrites dans le projet de contrat.

Le choix du délégataire et l'offre retenue

Compte tenu de l'absence de concurrence sur cette délégation, l'offre de la société GL Events, à l'issue des négociations, est jugée satisfaisante tant comparée à sa version initiale qu'à l'actuel contrat d'affermage pour le Centre des congrès, dans la mesure où le périmètre de charges du futur délégataire est nettement plus important.

En effet, l'appréciation qui peut être portée sur la base des critères de choix des offres, est la suivante :

- la qualité du service public et de l'exploitation : les moyens humains, financiers et organisationnels mis en place par GL Events semblent adaptés à la gestion du Centre des congrès, notamment grâce à la société dédiée capitalisée à hauteur de 500 k€ et à la mise à profit du réseau international du groupe GL Events pour commercialiser le site de Lyon. Les modalités de gestion et d'entretien du bâtiment paraissent également satisfaisantes, en particulier du fait de la mise en place d'un compte GER, de la souscription de contrats de maintenance et d'entretien permettant le maintien en parfait état de l'équipement et du respect des contraintes architecturales et réglementaires. La prise en charge, par le délégataire, de certaines missions liées à la gestion du site de la Cité internationale, permettra également d'assurer un service public de qualité sur ce site,
- la qualité des propositions en matière de programmation et de communication : l'ambition de développement de la part de marché des congrès internationaux, le partenariat avec l'office du tourisme pour la prospection des grandes manifestations, les liens avec les institutions culturelles locales pour la programmation des spectacles témoignent de la qualité de la proposition de GL Events en la matière,

- les conditions financières et économiques de la délégation : la proposition de GL Events est satisfaisante sur ce critère, dans la mesure où le versement d'une redevance fixe de 1,6 M€ et d'une redevance variable, qui n'est pas proportionnelle au résultat mais au chiffre d'affaires, permet d'intéresser significativement le délégant au résultat de l'exploitation. En outre, l'intégration de charges supplémentaires, dans le périmètre de la future délégation, porte la contribution globale du délégataire à plus de 1,8 M€, chiffre significativement en hausse par rapport à l'actuelle délégation.

Ainsi, il est proposé de retenir l'offre négociée avec GL Events correspondant à la variante 2 (durée de 10 ans, 3 M€ d'investissements). En effet, une durée de 10 ans semble plus adaptée au contrat d'exploitation du Centre des congrès dans la mesure où :

- elle est davantage compatible avec les actions de commercialisation de long terme nécessitées par les grandes manifestations internationales, cible de clientèle d'un équipement tel que le Centre des congrès avec son amphithéâtre de 3000 places,

- elle permet l'amortissement sur la durée du contrat des travaux d'aménagements complémentaires demandés par le délégant afin de doter le bâtiment d'équipements aux standards internationaux (budget de 3 M€),

- elle offre de meilleures perspectives de redevances pour le délégant : en effet, la redevance fixe est égale à 1,6 M€ contre 1,221 M€ pour un contrat de six ans et la redevance variable, égale à 2 % du chiffre d'affaires, n'est possible que dans la mesure où le délégataire a une perspective de dix ans.

En outre, une possibilité de fin, anticipée à six ans, est envisagée dans le contrat si, au terme d'une évaluation au cours de la cinquième année, il s'avère que les objectifs d'exploitation ne sont pas atteints (respect du chiffre d'affaires prévisionnel de la délégation, progression du portefeuille commercial), sans autre indemnité que le réaligement de la redevance sur les conditions d'un contrat de six ans (variante 1) et la mise en œuvre des modalités prévues pour l'expiration du contrat à son terme normal.

Enfin, il convient de préciser que le choix du délégataire, la société GL Events, permet à la collectivité de bénéficier du savoir-faire d'un exploitant expérimenté qui dispose, en outre, d'implantations et d'un réseau de contacts à l'échelle internationale, cette dimension représentant un atout essentiel pour la notoriété et la performance de l'équipement du centre des congrès de Lyon.

Le contrat

Le contrat de délégation de service public a pour objet de confier, sous la forme d'un affermage, la gestion et l'exploitation du centre de congrès de Lyon situé au sein de la Cité internationale.

Il est proposé au Conseil d'approuver ce contrat de délégation à conclure avec la société GL Events, qui reprend les grands principes suivants :

- une durée de dix ans, avec une possibilité de fin anticipée à six ans ;

- la définition des missions du délégataire : outre sa mission principale de promotion, commercialisation et exploitation du Centre des congrès et de réalisation d'aménagements complémentaires, il réalise des activités complémentaires d'organisation de spectacles et d'événements à caractère grand public, la promotion et la commercialisation de toutes les prestations de service associées à l'objet de la délégation et la gestion du local commercial sur la place publique, en partenariat avec l'Office du tourisme, ainsi que l'organisation directe de certains événements économiques avec l'accord du délégant ;

- un engagement du délégataire quant au respect des contraintes techniques, réglementaires, d'architecture et d'éclairage du bâtiment ;

- un engagement du délégataire quant à l'usage des espaces périphériques, notamment la servitude de passage de la rue intérieure, la possibilité d'utilisation ponctuelle de la place publique, la responsabilité du contrôle des principaux accès du site, la gestion et l'entretien du bassin situé sous la coque de l'amphithéâtre ;

- la possibilité d'utilisation du Centre des congrès par le délégant pour ses besoins propres ou ceux d'un tiers à l'exclusion des manifestations à caractère commercial ou lucratif, à raison de vingt manifestations ou trente jours par an ;

- la répartition de la responsabilité entre délégant et délégataire des opérations d'entretien, de maintenance, des grosses opérations de maintenance, de renouvellement et d'amélioration des biens affermés et le principe d'un compte GER ;

- les dispositions financières :

- . la définition des tarifs de location d'espaces pour la durée du contrat, avec une évolution annuelle de l'ordre de 3 %. Toute modification fera l'objet d'une approbation en conseil de Communauté,

- . la liberté des tarifs des prestations annexes, avec un principe de libre choix des clients du Centre des congrès. Les tarifs pratiqués figurent dans le compte-rendu technique annuel et tous les deux ans une étude comparative doit être produite ;

- le principe des droits d'entrée (cf. article 23 du contrat) :

Il est prévu d'impacter sur le délégataire des droits d'entrée représentant :

- . d'une part, le remboursement des frais de pré-commercialisation exposés par le précédent délégataire au-delà de la durée de son contrat : ce remboursement étant un pourcentage du chiffre d'affaires signé, généré par le délégataire sortant et dont le délégataire entrant bénéficiera,

- . d'autre part, au rachat des biens non-amortis financés par le précédent délégataire.

La valorisation de ces droits d'entrée sera établie à l'occasion du bilan de sortie du contrat de délégation confié à la société Secil. Elle se traduira, dans les comptes de la Collectivité, par des mouvements comptables composés de produits provenant du délégataire entrant et de charges à verser au délégataire sortant ;

- les modalités de récupération de la TVA conformes aux articles 216 bis à 216 quater de l'annexe 2 du code général des impôts, la Collectivité transférant au délégataire le droit à déduction de la taxe sur la valeur ajoutée ayant grevé les investissements qu'elle a financés et qu'elle met à la disposition du délégataire ;

- les modalités de calcul de la redevance d'occupation domaniale : une part fixe de 1,6 M€ et une part variable de 2 % du chiffre d'affaires annuel HT de la délégation, plafonné à 20 % du résultat net après imputation de la redevance fixe ;

- une subvention, pour compensation des contraintes de service public imposées au délégataire (rue intérieure, contrôle d'accès, bassin), estimée à 350 k€ HT qui sera réajustée en fonction des coûts réels constatés ;

- les modalités de contrôle de la Collectivité,

- la garantie et le régime des sanctions ;

- les conditions de fin du contrat.

Les documents annexés au contrat de délégation de service public

Les annexes au contrat de délégation de service public sont les suivantes :

- annexe n° 1 : description de l'équipement,
- annexe n° 2 : inventaire des biens,
- annexe n° 3 : état des lieux des bâtiments,
- annexe n° 4 : contraintes techniques et réglementaires,
- annexe n° 5 : contraintes d'architecture et d'éclairage,
- annexe n° 6 : charte graphique de la Cité internationale,
- annexe n° 7 : compte d'exploitation prévisionnel,
- annexe n° 8 : aménagements à réaliser par le délégataire,
- annexe n° 9 : liste des contrats et conventions à reprendre,
- annexe n° 10 : contenu du compte-rendu technique,
- annexe n° 11 : contenu du compte-rendu financier,
- annexe n° 12 : développement durable,
- annexe n° 13 : caractéristiques et statuts de la société dédiée,

- annexe n° 14 : responsabilité des travaux d'entretien, de maintenance et de GER,
- annexe n° 15 : plan prévisionnel triennal des travaux de GER à la charge du délégataire,
- annexe n° 16 : avenant n° 3 au contrat d'exploitation du Palais des congrès, conclu le 5 juin 2000 entre la Ville de Lyon et la société Secil, voté le 10 octobre 2005 ;

Vu ledit dossier ;

Où l'avis de sa commission développement économique ;

DELIBERE

1° - Approuve :

a) - le choix de la société GL Events comme délégataire de service public pour la gestion et l'exploitation du centre de congrès de Lyon,

b) - le contrat de délégation de service public ainsi que ses annexes établis pour une durée de dix ans, à conclure avec la société GL Events.

2° - Autorise monsieur le président à :

a) - signer le contrat de délégation de service public susvisé,

b) - prendre toutes les mesures nécessaires et signer tout acte ou document utile à l'exécution du contrat de délégation de service public à conclure avec la société GL Events,

c) - signer l'avenant de transfert à la société dédiée dès que celle-ci aura été créée.

3° - Prend acte de la prise d'effet de la nouvelle délégation à compter du 1er janvier 2007.

4° - Autorise la prise en compte dans la comptabilité de la Communauté urbaine des mouvements comptables et des flux financiers liés à l'enregistrement des droits d'entrée financés par le délégataire GL Events et remboursés au délégataire sortant, la société Secil.

5° - La dépense correspondant à la subvention pour contraintes de service public, évaluée pour l'exercice 2007 à 418 600 € TTC, sera prélevée sur les crédits inscrits au budget principal de la Communauté urbaine - compte 657 480 - fonction 020 - cette subvention devant être ajustée en fonction des coûts réels. Cette dépense sera à inscrire sur les budgets suivants à l'exercice 2007 et ce, pendant la durée globale de la présente convention.

Et ont signé les membres présents,
pour extrait conforme,
le président,
pour le président,