

## Délégation de service public de production, transport et distribution de chaleur

*M. LE MAIRE, Rapporteur :*

### I - PRÉAMBULE - Rappel de la procédure

Par délibération du 31 mars 2005, le Conseil Municipal a décidé de déléguer le service public de production, de transport et de distribution de chaleur, et conformément aux dispositions de la loi du 29 janvier 1993, d'autoriser M. le Maire à lancer la procédure de publicité.

En effet, une étude juridique, financière et technique, réalisée sur les conditions d'exploitation, d'évolution et d'organisation fonctionnelle du réseau a mis en évidence l'intérêt de maintenir la délégation de service public comme mode de gestion du réseau de chauffage urbain.

Par délibération du 27 juin 2005, le Conseil Municipal a validé les orientations du cahier des charges de consultation.

Suite à l'envoi de l'avis de consultation le 5 avril 2005, la Commission de Délégation de Service Public, dans sa séance du 1<sup>er</sup> juillet 2005, a décidé d'agréeer les 5 candidatures déclarées le 21 juin 2005, à savoir (par ordre d'ouverture) les sociétés :

- SOCCRAM
- SECIP
- COFATHEC / CORIANCE
- DALKIA
- ENERPART / SEEM

Quatre sociétés ont remis une offre, il s'agit de :

- SOCCRAM
- SECIP
- COFATHEC / CORIANCE
- DALKIA

Le groupement SEEM-ENERPART, initialement candidat, a indiqué par courrier qu'il ne souhaitait pas remettre une offre.

Après avoir pris connaissance du rapport d'analyse des offres, la Commission de Délégation de Service Public a décidé, lors de sa séance du 16 décembre 2005, de proposer au Maire de négocier avec l'ensemble des candidats ayant remis une offre.

A l'issue des négociations, il s'avère que la Société SECIP a présenté la meilleure proposition. Le détail des évolutions des négociations et des propositions est présenté dans le rapport du Maire ci-joint. L'offre de SECIP comporte en effet :

- un meilleur prix,
- une réelle incitation des abonnés à réaliser des économies d'énergie et de charges,
- une solution technique intéressante (solution de la co-combustion) permettant de meilleurs prix et de limiter les rejets de polluants à l'atmosphère.

## II - DISPOSITIONS CONTRACTUELLES

Les principaux dispositifs du contrat sont les suivants :

### **A. Durée du contrat**

Le contrat prend effet le 1<sup>er</sup> septembre 2006 et est conclu pour une durée de 12 ans 4 mois. Il expirera le 31 décembre 2018.

### **B. Création d'une société dédiée**

La SECIP constituera une société dédiée à la présente délégation ; cette société en cours de création portera le nom de SEVE.

### **C. Sources énergétiques**

Le réseau utilisera un bouquet énergétique très diversifié, composé par ordre de priorité d'utilisation de :

- 1) la chaleur en provenance de l'UIOM
- 2) le bois
- 3) en fonction des conditions économiques et environnementales
  - le charbon
  - le fuel lourd TBTS
  - le gaz naturel,

avec une mise en oeuvre d'une co-combustion bois charbon dont l'objectif est d'obtenir un mélange à 50/50 fin 2008. Cette co-combustion ne nécessite aucun investissement complémentaire.

#### ↳ *Le bois*

Le bois est constitué de 70 % de plaquettes forestières, en provenance de forêts locales, dont celles de la Ville de Besançon.

#### ↳ *La cogénération*

L'arrêté, prévu par le décret du 7 septembre 2005, qui doit définir le montant d'investissement au-delà duquel EDF aurait obligation de racheter l'électricité produite, n'est toujours pas paru. Par ailleurs, les conditions de ce rachat sont susceptibles d'évoluer dans un avenir proche et l'obtention du contrat de revente d'électricité existant n'est pas garantie, ce qui remet en cause l'équilibre économique des solutions cogénération présentées par les candidats.

Devant de telles incertitudes, la Ville a préféré ajourner le recours à l'utilisation de cet outil pour fournir de la chaleur au réseau.

Dès que les conditions économiques, réglementaires ou autres seront réunies, la cogénération pourra redémarrer. Ce redémarrage sera finalisé par avenant au présent contrat.

### **D. Dispositions financières**

#### **1. Redevance**

Le fermier versera à la collectivité une redevance annuelle de 550 000 €.

Cette redevance permettra à la collectivité de financer les travaux à sa charge.

## 2. Tarification

Les tarifs proposés sont les suivants :

### Tarif proposé :

R1 : partie proportionnelle à l'énergie consommée = 24,85 € HT/MWh

R2 : partie fixe proportionnelle à l'importance et à l'usage des installations des abonnés = 29,47 € HT/URF.

Le nouveau contrat affiche une diminution du coût de 12,9 % par rapport aux conditions économiques du 30/09/2005 de l'ancien contrat. Une partie de cette baisse soit 372 000 € bénéficiera à l'amélioration des moyens de production et du réseau de distribution, le solde apportera une diminution d'environ 7,6 % en moyenne sur la facture de chauffage et d'eau chaude sanitaire des habitants de Planoise, hors variation du prix des énergies.

Notamment, la quantité d'énergie pour produire de l'eau chaude sanitaire passe de 129 kWh/m<sup>3</sup> à 110 kWh/m<sup>3</sup>, ce gain étant répercuté intégralement sur les tarifs.

## 3. Intéressement «Maîtrise de l'Energie»

Il est créé une option tarifaire «Maîtrise de l'énergie».

Il est constitué dans ce cadre un fonds Maîtrise de l'énergie alimenté notamment par un prélèvement de 4 % sur les ventes de R1 chauffage et 10 % sur les surconsommations. Ce fonds est redistribué aux usagers ayant réalisé des économies d'énergie. Le mécanisme de ce fonds est explicité dans l'article 57 du contrat et dans l'annexe 9 du contrat. Une évaluation du dispositif sera réalisée et des modifications apportées si nécessaires.

## 4. Relations avec les abonnés

Il est prévu que le délégataire :

\* créé un site Internet permettant aux abonnés de suivre le résultat de leurs demandes d'intervention et l'évolution de leurs consommations,

\* remette un rapport annuel à chaque abonné.

Le Conseil Municipal est donc invité :

- à décider de déléguer à la Société SECIP le service public de production, de transport et de distribution de chaleur,

- d'autoriser M. le Maire à signer le contrat à intervenir.

## **DÉLÉGATION DU SERVICE PUBLIC DE PRODUCTION, TRANSPORT ET DISTRIBUTION DE CHALEUR**

### **RAPPORT DU MAIRE**

#### **1. Déroulement de la procédure**

Le contrat d'affermage du chauffage urbain expirant au 31 août 2006, le Conseil Municipal, dans sa séance du 31 mars 2005, a décidé de déléguer le service public de production, transport et distribution de chaleur pour une durée de 12 ans et 4 mois à partir du 1<sup>er</sup> septembre 2006, le cahier des charges de la consultation ayant été validé lors de la séance du Conseil Municipal du 23 juin 2005.

Suite à l'envoi de l'avis de consultation le 5 avril 2005, la Commission de Délégation de Service Public, dans sa séance du 1<sup>er</sup> juillet 2005, a décidé d'agréer les 5 candidatures déclarées le 21 juin 2005, à savoir (par ordre d'ouverture) les sociétés :

- SOCCRAM
- SECIP
- COFATHEC / CORIANCE
- DALKIA
- ENERPART / SEEM

Le dossier de consultation a été envoyé aux candidats le 5 juillet 2005 et, conformément au règlement de la consultation, une visite technique des installations s'est déroulée le 12 juillet 2005 en présence de tous les candidats.

Au cours du délai d'études, trois candidats ont posé des questions qui ont fait l'objet de réponses communiquées sous pli recommandé à l'ensemble des candidats.

Le cadre contractuel légèrement modifié (corrections + complément sur énergie bois) a fait l'objet d'une révision dite n° 1 envoyée à tous les candidats le 29 août 2005.

La date limite de remise des offres a été fixée au 31 octobre 2005. Quatre sociétés ont remis une offre, il s'agit :

- SOCCRAM
- SECIP
- COFATHEC / CORIANCE
- DALKIA

Le groupement SEEM-ENERPART, initialement candidat, a indiqué par courrier qu'il ne souhaitait pas remettre une offre.

La Commission de Délégation de Service Public lors de sa séance du vendredi 4 novembre 2005 a ouvert les offres et, après avoir vérifié que leur contenu était conforme au Règlement de la consultation, les a jugées conformes et a décidé de confier aux services de la Commune, assistés de leur conseil BETURE-ENVIRONNEMENT, le soin d'analyser les offres.

Après avoir pris connaissance du rapport d'analyse des offres, la Commission de Délégation de Service Public a décidé lors de sa séance du 16 décembre 2005 de proposer au Maire de négocier avec l'ensemble des candidats ayant remis une offre.

Lors de trois auditions, le 7 février 2006, le 14 mars 2006 et le 7 avril 2006, les candidats ont été invités à présenter et à affiner leur offre. Ils ont été plus particulièrement interrogés sur les points suivants :

- ⇒ la cogénération ;
- ⇒ la qualité du service proposé ;
- ⇒ l'approche environnementale ;
- ⇒ le niveau des tarifs.

A l'issue de ces trois auditions, les négociations se sont poursuivies avec les deux candidats présentant les meilleures offres lors d'une nouvelle audition qui a eu lieu le 25 avril 2006. Les négociations n'ont alors porté que sur :

- ⇒ le niveau des tarifs,
- ⇒ et la possibilité de brûler simultanément du bois et du charbon dans la chaudière charbon existante.

Les deux candidats ont été convoqués pour une nouvelle audition qui a eu lieu le 28 avril 2006, seul le candidat SECIP s'y est rendu pour une négociation portant sur le niveau des tarifs, le candidat DALKIA ayant fait connaître par écrit le caractère définitif de son offre du 25 avril 2006.

## **2. Présentation des offres**

### **2.1. SOCCRAM**

SOCCRAM base son offre sur l'arrêt de l'installation de cogénération qu'il prévoit de compenser par une utilisation plus importante du charbon dont la consommation devrait doubler et dans une moindre mesure du fioul lourd.

### **2.2. SECIP**

SECIP propose :

- ⇒ de remplacer la turbine existante afin de pouvoir souscrire un nouveau contrat de vente d'électricité ;
- ⇒ d'adapter, sans avoir à investir, le générateur charbon de 23 MW pour utiliser un mélange de bois et de charbon et ainsi limiter les émissions de tonnes de CO<sub>2</sub> par le recours à une part plus importante de biomasse ;
- ⇒ d'installer des capteurs photovoltaïques sur le toit de la chaufferie et de traiter l'architecture de la façade.

L'offre de SECIP prévoit que l'ensemble des travaux soit financé et réalisé par la Ville et prévoit en conséquence le versement d'une redevance complémentaire à la Ville pour lui permettre d'équilibrer son budget annexe.

### 2.3. COFATHEC-CORIANCE

COFATHEC-CORIANCE propose :

- ⇒ de remplacer l'installation cogénération existante par un équipement plus puissant tant sur le plan électrique que thermique ;
- ⇒ de supprimer le charbon et de recourir à une part plus importante de gaz naturel ce qui impose selon elle :
  - ✓ de mettre aux normes la chaudière fioul lourd n° 3 d'une puissance de 52 MW que la Ville a prévu de déclarer comme chaudière de secours afin justement de ne pas réaliser ces travaux,
  - ✓ de déclarer la chaudière n°1 de 23 MW comme étant utilisée en secours alors même que cette chaudière et ses brûleurs auront été remplacés au cours de l'année 2006.

COFATHEC-CORIANCE prévoit dans son offre que le financement sera assuré par la Ville de Besançon et prévoit en conséquence le versement d'une redevance complémentaire à la Ville pour lui permettre d'équilibrer son budget annexe.

### 2.4. DALKIA

DALKIA base son offre sur l'arrêt de l'installation de cogénération qu'il prévoit de compenser par l'utilisation du charbon et du fioul lourd.

## 3. Cogénération

L'arrêté, prévu par le décret du 7 septembre 2005, qui doit définir le montant d'investissement au-delà duquel EDF aurait obligation de racheter l'électricité produite n'est toujours pas paru. Par ailleurs, les conditions de ce rachat sont susceptibles d'évoluer dans un avenir proche et l'obtention du contrat de revente d'électricité existant n'est pas garantie ce qui remet en cause l'équilibre économique des solutions cogénération présentée par les candidats.

Devant de telles incertitudes, la Ville a préféré ajourner le recours à l'utilisation de cet outil pour fournir de la chaleur au réseau et a demandé aux candidats ayant proposé cette solution, SECIP et COFATHEC-CORIANCE, de définir un prix de chaleur pendant la période transitoire où la cogénération ne serait pas disponible.

C'est sur la base des tarifs, hors cogénération, que, par la suite les offres ont été comparées.

## 4. Classement des offres à l'issue des trois premières auditions

### 4.1. Prix moyen du MWh proposé par chaque candidat

Les prix moyens (R1+R2) du MWh affichés dans les tableaux ci-après sont calculés suivant la formule ci-dessous :

$$\text{Prix moyen du MWh (R1 + R2)} = \frac{R1 \times 150\,000 \text{ MWh} + R2 \times 100\,000 \text{ URF}}{150\,000 \text{ MWh}}$$

Formule dans laquelle :

- R1 est le prix R1 mixte établi à partir de la mixité et du terme R1 unitaire de chaque combustible communiqué par les candidats ;
- R2 est le coût unitaire total, pour une URF, des prestations de conduite, maintenance, gros entretien et renouvellement des installations ;
- l'URF est l'Unité de Répartition Forfaitaire du terme R2 définie dans le cahier des charges, l'ensemble des abonnés actuels du réseau se sont vus attribuer 100 000 URF.

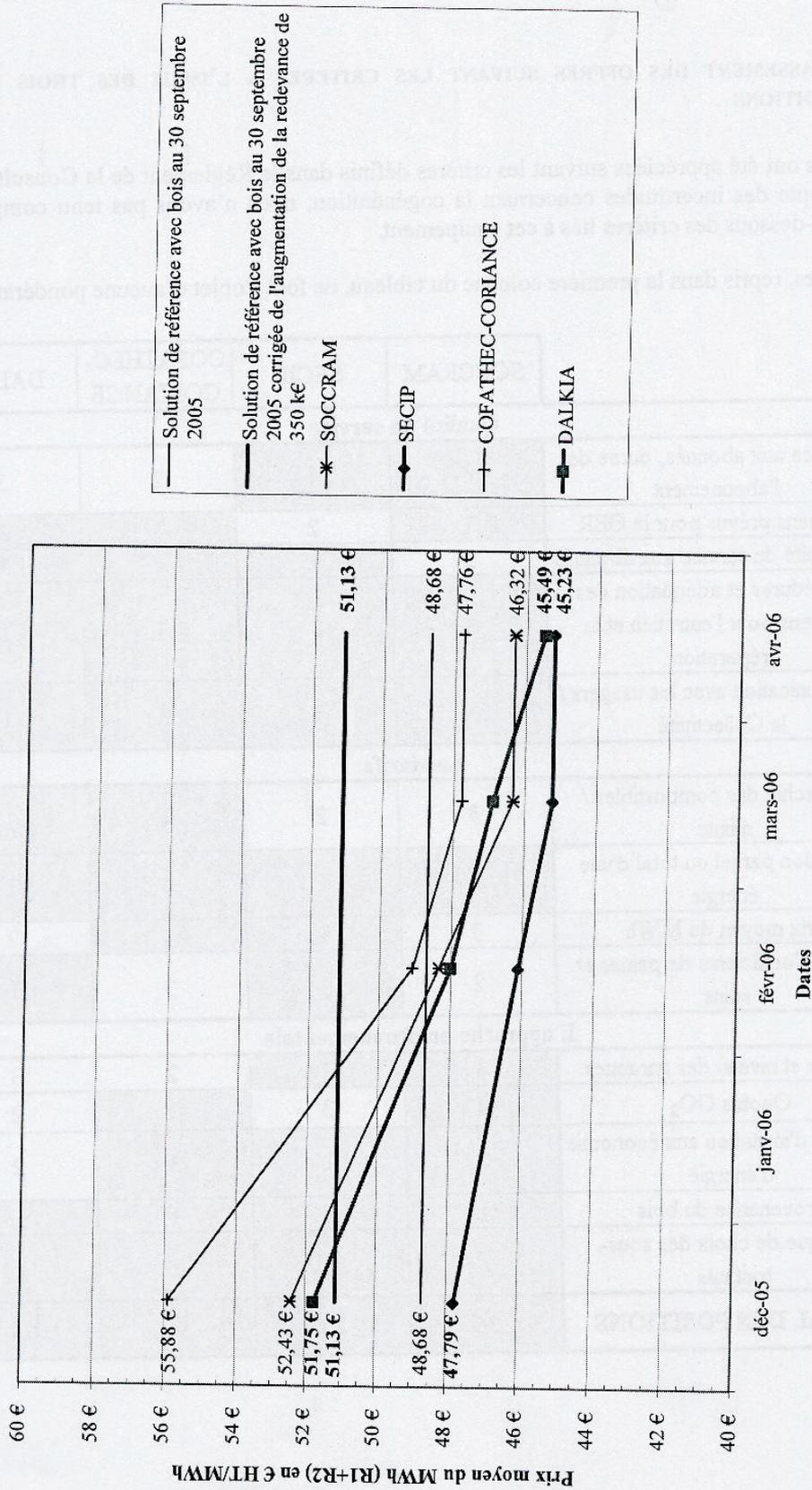
## 4.1.1. Comparaison des prix moyens (R1+R2) du MWh à l'issue de la troisième audition

	R1 mixte chaleur € HT/MWh		R1 mixte ECS € HT/m <sup>3</sup>		R2 (R21+R22+R23) € HT/JURF		Prix moyen du MWh € HT/MWh	
	Valeur	Écart / proposition la plus basse	Valeur	Écart / proposition la plus basse	Valeur	Écart / proposition la plus basse	Valeur	Écart / proposition la plus basse
Solution de référence sans bois au 30/09/2005	33,12 €	33,4 %	4,30 €	57,2 %	22,51 €	- 22,1 %	49,38 €	9,2 %
Solution de référence sans bois au 30/09/2005 corrigée de l'augmentation de la redevance de 350 K€	33,12 €	33,4 %	4,30 €	57,2 %	26,18 €	- 9,4 %	51,83 €	14,6 %
Solution de référence avec bois au 30/09/2005	30,91 €	24,5 %	4,01 €	46,8 %	24,89 €	- 13,9 %	48,68 €	7,6 %
Solution de référence avec bois au 30/09/2005 corrigée de l'augmentation de la redevance de 350 K€	30,91 €	24,5 %	4,01 €	46,8 %	28,56 €	- 1,2 %	51,13 €	13,1 %
SOCGRAM	26,39 €	6,3 %	2,90 €	6,3 %	29,90 €	3,5 %	46,32 €	2,4 %
SECIP	24,83 €	0,0 %	2,73 €	0,0 %	30,59 €	5,8 %	45,23 €	0,0 %
COFATHEC-CORIANCE	26,97 €	8,6 %	2,97 €	8,6 %	31,19 €	7,9 %	47,76 €	5,6 %
DALKIA	26,22 €	5,6 %	2,88 €	5,6 %	28,90 €	0,0 %	45,49 €	0,6 %

## 4.1.2. Évolution des prix moyens (R1+R2) des différents candidats depuis la première audition

	Prix moyen du MWh Offre initiale € HT/MWh		Prix moyen du MWh suite à l'audition du 7/02/2006 € HT/m <sup>3</sup>			Prix moyen du MWh suite à l'audition du 14/03/2006 € HT/MWh			Prix moyen du MWh suite à l'audition du 7/04/2006 € HT/MWh		
	Valeur	Écart / proposition la plus basse	Valeur	Évolution / proposition précédente	Écart / proposition la plus basse	Valeur	Évolution / proposition précédente	Écart / proposition la plus basse	Valeur	Évolution / proposition précédente	Écart / proposition la plus basse
Solution de référence sans bois au 30/09/ 2005	49,38 €	3,3 %	49,38 €		7,1 %	49,38 €		9,2 %	49,38 €		9,2 %
Solution de référence sans bois au 30/09/2005 corrigée de l'augmentation de la redevance de 350 K€	51,83 €	8,5 %	51,83 €		12,4 %	51,83 €		14,6 %	51,83 €		14,6 %
Solution de référence avec bois au 30/09/2005	48,68 €	1,9 %	48,68 €		5,6 %	48,68 €		7,6 %	48,68 €		7,6 %
Solution de référence avec bois au 30/09/2005 corrigée de l'augmentation de la redevance de 350 K€	51,13 €	7,0 %	51,13 €		10,9 %	51,13 €		13,1 %	51,13 €		13,1 %
SOCCRAM	52,43 €	9,7 %	48,34 €	- 7,8 %	4,8 %	46,32 €	- 4,2 %	2,4 %	46,32 €	0,0 %	2,4 %
SECIP	47,79 €	0,0 %	46,11 €	- 3,5 %	0,0 %	45,23 €	- 1,9 %	0,0 %	45,23 €	0,0 %	0,0 %
COFATHEC-CORIANCE	55,88 €	16,9 %	49,08 €	- 12,2 %	6,4 %	47,76 €	- 2,7 %	5,6 %	47,76 €	0,0 %	5,6 %
DALKIA	51,75 €	8,3 %	48,01 €	- 7,2 %	4,1 %	46,89 €	- 2,3 %	3,7 %	45,49 €	- 3,0 %	0,6 %

**Evolution du prix moyens résultant des offres des candidats connues à l'issue de chacune des auditions**



Délégation du Service Public de Production, Transport et Distribution de Chaleur  
Rapport du Maire

#### 4.2. Classement des offres suivant les critères à l'issue des trois premières auditions

Les offres ont été appréciées suivant les critères définis dans le Règlement de la Consultation. Pour tenir compte des incertitudes concernant la cogénération, nous n'avons pas tenu compte dans le tableau ci-dessous des critères liés à cet équipement.

Les critères, repris dans la première colonne du tableau, ne font l'objet d'aucune pondération.

	<b>SOCGRAM</b>	<b>SECIP</b>	<b>COFATHEC-CORIANCE</b>	<b>DALKIA</b>
<b>Qualité du service</b>				
Service aux abonnés, durée de l'abonnement	4	1	2	3
Moyens prévus pour le GER	1	2	3	3
Continuité du service aux abonnés	3	1	4	1
Procédures et adéquation des moyens pour l'entretien et la réparation	3	3	1	1
Communication avec les usagers / la collectivité	3	1	3	1
<b>Les tarifs</b>				
Hiérarchie des combustibles / mixité	3	2	4	1
Abandon partiel ou total d'un énergie	1	1	4	1
Prix moyen du MWh	3	1	4	2
GER : coefficients de peines et soins	2	4	3	1
<b>L'approche environnementale</b>				
Nature et niveau des garanties	4	1	2	3
Quotas CO <sub>2</sub>	4	3	1	2
Politique d'incitation aux économies d'énergie	3	1	3	2
Provenance du bois	1	1	1	1
Politique de choix des sous-traitants	1	1	1	1
Total des positions	<b>36</b>	<b>23</b>	<b>36</b>	<b>23</b>

#### 4.3. Choix des deux meilleures offres à l'issue des trois premières auditions

##### 4.3.1. SOCCRAM

SOCGRAM a basé son offre sur l'optimisation de l'utilisation de la chaudière charbon. En conséquence la mixité charbon proposée par ce candidat est deux fois supérieure à celle constatée aujourd'hui. Ce choix :

- induit la production de quotas CO<sub>2</sub> la plus élevée ce qui limite les ressources de la Ville liées à la revente des quotas CO<sub>2</sub> non émis ;

- ne conduit pas le candidat à proposer le prix de chaleur le moins élevé alors même qu'il utilise prioritairement l'énergie fossile la moins chère.

Par ailleurs SOCCRAM ne propose aucune incitation aux économies d'énergie.

En résumé, on peut estimer que SOCCRAM n'a pas tenu compte dans son offre de la politique de développement durable promue par la Ville et clairement affichée dans son cahier des charges.

Enfin, demander à SOCCRAM de reformuler une offre en revenant à la mixité charbon constatée actuellement ne semble pas être une solution car, en l'état actuel des prix unitaires qu'il propose, le candidat ne pourrait apporter comme réponse qu'un prix moyen de la chaleur plus élevé.

#### 4.3.2. SECIP

Pour compenser l'absence de fourniture de chaleur par la cogénération, SECIP propose d'augmenter la mixité du charbon par rapport à celle constatée aujourd'hui. Comme pour la SOCCRAM, ce choix induit une production de quotas CO<sub>2</sub> plus élevée ce qui limite les ressources de financement de la Ville mais permet à SECIP d'obtenir le prix moyen du MWh (R1+R2) le plus bas.

On notera par ailleurs que SECIP s'engage à mettre en œuvre, sans investissement complémentaire, la co-combustion du bois et du charbon dans la chaudière existante ce qui aura pour conséquence :

- une légère baisse du prix liée à l'augmentation de la mixité bois et au différentiel de prix favorable au bois ;
- une diminution des quotas CO<sub>2</sub> importante due au fait que le bois n'en «produit» pas.

Par ailleurs, l'offre de SECIP inclut une vraie incitation aux économies d'énergie par la mise en place d'un intéressement des abonnés aux économies d'énergie qu'ils réaliseraient.

Ces deux démarches mettent en évidence la volonté de SECIP d'accompagner la Ville dans sa politique de développement durable.

Enfin, SECIP prévoit de communiquer avec les abonnés en mettant à leur disposition des outils de suivi de leur consommation, de leur facturation et des interventions qu'ils réclament mais aussi en leur envoyant chaque année un rapport individuel concernant chacune de leurs sous-stations.

#### 4.3.3. COFATHEC-CORIANCE

COFATHEC-CORIANCE abandonne le charbon et le remplace par du gaz. Ce choix impose, pour disposer d'une puissance suffisante par -13°C, de mettre aux normes la chaudière fioul lourd n° 3 de 52 MW. COFATHEC-CORIANCE propose :

- de remplacer les quatre brûleurs de la chaudière fioul lourd 52 MW pour un montant de 300 K€ ;
- de remplacer le brûleur fioul lourd de la chaudière n° 5 de 10 MW par des brûleurs mixtes fioul lourd / gaz naturel ;
- de déclarer en secours la chaudière n° 1 d'une puissance de 23 MW.

Par cette proposition COFATHEC-CORIANCE met en évidence le fait qu'il a mal lu le cahier des charges dans lequel la Ville avait clairement indiqué que :

- la chaudière n°1 de 23 MW et ses brûleurs étaient en cours de remplacement ;
- la chaudière n° 5 de 10 MW serait remplacée dans les mois à venir par une chaudière vapeur d'une capacité de 15 t/h permettant d'assurer la fourniture de vapeur nécessaire à la buanderie et à l'assistance vapeur des brûleurs fioul lourd ;
- la chaudière fioul lourd de 52 MW serait en secours afin d'éviter sa mise aux normes certainement plus coûteuse que le chiffre annoncé par COFATHEC-CORIANCE si on se réfère aux résultats des appels d'offres lancés pour les chaudières n° 1 et n° 5.

La proposition de COFATHEC-CORIANCE va donc à l'encontre de la politique de la Ville et ne tient pas compte des investissements déjà réalisés. Les surinvestissements demandés n'apportent aucune économie permettant de compenser ceux déjà réalisés.

Par ailleurs la substitution du gaz au charbon prive le candidat d'un moyen de maîtrise des coûts du MWh pour les usagers et ne lui permet pas de proposer un prix compétitif surtout si le différentiel entre le charbon et le gaz naturel continue d'augmenter.

Enfin COFATHEC-CORIANCE ne propose aucune politique d'incitation aux économies d'énergie.

#### 4.3.4. DALKIA

DALKIA prévoit dans son offre des mixités comparables à celles utilisées aujourd'hui, le bois se substituant à la cogénération qui disparaît. L'avantage de cette solution est de permettre d'obtenir le meilleur coût tout en respectant les objectifs de développement durable fixés par la Ville.

DALKIA prévoit par ailleurs d'inciter les abonnés à réaliser des économies d'énergie en utilisant les outils mis à la disposition des exploitants par les différents fonds existants, nationaux ou européens.

En ce qui concerne les relations avec les abonnés, DALKIA prévoit de mettre à la disposition des usagers un site internet leur permettant de suivre leurs consommations, leurs facturations ainsi que leurs demandes d'interventions.

En terme de coût, cette solution est aujourd'hui comparable à celle de la SECIP, l'écart ne dépasse pas 0,6 % ce qui n'est pas significatif.

#### 4.3.5. Candidats retenus pour la poursuite des négociations

Pour l'ensemble des raisons développées ci-dessus, le Maire a choisi de poursuivre les négociations avec :

- SECIP
- Et DALKIA.

## 5. Résultat de la négociation finale

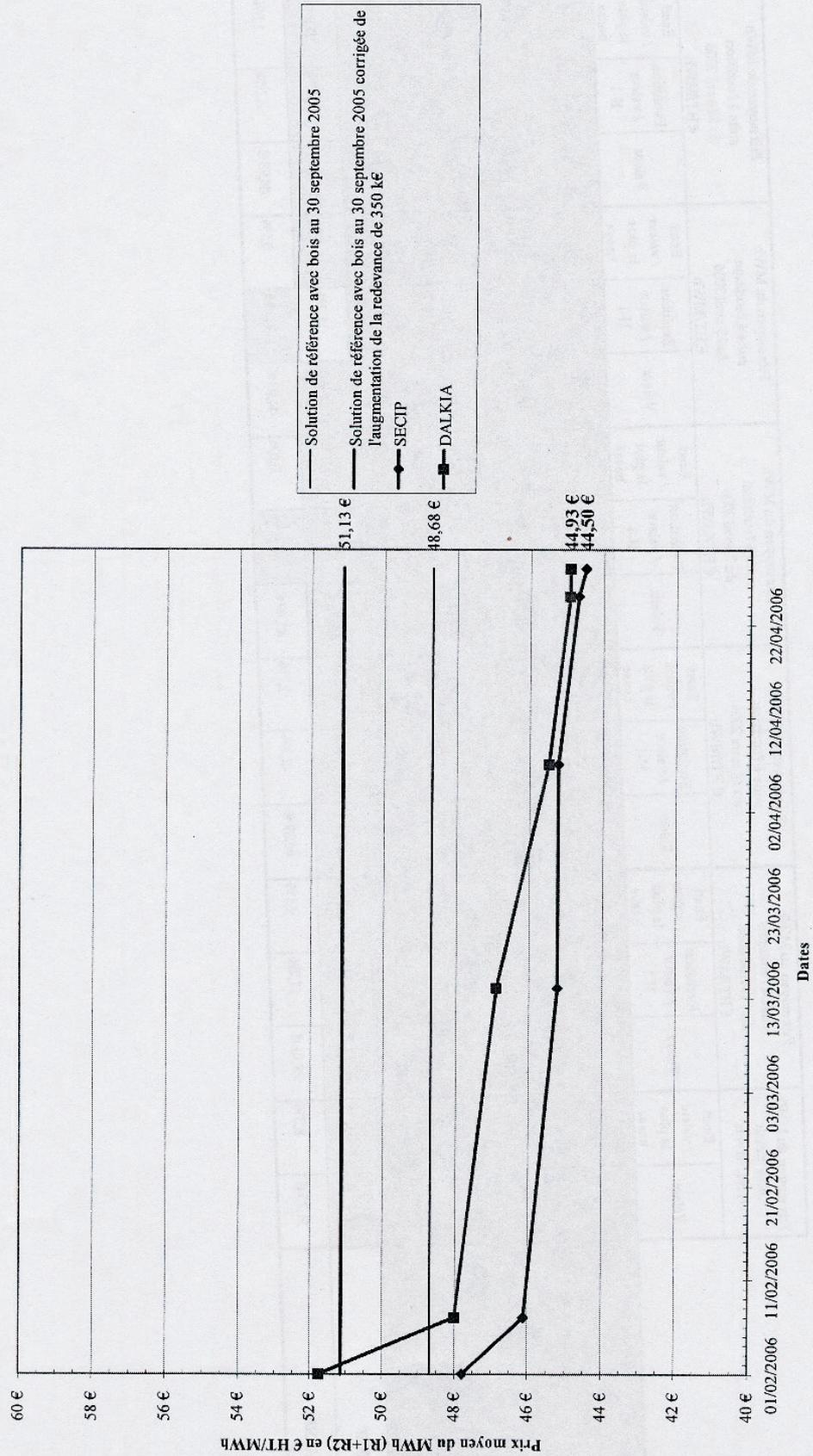
### 5.1. Comparaison des prix moyens (R1+R2) du MWh de DALKIA et SECIP à l'issue de la dernière audition

	R1 mixte chaleur € HT/MWh		R1 mixte ECS € HT/m <sup>3</sup>		R2 (R21+R22+R23) € HT/URF		Prix moyen du MWh € HT/MWh	
	Valeur	Écart / proposition la plus basse	Valeur	Écart / proposition la plus basse	Valeur	Écart / proposition la plus basse	Valeur	Écart / proposition la plus basse
Solution de référence sans bois au 30/09/2005	33,12 €	33,3 %	4,30 €	57,1 %	22,51 €	- 20,3 %	49,38 €	11,0 %
Solution de référence sans bois au 30/09/2005 corrigée de l'augmentation de la redevance de 350 K€	33,12 €	33,3 %	4,30 €	57,1 %	26,18 €	- 7,3 %	51,83 €	16,5 %
Solution de référence avec bois au 30/09/2005	30,91 €	24,4 %	4,01 €	46,7 %	24,89 €	- 11,9 %	48,68 €	9,4 %
Solution de référence avec bois au 30/09/2005 corrigée de l'augmentation de la redevance de 350 K€	30,91 €	24,4 %	4,01 €	46,7 %	28,56 €	1,1 %	51,13 €	14,9 %
SECIP	24,85 €	0,0 %	2,73 €	0,0 %	29,47 €	4,4 %	45,50 €	0,0 %
DALKIA	26,10 €	5,0 %	2,87 €	5,0 %	28,24 €	0,0 %	44,93 €	1,0 %

## 5.2. Évolution des prix moyens (R1+R2) du MWh de DALKIA et SECIP depuis la première audition

	Prix moyen du MWh suite à l'audition du 7/02/2006 € HT/MWh			Prix moyen du MWh suite à l'audition du 14/03/2006 € HT/MWh			Prix moyen du MWh suite à l'audition du 7/04/2006 € HT/MWh			Prix moyen du MWh suite à l'audition du 25/04/2006 € HT/MWh			Prix moyen du MWh suite à l'audition du 28/04/2006 € HT/MWh		
	Valeur	Écart / Valeur la plus basse	Évolution / valeur N-1	Valeur	Écart / Valeur la plus basse	Évolution / valeur N-1	Valeur	Écart / Valeur la plus basse	Évolution / valeur N-1	Valeur	Écart / Valeur la plus basse	Évolution / valeur N-1	Valeur	Écart / Valeur la plus basse	Évolution / valeur N-1
Solution de référence sans bois au 30/09/2005	49,38 €	3,3 %		49,38 €	9,2 %		49,38 €	9,2 %		49,38 €	10,5 %		49,38 €	11,0 %	
Solution de référence sans bois au 30/09/2005 corrigée de l'augmentation de la redevance de 350 K€	51,83 €	8,5 %		51,83 €	14,6 %		51,83 €	14,6 %		51,83 €	16,0 %		51,83 €	16,5 %	
Solution de référence avec bois au 30/09/2005	48,68 €	1,9 %		48,68 €	7,6 %		48,68 €	7,6 %		48,68 €	8,9 %		48,68 €	9,4 %	
Solution de référence avec bois au 30/09/2005 corrigée de l'augmentation de la redevance de 350 K€	51,13 €	7,0 %		51,13 €	13,1 %		51,13 €	13,1 %		51,13 €	14,4 %		51,13 €	14,9 %	
SECIP	47,79 €	0,0 %	- 3,5 %	46,11 €	0,0 %	- 1,9 %	45,23 €	0,0 %	0,0 %	45,23 €	- 1,2 %	0,0 %	44,50 €	- 1,6 %	0,0 %
DALKIA	51,75 €	8,3 %	- 7,2 %	48,01 €	4,1 %	- 2,3 %	46,89 €	3,7 %	- 3,0 %	45,49 €	0,5 %	- 4,2 %	44,93 €	- 1,2 %	1,0 %

**Evolution du prix moyens résultant des offres des candidats connues à l'issue de chacune des auditions**



### 5.3. Incitation aux économies d'énergie

DALKIA s'engage à faire profiter les abonnés de toutes les politiques définies par la Communauté Européenne ou l'État Français incitant les abonnés à économiser de l'énergie. Le financement des éventuelles politiques d'économie d'énergie proposées par DALKIA serait apporté par les subventions qu'il pourrait obtenir auprès des différentes autorités compétentes.

Cette proposition est très floue, DALKIA s'engage à ne pas s'opposer aux efforts de la Communauté Européenne ou de l'Etat Français qui pourraient limiter son chiffre d'affaires !

SECIP propose :

- un système d'intéressement des abonnés aux économies d'énergie qui leur permettra d'accroître la diminution de leur facture R1, proportionnelle à leur consommation d'énergie, en fonction de l'amélioration de leur consommation constatée à partir d'une valeur cible ;
- de réviser à la baisse le nombre d'URF, unité qui définit la facturation de la partie fixe de la chaleur, lorsque la consommation moyenne constatée sur trois années successives baisse de plus de 10% par rapport à la valeur précédente.

### 5.4. Co-combustion du bois et du charbon

SECIP s'engage à mettre en œuvre une procédure d'essai permettant de définir le mélange de bois et de charbon qu'il est possible de brûler dans la chaudière charbon existante. Cette solution de co-combustion du bois et du charbon permet :

- de limiter les rejets de polluants à l'atmosphère ;
- de contenir les conséquences sur le tarif R1 de l'évolution prévisible du prix des énergies fossiles ;
- de diminuer les quantités de «quotas CO<sub>2</sub>» produites ;
- de dégager des ressources financières supplémentaires, par la vente de quotas CO<sub>2</sub>, pour financer les différents travaux sans faire appel aux abonnés.

SECIP assoit son argumentation sur les résultats observés lors des expérimentations menées par ELYO, principal actionnaire de SECIP, sur les chaufferies d'EPINAL et de VAULX-EN-VELIN.

DALKIA refuse de s'engager dans cette voie.

### 5.5. Proposition

Il est proposé au Conseil Municipal de retenir la société SECIP comme Délégitaire du Service Public de production, transport et distribution de chaleur sur le quartier de Planoise car son offre présente :

- un meilleur prix ;
- une réelle incitation des abonnés à réaliser des économies d'énergie et de charges ;
- une solution technique intéressante permettant de limiter les rejets de polluants à l'atmosphère et, par le biais de la vente de «quotas CO<sub>2</sub>» supplémentaires, de mieux financer les travaux nécessaires à la mise en conformité des installations tout en contenant l'évolution des prix pour les abonnés.

## 6. Principales caractéristiques du contrat de délégation proposé au vote du Conseil Municipal

<b>Type de contrat</b>	contrat de délégation de service public de type affermage, le financement des différents investissements est assuré par la collectivité.
<b>Durée du contrat</b>	12 ans et 4 mois, il prend effet le 1 <sup>er</sup> septembre 2006 pour se terminer le 31 décembre 2018.
<b>Tarif proposé</b>	<b>R1</b> : partie proportionnelle à l'énergie consommée = <b>24,85 € HT/MWh</b> <b>R2</b> : partie fixe proportionnelle à l'importance et à l'usage des installations des abonnés = <b>29,47 € HT/URF</b> .
<b>Coût moyen du MWh (R1 + R2)</b>	Pour une consommation totale de 150 000 MWh, correspondant à celle constatée en 2004 et 100 000 URF, le coût moyen du MWh s'élève à <b>44,50 € HT/MWh</b> , valeur inférieure de 9 % à celle constatée dans la délégation précédente alors que la redevance supportée par le délégataire augmente d'environ 350 000 €.
<b>Solution technique innovante</b>	Co-combustion du bois et du charbon sur la chaudière charbon à grille existante sans investissement supplémentaire.
<b>Innovation contractuelle</b>	Intéressement des abonnés aux économies d'énergie qu'ils réalisent.
<b>Relations avec les abonnés</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>➤ Création d'un site Internet leur permettant de suivre le résultat de leurs demandes d'intervention et l'évolution de leurs consommations.</li><li>➤ Remise d'un rapport annuel à chaque abonné.</li></ul>

**«M. LE MAIRE** : Je ne sais pas si je rappelle la procédure.

**M. Jean ROSSELOT** : Le débat a déjà eu lieu.

**M. LE MAIRE** : Le débat a déjà eu lieu. Simplement je rappelle que nous avons lancé une procédure pour renouveler cette délégation de service public de production, que tout cela a été fort long, fort compliqué, que nous avons la chance d'avoir ici, entre autres à Planoise, un réseau de chaleur de première importance et d'une très grande qualité qui est un exemple au niveau national, il faut le dire puisque c'est celui qui comporte je crois le plus de galeries souterraines de France avec quelque chose comme 17 km qui fait que ce réseau est en parfait état. Un gros travail a été réalisé par le Service Maîtrise de l'Energie avec Éric ALAUZET. Cette offre étant intéressante, 5 sociétés avaient demandé des dossiers et 4 ont répondu totalement. Ensuite, après une négociation quand même difficile menée par moi-même avec Éric et les services techniques, la Maîtrise de l'Energie, la Direction Générale des Services, on vous propose de retenir la SECIP parce que c'est le meilleur prix et que -Éric j'imagine va revenir là-dessus et il a raison- il y aura une réelle incitation des abonnés à faire des économies d'énergie, donc c'est toujours bien de demander à quelqu'un qui vend de l'énergie d'inciter par ailleurs à faire des économies d'énergie, et puis il y a des solutions techniques intéressantes dans le cadre entre autres de la co-combustion permettant de rejeter moins de polluants dans l'atmosphère. Cette négociation a été très difficile et nous nous étions fixé comme objectif d'arriver à des économies importantes pour la population de Planoise, je dis Planoise parce que c'est à Planoise que ce réseau de chauffage est utilisé, alimenté entre autres je le rappelle par une chaufferie bois qui chauffe l'équivalent de 2 500 logements, avec en ligne de mire la volonté que si nous n'arrivons pas à obtenir une baisse substantielle des coûts, nous envisagerions un

passage en régie, tout en reconnaissant les difficultés de cette option car pour l'instant, il faut aussi le savoir, autant il y a des régies de l'eau, de l'assainissement que nous maîtrisons parfaitement, de même que la restauration scolaire, il n'y a pas pour l'instant en France d'exemple de réseau de chaleur identique à celui-ci qui soit exploité en régie. Il aurait aussi fallu passer un accord avec des traders qui achètent les carburants, qui peuvent négocier au niveau international mais c'était compliqué, c'est pour cela que nous nous étions prononcés pour une délégation de service public. Mais nous avons dit que malgré ces difficultés, si nous n'obtenions pas cela, effectivement nous nous tournerions vers la régie. Je pense que ça a dû être parlant puisque nous obtenons une baisse de 13 % des coûts, c'est important, qui se traduira, au niveau du chauffage à Planoise, par une baisse de 10 % parce que 10 + 5 ça fait 13, mais Éric vous expliquera pourquoi tout à l'heure, c'est parce que entre autres dans le chauffage il y a Planoise et l'Hôpital et que l'Hôpital bénéficie déjà de conditions avantageuses que l'on ne lui redonnera pas une seconde fois.

**M. Éric ALAUZET :** Tu l'as expliqué, c'est bien.

**M. LE MAIRE :** J'ai peur qu'on imagine un seul instant que je ne connais pas la raison, comme certains disent que je ne connais pas mes dossiers, il faut bien que je montre que je les connais. C'est une opération qui a été menée par le Service Energie et auparavant par Guy NARDIN qui nous a quittés mais qui a été très actif dans ce dossier et je tiens à nouveau à rendre publiquement hommage aux services techniques, M. BOYER, M. DORNIER... C'est un dossier qu'on a bien traité et qui va se traduire quand même par 10 % de moins en matière de chauffage avec une précision donnée aujourd'hui importante que c'est sur les bases actuelles car si demain le fioul prend 15 ou 20 %, ça augmentera moins mais ça augmentera quand même. Pour l'instant, sur la facture terminale quelle qu'elle soit qu'on devrait payer, cela fera quand même pour le Planoisien 10 % de moins, ce qui est un beau résultat. Voilà ce que je voulais dire. Pour le détail, je passe la parole à Éric.

**M. Éric ALAUZET :** Je crois qu'il faut apporter quelques éléments d'information mais je vais vraiment sortir l'essentiel pour ne pas lasser Jean ROSSELOT. J'en profite pour saluer le lauréat M. BOEGLIN avec son directeur adjoint M. BRUNNER qui sont là dans la salle et qui ont assisté à 3 heures et demie de PLU pour attendre cette présentation. La procédure s'était déroulée, c'est la SECIP, ancien exploitant qui a été retenue avec une société dédiée uniquement pour la production et la distribution, ce qui n'était pas le cas auparavant où il y avait aussi une intervention de la même société sur les systèmes secondaires, ce sera plus clair pour contrôler les comptes. C'est un affermage, j'insiste sur ce point, ce n'est pas une concession, ça veut dire que la collectivité garde la maîtrise des choix de développement et d'investissement. C'est bien pour cette raison que la Ville avait pu il y a une quinzaine d'années décider l'installation d'une chaufferie charbon et il y a quelques années, réaliser une chaufferie bois qui fonctionne depuis quelques mois. C'est bien la Ville qui a décidé donc les investissements, c'est bien nous qui les maîtrisons. Je dis cela parce qu'il y a souvent confusion et souvent les services des eaux ont été délégués par concession, c'est-à-dire que les collectivités n'avaient même plus la maîtrise des investissements, donc là on garde la maîtrise des investissements.

Durée du contrat, 12 ans 4 mois parce qu'on commence au 1<sup>er</sup> septembre. Je vous rappelle au passage que ça faisait 38 ans, depuis le lancement du réseau de chaleur finalement, que le contrat n'avait pas été renouvelé. Les enjeux, c'est notre boussole en quelque sorte, l'enjeu économique et social, bien entendu le prix à la fois pour assurer la compétitivité du réseau parce qu'on a quand même des concurrents sur cette affaire-là, je pense notamment à GDF. Il ne faut pas que nos clients s'en aillent, quittent le réseau de chaleur, ça le fragiliserait, et puis aussi limiter les charges des habitants et on sait combien c'est important aujourd'hui notamment pour une grande partie de la population qui habite Planoise, mais aussi dans d'autres quartiers. Là il est question de Planoise ; les loyers augmentent mais les charges augmentent beaucoup aussi et c'est l'enjeu de maîtriser les charges notamment les charges de chauffage. Et puis bien entendu le deuxième enjeu est environnemental, pas besoin de vous faire un

dessin sur l'épuisement des ressources fossiles, le fioul, même le gaz à terme, le charbon et puis bien entendu c'est complètement lié à la volonté de réduire les émissions polluantes.

Les éléments de choix en découlent complètement. Nous avons retenu la société qui a été la plus compétitive, la SECIP, qui a proposé une baisse de 13 % par rapport au tarif de référence, octobre 2005, qui nous a en plus proposé une solution technique innovante, le Maire en a parlé, c'est la co-combustion ; ça permet dans la chaufferie charbon existante, d'y substituer du bois à la place du charbon avec un objectif minimum de 30 % et peut-être même de 50 %, au moins 30 ce qui n'est pas rien. Il y a deux expériences qui ont été menées en France, par la SECIP d'ailleurs, à Vaulx-en-Velin et à Grenoble. Une autre suggestion de l'exploitant et là c'est une première en France, c'est l'intéressement des abonnés aux économies d'énergie mais je vais y revenir après parce que le dispositif mérite d'être expliqué. La relation avec l'abonné sera aussi approfondie et plus transparente et puis enfin avec le panel des énergies que je vais vous présenter juste après, il a été pris l'engagement de choisir les énergies, alors bien sûr en fonction de leurs coûts mais aussi en fonction des rejets, les moins polluantes. Donc le panel ne change pas, enfin il change un peu, c'est toujours l'usine d'incinération qui produit l'essentiel, 40 %, le bois aujourd'hui donc quasiment 1/5<sup>ème</sup>, la co-combustion qui permettra de passer de 27 % de charbon à, si ça se passe bien, 14 peut-être un peu moins si on n'arrive pas aux 50 % et donc le gaz et le fioul surtout qui devient complètement marginal depuis qu'on a la chaufferie bois, et c'est heureux parce que c'est l'énergie la plus chère aujourd'hui.

Une démarche qualité comme dans beaucoup d'entreprises maintenant mais ce n'est pas le cas aujourd'hui donc ça le sera demain au plus tard au 31 août 2008, les certifications 9000, 18000 c'est social, 14000 c'est environnemental. Un assouplissement dans les durées d'abonnement : jusqu'à présent il fallait s'abonner à vie ou presque. Là jusqu'à la fin du contrat donc 12 ans, on donne la possibilité, ça peut être intéressant notamment pour les industriels qui ne connaissent pas forcément l'avenir à très long terme, de s'abonner sur des périodes beaucoup plus courtes, le tarif est évidemment beaucoup plus élevé, mais au moins ça donne de la souplesse. La tarification est binôme, il y a une partie énergie qui est la plus variable évidemment en fonction des coûts et des énergies et puis une partie R2 qui correspond justement aux charges d'exploitation et à la rémunération notamment du fermier. Vous avez d'ailleurs le prix des différentes énergies et vous voyez le fioul, le fioul c'est F, il est deux fois plus onéreux que les autres énergies. Le terme R2 dont je parlais tout à l'heure, qui change de référence et cela, c'est une initiative de la Ville, quel qu'ait été l'exploitant ça aurait été le cas, mais c'est ce qui nous permet justement de mettre en place le système incitatif. Jusqu'à présent la facturation de ce terme R2 des charges fixes était établie sur la surface des logements, c'est-à-dire que vous connaissiez une fois pour toutes votre facture R2 quelles que soient vos consommations. Désormais la facturation, la part R2 sera établie sur la puissance souscrite et sur les consommations, donc on s'approche là d'un système lié à la consommation comme pour le gaz, l'eau et l'électricité, et c'est cela qui va nous permettre de mettre en place un système incitatif. Je passe sur les détails des prix.

Le gain, on vous l'a dit, est de 13 %. On va consacrer 40 % de ce gain à l'entretien du réseau afin qu'il soit encore plus performant. Les autres 60 % profiteront aux habitants de Planoise. Le prix restera stable pour l'hôpital ainsi que pour les bâtiments tertiaires qui bénéficiaient déjà de tarifs avantageux.

Au final la réduction de la facture de chauffage et d'eau chaude sera en moyenne de 10 %. La réduction sera dans certains cas nettement plus importante en raison du système d'incitation aux économies d'énergie mis en place dans le nouveau contrat. Ainsi, les logements pour lesquels sera constatée une baisse de consommation supérieure à 4 % seront gratifiés d'un bonus plafonné à 30 % du montant de la facture. Les comportements économes et les travaux d'isolation engagés par les loueurs ou les propriétaires seront donc fortement encouragés. Un fonds sera constitué à cet effet et alimenté par un prélèvement de l'ordre de 2 % sur chacun des contrats. Ce dispositif constitue une première en France qui

va dans le sens des économies d'énergie et du développement durable. Il sera bien entendu évalué et le cas échéant ajusté.

Les résultats obtenus tant au point de vue du prix que technique sont la conséquence d'une négociation approfondie avec les différents candidats.

A l'écran vous sont présentées les différentes offres financières et leur évolution au fur et à mesure des discussions. Vous voyez que sur la fin au moment où on a serré un petit peu plus la discussion, on s'est retrouvé avec une différence entre les deux candidats de 0,6 %, ça veut certainement dire quelque chose de très fort, quand on a comme cela deux candidats qui arrivent à 0,6 % on est certainement très proche de l'optimal, je ne dis pas du maximum parce que certainement que, et c'est normal le fermier fait encore des bénéfices, mais s'ils étaient si près l'un de l'autre c'est que probablement on n'avait plus beaucoup de marge de manoeuvre, et puis il y a eu encore un effort ultime fait par la SECIP. Donc en fonction des évolutions technologiques qui nous ont été proposées, des incitations aux réductions de consommation, c'est quand même un élément fort et novateur, et du meilleur prix, c'est la SECIP qui a été retenue.

**M. LE MAIRE :** Je vous remercie, c'était une négociation difficile puisque nous avons dit notre volonté d'arriver à ce type de résultat. Je dois d'ailleurs dire que la SECIP ne connaissait pas ce graphique-là, elle doit le découvrir à l'instant, voyez que c'était serré effectivement. Je crois qu'on a analysé le pour et le contre, nous avons longuement discuté et nous avons effectivement retenu la SECIP. Ce qu'il faut qu'on sache bien, c'est qu'ici à Besançon, et je le dis suffisamment fort pour que l'ensemble de nos partenaires industriels le sachent bien, c'est qu'effectivement nous avons la volonté de gérer l'argent public avec beaucoup de précision. Vous avez pu constater d'où nous sommes partis et où nous sommes arrivés, la différence c'est ce qu'aurait peut-être dû payer les Planoisiens en plus donc ça a été difficile mais nous gardons quand même des relations cordiales avec le directeur et son adjoint présents dans cette salle et que je salue moi aussi maintenant que la négociation est passée, c'était un mauvais moment mais tout a une fin, n'est-ce pas Monsieur BOEGLIN ? Voyez quand même que ce n'était pas des histoires que je vous racontais.

**Mme Annie MENETRIER :** Merci Monsieur le Maire. Je voulais donner quelques remarques pour expliciter le vote des élus communistes sur ce rapport. Concernant cette délégation de service public, je voulais revenir ce soir sur un certain nombre d'arguments que j'avais déjà développés au Conseil Municipal de mars 2005 et qui défendaient l'idée de reprendre le chauffage urbain de Planoise en régie municipale. D'abord nous sommes toujours convaincus que la reprise en régie aurait permis de mieux préparer les futures évolutions de ce réseau et je pense notamment à l'augmentation de la puissance avec la ZAC des Hauts du Chazal. Ensuite nous pensons que le recrutement de plusieurs ingénieurs pouvait aussi nous assurer le suivi des installations mais aussi nous éviter d'avoir recours à des cabinets extérieurs pour les maîtrises d'ouvrage et le renouvellement du matériel. Enfin, rien ne nous empêchait et c'est ce qu'on disait, on confirme, de confier à un prestataire extérieur la procédure d'achat des combustibles sans aucun coût supplémentaire pour la collectivité. Alors il s'agissait d'un choix volontariste effectivement, d'un choix politique mais nous pensons que le choix de la régie après 30 ans de DSP aurait pu servir d'exemple à d'autres collectivités et développer ainsi le service public qui a déjà des compétences reconnues comme vous l'avez fait remarquer dans d'autres domaines comme l'eau et l'assainissement, et cette alternative à la DSP a pesé sur la baisse des tarifs pour les habitants de Planoise et ce n'est pas rien, c'est même très important, au moment où la grande majorité des familles de Planoise vivent des situations pour le moins difficiles. Pour autant nous restons persuadés que gérer ce service public en régie était le meilleur rapport pour les usagers. En effet dans le cas présent, nous pensons que les collectivités n'ont pas aujourd'hui des moyens suffisants de contrôler les coûts des services en DSP en raison des prélèvements des sociétés mères qui sont cachées derrière les prestataires de service. C'est le cas pour le dossier qui nous concerne ce soir avec derrière SUEZ et c'est le cas aussi par exemple pour

le transport public avec KEOLIS. Si on prend les taux de rentabilité exigés par les actionnaires de ces entreprises, on les connaît, ils sont de l'ordre de 16 à 18 %, on se dit que la ristourne aurait pu doubler et donc pour toutes ces raisons que je viens d'évoquer, les élus communistes ne voteront pas contre le rapport mais ne prendront pas part au vote.

**Mme Marie-Odile CRABBÉ-DIAWARA** : Je voulais compléter les propos d'Annie. En effet nous ne pouvons que nous réjouir de l'aboutissement de cette négociation dont les bénéficiaires finaux sont les habitants de Planoise, que ce soit par la diminution prévue directement sur leurs factures ou la possibilité d'améliorer le réseau avec, je l'imagine, comme objectif principal, des économies d'énergie. Je voudrais toutefois vous faire part de certaines inquiétudes, la première est formelle c'est la rédaction de l'article 64 révision du contrat où il est noté que les tarifs peuvent être soumis à réexamen sur production par le délégataire des justifications nécessaires. Est-ce à dire que seul le délégataire peut demander la révision ? Dans l'article suivant on note que la révision peut être demandée par l'une des parties mais je trouve que ce n'est pas clair entre les deux articles.

**M. LE MAIRE** : L'une des parties ça dit bien tout de même...

**Mme Marie-Odile CRABBÉ-DIAWARA** : Oui mais l'article 64 était un peu limite.

Ma deuxième préoccupation, je vois que la première source d'énergie est la chaleur en provenance de l'UIOM, c'est naturel puisque son tarif est compétitif et il s'agit de valoriser cette énergie mais j'espère que ce ne sera pas un prétexte pour brûler plus de déchets ménagers.

Enfin il y a une question de fond qu'Annie a abordée, effectivement chacun peut constater que la loi du marché n'apporte pas les avantages qu'on nous a tant vantés. Au contraire, elle est en train de nous entraîner dans une spirale de disparitions des services publics au bénéfice des profits privés. Lorsqu'elle existe, la concurrence s'exerce non pas sur les coeurs de métiers mais par une surenchère des dépenses publicitaires. Le plus souvent cette concurrence n'existe même pas en particulier par les concentrations d'entreprises qui la font disparaître naturellement. C'est cette concentration qui me fait craindre pour l'avenir, d'autant plus que tout ce qui touche au domaine de l'énergie va devenir de plus en plus stratégique, donc il me paraît effectivement important de conserver en interne une expertise nécessaire à la bonne connaissance technique de ce dossier, nous serions ainsi totalement crédibles. Nous sommes contraints de brandir à nouveau la menace de reprendre en régie ce service.

**M. Pascal BONNET** : Je ne suis pas d'accord avec le PC mais ça ne surprendra personne.

**M. LE MAIRE** : Non, ce qui nous étonnerait c'est que vous soyez d'accord avec lui.

**M. Pascal BONNET** : Par contre je suis assez étonné quand j'entends Mme MENETRIER nous dire qu'une régie municipale et donc le recrutement de quelques ingénieurs pour reprendre ses propos, nous dispenserait d'études parce que je constate depuis que je siège, et ce n'est pas forcément le cas uniquement de notre collectivité, que le fait d'avoir du personnel de qualité ne nous dispense pas en général de faire des études, même a parfois tendance à nous amener à en faire de plus en plus parce que plus on s'interroge parfois plus on demande des études, donc je ne suis pas certain que la régie municipale serait l'occasion d'économies de ce point de vue-là et on est là sans doute dans un exemple où le recours au privé est un moyen de faire économiser aux Bisontins à travers leur collectivité territoriale un peu plus.

**M. Jean ROSSELOT** : Juste un mot, Monsieur le Maire et chers collègues, pour dire que la délégation de service public est un mode de gestion moderne des services publics et que c'est le bon choix que vous avez fait. Vous avez avoué l'an dernier avoir fait le tour de la question technique et reconnu honnêtement qu'il y avait des délégataires qui étaient hautement spécialisés en la matière et qu'on ne

peut pas tout faire. Passe pour Éric qui nous expliquait tout à l'heure que nous étions quelquefois en contradiction dans notre opposition, vous vous tirez assez bien de cette contradiction, je pense que vous faites le bon choix pour la satisfaction des besoins d'intérêt général de nos concitoyens. Mais ce que je voudrais dire, c'est qu'il faut en finir avec cette sorte de péché qui consisterait à considérer que tout ce qui n'est pas de gestion privée serait malsain...

**M. LE MAIRE** : Publique, excusez-moi de vous corriger Professeur, je sais que cela ne se fait pas.

**M. Jean ROSSELOT** : Partout dans ces pays, je l'ai déjà dit, Annie, je te le répète, on faisait tout en régie...

**M. LE MAIRE** : Tu ne vas pas la convaincre Jean.

**M. Jean ROSSELOT** : On faisait tout en régie et on a vu où cela nous a menés.

**M. LE MAIRE** : De grâce, nous avons encore des dossiers importants.

**M. Jean ROSSELOT** : Ceci dit, sérieusement je crois que c'est un bon choix technique, financier et pour nos concitoyens.

**M. Benoît CYPRIANI** : Merci Monsieur le Maire. Il y a plusieurs mois de cela, j'avais lu dans le bulletin des élus du parti communiste qu'ils avaient un objectif qu'ils voulaient atteindre d'ici la fin du mandat, c'était de faire passer un service de la délégation de service public vers la régie, ce qui se défend tout à fait. Cependant je m'interroge depuis 12 mois à peu près, nous assistons là au troisième service pour lequel on renouvelle la délégation de service public ; il y en a eu un à l'Agglomération qui était sur les transports collectifs et puis il y en a eu un sur la gestion des parkings ici et voilà le troisième.

**M. LE MAIRE** : Des affermages.

**M. Benoît CYPRIANI** : Oui mais c'est quand même des délégations de service public. Ne m'interrompez pas s'il vous plaît parce qu'après je mets du temps à récupérer. Ma question : pourquoi avoir choisi pour cette offensive-là le service le plus compliqué à gérer parce que je ne me souviens pas avoir entendu nos collègues du parti communiste sur le transport collectif ou sur la gestion des parkings et je m'interroge. Je pose la question : si le projet avait été porté par Jean-Claude ROY, est-ce que nos amis du parti communiste allaient le voter ?

**M. LE MAIRE** : Il ne faut pas faire de paranoïa. C'est vraiment de la petite politique cela.

**M. Benoît CYPRIANI** : Oui mais je pose quand même la question. Je m'interroge.

**M. LE MAIRE** : Je te demande de ne pas répondre, Annie, car je pense que ces propos-là, je le dis très clairement, sont superflus.

**Mme Nicole WEINMAN** : Merci, Monsieur le Maire. On a l'impression qu'on est arrivé à OK Corral mais ça ne fait rien. J'ai une petite interrogation par rapport à ce que j'ai lu en revenant sur les diapos qui passaient à ce moment-là : si j'ai bien compris, le consommateur abonné qui surconsomme paie 10 % de plus que sa consommation habituelle mais dans le cas contraire, on le dédommage, ça lui fait des économies. Mais le temps 0 c'est-à-dire la moyenne de base, le tarif de base imaginons s'il est calculé un hiver clément par rapport à un hiver...

**M. Éric ALAUZET** : C'est intégré.

**Mme Nicole WEINMAN** : Il faut que ce soit intégré parce qu'autrement on risque d'avoir tout Planoise qui fait des dépassements.

**Mme Paulette GUINCHARD** : Un petit mot très rapide parce qu'on est sur la question : service public ou pas service public. Ce qui est essentiel on le voit, on aura de plus en plus à se poser cette question c'est la maîtrise de la collectivité locale sur l'ensemble des problèmes d'énergie et de fluide, c'est une question qui à l'avenir se posera de façon très importante. Quand je vois ce qui est en train de se passer autour de l'accès à Internet, je crois profondément que la question qui est posée ce n'est pas régie directe ou pas régie directe, la vraie question qui est posée c'est notre responsabilité d'élus de faire en sorte qu'on ait la capacité de maîtriser les coûts, et je suis impressionnée de ce que Jean-Louis et Éric ont pu arriver à négocier. Si tous les Bisontins étaient dans un système avec un réseau de chaleur qui nous permette d'aller vers une négociation de maîtrise réellement des coûts et du système énergétique dans tous les sens du terme, je peux vous assurer que ça nous changerait sacrément les choses pour tous les secteurs. Et le choix qui a été fait à l'époque par les gens de faire un réseau de chaleur est un choix dont les Planoisiens vont pouvoir profiter pendant très longtemps. J'espère qu'on arrivera à trouver des systèmes intelligents pour que le secteur public, les collectivités locales, le pouvoir public puissent mettre en place des dispositifs pour avoir, comme dans d'autres pays européens, la capacité de peser parce que sinon, face à la libéralisation, on va s'en prendre plein la figure.

**M. Éric ALAUZET** : Juste quelques éléments par rapport aux interventions qui ont été faites. Difficile d'évaluer quel aurait pu être le bénéfice de la Ville si elle avait opté pour la régie. On peut faire des suppositions mais il est vraisemblable que les frais de personnels auraient été plus importants qu'ils ne le sont là pour tout un tas de raisons que je ne veux pas développer et en tout cas c'est évident que si on avait fait appel à un trader, ce qui est quasiment inévitable car la Ville n'aurait pas pu négocier sur les grands marchés mondiaux les énergies, elle aurait dû en payer le prix. Donc il y a forcément une limite à tout cela. Alors après, quand on dit que dans les entreprises ce n'est pas parce que les actionnaires demandent 16 -18 % qu'ils ont 16 - 18 % et ce n'est pas dit que sur cette affaire-là il y a 16 ou 18 %, ça c'est une hypothèse d'école. En tout cas il n'est pas dit non plus qu'on ne se serait pas réveillé le lendemain d'une mise en régie avec de fortes déconvenues, ça personne ne peut en jurer non plus. Donc tout cela reste avec beaucoup d'incertitudes.

Juste un élément à Marie-Odile pour lui dire qu'on fera en sorte qu'effectivement le four ne serve pas à brûler de déchets, je pense que tu n'en doutes pas et pour revenir à la question que Mme WEINMAN a posée parce que je pensais que c'était une autre question que vous alliez poser sur le surcoût, c'est 10 % sur les dépassements, ce n'est pas sur l'ensemble de la facture, qui vient abonder avec une marge de neutralisation, c'est-à-dire qu'il faut dépasser de 4 % la consommation de référence pour effectivement avoir soit un boni, soit une pénalité.

**M. LE MAIRE** : Madame la Conseillère Générale de Planoise, vous devez être satisfaite ?

**Mme Danièle TETU** : Monsieur le Maire, je voudrais vous remercier pour la bonne négociation que vous avez su mener avec Éric et tout le travail qui a été fait en amont. Je voulais souligner aussi le fait que les services ont toujours associé les particuliers qui bénéficiaient du réseau de chaleur à la réflexion et à l'information et que le résultat des négociations va leur être aussi communiqué de manière à ce que les uns et les autres puissent bien comprendre les enjeux et je pense que parmi ces enjeux, ceux de l'économie et de l'intéressement seront appréciés.

**M. LE MAIRE** : Ne nous remercie pas trop parce que moi je vais t'avouer, j'adore ce type de négociation.

**Mme Danièle TETU** : Je sais que vous y avez pris beaucoup de plaisir.

**M. LE MAIRE :** Ce que je voudrais dire -ne le prenez pas mal Annie- c'est que je ne suis pas un dogmatique, je suis un réaliste, un pragmatique. Ma première remarque, lorsqu'on a parlé de ce renouvellement du chauffage, a été de dire qu'il fallait le faire en régie, c'était ma première remarque même en Municipalité car on le fait bien avec l'eau et pourquoi puisque nous savons faire de l'eau d'aussi bonne qualité, voire meilleure que des grandes sociétés connues, pareil pour l'assainissement, pourquoi ne pas le faire pour le chauffage. Donc nous nous sommes renseignés. Il apparaît qu'au niveau national pour l'instant, il n'y a pas de grandes expériences, il y a une petite expérience à Mulhouse avec une seule énergie. Il y avait donc un choix à faire, c'était un choix volontariste et on y allait effectivement directement en assumant aussi demain les risques. Moi qui ai fait de la maintenance d'outils c'était informatique en réseau, je sais qu'on aime bien avoir quelque part des personnes ressources. Si au niveau de notre réseau d'eau on a un souci, s'il manque une pièce, s'il y a un souci il y a tout un réseau au niveau de l'eau et de l'assainissement, un réseau de personnes ressources. Là c'était bien d'être pilote mais on allait se retrouver seul parce que je ne pense pas que la SECIP nous ait apporté en l'occurrence un grand secours. Donc je me suis posé la question de savoir si on pouvait prendre le risque que demain par exemple, un soir où il fait très très froid on n'ait plus de chauffage à Planoise ? Eh bien ma réponse est non, non à partir du moment où on arrivait, et c'est pour cela que j'ai demandé qu'on vous remette cela à l'écran, à obtenir des coûts corrects. Je pense et j'affirme même que si on n'avait pas réussi à diminuer les coûts comme nous le demandions, effectivement j'ai envie de dire que le jeu en valait la chandelle et on pouvait prendre le «risque» et aller en direction de la régie parce qu'il y avait un intérêt financier. Effectivement que M. FORGEAT vende ses stock-options et quitte EADS avec les indemnités que l'on sait c'est totalement scandaleux, ce n'est pas acceptable. Mais je constate que les sociétés qui étaient ici en place, les sociétés SECIP, ELYO, emploient du personnel ici de Besançon et paient la taxe professionnelle et le service était de qualité car on n'a jamais eu d'incident majeur. On a mené une négociation dure et j'ai quand même le sentiment que ces gens-là ne se connaissaient pas, comme l'a dit Éric, parce que je n'imaginais pas que l'un donnait des renseignements à l'autre ou alors je ne comprendrais plus rien. On peut penser qu'on est arrivé à un bon niveau de coût et à ce moment-là il valait mieux peut-être jouer la sécurité. Je rappelle que généralement les renouvellements de contrat sont propices à l'augmentation des coûts, là ce n'est pas le cas, que d'autre part 10 % ce n'est pas rien mais qu'en plus nous continuons à moderniser notre outil et surtout, ce qui est important et je le dis assez fort pour que la SECIP l'entende, c'est que nous restons maîtres de l'outil et, dans quelques années, quand nous relancerons tout cela, si nous ne sommes pas satisfaits, peut-être qu'entre temps nous aurons acquis une expérience ou au niveau national il y aura une expérience et on pourra à ce moment-là ou changer de prestataire ou exploiter en régie mais il y a toujours un moment où il faut peser les choses.

Concernant KEOLIS, je veux le redire ici parce que vous ne l'avez peut-être pas remarqué, la négociation on l'a menée avec Jean-Claude ROY. Ce n'était pas facile car j'étais en Chine, lui était à Besançon et on négociait par téléphone mais quand même avec KEOLIS nous avons obtenu, je vous le rappelle, une baisse de 1,5 M€ par an et il n'y avait qu'un seul partenaire. C'est plus facile de négocier avec la SECIP quand il y a derrière quatre autres partenaires qui en veulent que quand il n'y en a qu'un. Donc retenez tout cela quand même, que les négociations ont été bonnes à l'Agglomération, ont été bonnes ici avec le système gestion du parking, ont été bonnes pour le chauffage urbain. SECIP a continué à gagner un peu d'argent, c'est normal parce que je ne connais pas de sociétés qui ne gagnent pas d'argent. J'espère qu'elle sait aussi que nous sommes très attentifs à tout ce qui se passe là-bas. Ça ne me gêne pas que des sociétés à caractère privé soient là, qu'elles gagnent de l'argent, qu'elles en redistribuent, qu'elles participent à la vie locale et qu'elles créent des emplois, c'est bien, on n'est pas dans une logique de tout municipaliser. Voilà ce que je voulais dire donc je pense que c'est effectivement un bon système ; il y a eu une bonne négociation. Après il y a des problèmes de fond mais c'est vrai que si j'étais d'accord avec toi je serais au parti communiste. Il se trouve que je suis au parti socialiste, tu vas me traiter de libéral peut-être.

**M. Jean ROSSELOT :** Vous êtes bien lavé du péché, Monsieur le Maire, mais c'est intelligent...

**M. LE MAIRE** : Pour une fois que tu dis que je fais quelque chose d'intelligent, vous avez tous entendu ?».

Après en avoir délibéré et sur avis favorables unanimes des Commissions n° 8 et du budget, le Conseil Municipal, à l'unanimité des suffrages exprimés, décide d'adopter les propositions du Rapporteur.

Les élus du groupe communistes (3) n'ont pas pris part au vote.

Récépissé préfectoral du 18 juillet 2006.