

# **PROCÈS VERBAL**

## **Réunion du COMITÉ SYNDICAL**

**Séance du 12 juillet 2019**



**AÉROPORTS DE LILLE**  
SYNDICAT MIXTE DES AÉROPORTS DE LILLE ET DE MERVILLE

\*\*\*

<b>I.</b>	<b>QUESTION RELATIVE A L’AEROPORT DE LILLE-LESQUIN .....</b>	<b>4</b>
-	DELIBERATION SUR LA DECISION D’ATTRIBUTION DU CONTRAT DE DELEGATION DE SERVICE PUBLIC A L’EXPLOITATION DE L’AEROPORT DE LILLE-LESQUIN .....	4
<b>I.</b>	<b>QUESTIONS D’INTERET COMMUN .....</b>	<b>20</b>
-	CONVENTION DE MISE A DISPOSITION D’UN AGENT DU CENTRE DE GESTION DE LA FONCTION PUBLIQUE TERRITORIALE DU NORD POUR UNE MISSION DE DELEGUE A LA PROTECTION DES DONNEES AUPRES DU SMALIM – DELIBERATION .....	20
-	APPROBATION DU PROCES-VERBAL DE LA SEANCE DU 27 MARS 2019 .....	21
<b>II.</b>	<b>QUESTIONS DIVERSES .....</b>	<b>21</b>
-	CALENDRIER DES PROCHAINES REUNIONS (CCSPL, COMITE SYNDICAL...) .	21

Membres présents et participants au vote :

Titulaires :

Mesdames Claire MARAIS-BEUIL (Région), Irène PEUCELLE (Région),  
Messieurs Xavier BERTRAND (Région), Régis CAUCHE (MEL), Christophe COULON (Région), Jacques DANZIN (Région), Eric DURAND (MEL), Joël DUYCK (CCFL), Bruno FICHEUX (CCFL), Luc FOUTRY (Région), Nicolas LEBAS (Région).

Excusés et absents :

Mesdames Christelle DELEBARRE (Région), Sabine FINEZ (Région), Sylvane VERDONCK (MEL), Béatrice MULLIER (MEL).

Messieurs Jean-Pierre BATAILLE (Région), Alain BERNARD (MEL), Vincent BIRMANN (Région), Jérôme CREPEL (MEL), Bernard DEBREU (MEL), Bernard DIDELOT (CCFL), Aimé DUQUENNE (MEL), Philippe EYMERY (Région), Philippe HOLVOOTE (MEL), Jacques HURLUS (CCFL), Sébastien HUYGHE (Région), Frédéric LETURQUE (Région), Adrien NAVE (Région), Gilles PARGNEAUX (MEL), Thierry PAUCHET (MEL), Jean-Louis ROUX (Région), Grégory TEMPREMANT (Région), Jean-Marie VUYLSTEKER (MEL).

Présence de Monsieur JAECK, comptable public du SMALIM.

*La séance, présidée par Christophe COULON, est ouverte à 17 heures 41.*

**M. COULON, Président.**- Nous allons commencer les étapes administratives. Cela fera arriver les quelques personnes que nous attendons encore, puisqu'elles nous ont communiqué leur présence.

Mes chers collègues, bonjour, merci de vous être rendus disponibles en cette veille de départ en vacances. Je vous prie encore une fois de m'en excuser. Nous n'avons pas réussi à faire plus court car il fallait faire les choses bien, et cela nécessitait quelques jours de travail supplémentaires.

Merci pour votre présence, Madame MARAIS BEUIL ; cela témoigne de l'importance que vous accordez au dossier que nous allons examiner ce soir et vous avez bien raison.

Je vais, Madame DELATTRE, vous laisser la parole pour que nous procédions à la désignation du secrétaire de séance.

**Mme DELATTRE.**- Merci Monsieur le Président. M. FOUTRY étant le benjamin de la séance de ce soir, pourrait être secrétaire de séance, s'il l'accepte...

**M. COULON, Président.**- Merci, Monsieur FOUTRY.  
Je vous propose de procéder à l'appel.

**M. FOUTRY.**- Xavier BERTRAND va nous rejoindre.

**M. COULON, Président.**- Dans l'attente de l'arrivée du Président, Mme PEUCELLE a le pouvoir du président.

*(M. FOUTRY poursuit l'appel nominatif des membres et indique les pouvoirs.)*

Merci, Monsieur FOUTRY.

Je voudrais vous rappeler l'article 7-4 des Statuts du SMALIM, qui prévoit que le quorum est fixé à la majorité des membres du Comité physiquement présents ou représentés, c'est-à-dire 9 membres.

*(M. FICHEUX entre en séance.)*

Voilà, M. FICHEUX, nous sommes donc 12 avec les pouvoirs. Nous pouvons donc valablement délibérer, je vous remercie.

(M. LEBAS entre en séance.)  
Monsieur LEBAS nous rejoint.

Je voudrais aussi remercier l'ensemble des membres du groupement de nos AMO pour leur présence, en veille de départ aussi pour vous ; vous êtes sous le même régime. Au nom des membres du SMALIM, je voulais très sincèrement vous remercier pour la qualité du travail que vous avez fourni à nos côtés depuis maintenant 5, 6 mois, peut-être plus. Comme j'ai travaillé un peu moins que vous, je n'ai pas votre échelle de temps.

Cela a été très agréable de travailler avec vous. Vous avez fourni un travail précis. Il nous a permis de comprendre les offres et de procéder à un classement. Ce travail nous permet de bien éclairer le Comité Syndical, à qui j'ai proposé, après avis de la CDSP, de retenir l'offre du groupement EIFFAGE/AMP.

(M. BERTRAND entre en séance.)  
Bonjour, Président.

## I. Question relative à l'aéroport de Lille-Lesquin

### - Délibération sur la décision d'attribution du contrat de Délégation de Service Public à l'exploitation de l'aéroport de Lille-Lesquin

**M. COULON, Président.**- Nous allons procéder à la présentation des traits saillants de cette offre tout en rappelant un certain nombre d'éléments qui concernent les offres non retenues ; afin que nous puissions bien comprendre, et délibérer de manière tout à fait éclairée.

Toutes les questions, bien évidemment, seront les bienvenues au moment où vous le souhaitez. Une présentation a été arrêtée, mais nous pourrions la suspendre à tout moment pour revenir sur un point de précision qui pourrait manquer. N'hésitez pas à nous interrompre.

Ce travail est le fruit de travaux de nombreux mois. J'y ai personnellement, avec les membres du SMALIM, passé environ 45 heures au minimum, en réunions et en négociations. À titre personnel, je ne doute pas de la proposition. Le travail qui a été fait afin de questionner la solidité des propositions et des arguments avancés a été mené en long, en large et en travers, si vous me permettez l'expression. Je ne doute pas que la proposition qui vous est faite aujourd'hui soit celle qui défend le mieux et prend le mieux en compte les intérêts publics que nous représentons, à savoir ceux de la collectivité régionale et de la Métropole, puisque celles-ci sont propriétaires de l'aéroport de Lille.

Je voudrais déplorer, à malheureusement quelques jours de notre Comité syndical, que la presse ait souhaité faire état de la proposition que je vous soumetts ce soir.

**M. BERTRAND.**- Que certains aient souhaité faire état à la presse...

**M. COULON, Président.**- Effectivement, on peut le prendre comme cela, Président. Cela a froissé quelques élus ; je peux les comprendre. Découvrir dans la presse des éléments confidentiels qui n'étaient pas encore tranchés, car c'est le Comité Syndical de ce soir qui décidera ou non du choix du candidat que je vous propose, je le regrette. Je m'en suis expliqué auprès d'eux pour préciser que le SMALIM n'était pas à l'origine de cette indiscretion. En tous les cas, je tiens à vous assurer que cette fuite de presse ne remet absolument pas en cause la solidité de la procédure que nous suivons depuis maintenant plusieurs mois, et encore moins l'objectivité des jugements qui ont été portés sur les offres, et qui va dorénavant vous être présentée.

Merci à vous.  
(Projection d'un PowerPoint.)

**Mme HENNEBERGER.**- On va commencer par se présenter.

**M. AMIEUX.**- Bonjour, je suis Adrien AMIEUX, de la société AERTEC, pour toute la partie technique.

**Mme HENNEBERGER.**- Je suis Claudia HENNEBERGER, de la société Algoé sur la coordination et le pilotage de la procédure.

**M. DE LABROSSE.**- Avocat, Cabinet Latournerie Wolfrom.

**Mme JOUY.**- Laurence JOUY, du Cabinet Abington Advisory sur les aspects économiques et financiers.

**M. SEGONY.** - Simon SEGONY, également du cabinet Abington Advisory.

**M. CAVE.**- Pierre CAVE de la société BIPE BDO Advisory sur la partie stratégie.

**M. ONRAED.**- Jean-Baptiste ONREAD, BIPE BDO Advisory pour la partie stratégie.

**Mme HENNEBERGER.**- Pour ce soir, on vous propose une présentation en 3 temps. D'abord, on va vous rappeler le déroulement de la procédure depuis son début, il y a effectivement un peu plus d'un an avant la rédaction même du contrat.

C'est aussi pour vous rappeler à l'aune de quels critères de sélection ont été regardées de près et analysées les 3 offres qui avaient été remises par les candidats, avant de vous expliquer pour quels motifs le choix de l'attributaire pressenti. Il s'agit de les regarder à l'aune des 4 casquettes que l'on porte : stratégique, financier, technique et juridique. C'est vraiment dans cette partie que l'on essaiera d'être synthétique, n'hésitez pas à nous interrompre, et enfin de s'arrêter pour rappeler les caractéristiques essentielles du contrat de l'attributaire pressenti.

**M. DE LABROSSE.**- Tout d'abord, Monsieur le Président, je dis quelques mots sur le déroulement de la procédure.

Cette procédure a commencé par un avis de la Commission Consultative des Services Publics Locaux qui avait donné un avis favorable pour procéder à la délégation de service public le 12 juin 2018.

Cet avis a fait l'objet d'une approbation par le Comité Syndical, qui avait autorisé le lancement de la procédure le 13 juin, puis la parution d'un avis de publicité au BOMP et au Journal officiel de l'Union européenne les 5 et 6 juillet 2018.

Les candidatures et les offres ont été remises le 30 août 2018. Plusieurs candidats avaient présenté une candidature et une offre. 4 plis ont été reçus de manière régulière. Il y a le pli d'un groupement CCI/EGIS. Un second pli concerne l'offre du groupement Eiffage/Aéroport de Marseille Provence. Le troisième pli concerne l'offre de Vinci Airports, et le quatrième la candidature de la société Fraport.

Il y avait un cinquième pli qui concernait la société Edeis, mais qui ne comportait qu'une copie de sauvegarde qui a conduit à l'élimination de ce candidat. Ce candidat a saisi le Tribunal Administratif de Lille sur une requête en référé précontractuel, en vue de voir sa candidature admise. Le Tribunal Administratif de Lille a confirmé le rejet de cette candidature au motif que les conditions de dépôt de cette candidature n'étaient pas régulières.

La Commission de Délégation de Services Publics a admis les 4 candidats dont la candidature était régulière. Ces 4 candidats ont été invités à remettre une offre. La date limite de remise des offres était fixée au 25 janvier 2019.

On reviendra par la suite dans la présentation au règlement de la consultation, qui présentait plusieurs critères de jugement des offres. Ces critères sont pondérés avec 16 sous-critères qui étaient eux-mêmes pondérés. Les 4 critères sont la qualité du projet de développement et d'exploitation de l'aéroport, pondérée à hauteur de 35 %, suivie de la solidité juridique et financière de l'offre, pondérée à 30 %. Viennent ensuite la qualité du projet de développement durable et la contribution du projet au territoire, pour 20 %. Enfin, il y a la qualité du service rendu aux usagers, à hauteur de 15 %.

Sur la phase de déroulement des offres, sur les 4 candidats qui avaient été admis à remettre une offre, seuls 3 plis ont été reçus le 30 janvier 2019. Lors de sa séance du 27 mars 2019, la Commission de Délégation de Services Publics a rendu un avis favorable pour la tenue de la négociation avec les 3 candidats.

Un premier tour de négociation a eu lieu courant avril, avec une remise d'offre améliorée le 29 avril 2019, comme le prévoyait le règlement de la consultation. Un second tour de négociation a eu lieu courant mai, avec une remise des offres finales le 7 juin 2019. Une Commission de Délégation de Services Publics s'est tenue le 20 juin 2019, et a approuvé le classement proposé, avec en lauréat pressenti le groupement Eiffage- Aéroport de Marseille Provence, suivi de CCI/EGIS, et Vinci Airports.

**M. CAVE.**- On vous propose d'aborder la partie stratégique.

En grande ligne, le candidat EIFFAGE/AMP propose une cible de trafic à horizon fin 2039 de 3,9 millions de passagers. En sachant qu'aujourd'hui, on est à 2 millions de passagers sur l'aéroport. Cela correspond à un taux de croissance annuel moyen de 3 %. Cette stratégie est appuyée par un développement modéré en termes de mouvements, et appuyé en termes de passagers.

Qu'est-ce qui explique ce vecteur de trafic ? C'est une stratégie plus offensive sur les compagnies *low-cost*, notamment le partenaire EasyJet. En taux de remplissage moyen, on sera à 89 %, en sachant qu'aujourd'hui, on est à 81 % sur les avions, remplis en moyenne à 80 %, et 71 destinations à terme.

À titre comparatif, en termes de cible 2039, les 3 candidats avaient proposé globalement la même cible à 4 millions. En revanche, on avait une forte différence sur la stratégie de construction de ce trafic avec EIFFAGE/AMP, qui a structuré son offre autour d'un gros volume d'avions qui sont à forte capacité. En termes de mouvements journaliers, on sera donc autour de 70 mouvements par jour à horizon 2039. Vinci Airports était plutôt sur une cible à 90 mouvements par jour, et CCI/EGIS à 100 mouvements par jour du fait d'une stratégie avec des avions d'une plus petite capacité.

En termes de taux de remplissage, on a l'effet inverse. C'est EIFFAGE/AMP qui est le plus d'offensif. Vinci Airports était sur un taux de remplissage moyen de 82 %, et 81 % pour CCI-EGIS.

Ce taux de 89 % est justifié compte tenu de la stratégie *low-cost*, où des compagnies comme Easyjet ont des taux de remplissage très forts, beaucoup plus forts qu'une compagnie comme Air France.

On vous a fait le point par rapport à l'activité en termes de volume passagers aujourd'hui, et le volume à horizon 2039 sur 3 grandes catégories de vecteurs de croissance.

Tout d'abord, en termes de développement de réseau, 82 % de la croissance sera faite avec une consolidation du réseau actuel. Les lignes actuelles vont se développer, se densifier et peser pour 82 % de cette croissance. 39 % se feront avec de nouvelles lignes, et il y aura une perte de 21 % avec la fermeture de ligne aérienne, notamment des lignes Air France où l'on aura une concurrence avec Easyjet. C'est cohérent avec ce que l'on observe sur le groupe Air France. Il y aura une rationalisation sur certaines lignes où Air France perdra des parts de marché par rapport à Easyjet.

En termes de réseau, la croissance se fera de manière quasi équilibrée, avec 41 % de la croissance sur le réseau domestique. Ce sont tous les flux à l'intérieur de la France, et 60 % de la croissance sur le réseau international.

Enfin, en termes de mixe compagnie, on voit que la quasi-intégralité de la croissance se fera avec des compagnies *low-cost*. C'est ce que l'on observe depuis près d'une dizaine d'années : toute la croissance en France aujourd'hui est portée par les compagnies *low-cost*.

En termes d'enjeux environnementaux, il y a deux grands vecteurs qui sont très importants sur les aéroports. Ce sont tout d'abord les nuisances gazeuses. Les 3 candidats proposent d'atteindre la neutralité carbone durant la concession. EIFFAGE/AMP se démarque par un délai plus ambitieux. Sur les nuisances sonores, EIFFAGE/AMP se démarque par différents points. Tout d'abord, il y a la structuration de son guide tarifaire, avec des modulations sur les redevances d'atterrissage au regard des performances acoustiques des avions. Plus un avion est moderne, moins il fait de bruit, moins il paiera, ou alors, c'est plutôt l'inverse, plus les avions sont bruyants, plus ils paieront. Ce sera structuré sur le guide tarifaire.

En second lieu, il y a un aspect important pour les vols de nuit. C'est une surcote des redevances d'atterrissage dès 2020 de 60 % sur les redevances pour les vols qui sont opérés entre 22 heures et 6 heures sur l'aéroport. Ensuite, c'est une gratuité du parking pour les avions qui stationnent sur l'aéroport ; cela va développer les compagnies basées et incite à se poser avant 22 heures ou décoller après 6 heures. Puis, il y a un engagement à ne pas dépasser 7 % de vols de nuit pendant toute la durée de la concession sur la tranche 23 heures-6 heures.

C'est un engagement fort, qui est cohérent par rapport à un *benchmark* que l'on peut faire sur l'ensemble des aéroports français qui font plus de 1 million de passagers. C'est en ligne avec ce que l'on observe sur l'aéroport. C'est un point important à noter sur l'engagement sur les vols de nuit.

On le verra, autant sur les commissions consultatives environnement que sur les commissions consultatives économiques, il y a une volonté forte, appuyée et inscrite dans les termes du contrat, d'impliquer le SMALIM et de lui donner un rôle prépondérant.

Sur la partie nuisance sonore, Vinci Airports n'a pas apporté d'engagement sur le plafond des vols de nuit. Il avait indiqué qu'il se rendrait conforme par rapport à la législation. CCI/EGIS avait proposé d'interdire les vols entre 22 heures et 6 heures avec une tolérance de 5 %. Néanmoins, CCI/EGIS avait une stratégie de développement de l'activité fret et charter ; ce sont des vols qui sont opérés notamment la nuit. Il n'y avait pas une explication de la cohérence de ces engagements avec ce type d'activité.

Voici pour les aspects environnementaux.  
Nous allons passer à l'offre technique.

**M. AMIEUX.**- Nous allons commencer par une vidéo.

**M. COULON, Président.**- C'est pour présenter la plateforme, le projet, les flux, etc.  
(Diffusion d'une vidéo.)

**M. AMIEUX.**- Voilà le film qui explique bien la plateforme proposée par EIFFAGE/AMP sur la durée de la concession. Cette proposition se démarque principalement par une séparation des flux passagers sur deux niveaux, tandis qu'actuellement, l'ensemble des flux se passe sur un seul et unique niveau. Cette solution vis-à-vis des autres candidats se démarque par la création d'une jetée. Elle permet de minimiser le parcours des passagers sur l'aire de stationnement, qui est un point très important, et donc la séparation des flux sur deux niveaux. S'agissant de la jetée, on se retrouve avec une flexibilité entre les portes Schengen et non Schengen, ce qui permet réellement d'adapter l'outil aux différents besoins de trafics qui se présentent.

En termes de superficie, on a une augmentation de la superficie d'environ 10 000 m<sup>2</sup> de l'aérogare, et une extension très importante des commerces et des restaurants côté piste, de l'autre côté des files de sûreté.

En termes de capacité, le candidat EIFFAGE/AMP propose l'outil présentant la plus grande capacité. On passe à 5 millions de passagers contre une capacité actuelle de 2 millions. Cette augmentation de capacité au niveau de l'aérogare se réalise en une seule et unique phase de travaux, c'est-à-dire 3 ans de travaux.

Si l'on compare avec les autres candidats, pour Vinci Airports, on était sur deux phases qui s'étaient sur 11 ans de travaux. Cela signifiait une diminution du service aux passagers considérable pendant 11 ans. Pour CCI/EGIS, on était sur une durée de travaux légèrement plus longue, un an de plus, avec une mise en service en 2024, mais pour une capacité d'aérogare de 4 millions de passagers. C'est un outil qui était dimensionné exactement, sans réserve de capacité vis-à-vis des prévisions de trafic réalisées.

En termes d'heures de stationnement, aucune extension n'a été projetée, juste une optimisation de l'aire de stationnement actuelle, pour permettre d'accueillir les différents aéronefs. En termes d'accès parking, et on verra pourquoi dans la *slide* suivante, ils proposent une extension en 3 tranches de 600 places. C'est pour accompagner réellement leur volonté de développement de croissance du transport public, des transports en commun des différents autobus, que ce soit régional, Macron ou locaux. En places de parking, on passe de 4 170 à 4 960 places.

Comme je l'expliquais précédemment, le groupement EIFFAGE/AMP s'engage sur une part modale passant de 5 % actuellement à 17 %. C'est vraiment le candidat qui propose le plus grand développement des transports en commun sur la plateforme de l'aéroport de Lille. Vinci Airports et la CCI/EGIS maintenaient le taux actuel de 5 %.

De plus, s'agissant de la rampe d'accès, ce candidat propose la démolition de la rampe et du dépose-minute au niveau de l'aérogare, et la mise en place d'un parvis multimodal à l'entrée de l'aéroport, pour donner une place forte aux transports en commun sur la plateforme, et donc, accompagner leur politique de croissance du transport en commun.

Vinci Airports est le seul candidat qui, sur sa première phase de développement, ne propose pas de réaménagement de la rampe d'accès, juste une circulation limitée et restreinte des véhicules.

En termes de navettes, le candidat Eiffage-AMP est le seul à vraiment s'engager sur une augmentation de la fréquence, en doublant dès 2022, et en triplant à partir de 2024. Vinci Airports propose uniquement un doublement de la fréquence lors des heures de pointe, et la CCI/EGIS un doublement également, mais sans préciser de date de mise en service de ce doublement de la fréquence.

Aussi, pour donner une meilleure visibilité de ces transports en commun, le candidat souhaite intégrer la navette au cœur des applications de mobilités existantes actuellement sur Lille.

Enfin, il s'agit de développer les lignes régionales et les lignes grandes distances, avec Ouibus et Flixbus, avec lesquels ils ont déjà *a priori* ouvert des discussions, afin d'étudier la viabilité de ce développement.

**M. CAVE.**- Sur la partie commerciale, comment va se concrétiser l'accompagnement du trafic avec les revenus extra-aéronautiques ? Il y a deux parties pour les aéroports. Il y a les revenus aéronautiques

qui proviennent des compagnies aériennes, et les revenus extra-aéronautiques qui sont payés globalement par les passagers en direct, notamment à travers les parkings. Les parkings représentent une part importante de l'activité ; cela va peser pour un peu plus de 50 % sur la future DSP.

Il y a un point différenciant, c'est la stratégie de diversification des commerces, avec des enseignes clairement identifiées, précises, un ciblage clientèle et des renégociations de taux de commission avec les futurs commerces. Vous voyez l'effet sur les commissions. Par rapport au passé, on était à 0,70 € par passager ; on va monter à horizon de la concession à 2,20 € par passager à fin 2039. Il y aura notamment une augmentation forte une fois que l'ouvrage sera construit et livré.

Aussi, il y a une stratégie sur les parkings assez forte, avec une augmentation du *pricing*, la segmentation des typologies parkings, un barriérage au dépose-minute, qui conduiront à une cible à 5,10 € par passager en 2039, là où Vinci Airports était sur 3,40 € par passager et 4,30 € pour la CCI-EGIS.

Au final, les revenus extra-aéronautiques du candidat Eiffage-AMP se porteront en moyenne à 8,30 € par passager. Sur la DSP actuelle, en moyenne, on était à 7 € ; c'est donc plus 1 € globalement pour la future DSP. En comparatif aux autres candidats, Vinci Airports était sur 7 € par passager et 6,60 € pour CCI/GIS.

On le verra par la suite sur la partie financière, mais cela démarque l'honnêteté du candidat sur le vrai vecteur de chiffre d'affaires d'un aéroport, et sur comment cela va se traduire pour vous en termes de rémunération. L'objectif n'est pas de minorer les revenus, mais d'être assez réaliste sur comment se construit le business d'un aéroport, notamment sur l'extra-aéronautique.

**M. COULON, Président.**- Il y a quelques questions, je crois.

**Mme MARAIS BEUIL.**- Oui, merci. J'ai plusieurs questions et observations.

Tout d'abord, au vu de l'infrastructure qui est autour de l'aéroport, et donc des nombreuses conséquences sur le voiturage, actuellement, la circulation est déjà très compliquée pour arriver sur l'aéroport. Y a-t-il eu des observations, des remarques ? Un doublement de passagers entraînera forcément une circulation bien supérieure, et forcément de nombreux problèmes sur les voitures.

J'ai bien noté qu'il voulait augmenter tout ce qui est navette. Je suis surprise de ne voir apparaître que des transports sur le nord des Hauts-de-France. Il pourrait peut-être y avoir une stratégie beaucoup plus coordonnée entre le sud et le nord. Il y a deux aéroports dans les Hauts-de-France qui peuvent se coordonner et aussi se compléter. Je ne vois pas apparaître de transports prévus vers le sud des Hauts-de-France ; cela me surprend. Il n'y a pas eu de proposition. J'ai l'impression que l'on est resté centré sur le nord des Hauts-de-France, et que l'on n'a pas envisagé un développement plus large et plus en coordination avec l'ensemble de la région.

**M. COULON, Président.**- J'ai deux observations de principe avant que nos AMO complètent mon propos. N'oublions pas que nous avons 3 aéroports. Par exemple, en habitant dans l'Aisne, je suis à 1 heure 15 de Roissy. Le travail d'import de passagers par les transports en commun prend en compte aussi ces paramètres. Vous en avez fait l'observation, c'est un point sur lequel je souhaite également que nous nous penchions, ne serait-ce que pour aller aux limites de la zone de chalandise possible, fussent-elles dans le versant picard.

**Mme MARAIS BEUIL.**- Il peut y avoir des échanges importants si les destinations sont complémentaires. Il peut y avoir des transferts ; on doit l'envisager.

**M. COULON, Président.**- Bien sûr.

Le travail n'a pas été fait versant Nord-Pas de Calais en écartant volontairement le versant picard. On doit progresser en termes d'analyse. Or, n'oubliez pas, Madame MARAIS BEUIL, et vous siégez par ailleurs au SMABT, qu'il y a Beauvais et sa zone de chalandise, Roissy et sa zone de chalandise, ainsi que les aéroports belges et leurs zones de chalandise. Le candidat, par honnêteté, n'a pas voulu nous promettre des lianes de transports en commun déraisonnables et non validés. Ils ont pris avec un certain nombre de compagnies des contacts pour valider ce socle qui vous est présenté, et sur lequel nous allons continuer à travailler.



**Mme JOUY.**- Sur le volet présenté, j'ai souhaité avec le président COULON faire une présentation relativement synthétique, en commençant par l'aspect robustesse du modèle économique et financier, en vous présentant quelques agrégats très significatifs de l'offre qui est celle qui est pour l'instant pressentie.

Pour un nombre de passagers cumulés sur toute la durée du contrat de 62,3 millions, cela correspond à un chiffre d'affaires généré de 1,068 Md€. Si l'on ramène cela aux passagers, cela fait un chiffre d'affaires par passager de 17,1 €. Pour ce chiffre d'affaires, on a des charges d'exploitation cumulées qui s'établissent à 815 M€, soit 13 € par passager. On a donc un excédent brut d'exploitation qui apparaît à 253 M€. Cela représente 23 % du chiffre d'affaires.

Vous avez l'évolution sur les courbes de droite, à la fois du trafic qui est figuré en rouge, ainsi que des produits aéronautique et extra-aéronautique. On a toujours cette séparation entre deux typologies de produits, comme le disait Pierre juste avant, qui constituent le chiffre d'affaires d'un aéroport.

On voit bien la coupure, ou plutôt l'accélération de la pente à partir de 2023 lorsque la nouvelle plateforme est mise en service. Cela génère un regain de chiffre d'affaires, tant sur les produits extra-aéronautiques que sur les produits aéronautiques, ces derniers étant un peu moindres, mais néanmoins importants. Cette pente importante sur les produits extra-aéronautiques traduit la mise en service de nombreux commerces supplémentaires, et donc, la possibilité qui est offerte aux passagers de dépenser plus sur l'aéroport entre le moment où ils arrivent et celui où ils peuvent embarquer.

Il y a un deuxième aspect très important pour vous, car c'est le candidat qui va investir, mais c'est le patrimoine du SMALIM, et donc des collectivités qui le composent. L'idée qui est apparue dans cette offre est de réaliser des investissements cumulés sur la durée du contrat à hauteur de 171 M€ courants. Ils se décomposent avec environ 113 M€ sur des investissements de capacité, et 51 M€ sur des investissements de renouvellement. Ce sont les deux composantes principales de l'investissement. C'est important de le souligner, car on va vers un aéroport d'une dimension tout autre que celle que l'on connaît actuellement. On pourra avoir une plateforme modernisée, agrandie, etc., et ce, dans les 4 premières années du contrat. 85 % de l'investissement contractualisé sera réalisé dans les 5 premières années. Ensuite, on aura le renouvellement qui prendra le relais, et qui permettra de maintenir l'aéroport en bonne condition d'utilisation jusqu'au terme du contrat.

Cet investissement ramené aux passagers représente un montant de 2,76 €. On le rappelle, cet investissement nous permet d'avoir dans l'offre du candidat Eiffage-Aéroport de Marseille une infrastructure qui aura encore la capacité d'accueillir, au-delà du contrat, des passagers, et de continuer à absorber la croissance jusqu'à 5 millions de passagers dans de très bonnes conditions.

Dans le cadre de l'offre et des négociations, on a demandé au candidat de s'engager sur un montant minimum d'investissement ; ce n'est pas juste une intention, mais vraiment un engagement. Cet engagement, on vous le présente sur cette *slide*. Il est exprimé en euro constant. C'est pourquoi on a une différence par rapport à ce que je viens de vous dire. On a cette particularité dans les dossiers économiques et financiers d'avoir à exprimer des données qui sont valables aujourd'hui, et des données sur lesquelles on se projette à horizon de 20 ans. Par conséquent, il y a une notion d'inflation et d'indexation qui rentrent en ligne de compte. L'engagement qui est pris sur des chiffres tels qu'on les connaît aujourd'hui, c'est 140 M€ qui se répartissent en 101 M€ de capacité, et 40 M€ de renouvellement. Cela correspond à ce que l'on vient de se dire. Une diapositive après permet de faire le passage de l'un à l'autre, et de vous fixer les idées sur ces deux chiffres.

On a résumé cela ainsi. Ce sont 101 M€ constants correspondant à 113 M€ courants, et 49 M€ constants sur le gros entretien renouvellement correspondant à 51 M€ courants.

Dans cette diapositive, on a illustré la suite de l'analyse du critère de robustesse du modèle économique et financier par deux graphiques. On va commencer par celui de droite, qui modélise l'évolution du chiffre d'affaires et du résultat d'exploitation tout au long du contrat. On voit bien la courbe vertueuse qui se dessine en rouge en termes de chiffre d'affaires et de résultat. Le résultat progresse pendant la durée du contrat, avec juste quelques petits à-coups au moment où il y a des investissements importants à apporter, qui ont une incidence finalement sur ce résultat.

La courbe de gauche figure les flux de trésorerie que pourra dégager l'exploitation de l'aéroport, avec un creux pendant toute la période de travaux, logiquement, car on va mobiliser beaucoup de *cash* pour financer cet investissement. À partir du moment où l'aéroport sera mis en service, on va progressivement inverser la tendance et avoir une courbe qui devient vertueuse à partir de 2034. On a 10 ans, environ, où l'on regagne progressivement la trésorerie que l'on a utilisée, et on est excédentaire, très excédentaire même, à la fin du contrat.

En autre caractéristique à vous présenter sur ce modèle économique et financier, il y a le financement des investissements. C'est la manière dont entend financer ces investissements le groupement Eiffage-Aéroport de Marseille Provence. Ils sont sur un modèle assez classique, qui mixe finalement des financements internes, c'est-à-dire des capitaux investis par les actionnaires dans la plateforme, et une dette bancaire finalement assez classique. On a 30 % de financement de l'actionariat et 70 % de financement externe *via* des financeurs bancaires.

Cela représente en chiffre un apport en capitaux propres de près de 7 M€, des comptes courants d'associés à hauteur de 30 M€ maximum, et un emprunt bancaire de 60 M€. Voilà la manière dont le candidat entend financer les investissements qu'il va porter et sur lesquels il s'engage pour réaliser cette nouvelle plateforme. C'était notre premier critère sur les aspects financiers de robustesse du modèle.

Notre second critère porte sur l'évolution de la politique tarifaire, et l'impact que cela peut avoir sur la rémunération du SMALIM. On a des différences d'appréciation des tarifs. D'une part, il y a les prestations aéronautiques sur lesquelles le candidat envisage d'appliquer une augmentation qui correspond à l'indice des prix à la consommation +1 % sur toute la durée du contrat. C'est à l'exception de l'année 2023 où se concrétise la mise en service de la nouvelle infrastructure, et qui justifie une augmentation des tarifs, compte tenu de la qualité de service améliorée. Quoi qu'il en soit, cette évolution des tarifs, le candidat s'est engagé à la travailler en amont avec le SMALIM. Rien ne sera imposé au SMALIM, c'est vraiment un travail de co-construction de ces tarifs qui sera réalisé en amont de la Commission Consultative Economique, la Commission de consultation des usagers de l'aéroport qui, *in fine*, validera cette information tarifaire. On est dans quelque chose de très participatif dans la manière de procéder aux augmentations tarifaires qui pourront avoir lieu.

Sur la taxe d'aéroport, qui est une taxe tout à fait particulière gérée avec la DGAC, le candidat envisage une diminution légère mais constante de cette taxe, tout au long de la durée du contrat. C'est vraiment la réalité de ce qui se prévoit dans le monde aéroportuaire dans les années à venir. Ils sont tout à fait honnêtes dans leur manière de voir les choses et de projeter le chiffre d'affaires. On anticipe effectivement une baisse de la taxe d'aéroport dans les années à venir.

En autre élément, il y a les prestations extra-aéronautiques ; on a vu l'importance qu'elles revêtaient dans le cadre de ce nouveau modèle. On est sur une augmentation des tarifs à hauteur de l'inflation pendant la durée du contrat. On n'a donc pas d'augmentation particulière.

On fait un focus sur les *incentives* aux compagnies aériennes pour le développement des lignes. On a évoqué le fait que le candidat misait une partie de son développement sur des compagnies *low-cost*. On sait que pour aider au démarrage des lignes, les compagnies ont parfois besoin d'un peu d'*incentives*. Le candidat prévoit donc de verser 43 M€ d'*incentives* sur la durée du contrat, ce qui revient environ à 2 M€ par an auprès des compagnies aériennes. Ce sont des charges qui ont été prises en considération dans le modèle.

Pour finir ce chapitre sur les aspects financiers, on a souhaité vous présenter la politique de rémunération du concessionnaire futur vis-à-vis du SMALIM, avec en parallèle ce que le concessionnaire va reverser au SMALIM, et la manière dont il va se rémunérer également.

Pour ce qui est de la rémunération versée au SMALIM, elle se décompose en 3 principales catégories. Il y a la redevance d'occupation du domaine public, qui a été évaluée par le candidat à 14 M€, un intéressement lié à l'activité, qui a été évalué par le candidat à 69 M€, puis un droit d'entrée qui correspond à la reprise des investissements non-encore amortis aujourd'hui dans la concession actuelle. Le tout faisant 86 M€ sur la durée du contrat.

Il y a deux points à souligner par rapport à cela. C'est effectivement un intéressement qui nous paraît solide dans la manière dont il est construit par rapport tant aux hypothèses de chiffre d'affaires qu'aux hypothèses de charges. Cet intéressement est basé sur l'excédent brut d'exploitation. Sa vraisemblance dépend à la fois du chiffre d'affaires, mais aussi du réalisme des charges qui sont utilisées pour calculer cet EBE. On a négocié, pendant les longues séances de négociation qu'évoquait M. COULON tout à l'heure, une augmentation de l'enveloppe puisqu'on était parti sur l'offre initiale à une rémunération d'un peu moins de 45 M€. On est passé à 69 M€. Ils ont entendu l'importance que cela avait pour le SMALIM, sans pour autant être dans la démesure et dans la rémunération qui paraîtrait tout à fait somptuaire par rapport à une réalité économique.

Pour ce qui est à l'inverse de la rémunération qu'ils entendent percevoir de l'exploitation de la plateforme, il y a des dividendes à hauteur de 21 M€, des intérêts financiers, puisqu'ils vont mobiliser de l'argent en compte courant pour faire fonctionner cette plateforme et vont se rémunérer à hauteur de 25 M€. Puis, il y a une enveloppe de frais de siège dont on sait, en partie, qu'elle correspond à une réalité de

prestation. Par exemple, c'est un centre de services partagé qui pourrait être utilisé globalement pour différentes plateformes, etc. Il y a une marge. On imagine donc qu'un peu de marge se dégage que sur ces frais de siège.

Pour autant, la proposition faite par ce candidat est effectivement la plus modeste en la matière par rapport aux autres qui avaient des frais de siège plus importants.

**M. COULON, Président.**- Peut-être y a-t-il des questions sur ce point ?

**Mme MARAIS BEUIL.**- Dans ce suivi, comment va s'intégrer le Comité de suivi, de l'exécution et du suivi de ce candidat tout au long des années ? C'est pour anticiper éventuellement un problème qui viendrait se greffer. C'est afin de pouvoir réagir avant un moment où l'on ne serait plus capable de réagir.

**M. COULON, Président.**- D'abord, l'essentiel est déjà d'éviter les problèmes. Pour éviter les problèmes, il faut avoir en tête que les arbres ne montent pas jusqu'au ciel. C'est pourquoi avec nos AMO, on a beaucoup cherché à objectiver la solidité des propositions qui, je vous le rappelle, ne sont pas contractuelles. Seuls les investissements sont contractualisés. Tout le reste, ce sont des engagements. On a surtout cherché à avoir le plus d'assurance possible en comparant des charges actuellement constatées sur la plateforme, avec d'autres plateformes comparables, pour avoir un EBE le plus vraisemblable. Ce sont les précautions que nous avons prises pour nous prémunir des problèmes.

Si, par problème, vous entendez des scénarios de trafic dégradés, par exemple, ils ont été testés dans les offres. On a demandé à avoir connaissance de scénarios financiers en cas d'évolution défavorable du trafic, pour constater la solidité du modèle économique d'abord et ne pas avoir un exploitant mis en difficulté. Ensuite, c'est pour apprécier le sérieux de son offre.

Enfin, pour prévenir les problèmes et sur la manière de réagir, nous avons beaucoup insisté, et c'était notamment l'objet du cahier des charges, pour qu'il y ait un grand nombre d'espaces de discussion, une grande transparence et de la fluidité avec notre exploitant. Ce n'est pas le cas aujourd'hui, non pas qu'ils s'y refusent, mais la Délégation de Service Public qui est en train de s'éteindre ne le prévoyait pas. C'était frustrant, insuffisant. Cela avait fait l'objet d'ailleurs de nombreuses remarques de la part des membres du Comité Syndical. Nous avons donc mis le paquet sur un dialogue très clair avec l'exploitant ; les tarifs, le management et les augmentations stratégiques seront partagés avec nous. Bien évidemment, nous ne pouvons pas aller à une extrémité et demander de gérer à leur place, ce n'est pas notre rôle. Ils nous assurent la plus grande transparence, l'accès à des données financières, l'entretien, la maintenance, etc.

Enfin, nous aurons des espaces de dialogues réguliers avec lui, au-delà de ce rapport annuel que nous avons jusqu'à présent, et donc, assez régulièrement. Ce sera un rythme que nous définirons collégialement, et que nous ferons ensuite valider par le concessionnaire qui sera choisi ce soir. Ce seront des espaces d'échanges sur la stratégie, l'évolution de l'environnement aérien national et international. L'idée est vraiment de savoir, de connaître et d'être immédiatement prêt à réagir.

Laurence, peut-être avez-vous des précisions sur les catastrophes ?

**Mme JOUY.**- Sur les scénarios catastrophe, comparativement, les offres qui nous ont été présentées par les différents candidats ont toutes, fait l'objet de scénarios dégradés avec des scénarios de trafic inférieur de 10 %, 20 % par rapport au scénario de référence. En termes de résistance à ces fluctuations inappropriées, on va dire cela ainsi, on se rend compte que l'offre qui est présentée par le candidat EIFFGE/AMP est celle qui résiste le mieux dans le sens où cela n'entache pas, ou faiblement, la rémunération qui est promise au SMALIM. Ils commencent par absorber les choses eux-mêmes, en se versant moins de dividendes et en attendant vraiment la catastrophe ultime pour commencer à réduire la rémunération qui serait celle du SMALIM.

Ils ont mis en place un nombre de scénarios assez important pour mesurer cette résistance de leur modèle économique aux différents aléas qui pourraient survenir. On le voit en termes de trafic, mais aussi en termes d'augmentation d'un certain nombre de charges. Ils ont fait l'exercice dans tous les sens. Cela nous a rassurés sur la robustesse du modèle proposé.

**M. DE LABROSSE.**- Sur la partie juridique, je vais vous présenter les éléments saillants entre les offres des différents candidats, en sachant que je vous présenterai les caractéristiques essentielles du contrat un peu après.

Déjà, la phase de négociation a permis d'améliorer les offres des candidats par rapport au partage des risques et par rapport au projet de contrat qui avait été remis. Dans un premier temps, les candidats avaient fait un certain nombre d'observations, de modifications sur le projet de contrat. Cette phase de négociation a pu optimiser ce partage des risques qui, aujourd'hui, apparaît très satisfaisant pour le candidat retenu.

Un élément important est la stabilité de l'actionnariat. Eiffage-AMP propose la création d'une société qui sera dédiée à l'exploitation de l'aéroport, société qui est détenue à 90 % par EIFFAGE et à 10 % par Aéroport de Marseille.

Dans les 5 premières années, le contrat prévoit qu'il n'y ait pas de possibilité de bouger cet actionnariat. C'est donc afin d'éviter une situation où l'un des actionnaires retenus prendrait un engagement moindre au travers de cessions de ses participations dans la société. Cela a été totalement accepté par le groupement EIFFAGE/AMP, car il y a une impossibilité de cession d'actions durant les 5 premières années.

Passé ce délai, il faut un accord express et préalable du SMALIM avant toute cession d'action, sauf entre actionnaires. Même dans ce cas, les cessions ne peuvent conduire à une perte de contrôle de la délégation par EIFFAGE, qui restera donc l'actionnaire majoritaire pendant toute la durée du contrat, c'est-à-dire pendant les 20 ans. C'est donc un engagement très fort, qui marque la volonté de ce candidat de s'inscrire durablement dans l'exploitation de l'aéroport.

En sens inverse, Vinci Airports était dans une logique différente, car ils n'ont jamais accepté le principe de prendre un engagement sur la stabilité de l'actionnariat, y compris pendant les 5 premières années. Pendant les négociations, on a essayé d'obtenir des clarifications sur les raisons pour lesquelles ils n'avaient pas envie de s'inscrire durablement dans l'aéroport. On a fini par comprendre que cela répondait à des considérations liées au droit de la concurrence en relation avec une opération capitalistique ou industrielle à laquelle un des actionnaires envisagerait de prendre part. Pour être clair, il était envisagé la prise de participations du Groupe Vinci dans l'aéroport de Paris, qui aurait pu conduire, en application du droit de la concurrence, à devoir se séparer de certains actifs aéroportuaires, pour éviter une problématique de concentration.

Concernant CCI/EGIS, il y avait un engagement de rester dans le contrat de manière durable, avec un peu moins d'engagements sur la durée totale du contrat, mais quelque chose de très satisfaisant.

En autre élément de contrôle important, on a la contractualisation entre les membres du groupement. On sait que classiquement, une société dédiée passe des contrats d'assistance technique avec ses actionnaires ; ces contrats d'assistance technique peuvent porter sur des activités de support, marketing, sur des aspects juridiques ou financiers. Il est donc important pour le SMALIM de pouvoir contrôler l'évolution de ces contrats, et éviter qu'il y ait une forme de rémunération déguisée au travers de ces contrats d'assistance technique au bénéfice des actionnaires.

EIFFAGE/AMP a accepté que les montants de ces contrats d'assistance technique soient forfaitisés, et que toute modification de ces contrats, notamment sur le montant, fasse l'objet d'un accord préalable du SMALIM.

Concernant Vinci Airports, on était sur engagement moindre, car ils limitaient le contrôle du SMALIM avec un accord tacite en cas de défaut de réponse dans un délai de 1 mois sur une proposition de modification de ces contrats. La CCI/EGIS prévoyait une simple information préalable du SMALIM ; ce n'était pas un élément très satisfaisant.

Sur la définition des termes du contrat, il n'y a pas de modification pour le candidat EIFFAGE/AMP, à part des modifications mineures à la définition des causes légitimes d'excédent brut d'exploitation. Les causes légitimes, c'est ce qui justifie que les engagements pris par le candidat ne soient pas réalisés en temps et en heure pendant la durée d'exécution du contrat, notamment la réalisation des investissements en début de contrat. Évidemment, la définition de ces causes légitimes doit être restrictive, sinon, il y a un risque que l'engagement qui a été pris, par exemple, de livrer l'extension de l'aérogare à telle date, ne puisse être réalisé.

Sur le candidat Eiffage-AMP, il n'y a pas de modification, ou mineures, sur ce point, avec des changements plus importants concernant Vinci Airports. Pour la CCI/EGIS, il y a des causes légitimes encadrées, avec toutefois des possibilités de s'exonérer des engagements pris, sous réserve de produire un mémoire justificatif détaillé au SMALIM.

En autre élément important, il y a le contrôle dans l'exécution du contrat, avec notamment un mécanisme de sanctions. Le contrat a prévu un certain nombre de sanctions dans des cas précis. Il avait été souhaité d'introduire ce que l'on appelle dans notre jargon juridique une pénalité ballet. C'est la pénalité qui vise tous les cas qui ne sont pas prévus au contrat, mais qui constituent tout de même un manquement.

C'est une précaution qui est prise pour éviter de se retrouver dans une situation ou face à un manquement ; l'autorité concédante n'a pas d'autre choix que de résilier un contrat ou de ne pas appliquer de pénalité.

Cette pénalité avait été fixée dans une limite maximale de 300 000 € par manquement, ce qui est un montant assez significatif. Cet élément a été accepté par le candidat EIFFAGE/AMP, mais il a précisé que pour des manquements mineurs, il faudrait limiter cette pénalité à un montant de 25 000 € ; cela reste un montant significatif. Surtout, le plafond des pénalités susceptibles d'être appliquées en cours d'exécution du contrat est porté à 1 M€ par an, ce qui représente une somme conséquente et permet de garantir au SMALIM l'assurance que les pénalités pourront être appliquées.

Concernant Vinci Airports, le montant de cette pénalité ballet était plafonné à 50 000 €. Surtout, le plafond des pénalités susceptibles d'être appliquées par an a été fixé à 100 000 € par an, à comparer au 1 M€. Concernant CCI/EGIS, on est sur un plafond de pénalités, mais sur la durée totale du contrat fixé à 750 000€ ; là aussi, c'est à comparer avec un plafond annuel de 1 M€ pour le candidat Eiffage-AMP.

Sur les modalités de contrôle, le candidat EIFFAGE/AMP a accepté l'ensemble des délais introduits par le SMALIM dans le projet de contrat, ainsi que les modalités de contrôle. Là-dessus, il n'y a aucune remarque à effectuer. Vinci Airports proposait des délais très courts, notamment des délais de 1 mois pour permettre au SMALIM de se prononcer, ce qui n'était pas forcément en adéquation avec les processus de décision au sein du SMALIM. Concernant la CCI/EGIS, ils ont amélioré dans le cadre des négociations leur offre sur ce point, en prévoyant qu'à défaut de réponse du SMALIM dans un délai fixé, cela devait être considéré comme un refus tacite ; c'est un élément plutôt satisfaisant.

Sur les sanctions pécuniaires relatives spécifiquement au contrôle, le candidat EIFFAGE/AMP a accepté entièrement les pénalités prévues par le SMALIM dans le projet de contrat, ainsi que leurs montants. Concernant Vinci Airports, il y a eu une minoration des engagements pris, puisqu'il a été précisé que la pénalité devait correspondre au non-respect des situations contractuelles, ou ne pouvait être appliquée que si elle était expressément prévue dans le contrat. Inversement, ils ont supprimé certaines références à ce type de pénalités au sein du contrat. Concernant CCI/EGIS, ils ont supprimé cette pénalité pour non-respect des situations contractuelles, ainsi que pour non-respect des préconisations issues des différents rapports. Cela amoindrissait le contrôle porté par le SMALIM, puisque dans l'efficacité de la sanction, l'absence de pénalité rend plus difficile le respect de cet engagement.

**Mme MARAIS BEUIL.**- Je tiens à féliciter, car je crois que personne n'ignore ce qui s'est passé à Beauvais ; avoir un actionnaire majoritaire prépondérant est essentiel. Nous sommes arrivés à une situation de blocage, avec la nomination d'un administrateur judiciaire, justement du fait de l'impossibilité. Il n'y avait pas un actionnaire majoritaire, et les situations de blocage sont arrivées très vite. Je tiens à dire que ce système d'un actionnaire majoritaire prépondérant est très important.

**M. COULON, Président.**- C'est un actionnaire majoritaire qui, comme vous l'avez remarqué, a plutôt été dans le « même pas peur » sur les pénalités ballets, par exemple, où il nous a dit : « je n'ai aucun problème, je vous propose 1 M€. » Nous avons eu des discussions sur un plan financier très claires.

Quand il s'est agi de demander à l'actionnaire de faire basculer 15 M€ sur la totalité de la DSP en notre faveur, puisque si vous avez vu les flux, vous aviez au départ quasiment des flux ISO autour de 70 M€, nous lui avons demandé de faire un effort qu'il a bien sûr consenti, car il souhaite exploiter l'infrastructure ; il est dans une démarche de conquête. C'est un nouvel opérateur. Nous avons obtenu gain de cause, ce qui fait que nous sommes davantage rémunérés que l'exploitant ne l'est lui-même.

**Mme HENNEBERGER.**- Sur la notation finale, dans le classement qu'a retenu la CDSP le 20 juin dernier, le candidat EIFFAGE/AMP est classé en premier, suivi du candidat CCI/EGIS et enfin du candidat Vinci Airports.

Sur les totaux, et je laisserai les AMO revenir pour chacun des grands critères sur ces choix et ces motifs de notation que l'on a commencé à vous expliciter, je vais juste relever que l'on est sur des écarts assez confortables. Eiffage-AMP totalise 817 points sur 1 000, et creuse un écart de 137,5 points avec le second candidat, et d'un peu plus de 172,5 points avec le troisième candidat.

**M. CAVE.**- Sur le premier critère qui pesait pour 35%, on a premiers *ex aequo* EIFFAGE/AMP et CCI-EGIS, et Vinci Airports en deuxième. Il y a plusieurs explications à ce classement.

Tout d'abord, sur la stratégie de développement, il y a un élément important. Vinci Airports ne nous a pas du tout rassurés dans la stratégie aérienne, puisque l'on est passé d'une offre initiale et améliorée à

3 millions de passagers pour finalement terminer sur une note finale à 4 millions de passagers, sans expliquer techniquement les vecteurs qui ont conduit à ce changement très conséquent sur la stratégie de développement aérienne. Pourquoi CCI/EGIS est devant EIFFAGE/AMP sur ce sous-critère de stratégie de développement? C'est tout simplement parce que CCI/EGIS a mieux expliqué l'existant, avec une parfaite maîtrise des opérations aériennes qui sont sur la plateforme, et donc, une très bonne compréhension des jeux d'acteurs, des parts de marché des différents acteurs, de la concurrence des aéroports de la zone de chalandise et des tarifs pratiqués. Néanmoins, sur les prévisions de trafic, ils sont allés moins dans le détail, et ont été moins précis qu'EIFFAGE/AMP. EIFFAGE/AMP a dimensionné quelque chose d'important qui est l'évolution des flottes aériennes. Cela a notamment un impact sur l'aspect environnemental, mais aussi sur les *mix avions*. Pouvoir prévoir les futures générations d'avions est un vrai enjeu en termes de prévisions.

En termes d'organisation d'exploitation, c'est une aérogare bien plus dimensionnée, capable de supporter un développement plus fort, si cela arrivait, puisque l'on est à 5 millions en capacité nominale pour EIFFAGE/AMP *versus* 4 millions pour CCI/EGIS.

Enfin, sur la partie stratégie commerciale développement business, tout l'ensemble du dossier est mieux construit, avec une explication très précise sur ce qui va contribuer à augmenter chacun des vecteurs aéronautiques, extra-aéronautiques. Est-ce un effet prix, un mix produits? Est-ce que ce sont des développements de nouvelles offres commerciales? Comment va évoluer la taxe d'aéroport? Est-ce cohérent avec les économies d'échelle? Tout a été mieux construit par EIFFAGE/AMP sur ce point. C'est pourquoi ils récupèrent des points sur cette partie. C'est la garantie du maintien de la valeur des actifs avec une infrastructure qui vous est livrée à terme, et qui est de plus belle qualité, avec un entretien de la plateforme assuré. Finalement, sur cette partie, ils contrebalancent l'effet stratégie où ils étaient un peu moins bons que CCI/EGIS.

**M. JAECK.**- Je voudrais poser une question par rapport à ce que vous venez de dire sur la stratégie et l'analyse qui est faite pour le candidat EIFFAGE/AMP par rapport notamment à CCI-EGIS. Vous dites qu'il y a une meilleure connaissance puisqu'elle exploite. S'agissant de la rationalisation du réseau Air France, vous mettez -10 % de la hausse ciblée. Comme la stratégie porte essentiellement à travers quasi exclusivement le *low-cost*, et que vous avez dit qu'ils ont intégré les aéroports et notamment celui de Charleroi, dans l'analyse qui est faite par les candidats, et pas qu'EIFFAGE/AMP, est-ce qu'ils intègrent aussi cette évolution, ou une rationalisation du réseau? Quand on se projette 5 ans, 10 ans, 15 ou 20 ans en avance, qu'est-ce que l'on sait de la stratégie de l'aéroport de Charleroi dans 5 ans ou 10 ans par rapport aux projections que l'on fait sur Lesquin?

**M. CAVE.**- Sur Charleroi, on est sur un aéroport *hard low-cost*, avec une compagnie majeure qui est Ryanair. Par exemple, EIFFAGE/AMP n'a pas cette stratégie pour l'aéroport de Lille. Ryanair fait partie du plan de développement...

**M. JAECK.**- Ryanair, c'est plutôt Beauvais.

**M. CAVE.**- Et Charleroi aussi; ils sont très présents. Il y a des effets prix. Le fait de se poser en Belgique à Charleroi est très peu cher pour Ryanair. C'est pourquoi ils sont assez offensifs en termes de trafic. EIFFAGE/AMP est plutôt sur une stratégie Easyjet. 50 % du trafic sera Easyjet. Sur Ryanair, il y a une stratégie qui explique les marketings. On a 260 000 passagers à terme en 2039 avec l'opérateur Ryanair.

Après, avoir une stratégie avec des compagnies aussi puissantes que ces deux acteurs est complètement rationnel par rapport à ce que l'on observe depuis déjà de nombreuses années sur ces opérateurs. Easyjet comme Ryanair sont des compagnies leader en Europe. Ryanair a dépassé Air France. Easyjet gagne énormément de parts de marché, notamment sur les lignes domestiques par rapport à Air France.

**M. JAECK.**- Je vous pose la question en termes de facteur de fragilité. Il y a 22 compagnies Vinci Airports, 17 compagnies CCI/EGIS et 6 compagnies seulement sur EIFFAGE-AMP. À la fois, c'est une force et une faiblesse. Souvent, l'un est lié à l'autre; c'est l'envers ou le revers de la médaille. Si l'on mise beaucoup sur le *low-cost*, et notamment sur Easyjet, la question se pose de savoir, mais je ne doute pas une seule seconde que tout cela ait été fait, s'il y a des analyses comparatives par rapport à ce qui existe

en termes de concurrence sur la région, que ce soit Beauvais, Charleroi voire Bruxelles. Ces compagnies *low-cost* sont-elles très présentes ?

**M. CAVE.-** Les compagnies ne sont pas équilibrées en termes de parts de marché. Vous avez des petites compagnies qui font des micro-lignes à 10 000 ou 20 000 passagers, mais finalement, elles ne sont pas consistantes.

**M. JAECK.-** Dans les 17 ou les 22 ?

**M. CAVE.-** Oui. Il y a plein de compagnies charter qui opèrent quelques vols sur une pointe été, mais ce n'est pas structurant. Ce n'est pas ce qui fera l'activité au jour le jour de l'aéroport.

**Mme JOUY.-** Sur le critère de solidité juridique et financière de l'offre, on a effectivement le candidat Eiffage-AMP qui est en tête, suivi par CCI/EGIS et Vinci Airports. À l'intérieur de ce critère, les choses ne sont pas tout à fait homogènes. Sur la partie robustesse du modèle économique et financier, la notation que l'on a faite des 3 offres nous amène à une note équivalente pour chacun des 3 candidats. Ce n'est pas du tout pour les mêmes raisons, mais *in fine*, et parce que l'on a un certain nombre de critères très détaillés, on arrive à un nombre de points comparable. Pour autant, il n'en reste pas moins que la robustesse du modèle proposé par Eiffage/AMP nous a semblé la plus favorable. En contrepartie, un certain nombre d'avantages peuvent être mis aussi en avant dans les autres offres. Cela nous a conduits à homogénéiser la notation, et à les considérer tous comme satisfaisants.

Sur la politique tarifaire et l'impact sur la rémunération, on a deux *ex aequo* entre EIFFAGE/AMP et Vinci Airports, avec la CCI/EGIS qui est plus à la traîne. La raison de cette position pour CCI/EGIS et la suivante. Un certain nombre d'hypothèses de charge qui ont été formulées nous ont semblé insuffisamment justifiées pour être correctement notées. Cela les a défavorisés. On avait notamment une politique en matière RH proposée par CCI/EGIS qui consistait à ne pas faire augmenter, ou très modestement, l'effectif de l'aéroport, tandis que l'on double le trafic. Cela nous a semblé absolument incohérent et de nature à remettre en cause un certain nombre d'hypothèses de charges qui ont été prises en considération. On a donc un peu dégradé la note de CCI/EGIS sur ce point.

Dans le fait que les deux autres candidats aient une note satisfaisante et équivalente, ce n'est pas la même raison qui le justifie. On ne peut néanmoins ignorer qu'un aspect de l'offre de Vinci Airports était intéressant : ils autofinanciaient complètement les investissements sans recours à l'emprunt. Ce n'est pas une économie pour la plateforme, ou en tout cas pour les comptes de l'aéroport futur, car ces fonds investis pour financer les investissements se rémunèrent, et ce, largement. Cependant, c'est un point extrêmement intéressant. Les deux autres candidats, à l'inverse, font appel classiquement à des établissements financiers pour financer les investissements. On a donc un peu moins de robustesse. C'est principalement cela.

On rappelle également un point très positif dans la manière dont le candidat EIFFAGE/AMP a construit son offre. C'est cette robustesse réelle des hypothèses qui ont été prises, tant en termes de charges que de produits, et qui nous conduisent à penser que la rémunération annoncée devrait être conforme en réalité à ces prévisions. On est moins confortable avec les chiffres annoncés par les autres candidats. Cela compense l'intérêt que pouvait avoir un autofinancement de l'investissement par les actionnaires.

**M. DE LABROSSE.-** Sur le niveau de garantie juridique et de contrôle, comme je l'ai indiqué tout à l'heure, le candidat EIFFAGE/AMP a fait très peu de modifications sur le projet de contrat, voire dans certains cas, même amélioré le partage des risques proposé, notamment sur l'engagement de stabilité, en allant au-delà de l'engagement prévu par le SMALIM.

Ce candidat a dans les deux cas, à la fois sur le niveau de garantie juridique, mais aussi sur le contrôle, la note maximale de 5. Le candidat CCI/EGIS a assez fortement amélioré pendant la phase de négociation le partage des risques tels qu'il a été proposé par le contrat. Cela a conduit à bénéficier d'une note de 4.

En dernier élément, Vinci Airports a fait une offre assez en deçà des attentes du SMALIM sur le partage des risques et le niveau de contrôle. C'est la raison pour laquelle ce candidat a une notation de 2 et 3.

**M. CAVE.-** Sur la partie développement durable et contribution économique, EIFFAGE/AMP se démarque premier, par rapport à Vinci Airports et CCI/EGIS qui terminent *ex aequo* deuxièmes.

Sur la partie contribution économique et sociale, il y a la volonté de mettre en place un Comité avec le SMALIM et tous les acteurs partenaires du développement économique régulier, pour faire un bilan des retombées économiques, un suivi, et avoir une action concertée avec l'ensemble des acteurs du secteur, pour suivre cet enjeu important lié à l'aéroport.

Sur la partie environnementale et nuisance sonore, comme introduit initialement, il y a un engagement sur les vols de nuit. C'est un point important. Aussi, il y a une volonté de moduler les redevances aériennes et « *d'incentiver* » les compagnies les plus propres en termes d'environnement et de bruit par rapport à des compagnies de type charter, qui utilisent des avions plus vieux, plus bruyants et donc, plus gênants pour l'environnement de l'aéroport, notamment pour les riverains.

Sur la partie politique Ressources Humaines et qualité d'emploi, les notes sont arrondies, mais finalement, Vinci Airports et EIFFAGE/AMP se démarquaient par une politique groupe, et l'apport d'un ensemble d'avantages pour les salariés qui étaient plus importants par rapport à CCI/EGIS.

Le point important est que tout changement dans l'équipe dirigeante de la société de gestion sera soumis à un avis et une consultation du SMALIM, pour bien valider que vous êtes d'accord avec un changement de la gouvernance.

**Mme MARAIS BEUIL.-** Au niveau environnemental, EIFFAGE/AMP a-t-il envisagé au moment des rotations de pouvoir brancher des avions sur du secteur électrique plutôt que de laisser tourner les moteurs ? On sait que c'est une économie d'énergie et de pollution sonore.

**M. CAVE.-** Oui, ils ont clairement indiqué une volonté de développer le 400 Hz.

**Mme MARAIS BEUIL.-** C'est prévu ?

**M. CAVE.-** Oui.

**M. AMIEUX.-** Pour le dernier critère, en termes de qualité de services rendus aux passagers, le candidat EIFFAGE/AMP se démarque vis-à-vis des deux autres candidats. Il termine premier avec la 2<sup>e</sup> place pour Vinci Airports. Enfin, la 3<sup>e</sup> est pour la CCI/EGIS. Réellement, l'offre de la CCI/EGIS était moins engageante, avec beaucoup moins de propositions en termes de développement de la mobilité, de la navette, et également sur la capacité d'adaptation à l'évolution de prise en compte des nouveaux usages. Sur ce chapitre, EIFFAGE/AMP a été beaucoup plus engageant, en détaillant un calendrier d'exécution et de mise en place de différentes propositions.

**M. DE LABROSSE.-** Je vais vous présenter les caractéristiques essentielles du contrat qui serait conclu. Je rappelle que l'objet du contrat porte sur la gestion d'entretien, le renouvellement, l'exploitation et le développement de l'aéroport de Lille-Lesquin, avec une durée de contrat de 20 ans à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2020, sous réserve de l'obtention par le groupement des agréments nécessaires à l'exploitation d'un aéroport. La durée de 20 ans s'explique par le montant important des investissements réalisés, et la durée d'amortissement des investissements en résultant, calculés sur cette période.

Dans les principales prestations, on retrouve l'exploitation de l'aéroport, son entretien et la conservation du domaine public, la réalisation de l'ensemble des travaux et investissements nécessaires au bon fonctionnement et développement de l'aéroport. À chaque fois, ces différents engagements sont annexés au contrat. Les éléments constitutifs de l'offre du candidat qui portent les engagements sont annexés au contrat, pour rendre engageants les éléments pris dans le cadre de l'offre. Ensuite, il y a un plan ambitieux en matière de e-services, la fourniture de services d'assistance en escale, transports entre les aéronefs et les installations des blocs trafics, l'entretien et l'exploitation de l'aérogare passager et fret, avec enfin, l'entretien des voies routières et parcs de stationnement. On est sur une mission globale portant sur l'exploitation de la totalité de la plateforme aéroportuaire.

Sur la forme juridique de la société, c'est une société dédiée qui sera exclusivement centrée sur l'exploitation de l'aéroport. Cela figure dans son objet statutaire. Cette société est créée sous forme de société par action simplifiée, avec des fonds propres apportés par les actionnaires. Comme je l'ai dit tout à l'heure, la société EIFFAGE détiendra 90 % de l'actionariat de la société, et Aéroport Marseille détiendra 10 % de cette société.



On est sur un financement externe majoritaire à hauteur de 60 M€. Toutefois, les actionnaires apportent des fonds propres et quasi-fonds propres de manière importante. Ces fonds propres porteront à 6,8 M€ le capital de la société, avec une possibilité d'abonder jusqu'à 29,7 M€ en compte courant. Le groupe EIFFAGE apportera une lettre de soutien de la maison mère, confirmant en toutes circonstances cette capacité d'apporter les 29,7 M€, y compris si les financements externes ne sont pas acquis. Il y a donc un engagement fort du groupe EIFFAGE d'apporter les sommes nécessaires à la réalisation notamment des investissements.

Comme je vous l'ai indiqué, la société a pour objectif exclusif la concession de l'aéroport. Il ne lui sera pas possible d'exercer d'autres activités ou de prendre des parts dans d'autres plateformes aéroportuaires. Le contrat prévoit la possibilité de développer des activités accessoires ou complémentaires, mais là aussi avec accord préalable du SMALIM. Le siège social sera situé à l'aéroport. Les frais de création et de gestion de cette société sont d'ores et déjà inclus dans les comptes d'exploitation prévisionnelle de la concession.

Pour garantir ces engagements au titre du contrat, il a été demandé au groupe de produire une garantie à première demande, qui peut être actionnée à n'importe quel moment sans que puissent être opposées les exceptions tirées des clauses du contrat. Cette garantie a été fixée à 1 M€ jusqu'à la première année, et correspondra ensuite à 3 % du chiffre d'affaires prévisionnel, ce qui correspond à un niveau de garantie à hauteur de 1,6 M€. Cette garantie est reconstituable. Si, à un moment ou un autre, le SMALIM décide de faire appel à cette garantie, le groupement devra nécessairement reconstituer la garantie pour toujours conserver ce niveau de 1,6 M€.

Pour l'entretien des biens de retour, la société s'engage à remettre en fin de contrat les biens en bon état d'entretien et de fonctionnement ; une garantie bancaire à hauteur de 600 000 € est prévue pour garantir cet engagement en fin de contrat.

Aussi, je l'ai abordé tout à l'heure, le contrat prévoit un droit d'information et de contrôle permanent du service délégué par le SMALIM. Il convient de rappeler que c'est un point d'attention tout particulier qui a été mis en place lors de la rédaction du contrat. Le retour et le bilan qui avaient été faits du précédent contrat montraient que sur ce droit d'information et de contrôle, le contrat pouvait comporter un certain nombre de défaillances. C'est la raison pour laquelle les éléments sont beaucoup plus précis sur ce qui peut être demandé dans le cadre de son contrôle par l'autorité concédante, à la fois dans la transmission des éléments dans le cadre du rapport annuel, mais aussi en cas d'audit diligenté par le SMALIM à l'égard de son concessionnaire.

Là aussi, il y a un niveau de pénalité très important, avec l'introduction de cette pénalité ballet et un plafond de pénalités de 1 M€. Cela permet de garantir une efficacité des sanctions qui pourraient être mises en œuvre dans le cadre de l'exécution du contrat, notamment en cas de défaillance de la société, y compris lorsque des données seraient susceptibles de manquer. Dans ce cas, il est prévu des pénalités qui ne sont pas forfaitaires, mais prévues par jour de retard, et donc, qui ont vocation à augmenter dans le temps si la société ne réagit pas immédiatement aux demandes faites par le SMALIM.

Un rapport annuel d'activité transmis avant le 1<sup>er</sup> mai et comporte un certain nombre d'items nécessaires pour permettre au SMALIM d'exercer un contrôle efficace. Cela respecte les dispositions du Code Général des Collectivités Territoriales. Puis, il y aura un bilan trimestriel à l'appui du Comité de suivi. C'est là aussi pour éviter de se retrouver dans une situation où le SMALIM n'est informé qu'une fois par an. Tous les trimestres, le concessionnaire devra remettre un certain nombre d'éléments permettant au SMALIM d'assurer un contrôle régulier.

Pour terminer, en fin de contrat, l'ensemble des biens et investissements seront remis au SMALIM sans indemnité. L'ensemble des investissements auront été amortis pendant la durée du contrat. Ils devront être remis en parfait état de fonctionnement, avec cette garantie qui pourra être éventuellement actionnée dans l'hypothèse où l'audit de fin de contrat mettrait en évidence des investissements mal entretenus.

Président, la présentation est terminée.

**Mme MARAIS BEUIL.** - J'ai bien noté cette présentation, ainsi que cet engagement de doubler le trafic. Plusieurs questions me viennent à l'esprit. Envisagent-ils régulièrement de réaliser des sondages auprès des passagers pour connaître leurs besoins, attentes et satisfaction, afin d'évoluer ? Envisagent-ils ce doublement uniquement sur l'évolution prévue du trafic aérien ? Ou envisagent-ils de travailler avec des offices de tourisme, par exemple, pour proposer des choses en relation ? Ce serait afin de faire rester les personnes un peu plus, que ces passagers transitent plus longtemps, et amènent donc une plus-value à

leur voyage sur le territoire des Hauts-de-France. Comment envisagent-ils ce doublement sur la plateforme de Lille-Lesquin ?

**M. COULON, Président.**- J'apporte la première précision. Pendant les négociations, j'ai présenté aux candidats la demande du SMALIM, au nom de la Région et de son Office régional du développement du tourisme, le CRT, que celui-ci dispose d'un espace de communication à définir. C'est pour que nous puissions faire la promotion des potentialités touristiques locales. Cela étant, c'est une fois arrivé que l'on peut prendre connaissance de ce potentiel. Cela veut dire qu'avant même de décider d'atterrir à Lille, il aura fallu que les passagers le fassent aussi à l'aune des potentialités.

En arrivant, il y aura une information très forte pour connaître ce qu'il y a en périphérie. J'ai déjà proposé au directeur du CRT de réfléchir à un positionnement stratégique à l'aune de ce qui existe aujourd'hui dans certains aéroports, pour savoir ce qui fonctionne ou pas, quels produits, quels outils, etc. Voilà sur la question des courts et moyens séjours. L'exploitant aura évidemment à cœur de travailler avec des compagnies pour vendre la destination de Lille ; c'est aussi notre intérêt.

Enfin, je voudrais vous préciser que sur la question de la qualité, ils y sont extrêmement sensibles. L'aéroport de Marseille a beaucoup travaillé sur ce sujet.

Je profite d'avoir le micro avant de le laisser à nos AMO pour revenir sur un point que j'ai oublié de verser à votre attention. L'aéroport de Marseille, c'est Marignane. C'est un exploitant qui est confronté aux mêmes problématiques de congestion et de trafic que nous, et qui a pourtant réussi à beaucoup développer le transport en commun. Il est donc très sensible à ce sujet de la thrombose routière et de la congestion automobile, d'où un certain nombre de propositions précises qui ont été faites, contrairement aux autres candidats. Je vous laisse compléter sur la qualité.

**Mme MARAIS BEUIL.**- On n'a absolument pas parlé de la plateforme numérique de l'aéroport. Qu'ont-ils prévu sur cette plateforme ? Cela peut être un lien direct avec le tourisme.

**M. CAVE.**- Tout d'abord sur les sondages passagers, 3 points ont été clairement mis en avant. C'est en premier lieu l'introduction d'un certain nombre de *smileys boxes*, que l'on voit dans les aéroports pour dire si l'on est satisfait ou pas dans les différents secteurs. Ensuite, ils font des enquêtes passagers ; cela fait partie du suivi récurrent qui sera remonté au SMALIM. En dernier point, ils vont s'inscrire dans le protocole ACI-ASQ. C'est un protocole mondial. 900 aéroports dans le monde y participent. Cela permet de se *benchmarker* par rapport aux aéroports de la même taille et de la même zone. Cela permet de savoir sur le circuit passager si les toilettes sont jugées propres par rapport à ce que l'on observe dans les autres aéroports, si le passage du poste d'inspection filtrage s'est bien passé, etc. Ils s'inscriront, feront un *reporting*, et donneront même un accès au SMALIM à ce portail pour que l'on puisse suivre cela. C'est sur la partie passagers.

Sur l'aspect catalytique, il y a l'idée de bien construire notamment le segment des passagers import pour les dépenses touristiques sur le territoire. Cela fait partie des comités qu'ils ont introduits dans la partie de suivi et contribution économique, le Comité de suivi des retombées économiques, avec les partenaires locaux. C'est pour bien suivre cela, pouvoir construire des stratégies gagnantes sur les lignes qui sont les plus à vecteur contributeur pour le territoire, et suivre cela aussi avec les enquêtes. Tous les 3 ans, ils vont faire des enquêtes pour suivre les retombées économiques.

**M. AMIEUX.**- Le candidat proposait une refonte du site Internet de l'aéroport pour tout ce qui est également gestion des parkings, réservation des parkings, etc. C'est aussi pour augmenter la visibilité de la plateforme de l'aéroport. Une refonte du site est donc également prévue dans leur offre.

**M. COULON, Président.**- Il y a aussi des solutions sur Smartphone, aujourd'hui dédiées au personnel exploitant sur l'aéroport Marseille-Provence. Elles vont permettre d'alimenter l'information aux passagers sur le temps de traitement du flux. On aura accès à un site Internet sur un téléphone, mais à des outils qui permettent d'anticiper les questions de fluidité pour choisir les bornes d'accès, etc. Ils ont vraiment envie de nous faire passer de l'ère du Minitel, qui est celle de l'aéroport de Lille, à l'ère du numérique. Ils ont certains outils très intéressants, notamment pour le personnel qui, avec l'aide de leur téléphone, iront sur une file pour accélérer le traitement à un endroit ou à un autre. Ces outils de gestion du flux passager seront soumis à profit des passagers eux-mêmes, pour se prendre en charge et être alertés sur la fluidité de la plateforme.

S'il n'y a pas d'autres remarques, je résume en quelques secondes ce qui a été dit avec précision. J'avais un mandat reçu de la part du Comité Syndical, qui était celui de faire le développement de manière maîtrisée, avec une défense des intérêts publics, et en faisant en sorte que l'on ait une plateforme qui permette de voir l'avenir sans aucune difficulté.

Aujourd'hui, il me semble que la mission est réussie. La candidature d'EIFFAGE/AMP que nous vous proposons de retenir reprend l'ensemble de ces paramètres. C'est une offre qui, en nombre de mouvements, nous fait croître de 20 %, puisque nous sommes à 20 000 aujourd'hui et à 24 000 dans 20 ans. C'est une croissance maîtrisée de 3 % par an tandis que nous avions 6 % jusqu'alors. On est donc vraiment dans la maîtrise du flux. Ce sont également les moyens de les maîtriser, notamment les nuisances sonores, de la redevance incitative, des avions basés, capacitaires, plus modernes. Ils seront très vigilants vis-à-vis de ces sujets.

Cette offre est intéressante car elle nous permet de voir au-delà de 2039 sans problème et de ne pas être dans la situation actuelle. Nous aurons 2 ou 3 ans assez difficiles car nous serons autour de 2,2 millions, 2,3 millions, ou 2,5 millions en 2021 et 2022. Il faudra donc être très à l'étroit à certains moments.

Sur le transport collectif, nous en avons beaucoup parlé, et je souhaite que le SMALIM participe au secourage du cocotier de ce sujet. Parfois, on attend quelques décisions, mais nous pouvons apporter notre contribution à cette problématique de la congestion locale. Nous devons apporter, et ce candidat le fait, du transport collectif de manière significative.

Aussi, la rémunération du SMALIM ne s'apprécie pas uniquement que par le « *cash* », si vous me permettez cette expression, mais aussi par la qualité de l'infrastructure qui sortira, l'entretien de celle-ci dans une durée record, 2023, où 85 % des investissements seront consentis. L'emploi est important, ce sont 75 emplois supplémentaires, tandis que d'autres candidats en voyaient à peine une dizaine sur la durée de la concession. Il y a la polyvalence et la qualité de l'infrastructure, avec cette jetée, les séparations très claires des flux, départs, arrivées, et plus de confort au sein de la plateforme.

Juridiquement, je n'y reviens pas. Ils ont été extrêmement coopératifs. Ils sont même allés au-delà de nos besoins. Tant mieux, c'est une force qu'ils ont voulu nous témoigner. Nous avons réussi en négociation à obtenir une inversion de flux de 30 M€ ; -15 M€ pour eux, +15 M€ pour nous, ce n'est pas rien. Cela veut dire qu'ils respectent beaucoup l'intérêt public que nous représentons.

Voilà pourquoi, mes chers collègues, je vous propose de vous prononcer, sauf s'il y a des remarques, sur la délibération qui vous a été transmise, par laquelle le Comité Syndical fait le choix de la candidature du groupement EIFFAGE/AMP. Il y a des interventions ?

**M. FOUTRY.**- Je voulais souligner la qualité du travail qui a été mené, et la qualité des réponses qui nous ont été apportées, notamment lors de la réunion du 20 juin. C'est appréciable quand nous sommes amenés à prendre une telle décision.

Je n'ai pas de problème pour le vote, compte tenu de tous les éléments qui ont été donnés. J'aurai toutefois deux points d'attention qui, au fil du temps, attireront plus particulièrement mon œil. Ce sont les engagements qui ont été pris par rapport à toutes les conditions environnementales, et du respect d'un certain nombre de riverains sur les amendes, et tout ce qui est vols de nuit, avions bruyants ; je serai particulièrement attentif à cela.

En second point, c'est le développement des transports en commun, de la jonction, puisque l'on est sur quelque chose d'ambitieux, avec +17 %. C'est un point qui fera particulièrement l'objet d'une attention, car c'est effectivement un des enjeux. Ce n'est pas le principal enjeu, bien sûr, mais c'est un des enjeux pour l'attractivité de notre Métropole et de cet aéroport ; c'est lutter contre ces encombrements.

**M. DURAND.**- Ici, je suis en qualité de représentant de la MEL, Conseil métropolitain. Dans le SDIT, le Schéma de Développement des Infrastructures des Transports, qui a été voté au moins de juin, je regrette qu'il n'y ait pas forcément un développement prévu vers Lesquin. L'élu de Faches-Thumesnil peut en témoigner, car il a été également pris dans la tourmente de la suppression complète d'un axe de transport lourd en commun. Il n'y en a plus.

**M. LEBAS.**- Je me suis donc abstenu, cher ami.

**M. DURAND.**- Oui, c'est vrai que c'est ton groupe qui était à la présentation du SDIT.

Il y a aussi un aspect que je tire : ce sont les transports structurants routiers. Il n'y a pas un euro prévu au niveau de la MEL sur les infrastructures routières vis-à-vis de notre aéroport de Lille-Lesquin. Aujourd'hui, l'aéroport de Lille-Lesquin est un *no man's land*.

Je me suis déjà exprimé au titre du Conseil métropolitain au bureau de la Métropole à ce sujet.

**Mme MARAIS BEUIL.**- C'est forcément ce qui bloquera le développement.

**M. DURAND.**- J'ai posé la question au BIPE, haut spécialiste. On m'a dit que ce n'était pas un frein à 4 millions, notre objectif.

**M. COULON, Président.**- C'est un débat que le Conseil métropolitain ne manquera pas d'alimenter dans les 20 ans qui viennent, après que les électeurs aient parlé d'ici quelques mois.

Y a-t-il d'autres interventions ?

*(Il n'y en a pas.)*

Je vous propose que l'on se prononce sur la délibération 2019-22.

**M. BERTRAND.**- Comment faut-il voter ? Est-ce à bulletin secret ?

**M. COULON, Président.**- Non, c'est à main levée.

C'est la délibération 2019-22P, qui a comme attendu l'approbation du groupement Eiffage-AMP en qualité d'attributaire et de Délégation de Service Public, l'approbation du projet de contrat, l'autorisation à signer ce projet de contrat me concernant, l'autorisation me concernant à prendre les mesures nécessaires à l'exécution de tout acte administratif afférent, et de procéder aux mesures de publicités nécessaires et d'affecter une somme de 10 000 € au chapitre 011 article 6231 du budget annexe de Lesquin.

Chers collègues, qui approuve cette proposition d'attribution au groupement Eiffage-AMP ? Qui est pour ?

Qui est contre ?

Qui s'abstient ?

#### D2019-22

Votes Pour : 13

Ne participent pas au vote : 0

Abstentions : 0

Votes Contre : 0

La délibération est adoptée à l'unanimité.

Je vous en remercie, c'est à l'unanimité que le Comité Syndical approuve cette proposition.

Encore une fois, merci pour votre travail. Ce n'est pas fini, on a encore quelques jours de travail jusqu'à la fin du mois de juillet. Je voudrais sincèrement vous remercier au nom du Comité syndical pour le travail que vous avez fourni à nos côtés.

Il y a quelques délibérations supplémentaires, Madame DELATTRE.

### **I. Questions d'intérêt commun**

- **Convention de mise à disposition d'un agent du Centre de Gestion de la Fonction Publique Territoriale du Nord pour une mission de Délégué à la Protection des Données auprès du SMALIM – Délibération**

**Mme DELATTRE.**- Il y a une délibération supplémentaire. Le RGPD est en vigueur depuis mai 2018. Le SMALIM doit donc veiller à la mise en œuvre des différents chantiers autour de la protection des données à caractère personnel.

Le Centre de Gestion de la Fonction Publique du Nord propose par conventionnement un service de délégué à la protection des données mutualisées. Il vous est donc proposé d'autoriser la signature d'une

convention bipartite avec le Centre de Gestion, pour la mise à disposition d'un agent du Centre de Gestion pour une mission de Délégué de Protection des Données auprès du SMALIM. Il s'agit de la délibération 2019-23.

**M. COULON, Président.**- Chers collègues, y a-t-il des demandes de précision sur cette délibération ?

**M. DURAND.**- Je ne souhaite pas participer au vote, étant le premier Vice-président du CDG.

**M. COULON, Président.**- Merci.

Je la mets aux voix.

Qui est pour ?

Qui est contre ?

Qui s'abstient ?

#### D2019-23

*Votes Pour : 14*

*Ne participent pas au vote : 1*

*Abstentions : 0*

*Votes Contre : 0*

Elle est approuvée à l'unanimité des participants. Nous avons noté la non-participation au vote de M. DURAND.

L'ordre du jour est terminé.

**Mme DELATTRE.**- Nous n'avons pas approuvé le PV du Comité Syndical du 28 mars 2019.

#### - **Approbation du Procès-verbal de la séance du 27 mars 2019**

**M. COULON, Président.**- Y a-t-il des observations ?

**M. DURAND.**- Tout le monde l'a lu.

**M. COULON, Président.**- Tout le monde l'a lu et le connaît par cœur. Il est approuvé à l'unanimité ?  
*(Approbation générale.)*

## **II. Questions diverses**

#### - **Calendrier des prochaines réunions (CCSPL, Comité Syndical...)**

**Mme DELATTRE.**- Nous envisageons une réunion de la Commission Consultative des Services Publics Locaux le 17 septembre 2019 prochain à 18 heures à Lille.

**M. COULON, Président.**- Il y aura sans doute un Comité Syndical afin notamment de pouvoir rencontrer le groupement EIFFAGE/AMP. Cela pourrait être éventuellement le 18 septembre.

**Mme DELATTRE.**- Oui, c'est cela.

**M. COULON, Président.**- Tout cela vous sera confirmé. Il y a également la nécessité de nous réunir pour délibérer notamment sur l'éventuel recrutement du futur directeur du SMALIM, puisque Mme Dominique VIOT va faire valoir ses droits à la retraite d'ici quelques mois.

Merci à vous. Bonnes vacances pour celles et ceux qui prennent la route.

*(La séance est levée à 19 heures 21.)*