



**DELEGATION DE SERVICE PUBLIC
CONCESSIONS DES PLAGES DE SEIGNOSSE**

**Rapport de Commission de
Délégation Service Public**

NUTS : FR613 / CPV : 92332000-7 Services de plages

I – GENERALITES

I.I – Objet

La commune de Seignosse a souhaité reprendre la gestion de l'attribution des concessions de plages sur le domaine public maritime afin de pouvoir étoffer l'offre de services pour la population fréquentant ses plages, améliorer et mieux prendre en compte l'aspect esthétique des bâtis temporaires afin de les intégrer dans les paysages variés et fragiles dans lesquels ils s'insèrent.

Par arrêté préfectoral du 13 septembre 2016, la commune de Seignosse a été autorisée à utiliser pour une durée de six ans les plages du domaine maritime de l'Etat selon les clauses et conditions de la convention annexée.

Cette convention détaille les activités qui peuvent être pratiquées, la durée d'exploitation annuelle (six mois moins un jour), les contraintes environnementales et de sécurité, les surfaces maximum.

Par délibération n°112 du 25 octobre 2016, le conseil municipal a approuvé le principe de délégation du service public pour la gestion du domaine maritime concédé par la voie de contrat d'affermage.

Suite à une procédure de mise en concurrence, les différents sous-traités d'exploitation ont été signés pour une durée de 3 ans, soit jusqu'à la fin de la saison 2019.

Compte tenu des résultats très positifs constatés depuis l'application de ces sous-traités, notamment en termes de service rendu à l'utilisateur, une nouvelle procédure de mise en concurrence a été initiée pour les 3 saisons estivales 2020-2021-2022.

I.II – Rappel de la procédure

L'avis de concession a été publié au BOAMP le 01/10/2019. Il fixait au 29 novembre 2019 à 12h00 les date et heure limites de remise des offres.

Il porte sur l'attribution des 15 lots suivants :

PLAGE	n°lot	ACTIVITE	SUPERFICIE max emprise en m2	SUPERFICIE max bâti en m2	SUPERFICIE max terrasses+pergolas+bâti
CASERNES	1	Ecole de Surf	150	45	100
	2	Restauration	150	35	100
	3	Ecole de Surf	150	45	100
AGREOU	4	Restauration	150	35	100
	5	Ecole de Surf	150	45	100
PENON	6	Ecole de Surf	150	45	100
	7	Restauration	150	35	100
	8	Ecole de Surf	150	45	100
BOURDAINES	9	Ecole de Surf	150	45	100
	10	Restauration	150	35	100
	11	Location et vente articles	150	35	100
	12	Ecole de Surf	150	45	100
ESTAGNOTS	13	Ecole de Surf	150	45	100
	14	Restauration	150	35	100
	15	Ecole de Surf	150	45	100

S'agissant d'une procédure de délégation simplifiée en raison des montants des Chiffres d'affaires cumulés sur la période de 3 ans inférieur au seuil de 5 225 000 euros HT, le Règlement de Consultation imposait que les dossiers de candidatures et d'offres soient présentés simultanément par les candidats.

La commission de DSP s'est réunie le 12 décembre 2019 afin de procéder à l'ouverture des plis et d'analyser les candidatures afin de retenir celles présentant les garanties suffisantes.

Les plis reçus sont les suivants :

Plis papier	
P1	FRANCK RIVET
P2	SARL L'AFICION
P3	JM FARGUES
P4	WAVE TOUR SARL
P5	SARL MARIOT
P6	THIERRY GIFFARD
P7	OLIVEIRA MANUEL
P8	ADP LOISIRS
P9	Groupement D'ELIA LEGRAND
P10	Groupement COURBET MONTACER
P11	Groupement LEHOUX DASSE
P12	SARL L'AGREOU
P13	HERVE LESBATS
P14	Groupement BOISSON CAMBRIEL
P15	ELMAR GRUHN
P16	Groupement GARCIA RIFA
P17	ISABELLE MARTY
P18	LES DOMAINES FONTENILLES SAS
P19	FRANCOIS CAVADAS
P20	Groupement COURAU BASTIAT
P21	SAS BELHARRA RESTAURATION
P22	CEDRIC CLEMENT
Plis électroniques	
E1	LES DOMAINE DE FONTENILLES SAS
E2	JACQUIN WARREN
E3	CEDRIC BOURGES
E4	LOST SURF SCHOOL
E5	NATURAL SURF LODGE
E6	SAS NIBLO
E7	SARL MARIOT
E8	Groupement GARCIA RIFA
E9	WAVE TOUR SARL

Compte tenu des doublons entre certaines candidatures papier et électronique et de la possibilité de candidater pour plusieurs lots, la synthèse des candidatures présentées est la suivante :

Pli	Lot	Nom	Activité	Plage
1	2	Rivet Franck	RESTAURATION	CASERNES
2	14	SARL L'AFICION	RESTAURATION	ESTAGNOTS
3	15	Fargues Jean-Michel	SURF	ESTAGNOTS
4	9	WAVE TOUR SARL	SURF	BOURDAINES
5	10	SARL MARIOT	RESTAURATION	BOURDAINES
6	13	GIFFARD THIERRY	SURF	ESTAGNOTS
7	14	OLIVEIRA MANUEL	RESTAURATION	ESTAGNOTS
7	7	OLIVEIRA MANUEL	RESTAURATION	PENON
7	10	OLIVEIRA MANUEL	RESTAURATION	BOURDAINES
7	2	OLIVEIRA MANUEL	RESTAURATION	CASERNES
7	4	OLIVEIRA MANUEL	RESTAURATION	AGREOU
8	12	SASU ADP-LOISIRS	SURF	BOURDAINES
9	3	Grt D'ELIA (mandataire) - LEGRAND	SURF	CASERNES
10	8	Grpt Courbet (mandataire) - Montacer	SURF	PENON
11	14	La "Kahute" société en constitution	RESTAURATION	ESTAGNOTS
11	10	La "Kahute" société en constitution	RESTAURATION	BOURDAINES
11	2	La "Kahute" société en constitution	RESTAURATION	CASERNES
11	4	La "Kahute" société en constitution	RESTAURATION	AGREOU
12	6	SARL L'Agreou	SURF	PENON
13	7	HERVE LESBATS	RESTAURATION	PENON
14	14	BOISSON / CAMBRIEL	RESTAURATION	ESTAGNOTS
15	4	ELMAR GRUHN (SCHOBLE)	RESTAURATION	AGREOU
16	14	JB GARCIA / GUILLAUME RIFA	RESTAURATION	ESTAGNOTS
16	10	JB GARCIA / GUILLAUME RIFA	RESTAURATION	BOURDAINES
16	7	JB GARCIA / GUILLAUME RIFA	RESTAURATION	PENON
16	2	JB GARCIA / GUILLAUME RIFA	RESTAURATION	CASERNES
16	4	JB GARCIA / GUILLAUME RIFA	RESTAURATION	AGREOU
17	14	ISABELLE MARTY	RESTAURATION	ESTAGNOTS
18	14	LES DOMAINES DE FONTENILLES SAS	RESTAURATION	ESTAGNOTS
19	15	FRANCOIS CAVADAS	SURF	ESTAGNOTS
20	14	COURAU / BASTIAT	RESTAURATION	ESTAGNOTS
20	10	COURAU / BASTIAT	RESTAURATION	BOURDAINES
21	4	BELHARRA SAS	RESTAURATION	AGREOU
21	10	BELHARRA SAS	RESTAURATION	BOURDAINES
21	2	BELHARRA SAS	RESTAURATION	CASERNES
21	14	BELHARRA SAS	RESTAURATION	AGREOU
21	7	BELHARRA SAS	RESTAURATION	AGREOU
22	2	CLEMENT CEDRIC	RESTAURATION	CASERNES
23	14	TERRA ONDA	RESTAURATION	ESTAGNOTS
24	4	BOURGES CEDRIC	RESTAURATION	AGREOU
24	14	BOURGES CEDRIC	RESTAURATION	ESTAGNOTS
25	5	SASU LOST SURF SCHOOL	SURF	AGREOU
26	1	NATURAL SURF LODGE SARL	SURF	CASERNES
27	2	SASU NIBLO	RESTAURATION	CASERNES

Il est constaté une carence de candidature pour le lot n°11 : « location et vente d'articles de plage – Plage des Bourdaines ». Le lot a donc été déclaré infructueux.

La commission a donné un avis favorable à l'ensemble des candidatures.

II – ANALYSE DES OFFRES

Le présent rapport, assorti de tableaux, met en exergue les points forts et faibles de chacune des offres, lot par lot :

II.1 - Rappel des critères de notation

Conformément au règlement de consultation, les offres sont jugées de la manière suivante :

*Valeur technique de l'offre :

1. Respect des obligations réglementaires (déclaration activité aux administrations concernées, urbanisme, assurance, ...);
2. Qualité architecturale du projet, en termes d'originalité, de nature des matériaux, d'insertion paysagère, ;
3. Les moyens humains et matériels (ou techniques) spécifiquement affectés au service par le candidat ;
4. L'organisation mise en place par le candidat afin d'assurer l'exploitation du service public conformément aux prescriptions du document de consultation et sa capacité à en honorer les contraintes;
5. La capacité du candidat à décliner des actions en faveur de la protection de l'environnement et du développement durable;
6. L'expérience du candidat dans la gestion d'une concession ou d'un établissement similaire ;

* Valeur de l'offre en termes d'exploitation et de gestion :

1. La qualité technique et commerciale du projet d'exploitation incluant notamment : la présentation de l'activité sur site, la variété - qualité – originalité des prestations proposées, les tarifs prévisionnels, les moyens de communication, ;
2. Les procédures qualité qui seront mises en place ou dont l'activité peut se prévaloir à la date de sa première mise en activité;
3. Le détail des équipements projetés (bâti et équipements annexes : terrasse, racks de rangement, piscine, ...) et leur principe de construction et fonctionnement ;
4. Les actions pour valoriser le site et favoriser la fréquentation de la structure ;

* Valeur financière de l'offre :

1. Plan d'investissement sur la durée du sous-traité ;
2. Qualité des Comptes prévisionnels d'exploitation sur la durée du sous-traité ;

Pour chacun des critères ci-dessus, les offres des candidats sont appréciées selon l'échelle de valeur suivante :

Non traité	très faible	faible	assez faible	moyenne	assez bonne	bonne	très bonne	excellente	parfaite
------------	-------------	--------	--------------	---------	-------------	-------	------------	------------	----------

II.II – Analyse des offres

Lot n° 1 : Ecole de Surf - Plage des Casernes

Pli	Lot	Nom	Activité	Plage
26	1	NATURAL SURF LODGE SARL	SURF	CASERNES

Un seul dossier a été déposé pour ce lot ; il s'agit de l'actuel concessionnaire.

Valeur technique de l'offre :

- 1 - Le candidat respecte scrupuleusement les obligations réglementaires.
- 2 - La cabane proposée est grande, bâtie en utilisant des bois non traités, elle date de 2014 et présente un aspect convivial même s'il manque une terrasse ombragée.
- 3 - Le candidat emploie une équipe de 2 personnes à l'accueil et 3 moniteurs brevetés en plus des 2 gérants qui remplissent les deux rôles.
Le stock de matériel est important, varié et renouvelé tous les 3 ans.
La structure dispose d'un véhicule.
- 4 - La concession est exploitée de juin à septembre sur de larges plages horaires.
Deux personnes assurent l'accueil. Il n'est pas précisé si ces personnes maîtrisent au moins l'anglais.
- 5 - Le candidat montre une forte implication dans la réduction de l'impact environnemental de son activité et une grande implication dans les actions pédagogiques.
- 6 - le candidat est en charge de la concession depuis plus de 15 ans

Valeur d'exploitation et de gestion :

- 1 - Le candidat propose des cours individuels, collectifs, pour tous les âges. Il propose aussi du matériel en location, y compris des paddles. Ses tarifs sont dans la moyenne de ce qui se pratique sur les plages. Sa communication repose sur un site internet bien visité et un compte facebook très actif. Sa note sur Trip Advisor est 5/5.
- 2 - Le candidat met en place tous les dispositifs de sécurité classiques (extincteur, trousse de secours, moyens de communication). Il prévoit aussi l'achat d'un défibrillateur.
Le candidat est labellisé Qualité Tourisme, FFS, Tourisme durable.
- 3 - La cabane n'est pas raccordée à l'eau de ville, pour des raisons d'économies d'eau. Il n'est pas précisé si la cabane dispose de l'électricité.
- 4 - Le candidat développe l'attractivité du lieu en misant sur les synergies avec son activité d'hébergeur et le bouche à oreille. Une volonté assumée de sobriété dans l'animation de la concession.

Valeur financière de l'offre :

- 1 - Le candidat prévoit de lourds investissements (126 K€) mais ils ne sont pas dédiés à la seule DSP (véhicules, plantations arbres pour compensation carbone, moyens vidéo, site internet). L'investissement en matériel est d'environ 10 K€ par an. 5 K€ sur la durée du contrat pour la cabane. 10 K€ pour le site internet. Le CA (440 K€ en 2018) et les CP (357 K€ en 2018) de la SARL garantissent une bonne solidité financière et une capacité d'investissement.
- 2 - La SARL créée n'est pas dédiée à la seule DSP. Les résultats de la DSP sont donc issus d'un suivi analytique et la répartition de certaines charges peut poser des difficultés.
Les CA prévus pour la DSP (110 K€ à 120 K€) sont bons, dans la ligne des dernières années, parmi les plus importants des concessions de surf de Seignosse, sur une plage dont la fréquentation n'est pourtant pas parmi les plus importantes.

	P26
Nom	NATURAL SURF LODGE
Lots (par ordre de préférence)	1
Valeur technique de l'offre (pondération 40%) :	excellente
<i>1 - Respect des obligations réglementaires (déclaration activité aux administrations concernées, urbanisme, assurance, ...);</i>	parfaite
<i>2 - Qualité architecturale du projet, en termes d'originalité, de nature des matériaux, d'insertion paysagère, ;</i>	très bonne
<i>3 - Les moyens humains et matériels (ou techniques) spécifiquement affectés au service par le candidat ;</i>	parfaite
<i>4 - L'organisation mise en place par le candidat afin d'assurer l'exploitation du service public conformément aux prescriptions du document de consultation et sa capacité à en honorer les contraintes;</i>	bonne
<i>5 - La capacité du candidat à décliner des actions en faveur de la protection de l'environnement et du développement durable;</i>	parfaite
<i>6 - L'expérience du candidat dans la gestion d'une concession ou d'un établissement similaire ;</i>	parfaite
Valeur de l'offre en termes d'exploitation et de gestion (pondération 40%) :	bonne
<i>1 - La qualité technique et commerciale du projet d'exploitation incluant notamment : la présentation de l'activité sur site, la variété - qualité – originalité des prestations proposées, les tarifs prévisionnels, les moyens de communication, ;</i>	très bonne
<i>2 - Les procédures qualité qui seront mises en place ou dont l'activité peut se prévaloir à la date de sa première mise en activité;</i>	parfaite
<i>3 - Le détail des équipements projetés (bâti et équipements annexes : terrasse, racks de rangement, piscine, ...) et leur principe de construction et fonctionnement ;</i>	assez faible
<i>4 - Les actions pour valoriser le site et favoriser la fréquentation de la structure ;</i>	faible
Valeur financière de l'offre (pondération 20%) :	très bonne
<i>1- Plan d'investissement sur la durée du sous-traité ;</i>	très bonne
<i>2- Comptes prévisionnels d'exploitation sur la durée du sous-traité ;</i>	très bonne

La commission constate la qualité du dossier, lequel s'appuie sur le bon travail des années passées et sur de fortes convictions notamment environnementales et sociétales. La commission, à l'unanimité, propose l'attribution du lot n°1 à la SARL Natural Surf Lodge.

Lot n°2 : Restauration – Plage des Casernes

Liste des candidats sur ce lot :

Pli	Nom	Activité	Plage
1	Rivet Franck	RESTAURATION	CASERNES
7	OLIVEIRA MANUEL	RESTAURATION	CASERNES
11	Groupement LEHOUX DASSE	RESTAURATION	CASERNES
16	JB GARCIA / GUILLAUME RIFA	RESTAURATION	CASERNES
21	BELHARRA SAS	RESTAURATION	CASERNES
22	CLEMENT CEDRIC	RESTAURATION	CASERNES
27	SASU NIBLO	RESTAURATION	CASERNES

Analyse selon les critères du RC :

Valeur technique de l'offre :

1 – Respect des obligations réglementaires :

Pli 1 : Franck Rivet produit une attestation d'assurance, une attestation sur l'honneur de déposer un PC (mais il n'a pas déposé de PC lors de la délégation précédente). Il n'évoque pas de déclaration auprès de la DDCSPP.

Pli 7 : Manuel Oliveira produit un courrier de GAN, une attestation sur l'honneur de déposer un PC. Il n'évoque pas de déclaration auprès de la DDCSPP.

Pli 11 : Le groupement Dasse/Lehoux produit une attestation sur l'honneur de souscrire une assurance, une attestation sur l'honneur de déposer un PC. Il n'évoque pas de déclaration auprès de la DDCSPP.

Pli 16 : Le groupement Garcia / Ricia produit une attestation sur l'honneur de souscrire une assurance, une attestation sur l'honneur de déposer un PC. Il n'évoque pas de déclaration auprès de la DDCSPP.

Pli 21 : La SAS Belharra produit une attestation sur l'honneur de souscrire une assurance, une attestation sur l'honneur de déposer un PC et évoque les démarches auprès de la DDCSPP.

Pli 22 : Cédric Clément produit une attestation sur l'honneur de souscrire une assurance, une attestation sur l'honneur de déposer un PC. Il n'évoque pas de déclaration auprès de la DDCSPP.

Pli 27 : La SAS Niblo produit une attestation sur l'honneur de souscrire une assurance, une attestation sur l'honneur de déposer un PC. Il n'évoque pas de déclaration auprès de la DDCSPP.

N°Candidature	P1	P7	P11	P16	P21	P22	P27
Nom	RIVET FRANCK	Manuel Oliveira	Dasse/Lehoux	GARCIA / RIFA	BELHARRA	CLEMENT	SASU NIBLO
lots (par ordre de préférence)	2	14 ; 7 ; 10 ; 2 ; 4	14 ; 10 ; 2 ; 4 ; 7	14 ; 10 ; 7 ; 2 ; 4	4 ; 10 ; 2 ; 14 ; 7	2	2
1 - Respect des obligations réglementaires (déclaration activité aux administrations concernées, urbanisme, assurance, ...);	faible	bonne	bonne	bonne	parfaite	bonne	bonne

2 – Qualité architecturale du projet :

Pli 1 : Le dossier de Monsieur Rivet est de qualité correcte, son projet respecte les surfaces et les diverses préconisations (toit plat, structure bois). Il propose de reprendre sa cabane des précédentes années en la ponçant pour revenir sur des couleurs bois naturel. Il prévoit aussi une extension de 10 m2 et de rénover la terrasse en intégrant des mange-debout. Il manque une note sur la décoration et l'ambiance.

Pli 7 : Manuel Oliveira propose un dossier globalement moyen, assez peu développé. Par contre, architecturalement, le projet est établi en collaboration avec un architecte et de bonne qualité. Il respecte les préconisations et optimise les surfaces disponibles. Le bâti présente un léger retour en L coté Nord. Il manque une note sur la décoration et l'ambiance.

Pli 11 : Le groupement Dasse/Lehoux présente un dossier architectural assez faible sans 3D et ne précisent pas les éléments d'ambiance et de décoration. Les croquis à la main respectent et optimisent les surfaces.

Pli 16 : Le groupement Garcia / Ricia propose un dossier architectural moyen, effectué par leurs soins sur un logiciel de 3D. Le projet respecte les surfaces (il est à noter que le devis pour la cabane mentionne une surface de 40 m2, supérieure au maximum). Les matériaux ne sont pas décrits.

Pli 21 : La SAS Belharrà propose un dossier architectural moyen, respectant les surfaces. La terrasse est un peu fermée (lisses bois), ce qui n'est pas tout à fait dans l'esprit du service public recherché.

Pli 22 : Cédric Clément propose un projet architectural assez faible, avec des conteneurs maritimes bardés. Les surfaces ne sont pas optimisées.

Pli 27 : La SAS Niblo propose un dossier architectural faible avec pas ou peu de plans. Le projet prévoit des conteneurs maritimes accolés. Pas d'insertion dans le site.

N°Candidature	P1	P7	P11	P16	P21	P22	P27
Nom	RIVET FRANCK	Manuel Oliveira	Dasse/Lehoux	GARCIA / RIFA	BELHARRA	CLEMENT	SASU NIBLO
lots (par ordre de préférence)	2	14 ; 7 ; 10 ; 2 ; 4	14 ; 10 ; 2 ; 4 ; 7	14 ; 10 ; 7 ; 2 ; 4	4 ; 10 ; 2 ; 14 ; 7	2	2
2 - Qualité architecturale du projet, en termes d'originalité, de nature des matériaux, d'insertion paysagère, ;	très bonne	très bonne	moyenne	très bonne	assez bonne	moyenne	faible

3 - Moyens humains et matériels :

Pli 1 : Monsieur Rivet prévoit l'embauche de 4 à 5 ETP en plus de lui-même. Il ne fournit ni organigramme ni planning. Le CV du chef de cuisine figure au dossier ; il est expérimenté mais ce sera sa première année sur la concession. Le matériel est bien décrit et prévoit le nécessaire pour une petite restauration.

Pli 7 : Manuel Oliveira ne détaille pas son équipe ni son planning d'embauche. Il sera lui-même en cuisine, accompagné de sa compagne en salle. Il présente toutes les garanties de sérieux à ce poste de chef de cuisine. Le matériel est bien décrit. Il est suffisant pour effectuer de la restauration sur place.

Pli 11 : Le groupement Dasse/Lehoux présente une organisation très familiale avec les 2 gérants et 3 membres de la famille. Monsieur Lehoux présente un CV avec 8 années d'expérience en boulangerie / snacking. Le matériel est assez détaillé.

Pli 16 : Le groupement Garcia / Ricia présente une équipe composée des 2 gérants et de 3 CDD. Il n'y a pas de CV du chef de cuisine à l'appui de l'offre. Les gérants n'ont qu'une courte expérience dans le domaine du snacking. Le matériel est détaillé et orienté snacking.

Pli 21 : La SAS Belharrà propose une structure composée de 2 des gérants et 1 à 5 salariés selon la saison. L'un des deux gérants est responsable de salle et l'autre chef de cuisine. Ce dernier semble être plus expérimenté comme manager que chef cuisinier. Le matériel est bien détaillé.

Pli 22 : Cédric Clément prévoit une équipe réduite composée de lui-même et sa compagne à mi-temps, complétée par 2 temps partiels. Equipe très réduite pour les objectifs de CA et les amplitudes horaires à couvrir. Monsieur Clément assumera lui-même la cuisine. Le matériel est suffisant pour du snacking.

Pli 27 : La SAS Niblo donne peu de détaille sur son organisation humaine et matérielle.

N°Candidature	P1	P7	P11	P16	P21	P22	P27
Nom	RIVET FRANCK	Manuel Oliveira	Dasse/Lehoux	GARCIA / RIFA	BELHARRA	CLEMENT	SASU NIBLO
lots (par ordre de préférence)	2	14 ; 7 ; 10 ; 2 ; 4	14 ; 10 ; 2 ; 4 ; 7	14 ; 10 ; 7 ; 2 ; 4	4 ; 10 ; 2 ; 14 ; 7	2	2
3 - Les moyens humains et matériels (ou techniques) spécifiquement affectés au service par le candidat ;	très bonne	bonne	très bonne	bonne	parfaite	bonne	moyenne

4 – Organisation permettant d’assurer le service public :

Pli 1 : Monsieur Rivet prévoit une ouverture de 9h à 22h en saison. Le personnel sera en nombre suffisant pour accueillir les usagers. Pas d’indication sur les langues parlées par le personnel d’accueil.

Pli 7 : Manuel Oliveira prévoit le petit déjeuner de 9h à 11h puis un service continu de 12-21h. Le couple sera présent en permanence. Pas d’indication sur les langues parlées par le personnel d’accueil.

Pli 11 : Le groupement Dasse/Lehoux prévoit une ouverture de 9h à 22h (23h) en saison. Le couple sera présent en permanence. Pas d’indication sur les langues parlées par le personnel d’accueil.

Pli 16 : Le groupement Garcia / Ricia prévoit une ouverture du 15 juin au 30 septembre. C’est un peu court. Les 2 gérants parlent anglais et espagnol.

Pli 21 : La SAS Belharrà prévoit une ouverture de 9h à 21h (23h) en saison. Les gérants seront présents en permanence. Pas d’indication sur les langues parlées par le personnel d’accueil.

Pli 22 : Cédric Clément prévoit un service en continu de 9h à 21h en HS et de 10h à 20h en BS. Les gérants seront présents en permanence. Equipe réduite.

Pli 27 : La SAS Niblo indique ouvrir du 15/06 au 15/09. Non conforme au cahier des charges.

N°Candidature	P1	P7	P11	P16	P21	P22	P27
Nom	RIVET FRANCK	Manuel Oliveira	Dasse/Lehoux	GARCIA / RIFA	BELHARRA	CLEMENT	SASU NIBLO
lots (par ordre de préférence)	2	14 ; 7 ; 10 ; 2 ; 4	14 ; 10 ; 2 ; 4 ; 7	14 ; 10 ; 7 ; 2 ; 4	4 ; 10 ; 2 ; 14 ; 7	2	2
4 - L’organisation mise en place par le candidat afin d’assurer l’exploitation du service public conformément aux prescriptions du document de consultation et sa capacité à en honorer les contraintes ;	très bonne	très bonne	très bonne	moyenne	très bonne	très bonne	faible

5 – Actions en faveur de l’environnement :

Pli 1 : Monsieur Rivet prévoit le tri sélectif et la mise en avant de produits locaux. Concernant le 0 plastiques, il prévoit des conditionnements compostables, sans beaucoup de détail.

Pli 7 : Manuel Oliveira prévoit le tri sélectif et propose de nombreux fournisseurs locaux. Il traite ses huiles de friture conformément à la législation. Il propose de remplacer, *le plus souvent possible*, le plastique. Gobelets plastiques et touilleurs en bois.

Pli 11 : Le groupement Dasse/Lehoux prévoit le tri sélectif et propose des alternatives au plastique à usage unique. Il indique utiliser des matériaux naturels ou recyclés.

Pli 16 : Le groupement Garcia / Ricia prévoit le tri sélectif et propose des alternatives au plastique à usage unique. Il met bien en avant les fournisseurs locaux. Il prévoit plusieurs actions pédagogiques (opération Zéro Mégot, world clean up day).

Pli 21 : La SAS Belharrà prévoit le tri sélectif et propose de la vaisselle lavable ou recyclable. Il met bien en avant les fournisseurs locaux. Il prévoit plusieurs actions pédagogiques (doggy bags, panneaux solaires, compost).

Pli 22 : Cédric Clément prévoit le tri sélectif et propose des alternatives au plastique à usage unique (Compos'table, écocup). Il prévoit de travailler avec la plateforme Agrilocal40. Il prévoit plusieurs actions pédagogiques (cendriers de plage, fontaine à eau).

Pli 27 : La SAS Niblo prévoit le tri sélectif et propose de la vaisselle lavable ou recyclable.

N°Candidature	P1	P7	P11	P16	P21	P22	P27
Nom	RIVET FRANCK	Manuel Oliveira	Dasse/Lehoux	GARCIA / RIFA	BELHARRA	CLEMENT	SASU NIBLO
lots (par ordre de préférence)	2	14 ; 7 ; 10 ; 2 ; 4	14 ; 10 ; 2 ; 4 ; 7	14 ; 10 ; 7 ; 2 ; 4	4;10;2;14;7	2	2
5 - La capacité du candidat à décliner des actions en faveur de la protection de l'environnement et du développement durable;	bonne	assez bonne	bonne	très bonne	très bonne	très bonne	très faible

6 – Expérience du candidat dans la gestion d'une concession ou d'un établissement similaire :

Pli 1 : Monsieur Rivet est établi sur la concession depuis 17 ans.

Pli 7 : Manuel Oliveira possède 30 ans d'expérience en restauration, y compris des reprises et créations. Il n'a pas d'expérience en gestion de DSP.

Pli 11 : Monsieur Lehoux possède 8 ans d'expérience en snacking et possède un CAP de pâtissier.

Pli 16 : Messieurs Garcia et Ricia ont travaillé durant l'été 2019 dans la concession de restauration des Estagnots. Pas de CV d'un chef de cuisine fourni au dossier.

Pli 21 : Les fondateurs de la SAS Belharrà ont tous les trois des parcours au sein du groupe de restauration collective Elio, à différents postes, plutôt d'encadrement.

Pli 22 : Cédric Clément est cuisinier depuis 30 ans.

Pli 27 : Le gérant de la SAS Niblo possède 2 restaurants en station de montagne et possède une expérience antérieure en snack de plage.

N°Candidature	P1	P7	P11	P16	P21	P22	P27
Nom	RIVET FRANCK	Manuel Oliveira	Dasse/Lehoux	GARCIA / RIFA	BELHARRA	CLEMENT	SASU NIBLO
lots (par ordre de préférence)	2	14 ; 7 ; 10 ; 2 ; 4	14 ; 10 ; 2 ; 4 ; 7	14 ; 10 ; 7 ; 2 ; 4	4;10;2;14;7	2	2
6 - L'expérience du candidat dans la gestion d'une concession ou d'un établissement similaire;	parfaite	très bonne	bonne	très faible	très bonne	très bonne	très bonne

N°Candidature	P1	P7	P11	P16	P21	P22	P27
Nom	RIVET FRANCK	Manuel Oliveira	Dasse/Lehoux	GARCIA / RIFA	BELHARRA	CLEMENT	SASU NIBLO
lots (par ordre de préférence)	2	14 ; 7 ; 10 ; 2 ; 4	14 ; 10 ; 2 ; 4 ; 7	14 ; 10 ; 7 ; 2 ; 4	4;10;2;14;7	2	2
Valeur technique de l'offre (pondération 40%) :	très bonne	bonne	bonne	assez bonne	très bonne	bonne	moyenne
1 - Respect des obligations réglementaires (déclaration activité aux administrations concernées, urbanisme, assurance, ...);	faible	bonne	bonne	bonne	parfaite	bonne	bonne
2 - Qualité architecturale du projet, en termes d'originalité, de nature des matériaux, d'insertion paysagère,;	très bonne	très bonne	moyenne	très bonne	assez bonne	moyenne	faible
3 - Les moyens humains et matériels (ou techniques) spécifiquement affectés au service par le candidat ;	très bonne	bonne	très bonne	bonne	parfaite	bonne	moyenne
4 - L'organisation mise en place par le candidat afin d'assurer l'exploitation du service public conformément aux prescriptions du document de consultation et sa capacité à en honorer les contraintes;	très bonne	très bonne	très bonne	moyenne	très bonne	très bonne	faible
5 - La capacité du candidat à décliner des actions en faveur de la protection de l'environnement et du développement durable;	bonne	assez bonne	bonne	très bonne	très bonne	très bonne	très faible
6 - L'expérience du candidat dans la gestion d'une concession ou d'un établissement similaire ;	parfaite	très bonne	bonne	très faible	très bonne	très bonne	très bonne

Sur ce critère,

Pli	Nom	Valeur technique
1	Rivet Franck	1er
7	OLIVEIRA MANUEL	3ème
11	Groupement LEHOUX DASSE	3ème
16	JB GARCIA / GUILLAUME RIFA	6ème
21	BELHARRA SAS	1er
22	CLEMENT CEDRIC	3ème
27	SASU NIBLO	7ème

Valeur en termes d'exploitation et de gestion :

1 – Qualité de l'offre de service, des tarifs et des moyens de communication :

Pli 1 : Monsieur Rivet propose une offre de petite restauration (sandwichs chauds et froids, salades, gaufres, glaces), agrémentée de tapas, formules pour le petit déjeuner, le déjeuner et le dîner (un plat chaud). Les tarifs plafonds imposés par le cahier des charges sont respectés et les tarifs en général sont raisonnables. La politique de communication est limitée (référencement OT).

Pli 7 : Manuel Oliveira propose une carte très attractive et variée basée sur les produits locaux (poisson, canard, plateaux de fruits de mer) ; il propose une formule pour le petit déjeuner mais pas pour le déjeuner et le dîner. Les tarifs sont corrects. Il ne détaille pas sa politique de communication.

Pli 11 : Le groupement Dasse/Lehoux propose une offre de burgers, pizzas. Pas de salade ou de dessert (sauf cèpes, glaces). Formule petit déjeuner (10€) mais pas de formules déjeuner/dîner. Pas de détail du plan de communication.

Pli 16 : Messieurs Garcia et Ricia propose une offre de snacking, agrémentée de tapas le soir. Des formules pour le petit déjeuner, le déjeuner et le dîner. Les tarifs plafonds sont respectés et les autres tarifs sont corrects. La communication tourne essentiellement autour des réseaux sociaux.

Pli 21 : La SAS Belharras propose une offre complète et variée autour des 4 moments de la journée (petit déjeuner – midi (sandwich – salade – 1 plat du jour) – snacking en continue – tapas le soir. Proposition de formules petit déj/déjeuner/soir. Les tarifs plafond ne sont pas respectés.

Pli 22 : Cédric Clément propose une offre de snacking à toute heure, assez limitée, avec tapas le soir. Formules petit déjeuner/déjeuner/dîner. Sa communication se base sur FB.

Pli 27 : La SAS Niblo fait figurer au dossier la carte du restaurant de montagne, non adaptée aux plages. Pas de tarifs. Plan de communication non détaillé.

N°Candidature	P1	P7	P11	P16	P21	P22	P27
Nom	RIVET FRANCK	Manuel Oliveira	Dasse/Lehoux	GARCIA / RIFA	BELHARRA	CLEMENT	SASU NIBLO
lots (par ordre de préférence)	2	14 ; 7 ; 10 ; 2 ; 4	14 ; 10 ; 2 ; 4 ; 7	14 ; 10 ; 7 ; 2 ; 4	4;10;2;14;7	2	2
1 - La qualité technique et commerciale du projet d'exploitation incluant notamment : la présentation de l'activité sur site, la variété - qualité - originalité des prestations proposées, les tarifs prévisionnels, les moyens de communication, ;	bonne	bonne	moyenne	bonne	très bonne	très bonne	bonne

2 – Procédure Qualité / Hygiène / Sécurité :

Pli 1 : Non détaillé.

Pli 7 : Manuel Oliveira s'engage à être formé à l'UMIH. Par ailleurs, il prévoit une cuisine professionnelle respectant les matériaux et les flux (marche en avant).

Pli 11 : Le groupement Dasse/Lehoux fait valoir le CAP pâtissier qui dispense des formations Hygiène.

Pli 16 : L'aspect formation à l'hygiène n'est pas évoqué par le groupement Garcia/Ricia. Seuls sont évoqués le suivi et la traçabilité des denrées et la mise à disposition d'une trousse de secours.

Pli 21 : La SAS Belharrà s'engage à suivre les températures des frigos, à entretenir les hottes et suivre la qualité des huiles de friture.

Pli 22 : Cédric Clément évoque le suivi des températures, le plan de nettoyage, la présence d'un extincteur et d'une trousse de secours.

Pli 27 : La SAS Niblo n'évoque pas cet aspect.

N°Candidature	P1	P7	P11	P16	P21	P22	P27
Nom	RIVET FRANCK	Manuel Oliveira	Dasse/Lehoux	GARCIA / RIFA	BELHARRA	CLEMENT	SASU NIBLO
lots (par ordre de préférence)	2	14 ; 7 ; 10 ; 2 ; 4	14 ; 10 ; 2 ; 4 ; 7	14 ; 10 ; 7 ; 2 ; 4	4;10;2;14;7	2	2
2 - Les procédures qualité qui seront mises en place ou dont l'activité peut se prévaloir à la date de sa première mise en activité;	Non traité	parfaite	assez bonne	très faible	parfaite	parfaite	Non traité

3 – Détail des équipements / raccordements aux différents réseaux :

Les candidats n'ont généralement pas bien traité cette partie, indiquant simplement si le montage se faisait en place ou s'il s'agissait de conteneurs prêts à poser.

N°Candidature	P1	P7	P11	P16	P21	P22	P27
Nom	RIVET FRANCK	Manuel Oliveira	Dasse/Lehoux	GARCIA / RIFA	BELHARRA	CLEMENT	SASU NIBLO
lots (par ordre de préférence)	2	14 ; 7 ; 10 ; 2 ; 4	14 ; 10 ; 2 ; 4 ; 7	14 ; 10 ; 7 ; 2 ; 4	4;10;2;14;7	2	2
3 - Le détail des équipements projetés (bâti et équipements annexes : terrasse, racks de rangement, piscine, ...) et leur principe de construction et fonctionnement ;	faible	faible	Non traité	faible	Non traité	faible	Non traité

4 – Actions pour valoriser le site et augmenter la fréquentation :

Pli 1 : Franck Rivet propose la mise à disposition d'un chauffe-biberon et de chargeurs de portables.

Pli 7 : Manuel Oliveira propose l'organisation de soirées à thème hebdomadaires.

Pli 11 : Le groupement Dasse/Lehoux propose de mettre à disposition des jeux en bois.

Pli 16 : Non précisé

Pli 21 : Non précisé.

Pli 22 : Cédric Clément propose des partenariats avec les écoles de surf, la mise en place d'un point info (flyers).

Pli 27 : Non précisé.

N°Candidature	P1	P7	P11	P16	P21	P22	P27
Nom	RIVET FRANCK	Manuel Oliveira	Dasse/Lehoux	GARCIA / RIFA	BELHARRA	CLEMENT	SASU NIBLO
lots (par ordre de préférence)	2	14 ; 7 ; 10 ; 2 ; 4	14 ; 10 ; 2 ; 4 ; 7	14 ; 10 ; 7 ; 2 ; 4	4;10;2;14;7	2	2
4- Les actions pour valoriser le site et favoriser la fréquentation de la structure ;	faible	assez faible	très faible	Non traité	Non traité	faible	Non traité

N°Candidature	P1	P7	P11	P16	P21	P22	P27
Nom	RIVET FRANCK	Manuel Oliveira	Dasse/Lehoux	GARCIA / RIFA	BELHARRA	CLEMENT	SASU NIBLO
lots (par ordre de préférence)	2	14 ; 7 ; 10 ; 2 ; 4	14 ; 10 ; 2 ; 4 ; 7	14 ; 10 ; 7 ; 2 ; 4	4;10;2;14;7	2	2
Valeur de l'offre en termes d'exploitation et de gestion (pondération 40%) :	moyenne	bonne	assez faible	moyenne	bonne	bonne	assez faible
1 - La qualité technique et commerciale du projet d'exploitation incluant notamment : la présentation de l'activité sur site, la variété - qualité – originalité des prestations proposées, les tarifs prévisionnels, les moyens de communication, ;	bonne	bonne	moyenne	bonne	très bonne	très bonne	bonne
2 - Les procédures qualité qui seront mises en place ou dont l'activité peut se prévaloir à la date de sa première mise en activité;	Non traité	parfaite	assez bonne	très faible	parfaite	parfaite	Non traité
3 - Le détail des équipements projetés (bâti et équipements annexes : terrasse, racks de rangement, piscine, ...) et leur principe de construction et fonctionnement ;	faible	faible	Non traité	faible	Non traité	faible	Non traité
4- Les actions pour valoriser le site et favoriser la fréquentation de la structure ;	faible	assez faible	très faible	Non traité	Non traité	faible	Non traité

Pli	Nom	Valeur exploitation
1	Rivet Franck	4ème
7	OLIVEIRA MANUEL	1er
11	Groupement LEHOUS DASSE	6ème
16	JB GARCIA / GUILLAUME RIFA	4ème
21	BELHARRA SAS	1er
22	CLEMENT CEDRIC	1er
27	SASU NIBLO	6ème

Valeur financière :

1 – Plan d'investissement :

Pli 1 : Franck Rivet indique prévoir une extension du bâti et une amélioration de la terrasse. Pas de plan d'investissement. Les CA antérieurs ont progressé à 83 K€ en 2019. Ils permettent de garantir la solidité financière de l'établissement mais n'indiquent pas forcément une forte capacité d'investissement.

Pli 7 : Manuel Oliveira prévoit un investissement de 66 K€, étayé par des devis. Cet investissement est financé par un prêt bancaire de 38 K€ validé par sa banque et le reste en financement propre. Ce montant est cohérent avec le projet proposé.

Pli 11 : Le groupement Dasse/Lehoux prévoit un investissement très faible de 7 K€ correspondant à du matériel. L'achat de la cabane n'apparaît pas. Il ne semble donc pas cohérent.

Pli 16 : Le groupement Garcia / Ricia prévoit un investissement de 34 K€. Ce montant peut être suffisant pour un modèle de snacking. Le financement est apporté par des fonds propres.

Pli 21 : La SAS Belharrà ne produit pas de plan de financement, mais démontre seulement sa capacité financière en fonds propres.

Pli 22 : Cédric Clément prévoit un financement de 25 K€. Cela semble limiter les ambitions du projet. Le financement serait assuré par la vente d'un appartement dont la proposition d'achat est acceptée, mais la vente non encore réalisée.

Pli 27 : La SAS Niblo ne détaille pas son investissement.

N°Candidature	P1	P7	P11	P16	P21	P22	P27
Nom	RIVET FRANCK	Manuel Oliveira	Dasse/Lehoux	GARCIA / RIFA	BELHARRA	CLEMENT	SASU NIBLO
lots (par ordre de préférence)	2	14 ; 7 ; 10 ; 2 ; 4	14 ; 10 ; 2 ; 4 ; 7	14 ; 10 ; 7 ; 2 ; 4	4;10;2;14;7	2	2
1- Plan d'investissement sur la durée du sous-traité ;	assez bonne	très bonne	faible	bonne	faible	assez faible	faible

2 – Comptes d'exploitation prévisionnels :

Pli 1 : Monsieur Rivet exploite la concession en entreprise individuelle. Cette forme juridique est la moins sécurisante pour la commune. Les chiffres d'affaires prévisionnels sont dans la continuité des années passées. Le CA aux Casernes pourrait être plus ambitieux. La MB est de 80% (élevée) et le RN de 23%.

Pli 7 : Manuel Oliveira prévoit la création d'une EURL dédiée à la DSP. Il prévoit un CA de 300 à 330 K€, ambitieux mais crédible. La MB est de 71% et le RN de 25%. Cohérents.

Pli 11 : Le groupement Dasse/Lehoux n'indiquent pas vouloir créer une société dédiée. Ils prévoient un CA de 105 à 127 K€ plutôt cohérent, et dégager une MB de 61% (faible) et un RN de 15%.

Pli 16 : Le groupement Garcia / Ricia prévoit la création d'une SAS. Ils prévoient un CA de 114 K€ plutôt cohérent, et dégager une MB de 73% et un RN de 6% (faible).

Pli 21 : La SAS Belharrà existe déjà ; elle sera dédiée à la DSP. Le BP est incohérent : il est sur 8 ans et propose des chiffres manifestement non adaptés Seignosse.

Pli 22 : Cédric Clément prévoit la création d'une EURL dédiée. Il prévoit un CA de 136 à 144 K€ plutôt cohérent, et dégager une MB de 65% et un RN de 33%.

Pli 27 : La SAS Niblo pré-existe ; elle ne sera pas dédiée à cette DSP. Le CA prévisionnel est de 100 K€ par an, plutôt cohérent. Le compte de résultat prévisionnel est peu détaillé : la MB n'apparaît pas.

N°Candidature	P1	P7	P11	P16	P21	P22	P27
Nom	RIVET FRANCK	Manuel Oliveira	Dasse/Lehoux	GARCIA / RIFA	BELHARRA	CLEMENT	SASU NIBLO
lots (par ordre de préférence)	2	14 ; 7 ; 10 ; 2 ; 4	14 ; 10 ; 2 ; 4 ; 7	14 ; 10 ; 7 ; 2 ; 4	4;10;2;14;7	2	2
2- Comptes prévisionnels d'exploitation sur la durée du sous-traité ;	assez bonne	excellente	moyenne	bonne	faible	excellente	moyenne

N°Candidature	P1	P7	P11	P16	P21	P22	P27
Nom	RIVET FRANCK	Manuel Oliveira	Dasse/Lehoux	GARCIA / RIFA	BELHARRA	CLEMENT	SASU NIBLO
lots (par ordre de préférence)	2	14 ; 7 ; 10 ; 2 ; 4	14 ; 10 ; 2 ; 4 ; 7	14 ; 10 ; 7 ; 2 ; 4	4;10;2;14;7	2	2
Valeur financière de l'offre (pondération 20%) :	assez bonne	excellente	assez faible	bonne	faible	assez bonne	assez faible
1- Plan d'investissement sur la durée du sous-traité ;	assez bonne	très bonne	faible	bonne	faible	assez faible	faible
2- Comptes prévisionnels d'exploitation sur la durée du sous-traité ;	assez bonne	excellente	moyenne	bonne	faible	excellente	moyenne

Pli	Nom	Valeur financière
1	Rivet Franck	3ème
7	OLIVEIRA MANUEL	1er
11	Groupement LEHOUX DASSE	5ème
16	JB GARCIA / GUILLAUME RIFA	2ème
21	BELHARRA SAS	7ème
22	CLEMENT CEDRIC	3ème
27	SASU NIBLO	5ème

Classement global :

Pli	Nom	Valeur technique	Valeur exploitation	Valeur financière	Valeur globale
1	Rivet Franck	1er	4ème	3ème	2ème
7	OLIVEIRA MANUEL	3ème	1er	1er	1er
11	Groupement LEHOUX DASSE	3ème	6ème	5ème	6ème
16	JB GARCIA / GUILLAUME RIFA	6ème	4ème	2ème	5ème
21	BELHARRA SAS	1er	1er	7ème	4ème
22	CLEMENT CEDRIC	3ème	1er	3ème	2ème
27	SASU NIBLO	7ème	6ème	5ème	7ème

Le candidat classé 1^{er} est Monsieur Manuel Oliveira. Ce lot apparait en avant-dernier dans l'ordre de ses préférences (14 ; 7 ; 10 ; 2 ; 4).

La commission propose, à l'unanimité, que ce lot soit attribué à Monsieur Manuel Oliveira sous réserve qu'aucun autre lot d'ordre de préférence supérieur ne lui soit attribué.

Lot n° 3 : Ecole de Surf - Plage des Casernes

Pli	Lot	Nom	Activité	Plage
9	3	Grt D'ELIA (mandataire) - LEGRAND	SURF	CASERNES

Un seul dossier a été déposé pour ce lot ; il s'agit de l'actuel concessionnaire.

Valeur technique de l'offre :

1 – Le groupement respecte les obligations réglementaires.

2 - La cabane proposée est assez grande (35 m2), assez ancienne. Elle pourrait être un peu plus conviviale notamment l'aménagement extérieur mais respecte bien le coté naturel des Casernes, avec sa couverture en ganivelle de châtaigner.

3 – Les membres du groupement sont chacun titulaire des brevets nécessaires. Ils emploient 2 BE supplémentaires en HS et un stagiaire de la FFS. Ils emploient aussi un stagiaire en été pour l'accueil. Le stock de matériel est suffisamment important, varié et renouvelé tous les 3 ans pour les planches et 2 ans pour les combinaisons.

4 – La période d'exploitation de la concession n'est pas détaillée.

L'accueil par un étudiant stagiaire en été paraît un peu insuffisant.

5 – Les candidats mettent en place les mesures nécessaires à la préservation de l'environnement : tri sélectif, utilisation de bacterless pour les combinaisons, affichage pédagogique de la FFS. Ils sont par ailleurs adhérents à plusieurs associations de sauvegarde de l'environnement.

6 – Les candidats sont présents sur la concession des Casernes depuis 2005.

Valeur d'exploitation et de gestion :

1 – Le candidat propose des cours individuels, collectifs, pour tous les âges. Il propose aussi du matériel en location, y compris des paddles. Ses tarifs sont dans la moyenne de ce qui se pratique sur les plages. Sa communication repose sur un site internet, les réseaux sociaux, le partenariat avec l'OT. Sa note sur Trip Advisor est 5/5.

2 – Le candidat met en place tous les dispositifs de sécurité classiques (extincteur, trousse de secours, moyens de communication). Il met à disposition un distributeur de crème solaire.

Le candidat est labellisé Qualité Tourisme, FFS et a conventionné avec l'association Handisurf.

3 – La cabane est raccordée à l'eau de ville, mais pas au réseau électrique.

4 – Les candidats souhaitent développer l'activité de la cabane en dehors de la HS ; ils travaillent avec une consultante sur cette problématique.

Valeur financière de l'offre :

1 – Les candidats ne prévoient pas d'investissement majeur sur la cabane. La structure réalise un CA de 82 K€ en 2018 et est toujours bénéficiaire. La rentabilité prévue (42%) pourrait justifier un investissement.

2 – Les deux candidats groupés sont des travailleurs indépendants. Ils ont créé une SCM pour gérer les charges partagées. La comptabilité est tenue par un comptable (Actualys).

Les CA prévus pour la DSP (95 K€ à 110 K€) sont bons, dans la lignée des dernières années, à peine inférieurs à ceux de l'autre école des Casernes. Monsieur Legrand réalise 2/3 de l'activité et Monsieur D'Elia 1/3.

	P9
Nom	Group D'ELIA / LEGRAND
Lots (par ordre de préférence)	3
Valeur technique de l'offre (pondération 40%) :	très bonne
1 - Respect des obligations réglementaires (déclaration activité aux administrations concernées, urbanisme, assurance, ...);	parfaite
2 - Qualité architecturale du projet, en termes d'originalité, de nature des matériaux, d'insertion paysagère, ;	très bonne
3 - Les moyens humains et matériels (ou techniques) spécifiquement affectés au service par le candidat ;	très bonne
4 - L'organisation mise en place par le candidat afin d'assurer l'exploitation du service public conformément aux prescriptions du document de consultation et sa capacité à en honorer les contraintes;	très faible
5 - La capacité du candidat à décliner des actions en faveur de la protection de l'environnement et du développement durable;	parfaite
6 - L'expérience du candidat dans la gestion d'une concession ou d'un établissement similaire ;	parfaite
Valeur de l'offre en termes d'exploitation et de gestion (pondération 40%) :	très bonne
1 - La qualité technique et commerciale du projet d'exploitation incluant notamment : la présentation de l'activité sur site, la variété - qualité - originalité des prestations proposées, les tarifs prévisionnels, les moyens de communication, ;	très bonne
2 - Les procédures qualité qui seront mises en place ou dont l'activité peut se prévaloir à la date de sa première mise en activité;	parfaite
3 - Le détail des équipements projetés (bâti et équipements annexes : terrasse, racks de rangement, piscine, ...) et leur principe de construction et fonctionnement ;	assez bonne
4 - Les actions pour valoriser le site et favoriser la fréquentation de la structure ;	parfaite
Valeur financière de l'offre (pondération 20%) :	bonne
1- Plan d'investissement sur la durée du sous-traité ;	bonne
2- Comptes prévisionnels d'exploitation sur la durée du sous-traité ;	assez bonne

La commission considère que ce candidat apporte toutes les garanties pour mener à bien la mission de service Public concédée.

Par conséquent, la commission propose, à l'unanimité, l'attribution du lot n°3 au groupement D'ELIA/LEGRAND.

Lot n°4 : restauration – Plage de l’Agréou

Liste des candidats sur ce lot :

Pli	Nom	Activité	Plage
7	OLIVEIRA MANUEL	RESTAURATION	AGREOU
11	Groupement LEHOUX DASSE	RESTAURATION	AGREOU
15	ELMAR GRUHN (SCHOBLE)	RESTAURATION	AGREOU
16	JB GARCIA / GUILLAUME RIFA	RESTAURATION	AGREOU
21	BELHARRA SAS	RESTAURATION	AGREOU
24	BOURGES CEDRIC	RESTAURATION	AGREOU

Analyse selon les critères du RC :

Valeur technique de l’offre :

1 – Respect des obligations réglementaires :

Pli 7 : Manuel Oliveira produit un courrier de GAN, une attestation sur l’honneur de déposer un PC. Il n’évoque pas de déclaration auprès de la DDCSPP.

Pli 11 : Le groupement Dasse/Lehoux produit une attestation sur l’honneur de souscrire une assurance, une attestation sur l’honneur de déposer un PC. Il n’évoque pas de déclaration auprès de la DDCSPP.

Pli 15 : Elmar Gruhn produit une attestation d’assurance et l’arrêté de PC valide jusqu’en 2021. Il ne fournit pas déclaration d’établissement auprès de la DDCSPP.

Pli 16 : Le groupement Garcia / Ricia produit une attestation sur l’honneur de souscrire une assurance, une attestation sur l’honneur de déposer un PC. Il n’évoque pas de déclaration auprès de la DDCSPP.

Pli 21 : La SAS Belharras produit une attestation sur l’honneur de souscrire une assurance, une attestation sur l’honneur de déposer un PC et évoque les démarches auprès de la DDCSPP.

Pli 24 : Cédric Bourges produit une attestation sur l’honneur de souscrire à une assurance professionnelle, une attestation sur l’honneur de déposer un PC. Il n’évoque pas de déclaration auprès de la DDCSPP.

N°Candidature	P7	P11	P15	P16	P21	P24
Nom	Manuel Oliveira	Dasse/Lehoux	GRUHN	GARCIA / RIFA	BELHARRA	BOURGES
lots (par ordre de préférence)	14 ; 7 ; 10 ; 2 ; 4	14 ; 10 ; 2 ; 4 ; 7	4	14 ; 10 ; 7 ; 2 ; 4	4;10;2;14;7	4 ; 14
<i>1 - Respect des obligations réglementaires (déclaration activité aux administrations concernées, urbanisme, assurance, ...)</i>	bonne	bonne	bonne	bonne	parfaite	bonne

2 – Qualité architecturale du projet :

Pli 7 : Manuel Oliveira propose un dossier globalement moyen, assez peu développé. Architecturalement, le projet est établi en collaboration avec un architecte et de bonne qualité. Il respecte les préconisations et optimise les surfaces disponibles. Le bâti présente un léger retour en L côté Nord. La couleur blanche de la pergola est discutable ; Il manque une note sur la décoration et l’ambiance.

Pli 11 : Le groupement Dasse/Lehoux présente un dossier architectural assez faible sans 3D et ne précisent pas les éléments d’ambiance et de décoration. Les croquis à la main respectent et optimisent les surfaces.

Pli 15 : Elmar Gruhn présente un dossier de qualité architecturale moyenne ; la cabane et la terrasse n’utilisent pas toute la surface autorisée. Elle peut convenir pour l’Agréou en raison de la relative tranquillité de cette plage secondaire. Elle date de 2016.

Pli 16 : Le groupement Garcia / Ricia propose un dossier architectural moyen, effectué par leurs soins sur un logiciel de 3D. Le projet respecte les surfaces (il est à noter que le devis pour la cabane mentionne une surface de 40 m2, supérieure au maximum). Les matériaux ne sont pas décrits.

Pli 21 : La SAS Belharra propose un dossier architectural moyen, respectant les surfaces. La terrasse est un peu fermée (lisses bois), ce qui n’est pas tout à fait dans l’esprit du service public recherché.

Pli 24 : Le dossier de Monsieur Bourges est bien monté. Son projet architectural est de bonne qualité, avec une terrasse en U esthétiquement intéressante. Les surfaces sont optimisées. Seuls les matériaux ne sont pas décrits.

N°Candidature	P7	P11	P15	P16	P21	P24
Nom	Manuel Oliveira	Dasse/Lehoux	GRUHN	GARCIA / RIFA	BELHARRA	BOURGES
lots (par ordre de préférence)	14 ; 7 ; 10 ; 2 ; 4	14 ; 10 ; 2 ; 4 ; 7	4	14 ; 10 ; 7 ; 2 ; 4	4 ; 10 ; 2 ; 14 ; 7	4 ; 14
2 - Qualité architecturale du projet, en termes d’originalité, de nature des matériaux, d’insertion paysagère, ;	très bonne	moyenne	bonne	très bonne	assez bonne	excellente

3 - Moyens humains et matériels :

Pli 7 : Manuel Oliveira ne détaille pas son équipe ni son planning d’embauche. Il sera lui-même en cuisine, accompagné de sa compagne en salle. Il présente toutes les garanties de sérieux à ce poste de chef de cuisine. Le matériel est bien décrit. Il est suffisant pour effectuer de la restauration sur place.

Pli 11 : Le groupement Dasse/Lehoux présente une organisation très familiale avec les 2 gérants et 3 membres de la famille. Monsieur Lehoux présente un CV avec 8 années d’expérience en boulangerie / snacking. Le matériel est assez détaillé.

Pli 15 : Le snack est tenu uniquement par le couple. S’agissant d’un snack, le besoin d’un cuisinier n’est pas impératif. Monsieur Gruhn ne possède pas de formation dans la restauration, mais quelques années d’expérience professionnelle. Le projet prévoit le matériel nécessaire à ce modèle de snacking.

Pli 16 : Le groupement Garcia / Ricia présente une équipe composée des 2 gérants et de 3 CDD. Il n’y a pas de CV du chef de cuisine à l’appui de l’offre. Les gérants n’ont qu’une courte expérience dans le domaine du snacking. Le matériel est détaillé et orienté snacking.

Pli 21 : La SAS Belharra propose une structure composée de 2 des gérants et 1 à 5 salariés selon la saison. L’un des deux gérants est responsable de salle et l’autre chef de cuisine. Ce dernier semble être plus expérimenté comme manager que chef cuisinier. Le matériel est bien détaillé.

Pli 24 : Cedric Bourges gère deux sociétés dans le bâtiment ; à ce titre, il n’a pas de compétence dans le domaine de la restauration. Par contre, il s’entoure d’un manager : Lawrence Daniel qui a une expérience d’un peu plus d’une saison sur la concession des Bourdaines et quelques expériences antérieures. Pas de CV de cuisinier. Le matériel est bien détaillé.

N°Candidature	P7	P11	P15	P16	P21	P24
Nom	Manuel Oliveira	Dasse/Lehoux	GRUHN	GARCIA / RIFA	BELHARRA	BOURGES
lots (par ordre de préférence)	14 ; 7 ; 10 ; 2 ; 4	14 ; 10 ; 2 ; 4 ; 7	4	14 ; 10 ; 7 ; 2 ; 4	4 ; 10 ; 2 ; 14 ; 7	4 ; 14
3 - Les moyens humains et matériels (ou techniques) spécifiquement affectés au service par le candidat ;	bonne	très bonne	bonne	bonne	parfaite	bonne

4 – Organisation permettant d’assurer le service public :

Pli 7 : Manuel Oliveira prévoit le petit déjeuner de 9h à 11h puis un service continu de 12-21h. Le couple sera présent en permanence. Pas d’indication sur les langues parlées par le personnel d’accueil.

Pli 11 : Le groupement Dasse/Lehoux prévoit une ouverture de 9h à 22h (23h) en saison. Le couple sera présent en permanence. Pas d’indication sur les langues parlées par le personnel d’accueil.

Pli 15 : L’amplitude annuelle n’est pas détaillée. En HS, l’amplitude horaire est 9h-22h. Le couple seul travaille sur le snack, ce qui peut poser un problème de continuité du service. Ils parlent anglais et allemand.

Pli 16 : Le groupement Garcia / Ricia prévoit une ouverture du 15 juin au 30 septembre. C’est un peu court. Les 2 gérants parlent anglais et espagnol.

Pli 21 : La SAS Belharrà prévoit une ouverture de 9h à 21h (23h) en saison. Les gérants seront présents en permanence. Pas d’indication sur les langues parlées par le personnel d’accueil.

Pli 24 : L’activité est prévue de 11h à 23h. Non conforme. L’amplitude annuelle n’est pas précisée. L’équipe prévue est assez nombreuses et permet d’assurer la continuité du service.

N°Candidature	P7	P11	P15	P16	P21	P24
Nom	Manuel Oliveira	Dasse/Lehoux	GRUHN	GARCIA / RIFA	BELHARRA	BOURGES
lots (par ordre de préférence)	14 ; 7 ; 10 ; 2 ; 4	14 ; 10 ; 2 ; 4 ; 7	4	14 ; 10 ; 7 ; 2 ; 4	4 ; 10 ; 2 ; 14 ; 7	4 ; 14
4 - L’organisation mise en place par le candidat afin d’assurer l’exploitation du service public conformément aux prescriptions du document de consultation et sa capacité à en honorer les contraintes;	très bonne	très bonne	parfaite	moyenne	très bonne	moyenne

5 – Actions en faveur de l’environnement :

Pli 7 : Manuel Oliveira prévoit le tri sélectif et propose de nombreux fournisseurs locaux. Il traite ses huiles de friture conformément à la législation. Il propose de remplacer, *le plus souvent possible*, le plastique. Gobelets plastiques et touilleurs en bois.

Pli 11 : Le groupement Dasse/Lehoux prévoit le tri sélectif et propose des alternatives au plastique à usage unique. Il indique utiliser des matériaux naturels ou recyclés.

Pli 15 : Elmar Gruhn prévoit un tri sélectif et évoque les écocup pour remplacer le plastic à usage unique. Il travaille aussi avec plusieurs fournisseurs locaux.

Pli 16 : Le groupement Garcia / Ricia prévoit le tri sélectif et propose des alternatives au plastique à usage unique. Il met bien en avant les fournisseurs locaux. Il prévoit plusieurs actions pédagogiques (opération Zéro Mégot, world clean up day).

Pli 21 : La SAS Belharrà prévoit le tri sélectif et propose de la vaisselle lavable ou recyclable. Il met bien en avant les fournisseurs locaux. Il prévoit plusieurs actions pédagogiques (doggy bags, panneaux solaires, compost).

Pli 24 : Cedric Bourges prévoit le tri sélectif et le compostage. Les solutions pour limiter le plastic ne sont pas détaillées. Un partenariat avec le boulanger du Penon est évoqué. Mise à disposition de sacs pour le ramassage des déchets. Affichage pédagogique.

N°Candidature	P7	P11	P15	P16	P21	P24
Nom	Manuel Oliveira	Dasse/Lehoux	GRUHN	GARCIA / RIFA	BELHARRA	BOURGES
lots (par ordre de préférence)	14 ; 7 ; 10 ; 2 ; 4	14 ; 10 ; 2 ; 4 ; 7	4	14; 10; 7; 2; 4	4;10;2;14;7	4; 14
5 - La capacité du candidat à décliner des actions en faveur de la protection de l'environnement et du développement durable;	assez bonne	bonne	bonne	très bonne	très bonne	moyenne

6 – Expérience du candidat dans la gestion d'une concession ou d'un établissement similaire :

Pli 7 : Manuel Oliveira possède 30 ans d'expérience en restauration, y compris des reprises et créations. Il n'a pas d'expérience en gestion de DSP.

Pli 11 : Monsieur Lehoux possède 8 ans d'expérience en snacking et possède un CAP de pâtissier.

Pli 15 : Monsieur Gruhn exploite la concession depuis 4 ans. Durant les 3 dernières années, il a assumé ses missions.

Pli 16 : Messieurs Garcia et Ricia ont travaillé durant l'été 2019 dans la concession de restauration des Estagnots. Pas de CV d'un chef de cuisine fourni au dossier.

Pli 21 : Les fondateurs de la SAS Belharrà ont tous les trois des parcours au sein du groupe de restauration collective Elio, à différents postes, plutôt d'encadrement.

Pli 24 : Profil d'investisseur. L'expérience du manager choisi semble un peu limitée.

N°Candidature	P7	P11	P15	P16	P21	P24
Nom	Manuel Oliveira	Dasse/Lehoux	GRUHN	GARCIA / RIFA	BELHARRA	BOURGES
lots (par ordre de préférence)	14 ; 7 ; 10 ; 2 ; 4	14 ; 10 ; 2 ; 4 ; 7	4	14; 10; 7; 2; 4	4;10;2;14;7	4; 14
6 - L'expérience du candidat dans la gestion d'une concession ou d'un établissement similaire;	très bonne	bonne	parfaite	très faible	très bonne	moyenne

N°Candidature	P7	P11	P15	P16	P21	P24
Nom	Manuel Oliveira	Dasse/Lehoux	GRUHN	GARCIA / RIFA	BELHARRA	BOURGES
lots (par ordre de préférence)	14 ; 7 ; 10 ; 2 ; 4	14 ; 10 ; 2 ; 4 ; 7	4	14; 10; 7; 2; 4	4;10;2;14;7	4; 14
Valeur technique de l'offre (pondération 40%) :	bonne	bonne	très bonne	assez bonne	très bonne	assez bonne
1 - Respect des obligations réglementaires (déclaration activité aux administrations concernées, urbanisme, assurance, ...);	bonne	bonne	bonne	bonne	parfaite	bonne
2 - Qualité architecturale du projet, en termes d'originalité, de nature des matériaux, d'insertion paysagère,;	très bonne	moyenne	bonne	très bonne	assez bonne	excellente
3 - Les moyens humains et matériels (ou techniques) spécifiquement affectés au service par le candidat;	bonne	très bonne	bonne	bonne	parfaite	bonne
4 - L'organisation mise en place par le candidat afin d'assurer l'exploitation du service public conformément aux prescriptions du document de consultation et sa capacité à en honorer les contraintes;	très bonne	très bonne	parfaite	moyenne	très bonne	moyenne
5 - La capacité du candidat à décliner des actions en faveur de la protection de l'environnement et du développement durable;	assez bonne	bonne	bonne	très bonne	très bonne	moyenne
6 - L'expérience du candidat dans la gestion d'une concession ou d'un établissement similaire;	très bonne	bonne	parfaite	très faible	très bonne	moyenne

Sur ce critère,

Pli	Nom	Valeur technique
7	OLIVEIRA MANUEL	3ème
11	Groupement LEHOUX DASSE	3ème
15	ELMAR GRUHN (SCHOBLE)	1er
16	JB GARCIA / GUILLAUME RIFA	5ème
21	BELHARRA SAS	1er
24	BOURGES CEDRIC	5ème

Valeur en termes d'exploitation et de gestion :

1 – Qualité de l'offre de service, des tarifs et des moyens de communication :

Pli 7 : Manuel Oliveira propose une carte très attractive et variée basée sur les produits locaux (poisson, canard, plateaux de fruits de mer) ; modèle difficile pour l'Agréou ; il propose une formule pour le petit déjeuner mais pas pour le déjeuner et le dîner. Les tarifs sont corrects. Il ne détaille pas sa politique de communication.

Pli 11 : Le groupement Dasse/Lehoux propose une offre de burgers, pizzas. Pas de salade ou de dessert (sauf cèpes, glaces). Formule petit déjeuner (10€) mais pas de formules déjeuner/dîner. Pas de détail du plan de communication.

Pli 15 : Elmar Gruhn propose une offre de snacking de base (sandwichs, hotdog, salades), augmentée de tapas le soir et petit déjeuner le matin. Il propose des formules petit déjeuner/déjeuner/dîner. Il ne respecte pas les prix plafonds imposés (légers dépassements).

Pli 16 : Messieurs Garcia et Ricia propose une offre de snacking, agrémentée de tapas le soir. Des formules pour le petit déjeuner, le déjeuner et le dîner. Les tarifs plafonds sont respectés et les autres tarifs sont corrects. La communication tourne essentiellement autour des réseaux sociaux.

Pli 21 : La SAS Belharras propose une offre complète et variée autour des 4 moments de la journée (petit déjeuner – midi (sandwich – salade – 1 plat du jour) – snacking en continue – tapas le soir. Proposition de formules petit déj/déjeuner/soir. Les tarifs plafond ne sont pas respectés.

Pli 24 : Cédric Bourges propose une carte basée sur la cuisine internationale. Modèle difficile pour l'Agréou. Formule petit déjeuner mais pas déjeuner et dîner. Pas de carte des boissons détaillée. Communication basée sur des flyers, l'OT, côte sud FM.

N°Candidature	P7	P11	P15	P16	P21	P24
Nom	Manuel Oliveira	Dasse/Lehoux	GRUHN	GARCIA / RIFA	BELHARRA	BOURGES
lots (par ordre de préférence)	14 ; 7 ; 10 ; 2 ; 4	14 ; 10 ; 2 ; 4 ; 7	4	14 ; 10 ; 7 ; 2 ; 4	4;10;2;14;7	4 ; 14
1 - La qualité technique et commerciale du projet d'exploitation incluant notamment : la présentation de l'activité sur site, la variété - qualité - originalité des prestations proposées, les tarifs prévisionnels, les moyens de communication, ;	assez bonne	moyenne	bonne	bonne	bonne	assez bonne

2 – Procédure Qualité / Hygiène / Sécurité :

Pli 7 : Manuel Oliveira s'engage à être formé à l'UMIH. Par ailleurs, il prévoit une cuisine professionnelle respectant les matériaux et les flux (marche en avant).

Pli 11 : Le groupement Dasse/Lehoux fait valoir le CAP pâtissier qui dispense des formations Hygiène.

Pli 15 : Elmar Gruhn n'évoque pas la formation hygiène ou les normes HACCP. Il indique suivre les stocks, suivre les températures et utiliser les boîtes isothermes pour la livraison à la cabane.

Pli 16 : L'aspect formation à l'hygiène n'est pas évoqué par le groupement Garcia/Ricia. Seuls sont évoqués le suivi et la traçabilité des denrées et la mise à disposition d'une trousse de secours.

Pli 21 : La SAS Belharras s'engage à suivre les températures des frigo, à entretenir les hottes et suivre la qualité des huiles de friture.

Pli 24 : Le dossier mentionne l'application des normes HACCP (marche en avant). Pas de formation prévue. Thème peu développé par ailleurs.

N°Candidature	P7	P11	P15	P16	P21	P24
Nom	Manuel Oliveira	Dasse/Lehoux	GRUHN	GARCIA / RIFA	BELHARRA	BOURGES
lots (par ordre de préférence)	14 ; 7 ; 10 ; 2 ; 4	14 ; 10 ; 2 ; 4 ; 7	4	14 ; 10 ; 7 ; 2 ; 4	4;10;2;14;7	4 ; 14
2 - Les procédures qualité qui seront mises en place ou dont l'activité peut se prévaloir à la date de sa première mise en activité;	parfaite	assez bonne	assez faible	très faible	parfaite	assez bonne

3 – Détail des équipements / raccordements aux différents réseaux :

Les candidats n'ont généralement pas bien traité cette partie, indiquant simplement si le montage se faisait en place ou s'il s'agissait de conteneurs prêts à poser.

Le sujet du raccordement aux réseaux, assez complexe sur l'Agréou, n'est pas évoqué.

N°Candidature	P7	P11	P15	P16	P21	P24
Nom	Manuel Oliveira	Dasse/Lehoux	GRUHN	GARCIA / RIFA	BELHARRA	BOURGES
lots (par ordre de préférence)	14 ; 7 ; 10 ; 2 ; 4	14 ; 10 ; 2 ; 4 ; 7	4	14 ; 10 ; 7 ; 2 ; 4	4;10;2;14;7	4 ; 14
3 - Le détail des équipements projetés (bâti et équipements annexes : terrasse, racks de rangement, piscine, ...) et leur principe de construction et fonctionnement ;	faible	Non traité	moyenne	faible	Non traité	faible

4 – Actions pour valoriser le site et augmenter la fréquentation :

Pli 7 : Manuel Oliveira propose l'organisation de soirées à thème hebdomadaires.

Pli 11 : Le groupement Dasse/Lehoux propose de mettre à disposition des jeux en bois.

Pli 15 : Elmar Gruhn organise des soirées musicales, des mariages (attention à la privatisation de la structure, non conforme à la DSP). La fréquence n'est pas précisée.

Pli 16 : Non précisé

Pli 21 : Non précisé.

Pli 24 : Cédric Bourges propose des kids day au cours desquels les enfants préparent un goûter, l'installation d'une table de ping-pong, la participation à un événement au skatepark du Penon.

N°Candidature	P7	P11	P15	P16	P21	P24
Nom	Manuel Oliveira	Dasse/Lehoux	GRUHN	GARCIA / RIFA	BELHARRA	BOURGES
lots (par ordre de préférence)	14 ; 7 ; 10 ; 2 ; 4	14 ; 10 ; 2 ; 4 ; 7	4	14 ; 10 ; 7 ; 2 ; 4	4;10;2;14;7	4 ; 14
4- Les actions pour valoriser le site et favoriser la fréquentation de la structure ;	assez faible	très faible	moyenne	Non traité	Non traité	moyenne

N°Candidature	P7	P11	P15	P16	P21	P24
Nom	Manuel Oliveira	Dasse/Lehoux	GRUHN	GARCIA / RIFA	BELHARRA	BOURGES
lots (par ordre de préférence)	14 ; 7 ; 10 ; 2 ; 4	14 ; 10 ; 2 ; 4 ; 7	4	14 ; 10 ; 7 ; 2 ; 4	4 ; 10 ; 2 ; 14 ; 7	4 ; 14
Valeur de l'offre en termes d'exploitation et de gestion (pondération 40%) :	bonne	assez faible	assez bonne	moyenne	assez bonne	assez bonne
<i>1 - La qualité technique et commerciale du projet d'exploitation incluant notamment : la présentation de l'activité sur site, la variété - qualité - originalité des prestations proposées, les tarifs prévisionnels, les moyens de communication, ;</i>	assez bonne	moyenne	bonne	bonne	bonne	assez bonne
<i>2 - Les procédures qualité qui seront mises en place ou dont l'activité peut se prévaloir à la date de sa première mise en activité ;</i>	parfaite	assez bonne	assez faible	très faible	parfaite	assez bonne
<i>3 - Le détail des équipements projetés (bâti et équipements annexes : terrasse, racks de rangement, piscine, ...) et leur principe de construction et fonctionnement ;</i>	faible	Non traité	moyenne	faible	Non traité	faible
<i>4- Les actions pour valoriser le site et favoriser la fréquentation de la structure ;</i>	assez faible	très faible	moyenne	Non traité	Non traité	moyenne

Pli	Nom	Valeur exploitation
7	OLIVEIRA MANUEL	1er
11	Groupement LEHOUX DASSE	6ème
15	ELMAR GRUHN (SCHOBLE)	2ème
16	JB GARCIA / GUILLAUME RIFA	5ème
21	BELHARRA SAS	2ème
24	BOURGES CEDRIC	2ème

Valeur financière :

1 – Plan d'investissement :

Pli 7 : Manuel Oliveira prévoit un investissement de 66 K€, étayé par des devis. Cet investissement est financé par un prêt bancaire de 38 K€ validé par sa banque et le reste en financement propre. Ce montant est cohérent avec le projet proposé.

Pli 11 : Le groupement Dasse/Lehoux prévoit un investissement très faible de 7 K€ correspondant à du matériel. L'achat de la cabane n'apparaît pas. Il ne semble donc pas cohérent.

Pli 15 : Monsieur Gruhn prévoit un investissement de 9 K€ (faible), en matériel et mobilier. Il dispose de 12 K€ en fonds propres. Le CA 2018 s'élève à 45 K€ (faible) et le résultat est de 2 K€. La solidité financière de Elmar Gruhn reste donc assez faible.

Pli 16 : Le groupement Garcia / Ricia prévoit un investissement de 34 K€. Ce montant peut être suffisant pour un modèle de snacking. Le financement est apporté par des fonds propres.

Pli 21 : La SAS Belharras ne produit pas de plan de financement, mais démontre seulement sa capacité financière en fonds propres. Cela ne permet pas de juger de la cohérence du projet au niveau financier.

Pli 24 : Cedric Bourges prévoit un investissement de 38 K€, ce qui est limite compte tenu de l'ambition du projet. Pas de devis à l'appui. Cet investissement est bien financé par les fonds propres, ainsi qu'un BFR confortable.

N°Candidature	P7	P11	P15	P16	P21	P24
Nom	Manuel Oliveira	Dasse/Lehoux	GRUHN	GARCIA / RIFA	BELHARRA	BOURGES
lots (par ordre de préférence)	14 ; 7 ; 10 ; 2 ; 4	14 ; 10 ; 2 ; 4 ; 7	4	14 ; 10 ; 7 ; 2 ; 4	4 ; 10 ; 2 ; 14 ; 7	4 ; 14
1- Plan d'investissement sur la durée du sous-traité ;	très bonne	faible	assez faible	bonne	faible	bonne

2 – Comptes d'exploitation prévisionnels :

Pli 7 : Manuel Oliveira prévoit la création d'une EURL dédiée à la DSP. Il prévoit un CA de 300 à 330 K€, ce qui paraît élevé pour l'Agréou. Le modèle économique semble plus adapté à certains autres lots auxquels le candidat postule. La MB est de 71% et le RN de 25%. Cohérents.

Pli 11 : Le groupement Dasse/Lehoux n'indiquent pas vouloir créer une société dédiée. Ils prévoient un CA de 105 à 127 K€ plutôt cohérent, et dégager une MB de 61% (faible) et un RN de 15%.

Pli 15 : la concession est portée par une structure d'entreprise individuelle et la comptabilité semble manuelle. Le compte de résultat prévisionnel fait apparaître un CA de 46 à 50 K€ en ligne avec les résultats précédents. Même un peu excentrée, l'emplacement, proche du Penon, semble avoir un potentiel supérieur.

Pli 16 : Le groupement Garcia / Ricia prévoit la création d'une SAS. Ils prévoient un CA de 114 K€ plutôt cohérent, et dégager une MB de 73% et un RN de 6% (faible).

Pli 21 : La SAS Belharras existe déjà ; elle sera dédiée à la DSP. Le BP est incohérent : il est sur 8 ans et propose des chiffres manifestement non adaptés à la plage des Casernes.

Pli 24 : Le candidat indique qu'une société doit être créée, sans préciser la forme juridique. Les CA prévus (400 K€ à 496 K€) semblent trop optimistes notamment en démarrage et sur l'Agréou. Ce lot étant la priorité du candidat, cela pose la question de la crédibilité de l'ensemble du projet.

N°Candidature	P7	P11	P15	P16	P21	P24
Nom	Manuel Oliveira	Dasse/Lehoux	GRUHN	GARCIA / RIFA	BELHARRA	BOURGES
lots (par ordre de préférence)	14 ; 7 ; 10 ; 2 ; 4	14 ; 10 ; 2 ; 4 ; 7	4	14 ; 10 ; 7 ; 2 ; 4	4 ; 10 ; 2 ; 14 ; 7	4 ; 14
2- Comptes prévisionnels d'exploitation sur la durée du sous-traité ;	moyenne	moyenne	assez bonne	bonne	faible	faible

N°Candidature	P7	P11	P15	P16	P21	P24
Nom	Manuel Oliveira	Dasse/Lehoux	GRUHN	GARCIA / RIFA	BELHARRA	BOURGES
lots (par ordre de préférence)	14 ; 7 ; 10 ; 2 ; 4	14 ; 10 ; 2 ; 4 ; 7	4	14 ; 10 ; 7 ; 2 ; 4	4 ; 10 ; 2 ; 14 ; 7	4 ; 14
Valeur financière de l'offre (pondération 20%) :	assez bonne	assez faible	moyenne	bonne	faible	moyenne
1- Plan d'investissement sur la durée du sous-traité ;	très bonne	faible	assez faible	bonne	faible	bonne
2- Comptes prévisionnels d'exploitation sur la durée du sous-traité ;	moyenne	moyenne	assez bonne	bonne	faible	faible

Pli	Nom	Valeur financière
7	OLIVEIRA MANUEL	2ème
11	Groupement LEHOUX DASSE	5ème
15	ELMAR GRUHN (SCHOBLE)	3ème
16	JB GARCIA / GUILLAUME RIFA	1er
21	BELHARRA SAS	6ème
24	BOURGES CEDRIC	3ème

Classement global :

Pli	Nom	Valeur technique	Valeur exploitation	Valeur financière	GLOBAL
7	OLIVEIRA MANUEL	3ème	1er	2ème	1er
11	Groupement LEHOUX DASSE	3ème	6ème	5ème	6ème
15	ELMAR GRUHN (SCHOBLE)	1er	2ème	3ème	2ème
16	JB GARCIA / GUILLAUME RIFA	5ème	5ème	1er	5ème
21	BELHARRA SAS	1er	2ème	6ème	3ème
24	BOURGES CEDRIC	5ème	2ème	3ème	3ème

Monsieur Oliveira est classé 1er. Cependant, Monsieur Oliveira a priorisé le lot 2 au lot 4 dans sa candidature et il est classé 1^{er} sur le lot 2.
La commission propose donc, à l'unanimité, l'attribution du lot n°4 à Monsieur Elmar Gruhn.

Lot n° 5 : Ecole de Surf - Plage de l'Agréou

Pli	Lot	Nom	Activité	Plage
25	5	SASU LOST SURF SCHOOL	SURF	AGREOU

Un seul dossier a été déposé pour ce lot ; il s'agit de l'actuel concessionnaire.

Valeur technique de l'offre :

1 – Le candidat respecte les obligations réglementaires.

2 - La cabane proposée est d'une superficie de 25 m² + 5 m² de vestiaires. Elle pourrait proposer un peu plus d'ombre face à la mer et améliorer ainsi la convivialité pour les usagers. Elle date de 2016.

3 – L'équipe est composée du gérant, breveté en 2016, et d'un moniteur breveté en 2019. Elle est complétée d'un moniteur stagiaire et de deux personnes à l'accueil.

Le stock de matériel est encore assez modeste comparé aux autres structures de Seignosse, mais il s'étoffe progressivement et des investissements sont prévus sur la durée de la concession dans ce sens.

4 – La période d'exploitation de la concession n'est pas détaillée.

L'accueil est assuré par la compagne du candidat et un salarié, trilingue.

5 – le candidat adhère à la charte Tourisme Durable. A ce titre et parmi d'autres actions, il trie les déchets et sensibilise ses stagiaires à la préservation du milieu.

6 – Le candidat est présent sur la concession des Casernes depuis 2016.

Valeur d'exploitation et de gestion :

1 – Le candidat propose des cours individuels, collectifs, pour tous les âges. Il propose aussi du matériel en location, y compris des paddles. Ses tarifs sont dans la moyenne basse de ce qui se pratique sur les plages. Sa communication repose sur un site internet, les réseaux sociaux, le partenariat avec l'OT. Sa note sur Trip Advisor est 5/5.

2 – Le candidat met en place les dispositifs de sécurité nécessaires (talkie walkie, trousse de secours). Il met à disposition de la crème solaire.

Le candidat est labellisé Qualité Tourisme depuis 2019 et possède le label FFS.

3 – La cabane est raccordée à l'eau de ville et au réseau électrique.

4 – Le candidat a développé un partenariat avec l'école élémentaire de Tosse et un partenariat avec un surf shop de Hossegor.

Valeur financière de l'offre :

1 – Le candidat prévoit un investissement de 21 K€ sur les 3 ans essentiellement en matériel. Le financement n'est pas expliqué. La structure, installée depuis seulement 4 ans sur un emplacement nouvellement créé, a connu des résultats déficitaires les premières années. Elle reste financièrement fragile et ne dispose pas de forte capacité d'investissement.

2 – La structure juridique est une SAS ; elle est dédiée à la DSP.

Les CA prévus pour la DSP (35 K€ à 42 K€) sont encore faibles, dans la lignée des dernières années. Le compte de résultat prévisionnel n'intègre pas l'augmentation des redevances du nouveau contrat. Ce point a fait l'objet d'une demande d'éclaircissement auprès du candidat, lequel a confirmé qu'il avait bien intégré les redevances 2020, 2021 et 2022 qui figurent au projet de contrat. Il a fourni un compte de résultat prévisionnel modificatif.

	P25
Nom	LOST SURF SCHOOL
Lots (par ordre de préférence)	5
Valeur technique de l'offre (pondération 40%) :	très bonne
<i>1 - Respect des obligations réglementaires (déclaration activité aux administrations concernées, urbanisme, assurance, ...);</i>	parfaite
<i>2 - Qualité architecturale du projet, en termes d'originalité, de nature des matériaux, d'insertion paysagère, ;</i>	très bonne
<i>3 - Les moyens humains et matériels (ou techniques) spécifiquement affectés au service par le candidat ;</i>	moyenne
<i>4 - L'organisation mise en place par le candidat afin d'assurer l'exploitation du service public conformément aux prescriptions du document de consultation et sa capacité à en honorer les contraintes;</i>	moyenne
<i>5 - La capacité du candidat à décliner des actions en faveur de la protection de l'environnement et du développement durable;</i>	parfaite
<i>6 - L'expérience du candidat dans la gestion d'une concession ou d'un établissement similaire ;</i>	parfaite
Valeur de l'offre en termes d'exploitation et de gestion (pondération 40%) :	très bonne
<i>1 - La qualité technique et commerciale du projet d'exploitation incluant notamment : la présentation de l'activité sur site, la variété - qualité – originalité des prestations proposées, les tarifs prévisionnels, les moyens de communication, ;</i>	très bonne
<i>2 - Les procédures qualité qui seront mises en place ou dont l'activité peut se prévaloir à la date de sa première mise en activité;</i>	parfaite
<i>3 - Le détail des équipements projetés (bâti et équipements annexes : terrasse, racks de rangement, piscine, ...) et leur principe de construction et fonctionnement ;</i>	bonne
<i>4 - Les actions pour valoriser le site et favoriser la fréquentation de la structure ;</i>	faible
Valeur financière de l'offre (pondération 20%) :	assez faible
<i>1- Plan d'investissement sur la durée du sous-traité ;</i>	faible
<i>2- Comptes prévisionnels d'exploitation sur la durée du sous-traité ;</i>	assez bonne

La commission considère que ce candidat apporte les garanties pour mener à bien la mission de service public concédée, malgré quelques faiblesses notamment financières.

Par conséquent, la commission propose à l'unanimité l'attribution du lot n°5 à la SASU LOST SURF SCHOOL.

Lot n° 6 : Ecole de Surf - Plage du Penon

Pli	Lot	Nom	Activité	Plage
12	6	SARL L'Agreou	SURF	PENON

Un seul dossier a été déposé pour ce lot ; il s'agit de l'actuel concessionnaire.

Valeur technique de l'offre :

1 – Le candidat respecte les obligations réglementaires.

2 - La cabane proposée est plutôt simple ; elle est utilisée comme le prolongement sur la plage du magasin situé sur le Penon. Elle est récente (2017), dispose d'une petite pergola et pourrait être aménagée de manière plus conviviale.

3 – le gérant n'est pas breveté lui-même et embauche 2 moniteurs brevetés en saison (dont Pierre Tournier depuis 2014).

Le stock de matériel n'est pas détaillé ; il est renouvelé tous les 2 ans.

4 – La période d'exploitation de la concession n'est pas détaillée, mais elle est assez réduite car le candidat dispose déjà du local au Penon.

En HS, l'accueil est assuré par deux salariés dont un pratique l'anglais et l'allemand.

5 – le candidat adhère à la charte Tourisme Durable. A ce titre et parmi d'autres actions, il trie les déchets et sensibilise ses stagiaires à la préservation du milieu. Il est aussi adhérent de l'ASP.

6 – Le candidat est présent sur la concession du Penon depuis 2006.

Valeur d'exploitation et de gestion :

1 – Le candidat propose des cours individuels, collectifs, pour tous les âges. Il propose aussi du matériel en location ; le paddle n'y figure pas. Ses tarifs de cours sont dans la moyenne basse de ce qui se pratique sur les plages. Ses tarifs de location sont plutôt dans la moyenne haute. Sa communication repose sur un site internet incluant réservation et paiement en ligne, les réseaux sociaux, le sponsoring local, l'adhésion à l'OT. Sa note sur Trip Advisor est 4.5/5.

2 – Le candidat met en place les dispositifs de sécurité nécessaires (moyen de communication, trousse de secours). Il met à disposition de la crème solaire.

Le candidat n'est pas labellisé Qualité Tourisme, ni FFS.

3 – La cabane n'est raccordée ni à l'eau de ville et au réseau électrique ; elle dispose de panneaux solaires.

4 – Le candidat a développé un partenariat le camping des Oyats. La cabane est aussi le point de rassemblement d'activités de bien-être le matin.

Valeur financière de l'offre :

1 – Le candidat ne prévoit que peu d'investissements sur les 3 prochaines années (4 K€ pour la cabane et 3 K€ pour le site internet). La SARL réalise un CA de 100 K€ en 2018 pour un RN de 17 K€. Elle est donc en mesure de financer cet investissement.

2 – La structure juridique est une SARL mais elle n'est pas dédiée à la DSP.

Les CA prévus pour la DSP (33 K€ à 36 K€) sont peu ambitieux, surtout si on considère l'importante fréquentation de la plage du Penon en période estivale.

	P12
Nom	SARL L'AGREOU
Lots (par ordre de préférence)	6
Valeur technique de l'offre (pondération 40%) :	bonne
1 - Respect des obligations réglementaires (déclaration activité aux administrations concernées, urbanisme, assurance, ...);	parfaite
2 - Qualité architecturale du projet, en termes d'originalité, de nature des matériaux, d'insertion paysagère,;	bonne
3 - Les moyens humains et matériels (ou techniques) spécifiquement affectés au service par le candidat;	moyenne
4 - L'organisation mise en place par le candidat afin d'assurer l'exploitation du service public conformément aux prescriptions du document de consultation et sa capacité à en honorer les contraintes;	moyenne
5 - La capacité du candidat à décliner des actions en faveur de la protection de l'environnement et du développement durable;	bonne
6 - L'expérience du candidat dans la gestion d'une concession ou d'un établissement similaire ;	parfaite
Valeur de l'offre en termes d'exploitation et de gestion (pondération 40%) :	bonne
1 - La qualité technique et commerciale du projet d'exploitation incluant notamment : la présentation de l'activité sur site, la variété - qualité - originalité des prestations proposées, les tarifs prévisionnels, les moyens de communication, ;	très bonne
2 - Les procédures qualité qui seront mises en place ou dont l'activité peut se prévaloir à la date de sa première mise en activité;	assez bonne
3 - Le détail des équipements projetés (bâti et équipements annexes : terrasse, racks de rangement, piscine, ...) et leur principe de construction et fonctionnement ;	très faible
4 - Les actions pour valoriser le site et favoriser la fréquentation de la structure ;	assez bonne
Valeur financière de l'offre (pondération 20%) :	assez bonne
1- Plan d'investissement sur la durée du sous-traité ;	bonne
2- Comptes prévisionnels d'exploitation sur la durée du sous-traité ;	moyenne

Malgré quelques points faibles, la commission considère que ce candidat apporte les garanties pour mener à bien la mission de service public concédée.

Par conséquent, la commission propose à l'unanimité l'attribution du lot n°6 à la SARL L'AGREOU.

Lot n° 7 : Restauration- Plage du Penon

Liste des candidats sur ce lot :

Pli	Nom	Activité	Plage
7	OLIVEIRA MANUEL	RESTAURATION	PENON
11	Groupement LEHOUX DASSE	RESTAURATION	PENON
13	HERVE LESBATS	RESTAURATION	PENON
16	JB GARCIA / GUILLAUME RIFA	RESTAURATION	PENON
21	BELHARRA SAS	RESTAURATION	PENON

Analyse selon les critères du RC :

Valeur technique de l'offre :

1 – Respect des obligations réglementaires :

Pli 7 : Manuel Oliveira produit un courrier de GAN, une attestation sur l'honneur de déposer un PC. Il n'évoque pas de déclaration auprès de la DDCSPP.

Pli 11 : Le groupement Dasse/Lehoux produit une attestation sur l'honneur de souscrire une assurance, une attestation sur l'honneur de déposer un PC. Il n'évoque pas de déclaration auprès de la DDCSPP.

Pli 13 : Hervé lesbats produit une attestation de GAN, le PC délivré en 2017. Il n'évoque pas de déclaration auprès de la DDCSPP.

Pli 16 : Le groupement Garcia / Ricia produit une attestation sur l'honneur de souscrire une assurance, une attestation sur l'honneur de déposer un PC. Il n'évoque pas de déclaration auprès de la DDCSPP.

Pli 21 : La SAS Belharras produit une attestation sur l'honneur de souscrire une assurance, une attestation sur l'honneur de déposer un PC et évoque les démarches auprès de la DDCSPP.

N°Candidature	P7	P11	P13	P16	P21
Nom	Manuel Oliveira	Dasse/Lehoux	LESBATS	GARCIA / RIFA	BELHARRA
lots (par ordre de préférence)	14 ; 7 ; 10 ; 2 ; 4	14 ; 10 ; 2 ; 4 ; 7	7	14 ; 10 ; 7 ; 2 ; 4	4 ; 10 ; 2 ; 14 ; 7
1 - Respect des obligations réglementaires (déclaration activité aux administrations concernées, urbanisme, assurance, ...);	bonne	bonne	bonne	bonne	parfaite

2 – Qualité architecturale du projet :

Pli 7 : Manuel Oliveira propose un dossier moyen, assez peu développé. Architecturalement, le projet est établi en collaboration avec un architecte et de bonne qualité. Il respecte les préconisations et optimise les surfaces disponibles. Le bâti présente un léger retour en L côté Nord. La couleur blanche de la pergola est discutable ; il manque une note sur la décoration et l'ambiance.

Pli 11 : Le groupement Dasse/Lehoux présente un dossier architectural assez faible sans 3D et ne précisent pas les éléments d'ambiance et de décoration. Les croquis à la main respectent et optimisent les surfaces.

Pli 13 : Hervé Lesbats produit un dossier architectural moyen. Il propose la cabane existante, datant de 2017, sans modification majeure. Cette cabane est en bois naturel ; elle occupe une surface de 30 m2 de bâti et 70 m2 de terrasse recouverte d'une pergola recouverte d'une toile démontable. Son aspect est convivial comme en témoignent les photos présentées au mémoire. Les matériaux ne sont pas décrits mais le bois est prépondérant sur les visuels fournis.

Pli 16 : Le groupement Garcia / Ricia propose un dossier architectural moyen, effectué par leurs soins sur un logiciel de 3D. Le projet respecte les surfaces (il est à noter que le devis pour la cabane mentionne une surface de 40 m2, supérieure au maximum). Les matériaux ne sont pas décrits.

Pli 21 : La SAS Belharrà propose un dossier architectural moyen, respectant les surfaces. La terrasse est un peu fermée (lisses bois), ce qui n'est pas tout à fait dans l'esprit du service public recherché.

N°Candidature	P7	P11	P13	P16	P21
Nom	Manuel Oliveira	Dasse/Lehoux	LESBATS	GARCIA / RIFA	BELHARRA
lots (par ordre de préférence)	14 ; 7 ; 10 ; 2 ; 4	14 ; 10 ; 2 ; 4 ; 7	7	14 ; 10 ; 7 ; 2 ; 4	4 ; 10 ; 2 ; 14 ; 7
2 - Qualité architecturale du projet, en termes d'originalité, de nature des matériaux, d'insertion paysagère, ;	très bonne	moyenne	parfaite	très bonne	assez bonne

3 - Moyens humains et matériels :

Pli 7 : Manuel Oliveira ne détaille pas son équipe ni son planning d'embauche. Il sera lui-même en cuisine, accompagné de sa compagne en salle. Il présente toutes les garanties de sérieux à ce poste de chef de cuisine. Le matériel est bien décrit. Il est suffisant pour effectuer de la restauration sur place.

Pli 11 : Le groupement Dasse/Lehoux présente une organisation très familiale avec les 2 gérants et 3 membres de la famille. Monsieur Lehoux présente un CV avec 8 années d'expérience en boulangerie / snacking. Le matériel est assez détaillé.

Pli 13 : Hervé Lesbats prévoit une équipe de 4 personnes en BS, portée à 9 personnes en HS. Le détail de l'équipe est fourni, ainsi que le CV du chef de cuisine, lequel est le même que pour la saison 2019. Le détail du matériel n'est pas fourni.

Pli 16 : Le groupement Garcia / Ricia présente une équipe composée des 2 gérants et de 3 CDD. Il n'y a pas de CV du chef de cuisine à l'appui de l'offre. Les gérants n'ont qu'une courte expérience dans le domaine du snacking. Le matériel est détaillé et orienté snacking.

Pli 21 : La SAS Belharrà propose une structure composée de 2 des gérants et 1 à 5 salariés selon la saison. L'un des deux gérants est responsable de salle et l'autre chef de cuisine. Ce dernier semble être plus expérimenté comme manager que chef cuisinier. Le matériel est bien détaillé.

N°Candidature	P7	P11	P13	P16	P21
Nom	Manuel Oliveira	Dasse/Lehoux	LESBATS	GARCIA / RIFA	BELHARRA
lots (par ordre de préférence)	14 ; 7 ; 10 ; 2 ; 4	14 ; 10 ; 2 ; 4 ; 7	7	14 ; 10 ; 7 ; 2 ; 4	4 ; 10 ; 2 ; 14 ; 7
3 - Les moyens humains et matériels (ou techniques) spécifiquement affectés au service par le candidat ;	bonne	très bonne	bonne	bonne	parfaite

4 – Organisation permettant d'assurer le service public :

Pli 7 : Manuel Oliveira prévoit le petit déjeuner de 9h à 11h puis un service continu de 12-21h. Le couple sera présent en permanence. Pas d'indication sur les langues parlées par le personnel d'accueil.

Pli 11 : Le groupement Dasse/Lehoux prévoit une ouverture de 9h à 22h (23h) en saison. Le couple sera présent en permanence. Pas d'indication sur les langues parlées par le personnel d'accueil.

Pli 13 : Monsieur Lesbats prévoit une large ouverture dans l'année et quotidienne : petit déjeuner de 9h à 11h – Déjeuner de 12h à 18h – sunset de 18h à 23h – snacking en continu. Il recrute préférentiellement du personnel parlant anglais et espagnol.

Pli 16 : Le groupement Garcia / Ricia prévoit une ouverture du 15 juin au 30 septembre. C'est un peu court. Les 2 gérants parlent anglais et espagnol.

Pli 21 : La SAS Belharrá prévoit une ouverture de 9h à 21h (23h) en saison. Les gérants seront présents en permanence. Pas d'indication sur les langues parlées par le personnel d'accueil.

N°Candidature	P7	P11	P13	P16	P21
Nom	Manuel Oliveira	Dasse/Lehoux	LESBATS	GARCIA / RIFA	BELHARRA
lots (par ordre de préférence)	14 ; 7 ; 10 ; 2 ; 4	14 ; 10 ; 2 ; 4 ; 7	7	14; 10; 7; 2; 4	4;10;2;14;7
4 - L'organisation mise en place par le candidat afin d'assurer l'exploitation du service public conformément aux prescriptions du document de consultation et sa capacité à en honorer les contraintes;	très bonne	très bonne	parfaite	moyenne	très bonne

5 – Actions en faveur de l'environnement :

Pli 7 : Manuel Oliveira prévoit le tri sélectif et propose de nombreux fournisseurs locaux. Il traite ses huiles de friture conformément à la législation. Il propose de remplacer, *le plus souvent possible*, le plastique. Gobelets plastiques et toupilleurs en bois.

Pli 11 : Le groupement Dasse/Lehoux prévoit le tri sélectif et propose des alternatives au plastique à usage unique. Il indique utiliser des matériaux naturels ou recyclés.

Pli 13 : Hervé Lesbats prévoit le tri sélectif et sert les repas dans une vaisselle lavable. Il propose aussi des ecocups. Il s'appuie sur un réseau de fournisseurs locaux (Barajas, le chai...). Enfin, il utilise des produits d'entretien disposant d'un écolabel et souscrit un contrat avec Tree6clope (recyclage mégots).

Pli 16 : Le groupement Garcia / Ricia prévoit le tri sélectif et propose des alternatives au plastique à usage unique. Il met bien en avant les fournisseurs locaux. Il prévoit plusieurs actions pédagogiques (opération Zéro Mégot, world clean up day).

Pli 21 : La SAS Belharrá prévoit le tri sélectif et propose de la vaisselle lavable ou recyclable. Il met bien en avant les fournisseurs locaux. Il prévoit plusieurs actions pédagogiques (doggy bags, panneaux solaires, compost).

N°Candidature	P7	P11	P13	P16	P21
Nom	Manuel Oliveira	Dasse/Lehoux	LESBATS	GARCIA / RIFA	BELHARRA
lots (par ordre de préférence)	14 ; 7 ; 10 ; 2 ; 4	14 ; 10 ; 2 ; 4 ; 7	7	14; 10; 7; 2; 4	4;10;2;14;7
5 - La capacité du candidat à décliner des actions en faveur de la protection de l'environnement et du développement durable;	assez bonne	bonne	très bonne	très bonne	très bonne

6 – Expérience du candidat dans la gestion d'une concession ou d'un établissement similaire :

Pli 7 : Manuel Oliveira possède 30 ans d'expérience en restauration, y compris des reprises et créations. Il n'a pas d'expérience en gestion de DSP.

Pli 11 : Monsieur Lehoux possède 8 ans d'expérience en snacking et possède un CAP de pâtissier.

Pli 13 : Monsieur Lesbats est en place sur la restauration du Penon depuis 25 ans.

Pli 16 : Messieurs Garcia et Ricia ont travaillé durant l'été 2019 dans la concession de restauration des Estagnots. Pas de CV d'un chef de cuisine fourni au dossier.

Pli 21 : Les fondateurs de la SAS Belharras ont tous les trois des parcours au sein du groupe de restauration collective Elio, à différents postes, plutôt d'encadrement.

N°Candidature	P7	P11	P13	P16	P21
Nom	Manuel Oliveira	Dasse/Lehoux	LESBATS	GARCIA / RIFA	BELHARRA
lots (par ordre de préférence)	14 ; 7 ; 10 ; 2 ; 4	14 ; 10 ; 2 ; 4 ; 7	7	14 ; 10 ; 7 ; 2 ; 4	4 ; 10 ; 2 ; 14 ; 7
6 - L'expérience du candidat dans la gestion d'une concession ou d'un établissement similaire ;	très bonne	bonne	parfaite	très faible	très bonne

N°Candidature	P7	P11	P13	P16	P21
Nom	Manuel Oliveira	Dasse/Lehoux	LESBATS	GARCIA / RIFA	BELHARRA
lots (par ordre de préférence)	14 ; 7 ; 10 ; 2 ; 4	14 ; 10 ; 2 ; 4 ; 7	7	14 ; 10 ; 7 ; 2 ; 4	4 ; 10 ; 2 ; 14 ; 7
Valeur technique de l'offre (pondération 40%) :	bonne	bonne	excellente	assez bonne	très bonne
1 - Respect des obligations réglementaires (déclaration activité aux administrations concernées, urbanisme, assurance, ...) ;	bonne	bonne	bonne	bonne	parfaite
2 - Qualité architecturale du projet, en termes d'originalité, de nature des matériaux, d'insertion paysagère, ;	très bonne	moyenne	parfaite	très bonne	assez bonne
3 - Les moyens humains et matériels (ou techniques) spécifiquement affectés au service par le candidat ;	bonne	très bonne	bonne	bonne	parfaite
4 - L'organisation mise en place par le candidat afin d'assurer l'exploitation du service public conformément aux prescriptions du document de consultation et sa capacité à en honorer les contraintes ;	très bonne	très bonne	parfaite	moyenne	très bonne
5 - La capacité du candidat à décliner des actions en faveur de la protection de l'environnement et du développement durable ;	assez bonne	bonne	très bonne	très bonne	très bonne
6 - L'expérience du candidat dans la gestion d'une concession ou d'un établissement similaire ;	très bonne	bonne	parfaite	très faible	très bonne

Sur ce critère,

Pli	Nom	Valeur technique
7	OLIVEIRA MANUEL	3ème
11	Groupe LEHOUX DASSE	3ème
13	HERVE LESBATS	1er
16	JB GARCIA / GUILLAUME RIFA	5ème
21	BELHARRA SAS	2ème

Valeur en termes d'exploitation et de gestion :

1 – Qualité de l'offre de service, des tarifs et des moyens de communication :

Pli 7 : Manuel Oliveira propose une carte très attractive et variée basée sur les produits locaux (poisson, canard, plateaux de fruits de mer) ; il propose une formule pour le petit déjeuner mais pas pour le déjeuner et le dîner. Les tarifs sont corrects. Il ne détaille pas sa politique de communication.

Pli 11 : Le groupement Dasse/Lehoux propose une offre de burgers, pizzas. Pas de salade ou de dessert (sauf cèpes, glaces). Formule petit déjeuner (10€) mais pas de formules déjeuner/diner. Pas de détail du plan de communication.

Pli 13 : Hervé Lesbats propose une carte assez variée composée de salades, suggestions (min 13 €), dessert (6€), tapas et planches. Cependant, n'apparaissent pas les sandwiches, le petit déjeuner, la bière. Il ne respecte pas l'ensemble des prix plafonds fixés au cahier des charges. Pas de formules. Coté communication, il propose une nouvelle charte graphique 'la cabane du Penon', déclinée sur le dress code du personnel. Il ne dispose pas de site internet mais de comptes sur les réseaux sociaux.

Pli 16 : Messieurs Garcia et Ricia propose une offre de snacking, agrémentée de tapas le soir. Des formules pour le petit déjeuner, le déjeuner et le diner. Les tarifs plafonds sont respectés et les autres tarifs sont corrects. La communication tourne essentiellement autour des réseaux sociaux.

Pli 21 : La SAS Belharrà propose une offre complète et variée autour des 4 moments de la journée (petit déjeuner – midi (sandwich – salade – 1 plat du jour) – snacking en continue – tapas le soir. Proposition de formules petit déj/déjeuner/soir. Les tarifs plafond ne sont pas respectés.

N°Candidature	P7	P11	P13	P16	P21
Nom	Manuel Oliveira	Dasse/Lehoux	LESBATS	GARCIA / RIFA	BELHARRA
lots (par ordre de préférence)	14 ; 7 ; 10 ; 2 ; 4	14 ; 10 ; 2 ; 4 ; 7	7	14 ; 10 ; 7 ; 2 ; 4	4 ; 10 ; 2 ; 14 ; 7
<i>1 - La qualité technique et commerciale du projet d'exploitation incluant notamment : la présentation de l'activité sur site, la variété - qualité – originalité des prestations proposées, les tarifs prévisionnels, les moyens de communication, ;</i>	bonne	moyenne	bonne	bonne	très bonne

2 – Procédure Qualité / Hygiène / Sécurité :

Pli 7 : Manuel Oliveira s'engage à être formé à l'UMIH. Par ailleurs, il prévoit une cuisine professionnelle respectant les matériaux et les flux (marche en avant).

Pli 11 : Le groupement Dasse/Lehoux fait valoir le CAP pâtissier qui dispense des formations Hygiène.

Pli 13 : Le dossier d'Hervé Lesbats n'évoque que très peu l'aspect hygiène (formation, procédures). Côté sécurité, Monsieur Lesbats possède le brevet de secourisme et une trousse de secours est disponible.

Pli 16 : L'aspect formation à l'hygiène n'est pas évoqué par le groupement Garcia/Ricia. Seuls sont évoqués le suivi et la traçabilité des denrées et la mise à disposition d'une trousse de secours.

Pli 21 : La SAS Belharrà s'engage à suivre les températures des frigos, à entretenir les hottes et suivre la qualité des huiles de friture.

N°Candidature	P7	P11	P13	P16	P21
Nom	Manuel Oliveira	Dasse/Lehoux	LESBATS	GARCIA / RIFA	BELHARRA
lots (par ordre de préférence)	14 ; 7 ; 10 ; 2 ; 4	14 ; 10 ; 2 ; 4 ; 7	7	14 ; 10 ; 7 ; 2 ; 4	4 ; 10 ; 2 ; 14 ; 7
<i>2 - Les procédures qualité qui seront mises en place ou dont l'activité peut se prévaloir à la date de sa première mise en activité;</i>	parfaite	assez bonne	faible	très faible	parfaite

3 – Détail des équipements / raccordements aux différents réseaux :

Les candidats n'ont généralement pas bien traité cette partie, indiquant simplement si le montage se faisait en place ou s'il s'agissait de conteneurs prêts à poser.

N°Candidature	P7	P11	P13	P16	P21
Nom	Manuel Oliveira	Dasse/Lehoux	LESBATS	GARCIA / RIFA	BELHARRA
lots (par ordre de préférence)	14 ; 7 ; 10 ; 2 ; 4	14 ; 10 ; 2 ; 4 ; 7	7	14; 10; 7; 2; 4	4;10;2;14;7
3 - Le détail des équipements projetés (bâti et équipements annexes : terrasse, racks de rangement, piscine, ...) et leur principe de construction et fonctionnement ;	faible	Non traité	faible	faible	Non traité

4 – Actions pour valoriser le site et augmenter la fréquentation :

Pli 7 : Manuel Oliveira propose l'organisation de soirées à thème hebdomadaires.

Pli 11 : Le groupement Dasse/Lehoux propose de mettre à disposition des jeux en bois.

Pli 13 : L'installation prévoit l'accessibilité PMR. Il accepte les CV et propose des happy hours et événements ponctuels.

Pli 16 : Non précisé

Pli 21 : Non précisé.

N°Candidature	P7	P11	P13	P16	P21
Nom	Manuel Oliveira	Dasse/Lehoux	LESBATS	GARCIA / RIFA	BELHARRA
lots (par ordre de préférence)	14 ; 7 ; 10 ; 2 ; 4	14 ; 10 ; 2 ; 4 ; 7	7	14; 10; 7; 2; 4	4;10;2;14;7
4- Les actions pour valoriser le site et favoriser la fréquentation de la structure ;	assez faible	très faible	très bonne	Non traité	Non traité

N°Candidature	P7	P11	P13	P16	P21
Nom	Manuel Oliveira	Dasse/Lehoux	LESBATS	GARCIA / RIFA	BELHARRA
lots (par ordre de préférence)	14 ; 7 ; 10 ; 2 ; 4	14 ; 10 ; 2 ; 4 ; 7	7	14; 10; 7; 2; 4	4;10;2;14;7
Valeur de l'offre en termes d'exploitation et de gestion (pondération 40%) :	bonne	assez faible	assez bonne	moyenne	bonne
1 - La qualité technique et commerciale du projet d'exploitation incluant notamment : la présentation de l'activité sur site, la variété - qualité – originalité des prestations proposées, les tarifs prévisionnels, les moyens de communication, ;	bonne	moyenne	bonne	bonne	très bonne
2 - Les procédures qualité qui seront mises en place ou dont l'activité peut se prévaloir à la date de sa première mise en activité;	parfaite	assez bonne	faible	très faible	parfaite
3 - Le détail des équipements projetés (bâti et équipements annexes : terrasse, racks de rangement, piscine, ...) et leur principe de construction et fonctionnement ;	faible	Non traité	faible	faible	Non traité
4- Les actions pour valoriser le site et favoriser la fréquentation de la structure ;	assez faible	très faible	très bonne	Non traité	Non traité

Sur ce critère,

Pli	Nom	Valeur exploitation
7	OLIVEIRA MANUEL	1er
11	Groupement LEHOX DASSE	5ème
13	HERVE LESBATS	3ème
16	JB GARCIA / GUILLAUME RIFA	4ème
21	BELHARRA SAS	1er

Valeur financière :

1 – Plan d'investissement :

Pli 7 : Manuel Oliveira prévoit un investissement de 66 K€, étayé par des devis. Cet investissement est financé par un prêt bancaire de 38 K€ validé par sa banque et le reste en financement propre. Ce montant est cohérent avec le projet proposé.

Pli 11 : Le groupement Dasse/Lehoux prévoit un investissement très faible de 7 K€ correspondant à du matériel. L'achat de la cabane n'apparaît pas. Il ne semble donc pas cohérent.

Pli 13 : Hervé Lesbats prévoit un investissement de 20 à 25 K€ sur la durée de la concession dédié à divers renouvellements, à l'achat de matériel de cuisine. Ces investissements seront financés par un prêt sur 3 ans, même si les résultats passés et prévisionnels indiquent que l'activité génère une trésorerie suffisante pour financer cet investissement.

Pli 16 : Le groupement Garcia / Ricia prévoit un investissement de 34 K€. Ce montant peut être suffisant pour un modèle de snacking. Le financement est apporté par des fonds propres.

Pli 21 : La SAS Belharrà ne produit pas de plan de financement, mais démontre seulement sa capacité financière en fonds propres. Cela ne permet pas de juger de la cohérence du projet au niveau financier.

N°Candidature	P7	P11	P13	P16	P21
Nom	Manuel Oliveira	Dasse/Lehoux	LESBATS	GARCIA / RIFA	BELHARRA
lots (par ordre de préférence)	14 ; 7 ; 10 ; 2 ; 4	14 ; 10 ; 2 ; 4 ; 7	7	14 ; 10 ; 7 ; 2 ; 4	4 ; 10 ; 2 ; 14 ; 7
1- Plan d'investissement sur la durée du sous-traité ;	très bonne	faible	parfaite	bonne	faible
N°Candidature	P7	P11	P13	P16	P21
Nom	Manuel Oliveira	Dasse/Lehoux	LESBATS	GARCIA / RIFA	BELHARRA
lots (par ordre de préférence)	14 ; 7 ; 10 ; 2 ; 4	14 ; 10 ; 2 ; 4 ; 7	7	14 ; 10 ; 7 ; 2 ; 4	4 ; 10 ; 2 ; 14 ; 7
1- Plan d'investissement sur la durée du sous-traité ;	très bonne	faible	parfaite	bonne	faible

2 – Comptes d'exploitation prévisionnels :

Pli 7 : Manuel Oliveira prévoit la création d'une EURL dédiée à la DSP. Il prévoit un CA de 300 à 330 K€. Ce CA est commun aux différents lots auxquels il postule. La MB est de 71% et le RN de 25%. Cohérents.

Pli 11 : Le groupement Dasse/Lehoux n'indiquent pas vouloir créer une société dédiée. Ils prévoient un CA de 105 à 127 K€ et dégager une MB de 61% (faible) et un RN de 15%.

Pli 13 : Hervé Lesbats ne met pas en place de structure juridique dédiée à la concession. Il prévoit un CA en augmentation, à 400 K€ en 2020. Ce CA est cohérent avec les CA antérieurs et avec le potentiel de la plage du Penon.

Pli 16 : Le groupement Garcia / Ricia prévoit la création d'une SAS. Ils prévoient un CA de 114 K€ et dégager une MB de 73% et un RN de 6% (faible).

Pli 21 : La SAS Belharrà existe déjà ; elle sera dédiée à la DSP. Le BP est incohérent : il est sur 8 ans et propose des chiffres manifestement non adaptés à la plage des Casernes.

N°Candidature	P7	P11	P13	P16	P21
Nom	Manuel Oliveira	Dasse/Lehoux	LESBATS	GARCIA / RIFA	BELHARRA
lots (par ordre de préférence)	14 ; 7 ; 10 ; 2 ; 4	14 ; 10 ; 2 ; 4 ; 7	7	14 ; 10 ; 7 ; 2 ; 4	4 ; 10 ; 2 ; 14 ; 7
2- Comptes prévisionnels d'exploitation sur la durée du sous-traité ;	très bonne	moyenne	très bonne	bonne	faible

N°Candidature	P7	P11	P13	P16	P21
Nom	Manuel Oliveira	Dasse/Lehoux	LESBATS	GARCIA / RIFA	BELHARRA
lots (par ordre de préférence)	14 ; 7 ; 10 ; 2 ; 4	14 ; 10 ; 2 ; 4 ; 7	7	14; 10; 7; 2; 4	4;10;2;14;7
Valeur financière de l'offre (pondération 20%) :	très bonne	assez faible	excellente	bonne	faible
1- Plan d'investissement sur la durée du sous-traité ;	très bonne	faible	parfaite	bonne	faible
2- Comptes prévisionnels d'exploitation sur la durée du sous-traité ;	très bonne	moyenne	très bonne	bonne	faible

Pli	Nom	Valeur financière
7	OLIVEIRA MANUEL	2ème
11	Groupement LEHOUX DASSE	5ème
13	HERVE LESBATS	1er
16	JB GARCIA / GUILLAUME RIFA	3ème
21	BELHARRA SAS	4ème

Classement global :

Pli	Nom	Valeur technique	Valeur exploitation	Valeur financière	GLOBAL
7	OLIVEIRA MANUEL	3ème	1er	2ème	2ème
11	Groupement LEHOUX DASSE	3ème	5ème	5ème	5ème
13	HERVE LESBATS	1er	3ème	1er	1er
16	JB GARCIA / GUILLAUME RIFA	5ème	4ème	3ème	4ème
21	BELHARRA SAS	2ème	1er	4ème	3ème

Le candidat classé 1^{er} est Monsieur Hervé Lesbats.

Par conséquent, la commission propose à l'unanimité l'attribution du lot n°7 à Hervé Lesbats.

Lot n° 8 : Ecole de Surf - Plage du Penon

Pli	Lot	Nom	Activité	Plage
10	8	Grpt Courbet (mandataire) - Montacer	SURF	PENON

Un seul dossier a été déposé pour ce lot ; il s'agit de l'actuel concessionnaire.

Valeur technique de l'offre :

1 – Les candidats possèdent bien les qualifications nécessaires et l'attestation d'assurance via la FFS. Ils fournissent un engagement sur l'honneur de déposer un PC ; en effet, leur PC est expiré depuis 2018.

2 – La cabane est assez grande (32 m2) ; une pergola de 24 m2 permet d'offre de l'ombre aux stagiaires. Un petit local technique est disposé à l'arrière. La cabane est assez conviviale mais, étant ancienne, les candidats s'engagent à mettre en place une nouvelle cabane en 2021.

3 – Les 2 gérants sont brevetés et embauchent 3 BE supplémentaires en HS et 2 CDD à l'accueil. Ils possèdent tous les deux une longue expérience dans le domaine. Le matériel disponible est significatif (100 planches et 150 combinaisons) ; il est renouvelé à hauteur de 10 à 20% par an, ce qui est faible.

4 – Les gérants exploitent la cabane sur une longue période au moins du 15/04 au 30/09. En HS, ils emploient 2 personnes à l'accueil. Ils précisent que l'accueil et l'enseignement se font en plusieurs langues.

5 – Ils mettent en place un point de tri des déchets et utilisent du bacterless pour le rinçage des combinaisons et de la wax bio. Enfin, vis-à-vis des stagiaires, ils déploient l'activité pédagogique 1 session = 1 déchet ramassé sur la plage.

6 – Les candidats sont présents sur la concession du Penon depuis 13 ans.

Valeur d'exploitation et de gestion :

1 – Les candidats proposent des cours individuels, collectifs, pour tous les âges. Ils proposent aussi du matériel en location ; le paddle n'y figure pas. Les tarifs de cours sont dans la moyenne de ce qui se pratique sur les plages. La commission remarque qu'il n'y a pas d'activité de cours de natation en piscine sur la plage du Penon. Cette activité serait une offre intéressante pour les usagers. Coté communication, les candidats prévoient le développement d'un nouveau site internet. La note sur Trip Advisor est de 5/5.

2 – Les candidats mettent en place les dispositifs de sécurité nécessaires (moyen de communication, trousse de secours).

Ils sont labellisés FFS, Ecole de surf de Seignosse et devraient obtenir le label Qualité tourisme en 2020.

3 – La cabane est raccordée à l'eau de ville, au réseau électrique et télécom.

4 – Le candidat est conventionné Handisurf et Surf insertion.

Valeur financière de l'offre :

1 – Le candidat prévoit une nouvelle cabane en 2021 pour un montant de 8 K€ (modeste). Les deux entrepreneurs réalisent un CA de 84 K€ en 2018 et dégagent des résultats bénéficiaires. Cependant, la capacité d'investissement reste assez faible.

2 – Les deux candidats groupés sont des travailleurs indépendants. Ils ont créé une SCM pour gérer les charges partagées. La comptabilité est tenue par un cabinet d'expertise comptable.

Les CA prévus pour la DSP (de 84 K€ à 90 K€) sont corrects mais pourraient être plus ambitieux, surtout on les compare à ceux des concessions de plage moins fréquentées.

	P10
Nom	Grouppt COURBET / MONTACER
Lots (par ordre de préférence)	8
Valeur technique de l'offre (pondération 40%) :	très bonne
1 - Respect des obligations réglementaires (déclaration activité aux administrations concernées, urbanisme, assurance, ...);	bonne
2 - Qualité architecturale du projet, en termes d'originalité, de nature des matériaux, d'insertion paysagère, ;	assez bonne
3 - Les moyens humains et matériels (ou techniques) spécifiquement affectés au service par le candidat ;	excellente
4 - L'organisation mise en place par le candidat afin d'assurer l'exploitation du service public conformément aux prescriptions du document de consultation et sa capacité à en honorer les contraintes;	parfaite
5 - La capacité du candidat à décliner des actions en faveur de la protection de l'environnement et du développement durable;	parfaite
6 - L'expérience du candidat dans la gestion d'une concession ou d'un établissement similaire ;	parfaite
Valeur de l'offre en termes d'exploitation et de gestion (pondération 40%) :	très bonne
1 - La qualité technique et commerciale du projet d'exploitation incluant notamment : la présentation de l'activité sur site, la variété - qualité – originalité des prestations proposées, les tarifs prévisionnels, les moyens de communication, ;	très bonne
2 - Les procédures qualité qui seront mises en place ou dont l'activité peut se prévaloir à la date de sa première mise en activité;	très bonne
3 - Le détail des équipements projetés (bâti et équipements annexes : terrasse, racks de rangement, piscine, ...) et leur principe de construction et fonctionnement ;	bonne
4 - Les actions pour valoriser le site et favoriser la fréquentation de la structure ;	faible
Valeur financière de l'offre (pondération 20%) :	assez bonne
1- Plan d'investissement sur la durée du sous-traité ;	assez bonne
2- Comptes prévisionnels d'exploitation sur la durée du sous-traité ;	moyenne

La commission considère que ce candidat apporte les garanties pour mener à bien la mission de service public concédée.

Par conséquent, la commission propose à l'unanimité l'attribution du lot n°8 à la Messieurs Courbet et Montacer.

Lot n° 9 : Ecole de Surf - Plage des Bourdaines

Pli	Lot	Nom	Activité	Plage
4	9	WAVE TOUR SARL	SURF	BOURDAINES

Un seul dossier a été déposé pour ce lot ; il s'agit de l'actuel concessionnaire.

Valeur technique de l'offre :

1 – Le gérant respecte bien les obligations en termes de qualification et d'assurance professionnelles. Il produit l'arrêté de PC délivré en 2018

2 – Le dossier est globalement bien monté et présenté. La cabane est récente (2018), plutôt petite (24 m2) et dispose d'une large porte coulissante illustrée. La pergola sur 2 coté apporte une certaine convivialité aux usagers.

3 – Le gérant de la SARL possède ses diplômes ; il n'exerce cependant pas sur le site. Le responsable depuis de nombreuses années est Yoann Soiteur. Il enseigne depuis 20 ans le surf. L'école emploie 2 autres moniteurs en saison et 2 personnes à l'accueil.

Le stock de matériel est un peu limité et manque de variété (pas de bodyboard, de paddle, de planches expert). Il est renouvelé par moitié chaque année.

4 – La période d'exploitation de la concession est large, du 15/04 au 15/10. En HS, l'accueil est assuré par deux salariés.

5 – le candidat propose plusieurs actions en faveur de l'environnement : le tri sélectif sur la concession, des cendriers de plage, des produits bio pour le rinçage des combinaisons, de la crème solaire bio à disposition et un petit briefing pédagogique en début de stage.

6 – Le candidat est présent sur la concession des Bourdaines depuis 20 ans.

Valeur d'exploitation et de gestion :

1 – Le candidat propose des cours individuels, collectifs, pour tous les âges. Il propose aussi du matériel en location (environ 16 planches pour la location) ; pas de paddle, pas de bodyboard. Ses tarifs de cours sont dans la moyenne haute de ce qui se pratique sur les plages. Les tarifs de location ne sont pas communiqués. Sa communication repose sur un site internet, les réseaux sociaux et des dépliants en deux langues. Sa note sur Trip Advisor est 5/5.

2 – Le candidat met en place les dispositifs de sécurité nécessaires (livret d'accueil, trousse de secours). Il est labellisé Qualité tourisme depuis 2018.

3 – La cabane est raccordée à l'eau de ville et au réseau électrique.

4 – Le candidat a développé plusieurs partenariats avec des hébergeurs (Belambra, Vacances Bleues, Hortensia).

Valeur financière de l'offre :

1 – Le candidat ne prévoit pas d'investissements sur les 3 prochaines années. La SARL réalise un CA de 280 K€ en 2018 et les CP s'élèvent à 80 K€. Elle est donc en mesure de financer d'éventuels investissements.

2 – La structure juridique est une SARL mais elle n'est pas dédiée à la DSP.

Les CA prévus pour la DSP (71 à 74 K€) sont cohérents, un peu inférieurs à ceux de l'autre école des Bourdaines.

	P4
Nom	WAVE TOUR SARL
Lots (par ordre de préférence)	9
Valeur technique de l'offre (pondération 40%) :	excellente
<i>1 - Respect des obligations réglementaires (déclaration activité aux administrations concernées, urbanisme, assurance, ...)</i> ;	parfaite
<i>2 - Qualité architecturale du projet, en termes d'originalité, de nature des matériaux, d'insertion paysagère,</i> ;	bonne
<i>3 - Les moyens humains et matériels (ou techniques) spécifiquement affectés au service par le candidat ;</i>	très bonne
<i>4 - L'organisation mise en place par le candidat afin d'assurer l'exploitation du service public conformément aux prescriptions du document de consultation et sa capacité à en honorer les contraintes;</i>	parfaite
<i>5 - La capacité du candidat à décliner des actions en faveur de la protection de l'environnement et du développement durable;</i>	parfaite
<i>6 - L'expérience du candidat dans la gestion d'une concession ou d'un établissement similaire ;</i>	parfaite
Valeur de l'offre en termes d'exploitation et de gestion (pondération 40%) :	bonne
<i>1 - La qualité technique et commerciale du projet d'exploitation incluant notamment : la présentation de l'activité sur site, la variété - qualité – originalité des prestations proposées, les tarifs prévisionnels, les moyens de communication,</i> ;	assez bonne
<i>2 - Les procédures qualité qui seront mises en place ou dont l'activité peut se prévaloir à la date de sa première mise en activité;</i>	très bonne
<i>3 - Le détail des équipements projetés (bâti et équipements annexes : terrasse, racks de rangement, piscine, ...) et leur principe de construction et fonctionnement ;</i>	bonne
<i>4 - Les actions pour valoriser le site et favoriser la fréquentation de la structure ;</i>	bonne
Valeur financière de l'offre (pondération 20%) :	très bonne
<i>1- Plan d'investissement sur la durée du sous-traité ;</i>	très bonne
<i>2- Comptes prévisionnels d'exploitation sur la durée du sous-traité ;</i>	très bonne

La commission considère que ce candidat apporte toutes les garanties pour mener à bien la mission de service Public concédée.

Par conséquent, la commission propose à l'unanimité l'attribution du lot n°9 à la SARL WAVE TOUR.

Lot n° 10 : Restauration - Plage des Bourdaines

Pli	Nom	Activité	Plage
5	SARL MARIOT	RESTAURATION	BOURDAINES
7	OLIVEIRA MANUEL	RESTAURATION	BOURDAINES
11	Groupement LEHOUX DASSE	RESTAURATION	BOURDAINES
16	JB GARCIA / GUILLAUME RIFA	RESTAURATION	BOURDAINES
20	COURAU / BASTIAT	RESTAURATION	BOURDAINES
21	BELHARRA SAS	RESTAURATION	BOURDAINES

Analyse selon les critères du RC :

Valeur technique de l'offre :

1 – Respect des obligations réglementaires :

Pli 5 : La SARL Mariott produit l'attestation RC Axa, le PC délivré en 2017 et la déclaration d'établissement faite auprès de la DDCSPP.

Pli 7 : Manuel Oliveira produit un courrier de GAN, une attestation sur l'honneur de déposer un PC. Il n'évoque pas de déclaration auprès de la DDCSPP.

Pli 11 : Le groupement Dasse/Lehoux produit une attestation sur l'honneur de souscrire une assurance, une attestation sur l'honneur de déposer un PC. Il n'évoque pas de déclaration auprès de la DDCSPP.

Pli 16 : Le groupement Garcia / Ricia produit une attestation sur l'honneur de souscrire une assurance, une attestation sur l'honneur de déposer un PC. Il n'évoque pas de déclaration auprès de la DDCSPP.

Pli 20 : Le groupement Courau/Bastiat produit un projet de contrat Axa, une attestation s/honneur de déposer un PC et n'évoque pas la déclaration d'établissement.

Pli 21 : La SAS Belharras produit une attestation sur l'honneur de souscrire une assurance, une attestation sur l'honneur de déposer un PC et évoque les démarches auprès de la DDCSPP.

N°Candidature	P5	P7	P11	P16	P20	P21
Nom	SARL MARIOTT	Manuel Oliveira	Dasse/Lehoux	GARCIA / RIFA	COURAU/BASTIAT	BELHARRA
lots (par ordre de préférence)	10	14 ; 7 ; 10 ; 2 ; 4	14 ; 10 ; 2 ; 4 ; 7	14 ; 10 ; 7 ; 2 ; 4	14 ; 10	4 ; 10 ; 2 ; 14 ; 7
<i>1 - Respect des obligations réglementaires (déclaration activité aux administrations concernées, urbanisme, assurance, ...)</i>	parfaite	bonne	bonne	bonne	bonne	parfaite

2 – Qualité architecturale du projet :

Pli 5 : La SARL Mariott produit un bon dossier, structuré et détaillé. D'un point de vue architectural, le projet est convivial : il propose une surface de 30 m2 incluant un WC et une terrasse de 70 m2. L'ensemble a été réalisé par l'entreprise locale Lespiaucq. L'ensemble est recouvert d'une bâche de couleur sable. L'espace est partagé entre la zone restauration assise et la vente à emporter. La terrasse est assez ouverte sur l'extérieure et évite l'entre-soit. Les matériaux et l'ambiance créée sont décrits : matériaux bruts et nobles, couleurs claires, épurées, discrètes. Le matériel de cuisine n'est pas décrit ; il est seulement précisé que la cuisine est une cuisine pro de chez Essor.

Pli 7 : Manuel Oliveira propose un dossier moyen, assez peu développé. Architecturalement, le projet est établi en collaboration avec un architecte et de bonne qualité. Il respecte les préconisations et optimise les surfaces disponibles. Le bâti présente un léger retour en L côté Nord. La couleur blanche de la pergola est discutable ; Il manque une note sur la décoration et l'ambiance.

Pli 11 : Le groupement Dasse/Lehoux présente un dossier architectural assez faible sans 3D et ne précisent pas les éléments d'ambiance et de décoration. Les croquis à la main respectent et optimisent les surfaces.

Pli 16 : Le groupement Garcia / Ricia propose un dossier architectural moyen, effectué par leurs soins sur un logiciel de 3D. Le projet respecte les surfaces (il est à noter que le devis pour la cabane mentionne une surface de 40 m², supérieure au maximum). Les matériaux ne sont pas décrits.

Pli 20 : Le groupement Courau/Bastiat produit un dossier d'excellente qualité, structuré argumenté. D'un point de vue architectural, le dossier est réfléchi et parfaitement illustré par une palette graphique ; il opte pour des matériaux naturels (bois naturel, osier) et des couleurs neutres (blanc, sable). La structure proviendra de l'entreprise locale Anoste. Le projet distingue 2 zones : la restauration assise et la partie snacking. La cuisine et le bar font la liaison entre les deux. La terrasse est un peu fermée (persiennes en façade ouest et impostes massives), surtout côté restaurant, un peu en contradiction avec la nécessaire ouverture d'une délégation de service public ; elle est plus proche d'un bâti que d'une pergola.

Pli 21 : La SAS Belharrà propose un dossier architectural moyen, respectant les surfaces. La terrasse est un peu fermée (lisses bois), ce qui n'est pas tout à fait dans l'esprit du service public recherché.

N°Candidature	P5	P7	P11	P16	P20	P21
Nom	SARL MARIOTT	Manuel Oliveira	Dasse/Lehoux	GARCIA / RIFA	COURAU/BASTIAT	BELHARRA
lots (par ordre de préférence)	10	14 ; 7 ; 10 ; 2 ; 4	14 ; 10 ; 2 ; 4 ; 7	14 ; 10 ; 7 ; 2 ; 4	14 ; 10	4 ; 10 ; 2 ; 14 ; 7
2 - Qualité architecturale du projet, en termes d'originalité, de nature des matériaux, d'insertion paysagère, ;	parfaite	très bonne	moyenne	très bonne	très bonne	assez bonne

3 - Moyens humains et matériels :

Pli 5 : La SARL Mariotte présente l'organigramme nominatif de son équipe. Il est composé de 9 personnes en plus des deux gérants dont l'un des deux au moins est présent sur place. Le matériel notamment de cuisine est détaillé.

Pli 7 : Manuel Oliveira ne détaille pas son équipe ni son planning d'embauche. Il sera lui-même en cuisine, accompagné de sa compagne en salle. Il présente toutes les garanties de sérieux à ce poste de chef de cuisine. Le matériel est bien décrit. Il est suffisant pour effectuer de la restauration sur place.

Pli 11 : Le groupement Dasse/Lehoux présente une organisation très familiale avec les 2 gérants et 3 membres de la famille. Monsieur Lehoux présente un CV avec 8 années d'expérience en boulangerie / snacking. Le matériel est assez détaillé.

Pli 16 : Le groupement Garcia / Ricia présente une équipe composée des 2 gérants et de 3 CDD. Il n'y a pas de CV du chef de cuisine à l'appui de l'offre. Les gérants n'ont qu'une courte expérience dans le domaine du snacking. Le matériel est détaillé et orienté snacking.

Pli 20 : L'équipe n'est pas très bien décrite (seulement dans le BP) et en particulier le rôle et l'implication des gérants dans l'exploitation n'est pas explicite. Le CV du chef de cuisine n'est pas fourni. Le matériel de cuisine est détaillé.

Pli 21 : La SAS Belharrà propose une structure composée de 2 des gérants et 1 à 5 salariés selon la saison. L'un des deux gérants est responsable de salle et l'autre chef de cuisine. Ce dernier semble être plus expérimenté comme manager que chef cuisinier. Le matériel est bien détaillé.

N°Candidature	P5	P7	P11	P16	P20	P21
Nom	SARL MARIOTT	Manuel Oliveira	Dasse/Lehoux	GARCIA / RIFA	COURAU/BASTIAT	BELHARRA
lots (par ordre de préférence)	10	14; 7; 10; 2; 4	14; 10; 2; 4; 7	14; 10; 7; 2; 4	14; 10	4;10;2;14;7
3 - Les moyens humains et matériels (ou techniques) spécifiquement affectés au service par le candidat ;	très bonne	bonne	très bonne	bonne	moyenne	parfaite

4 – Organisation permettant d’assurer le service public :

Pli 5 : Ouverture dès le 15/04 et fermeture vers 15/10. Présence d’au moins un des gérants sur site.

Pli 7 : Manuel Oliveira prévoit le petit déjeuner de 9h à 11h puis un service continu de 12-21h. Le couple sera présent en permanence. Pas d’indication sur les langues parlées par le personnel d’accueil.

Pli 11 : Le groupement Dasse/Lehoux prévoit une ouverture de 9h à 22h (23h) en saison. Le couple sera présent en permanence. Pas d’indication sur les langues parlées par le personnel d’accueil.

Pli 16 : Le groupement Garcia / Ricia prévoit une ouverture du 15 juin au 30 septembre. C’est un peu court. Les 2 gérants parlent anglais et espagnol.

Pli 20 : Le groupement prévoit une ouverture 11h-23h. Il est conforme au cahier des charges mais ne permet pas de proposer des petits déjeuners.

Pli 21 : La SAS Belharrà prévoit une ouverture de 9h à 21h (23h) en saison. Les gérants seront présents en permanence. Pas d’indication sur les langues parlées par le personnel d’accueil.

N°Candidature	P5	P7	P11	P16	P20	P21
Nom	SARL MARIOTT	Manuel Oliveira	Dasse/Lehoux	GARCIA / RIFA	COURAU/BASTIAT	BELHARRA
lots (par ordre de préférence)	10	14; 7; 10; 2; 4	14; 10; 2; 4; 7	14; 10; 7; 2; 4	14; 10	4;10;2;14;7
4 - L’organisation mise en place par le candidat afin d’assurer l’exploitation du service public conformément aux prescriptions du document de consultation et sa capacité à en honorer les contraintes;	très bonne	très bonne	très bonne	moyenne	moyenne	très bonne

5 – Actions en faveur de l’environnement :

Pli 5 : La SRL Mariott prévoit la mise en place de poubelles de tri sur mesure. Elle prévoit aussi le remplacement du plastique et l’utilisation de vaisselle lavable, l’utilisation de produits d’entretien bio, le recyclage des huiles, le recours à de nombreux fournisseurs locaux. Enfin, elle évoque le raccordement aux eaux usées.

Pli 7 : Manuel Oliveira prévoit le tri sélectif et propose de nombreux fournisseurs locaux. Il traite ses huiles de friture conformément à la législation. Il propose de remplacer, *le plus souvent possible*, le plastique. Gobelets plastiques et touilleurs en bois.

Pli 11 : Le groupement Dasse/Lehoux prévoit le tri sélectif et propose des alternatives au plastique à usage unique. Il indique utiliser des matériaux naturels ou recyclés.

Pli 16 : Le groupement Garcia / Ricia prévoit le tri sélectif et propose des alternatives au plastique à usage unique. Il met bien en avant les fournisseurs locaux. Il prévoit plusieurs actions pédagogiques (opération Zéro Mégot, world clean up day).

Pli 20 : Le groupement Courau/Bastiat prévoit le tri sélectif, mais n’évoque pas la démarche 0 plastic imposée par le cahier des charges. Le groupement prévoit l’utilisation de nombreux produits locaux, et un grand nombre d’actions en faveur de l’environnement (compost, TooGoodToGo, actions pédagogiques vers les clients). Le raccordement à l’assainissement collectif est prévu.

Pli 21 : La SAS Belharrà prévoit le tri sélectif et propose de la vaisselle lavable ou recyclable. Il met bien en avant les fournisseurs locaux. Il prévoit plusieurs actions pédagogiques (doggy bags, panneaux solaires, compost).

N°Candidature	P5	P7	P11	P16	P20	P21
Nom	SARL MARIOTT	Manuel Oliveira	Dasse/Lehoux	GARCIA / RIFA	COURAU/BASTIAT	BELHARRA
lots (par ordre de préférence)	10	14 ; 7 ; 10 ; 2 ; 4	14 ; 10 ; 2 ; 4 ; 7	14 ; 10 ; 7 ; 2 ; 4	14 ; 10	4 ; 10 ; 2 ; 14 ; 7
5 - La capacité du candidat à décliner des actions en faveur de la protection de l'environnement et du développement durable;	excellente	assez bonne	bonne	très bonne	bonne	très bonne

6 – Expérience du candidat dans la gestion d'une concession ou d'un établissement similaire :

Pli 5 : La SARL Mariott est en place sur la concession depuis 3 ans. Les gérants ont démontré leur capacité à mener à bien un projet dans le cadre contraint d'une DSP.

Pli 7 : Manuel Oliveira possède 30 ans d'expérience en restauration, y compris des reprises et créations. Il n'a pas d'expérience en gestion de DSP.

Pli 11 : Monsieur Lehoux possède 8 ans d'expérience en snacking et possède un CAP de pâtissier.

Pli 16 : Messieurs Garcia et Ricia ont travaillé durant l'été 2019 dans la concession de restauration des Estagnots. Pas de CV d'un chef de cuisine fourni au dossier.

Pli 20 : Monsieur Eric Courau est manager du restaurant du golf depuis 2 ans. Il a démontré sa capacité à animer un lieu de restauration. Madame Bastiat ne dispose pas d'expérience dans le domaine.

Pli 21 : Les fondateurs de la SAS Belharrà ont tous les trois des parcours au sein du groupe de restauration collective Elio, à différents postes, plutôt d'encadrement.

N°Candidature	P5	P7	P11	P16	P20	P21
Nom	SARL MARIOTT	Manuel Oliveira	Dasse/Lehoux	GARCIA / RIFA	COURAU/BASTIAT	BELHARRA
lots (par ordre de préférence)	10	14 ; 7 ; 10 ; 2 ; 4	14 ; 10 ; 2 ; 4 ; 7	14 ; 10 ; 7 ; 2 ; 4	14 ; 10	4 ; 10 ; 2 ; 14 ; 7
6 - L'expérience du candidat dans la gestion d'une concession ou d'un établissement similaire ;	parfaite	très bonne	bonne	très faible	très bonne	très bonne

N°Candidature	P5	P7	P11	P16	P20	P21
Nom	SARL MARIOTT	Manuel Oliveira	Dasse/Lehoux	GARCIA / RIFA	COURAU/BASTIAT	BELHARRA
lots (par ordre de préférence)	10	14 ; 7 ; 10 ; 2 ; 4	14 ; 10 ; 2 ; 4 ; 7	14 ; 10 ; 7 ; 2 ; 4	14 ; 10	4 ; 10 ; 2 ; 14 ; 7
Valeur technique de l'offre (pondération 40%) :	excellente	bonne	bonne	assez bonne	bonne	très bonne
1 - Respect des obligations réglementaires (déclaration activité aux administrations concernées, urbanisme, assurance, ...);	parfaite	bonne	bonne	bonne	bonne	parfaite
2 - Qualité architecturale du projet, en termes d'originalité, de nature des matériaux, d'insertion paysagère, ;	parfaite	très bonne	moyenne	très bonne	très bonne	assez bonne
3 - Les moyens humains et matériels (ou techniques) spécifiquement affectés au service par le candidat ;	très bonne	bonne	très bonne	bonne	moyenne	parfaite
4 - L'organisation mise en place par le candidat afin d'assurer l'exploitation du service public conformément aux prescriptions du document de consultation et sa capacité à en honorer les contraintes;	très bonne	très bonne	très bonne	moyenne	moyenne	très bonne
5 - La capacité du candidat à décliner des actions en faveur de la protection de l'environnement et du développement durable;	excellente	assez bonne	bonne	très bonne	bonne	très bonne
6 - L'expérience du candidat dans la gestion d'une concession ou d'un établissement similaire ;	parfaite	très bonne	bonne	très faible	très bonne	très bonne

Sur ce critère,

Pli	Nom	Valeur technique
5	SARL MARIOT	1er
7	OLIVEIRA MANUEL	3ème
11	Groupement LEHOUX DASSE	3ème
16	JB GARCIA / GUILLAUME RIFA	6ème
20	COURAU / BASTIAT	3ème
21	BELHARRA SAS	2ème

Valeur en termes d'exploitation et de gestion :

1 – Qualité de l'offre de service, des tarifs et des moyens de communication :

Pli 5 : La SARL Mariott propose une carte variée avec le petit déjeuner – déjeuner – snacking et diner. Pas de formules. Les tarifs sont un peu élevés (plats du jour et tapas notamment). La communication est active notamment auprès des bloggeurs, sur les réseaux sociaux.

Pli 7 : Manuel Oliveira propose une carte très attractive et variée basée sur les produits locaux (poisson, canard, plateaux de fruits de mer) ; il propose une formule pour le petit déjeuner mais pas pour le déjeuner et le diner. Les tarifs sont corrects. Il ne détaille pas sa politique de communication.

Pli 11 : Le groupement Dasse/Lehoux propose une offre de burgers, pizzas. Pas de salade ou de dessert (sauf cèpes, glaces). Formule petit déjeuner (10€) mais pas de formules déjeuner/diner. Pas de détail du plan de communication.

Pli 16 : Messieurs Garcia et Ricia propose une offre de snacking, agrémentée de tapas le soir. Des formules pour le petit déjeuner, le déjeuner et le diner. Les tarifs plafonds sont respectés et les autres tarifs sont corrects. La communication tourne essentiellement autour des réseaux sociaux.

Pli 20 : Le projet Courau/Bastiat propose une carte très détaillée et complète aussi bien sur place qu'à emporter. Pas de formules- Pas de petit déjeuner – Les tarifs sont un peu chers sur place. Coté plan de communication, il est prévu un site On Page, une communication réseaux sociaux, médias locaux et réseaux professionnels. L'identité graphique est déjà développée sur des tendances actuelles.

Pli 21 : La SAS Belharrà propose une offre complète et variée autour des 4 moments de la journée (petit déjeuner – midi (sandwich – salade – 1 plat du jour) – snacking en continue – tapas le soir. Proposition de formules petit déj/déjeuner/soir. Les tarifs plafond ne sont pas respectés.

N°Candidature	P5	P7	P11	P16	P20	P21
Nom	SARL MARIOTT	Manuel Oliveira	Dasse/Lehoux	GARCIA / RIFA	COURAU/BASTIAT	BELHARRA
lots (par ordre de préférence)	10	14 ; 7 ; 10 ; 2 ; 4	14 ; 10 ; 2 ; 4 ; 7	14 ; 10 ; 7 ; 2 ; 4	14 ; 10	4 ; 10 ; 2 ; 14 ; 7
<i>1 - La qualité technique et commerciale du projet d'exploitation incluant notamment : la présentation de l'activité sur site, la variété - qualité – originalité des prestations proposées, les tarifs prévisionnels, les moyens de communication, ;</i>	très bonne	bonne	moyenne	bonne	très bonne	très bonne

2 – Procédure Qualité / Hygiène / Sécurité :

Pli 5 : La SARL Mariott détaille largement l'ensemble de ses processus concernant l'hygiène. Les normes HACCP sont respectées. Le matériel est professionnel. Les installations sont contrôlées annuellement par l'Apave.

Pli 7 : Manuel Oliveira s'engage à être formé à l'UMIH. Par ailleurs, il prévoit une cuisine professionnelle respectant les matériaux et les flux (marche en avant).

Pli 11 : Le groupement Dasse/Lehoux fait valoir le CAP pâtissier qui dispense des formations Hygiène.

Pli 16 : L'aspect formation à l'hygiène n'est pas évoqué par le groupement Garcia/Ricia. Seuls sont évoqués le suivi et la traçabilité des denrées et la mise à disposition d'une trousse de secours.

Pli 20 : Le groupement Courau/Bastiat propose un projet donnant toutes les garanties liées à l'hygiène alimentaire : les normes HACCP sont respectées, les matériaux utilisés conformes, les installations contrôlées.

Pli 21 : La SAS Belharrà s'engage à suivre les températures des frigos, à entretenir les hottes et suivre la qualité des huiles de friture.

N°Candidature	P5	P7	P11	P16	P20	P21
Nom	SARL MARIOTT	Manuel Oliveira	Dasse/Lehoux	GARCIA / RIFA	COURAU/BASTIAT	BELHARRA
lots (par ordre de préférence)	10	14 ; 7 ; 10 ; 2 ; 4	14 ; 10 ; 2 ; 4 ; 7	14 ; 10 ; 7 ; 2 ; 4	14 ; 10	4 ; 10 ; 2 ; 14 ; 7
2 - Les procédures qualité qui seront mises en place ou dont l'activité peut se prévaloir à la date de sa première mise en activité ;	parfaite	parfaite	assez bonne	très faible	parfaite	parfaite

3 – Détail des équipements / raccordements aux différents réseaux :

Deux candidats ont détaillé le mode de montage en place : la SARL Mariott et le groupement Courau/Bastiat. Les deux candidats ont réfléchi leur logistique et les problématiques de raccordement aux fluides ont été abordées.

N°Candidature	P5	P7	P11	P16	P20	P21
Nom	SARL MARIOTT	Manuel Oliveira	Dasse/Lehoux	GARCIA / RIFA	COURAU/BASTIAT	BELHARRA
lots (par ordre de préférence)	10	14 ; 7 ; 10 ; 2 ; 4	14 ; 10 ; 2 ; 4 ; 7	14 ; 10 ; 7 ; 2 ; 4	14 ; 10	4 ; 10 ; 2 ; 14 ; 7
3 - Le détail des équipements projetés (bâti et équipements annexes : terrasse, racks de rangement, piscine, ...) et leur principe de construction et fonctionnement ;	parfaite	faible	Non traité	faible	parfaite	Non traité

4 – Actions pour valoriser le site et augmenter la fréquentation :

Pli 5 : La SARL met en avant l'accessibilité PMR et quelques événements ponctuels (fête de la musique, soirée de clôture).

Pli 7 : Manuel Oliveira propose l'organisation de soirées à thème hebdomadaires.

Pli 11 : Le groupement Dasse/Lehoux propose de mettre à disposition des jeux en bois.

Pli 16 : Non précisé

Pli 20 : Le groupement Courau/Bastiat propose de nombreuses actions pour améliorer la fréquentation de la structure : happy hours, scène éphémère hebdomadaire. Par ailleurs, la structure est accessible PMR.

Pli 21 : Non précisé.

N°Candidature	P5	P7	P11	P16	P20	P21
Nom	SARL MARIOTT	Manuel Oliveira	Dasse/Lehoux	GARCIA / RIFA	COURAU/BASTIAT	BELHARRA
lots (par ordre de préférence)	10	14 ; 7 ; 10 ; 2 ; 4	14 ; 10 ; 2 ; 4 ; 7	14 ; 10 ; 7 ; 2 ; 4	14 ; 10	4 ; 10 ; 2 ; 14 ; 7
4 - Les actions pour valoriser le site et favoriser la fréquentation de la structure ;	assez faible	assez faible	très faible	Non traité	très bonne	Non traité

N°Candidature	P5	P7	P11	P16	P20	P21
Nom	SARL MARIOTT	Manuel Oliveira	Dasse/Lehoux	GARCIA / RIFA	COURAU/BASTIAT	BELHARRA
lots (par ordre de préférence)	10	14 ; 7 ; 10 ; 2 ; 4	14 ; 10 ; 2 ; 4 ; 7	14 ; 10 ; 7 ; 2 ; 4	14 ; 10	4 ; 10 ; 2 ; 14 ; 7
Valeur de l'offre en termes d'exploitation et de gestion (pondération 40%) :	très bonne	bonne	assez faible	moyenne	très bonne	assez bonne
1 - La qualité technique et commerciale du projet d'exploitation incluant notamment : la présentation de l'activité sur site, la variété - qualité - originalité des prestations proposées, les tarifs prévisionnels, les moyens de communication, ... ;	très bonne	bonne	moyenne	bonne	très bonne	très bonne
2 - Les procédures qualité qui seront mises en place ou dont l'activité peut se prévaloir à la date de sa première mise en activité ;	parfaite	parfaite	assez bonne	très faible	parfaite	parfaite
3 - Le détail des équipements projetés (bâti et équipements annexes : terrasse, racks de rangement, piscine, ...) et leur principe de construction et fonctionnement ;	parfaite	faible	Non traité	faible	parfaite	Non traité
4 - Les actions pour valoriser le site et favoriser la fréquentation de la structure ;	assez faible	assez faible	très faible	Non traité	très bonne	Non traité

Sur ce critère,

Pli	Nom	Valeur exploitation
5	SARL MARIOT	2ème
7	OLIVEIRA MANUEL	3ème
11	Groupement LEHOUX DASSE	6ème
16	JB GARCIA / GUILLAUME RIFA	5ème
20	COURAU / BASTIAT	1er
21	BELHARRA SAS	4ème

Valeur financière :

1 – Plan d'investissement :

Pli 5 : La SARL Mariott prévoit 40 K€ d'investissements sur 3 ans, essentiellement en renouvellement. Cet investissement s'ajoute à la VNC des immobilisations déjà investis précédemment soit environ 80 K€. Les capitaux propres et la prévision de trésorerie prévue permettent aisément de financer ces investissements.

Pli 7 : Manuel Oliveira prévoit un investissement de 66 K€, étayé par des devis. Cet investissement est financé par un prêt bancaire de 38 K€ validé par sa banque et le reste en financement propre. Ce montant est cohérent avec le projet proposé.

Pli 11 : Le groupement Dasse/Lehoux prévoit un investissement très faible de 7 K€ correspondant à du matériel. L'achat de la cabane n'apparaît pas. Il ne semble donc pas cohérent.

Pli 16 : Le groupement Garcia / Ricia prévoit un investissement de 34 K€. Ce montant peut être suffisant pour un modèle de snacking. Le financement est apporté par des fonds propres.

Pli 20 : Le groupement Courau/Bastiat prévoit un investissement de 61 K€. Cet investissement est assuré par un prêt in fine de 80 K€ de la société BSA, actionnaire de la SAS à créer.

Pli 21 : La SAS Belharras ne produit pas de plan de financement, mais démontre seulement sa capacité financière en fonds propres. Cela ne permet pas de juger de la cohérence du projet au niveau financier.

N°Candidature	P5	P7	P11	P16	P20	P21
Nom	SARL MARIOTT	Manuel Oliveira	Dasse/Lehoux	GARCIA / RIFA	COURAU/BASTIAT	BELHARRA
lots (par ordre de préférence)	10	14 ; 7 ; 10 ; 2 ; 4	14 ; 10 ; 2 ; 4 ; 7	14 ; 10 ; 7 ; 2 ; 4	14 ; 10	4 ; 10 ; 2 ; 14 ; 7
1- Plan d'investissement sur la durée du sous-traité ;	parfaite	très bonne	faible	bonne	très bonne	faible

2 – Comptes d'exploitation prévisionnels :

Pli 5 : la SARL Mariott est dédiée à la gestion de la DSP. Elle prévoit un CA en constante progression (460 K€ en 2020 jusqu'à 480 K€ en 2022). La MB s'élève à 70% et le RN de 2% n'est pas représentatif car il inclut les rémunérations des gérants, non identifiées dans les documents.

Pli 7 : Manuel Oliveira prévoit la création d'une EURL dédiée à la DSP. Il prévoit un CA de 300 à 330 K€. Ce CA est commun aux différents lots auxquels il postule. La MB est de 71% et le RN de 25%. Cohérents.

Pli 11 : Le groupement Dasse/Lehoux n'indiquent pas vouloir créer une société dédiée. Ils prévoient un CA de 105 à 127 K€ plutôt cohérent, et dégager une MB de 61% (faible) et un RN de 15%.

Pli 16 : Le groupement Garcia / Ricia prévoit la création d'une SAS. Ils prévoient un CA de 114 K€ plutôt cohérent, et dégager une MB de 73% et un RN de 6% (faible).

Pli 20 : Le CA prévisionnel s'élève 420 K€ la 1^{ère} année ; il est de 505 K€ en 2022. Il est ambitieux. La MB est de 65%, le RN de 25% et le point mort à 378 K€.

Pli 21 : La SAS Belharra existe déjà ; elle sera dédiée à la DSP. Le BP est incohérent : il est sur 8 ans et propose des chiffres manifestement non adaptés à la plage des Casernes.

N°Candidature	P5	P7	P11	P16	P20	P21
Nom	SARL MARIOTT	Manuel Oliveira	Dasse/Lehoux	GARCIA / RIFA	COURAU/BASTIAT	BELHARRA
lots (par ordre de préférence)	10	14 ; 7 ; 10 ; 2 ; 4	14 ; 10 ; 2 ; 4 ; 7	14 ; 10 ; 7 ; 2 ; 4	14 ; 10	4 ; 10 ; 2 ; 14 ; 7
2- Comptes prévisionnels d'exploitation sur la durée du sous-traité ;	excellente	excellente	moyenne	bonne	parfaite	faible

N°Candidature	P5	P7	P11	P16	P20	P21
Nom	SARL MARIOTT	Manuel Oliveira	Dasse/Lehoux	GARCIA / RIFA	COURAU/BASTIAT	BELHARRA
lots (par ordre de préférence)	10	14 ; 7 ; 10 ; 2 ; 4	14 ; 10 ; 2 ; 4 ; 7	14 ; 10 ; 7 ; 2 ; 4	14 ; 10	4 ; 10 ; 2 ; 14 ; 7
Valeur financière de l'offre (pondération 20%) :	parfaite	excellente	assez faible	bonne	excellente	faible
1- Plan d'investissement sur la durée du sous-traité ;	parfaite	très bonne	faible	bonne	très bonne	faible
2- Comptes prévisionnels d'exploitation sur la durée du sous-traité ;	excellente	excellente	moyenne	bonne	parfaite	faible

Sur ce critère,

Pli	Nom	Valeur financière
5	SARL MARIOT	1er
7	OLIVEIRA MANUEL	2ème
11	Groupement LEHOUX DASSE	5ème
16	JB GARCIA / GUILLAUME RIFA	4ème
20	COURAU / BASTIAT	2ème
21	BELHARRA SAS	6ème

Classement global :

Pli	Nom	Valeur technique	Valeur exploitation	Valeur financière	Valeur globale
5	SARL MARIOT	1er	2ème	1er	1er
7	OLIVEIRA MANUEL	3ème	3ème	2ème	3ème
11	Groupement LEHOUX DASSE	3ème	6ème	5ème	6ème
16	JB GARCIA / GUILLAUME RIFA	6ème	5ème	4ème	5ème
20	COURAU / BASTIAT	3ème	1er	2ème	2ème
21	BELHARRA SAS	2ème	4ème	6ème	4ème

Le candidat classé 1^{er} est la SARL Mariott.

Par conséquent, la commission propose à l'unanimité l'attribution du lot n°10 à la SARL Mariott.

Lot n° 11 : Location et vente d'articles de plage - Plage des Bourdaines

Ce lot est Infructueux.

Lot n° 12 : Ecole de surf - Plage des Bourdaines

Pli	Lot	Nom	Activité	Plage
8	12	SASU ADP-LOISIRS	SURF	BOURDAINES

Un seul dossier a été déposé pour ce lot ; il s'agit de l'actuel concessionnaire.

Valeur technique de l'offre :

1 – Le candidat respecte bien les obligations en termes de qualification et d'assurance professionnelles. Il produit l'arrêté de PC délivré en 2018 et valide jusqu'en 2023.

2 – Le dossier est de très bonne qualité. Architecturalement, la cabane est très conviviale : elle est très grande (40 m2) et permet un vaste espace pour les usagers et le stockage. Elle est aussi conviviale avec une ombrière en façade et de vastes ouvertures. Les équipements extérieurs (qq transats, rack surf) concourent aussi à l'esthétique naturelle du lieu.

3 – La SASU ADP emploie 4 BE surf en saison et un maitre-nageur pour les cours de natation. A cette équipe s'ajoutent une personne à l'accueil. Le gérant, Pascal Adrot, dispose d'une longue expérience en école de surf : il a été à l'origine de la création de la concession. Le candidat dispose de 90 planches, 180 combinaisons et 23 paddles qu'il renouvelle en moyenne tous les 5 ans, ce qui peut être considéré comme assez faible.

4 – La période d'exploitation de la concession est large, du 15/04 au 15/10. En HS, l'accueil est assuré par une hôtesse, bilingue français anglais.

5 – le candidat propose de nombreuses actions en faveur de l'environnement : le tri sélectif sur la concession, des cendriers de plage, des produits bio pour le rinçage des combinaisons.

6 – Le candidat est présent sur la concession des Bourdaines depuis 10 ans.

Valeur d'exploitation et de gestion :

1 – Le candidat propose des cours individuels, collectifs, pour tous les âges. Il propose aussi du matériel en location et du paddle. Il propose enfin des cours de natation en piscine (32 m2 – réchauffée). Ses tarifs de cours sont dans la moyenne de ce qui se pratique sur les plages. Sa communication repose sur un site internet, les réseaux sociaux, des flyers, un référencement OT. Il utilise les services d'un service de webmarketing afin d'optimiser sa politique digitale. Sa note sur Trip Advisor est 5/5.

2 – Le candidat met en place les dispositifs de sécurité nécessaires (extincteur, trousse de secours). Il fait effectuer des prélèvements d'eau sur la piscine par un laboratoire agréé.

Il est labellisé Qualité tourisme et FFS.

3 – La cabane est raccordée à l'eau de ville et au réseau électrique.

4 – Le candidat a développé une offre de surf camp et propose un site de réservation et paiement en ligne.

Valeur financière de l'offre :

1 – Le candidat prévoit 45 K€ d'investissements sur les 3 prochaines années dont 6 K€/an pour le matériel, 6 K€ pour la cabane et 19 K€ pour le renouvellement du véhicule 9 places. La SASU réalise un CA de 100 K€ en 2018 et les CP s'élèvent à 100 K€. Elle est donc en mesure de financer ces investissements.

2 – La structure juridique est une SASU dédiée à la DSP (hormis une petite partie liée à l'hébergement).

Les CA prévus pour la DSP (96 à 104 K€) sont cohérents avec ceux des précédentes années.

	P8
Nom	SASU ADP LOISIRS
Lots (par ordre de préférence)	12
Valeur technique de l'offre (pondération 40%) :	excellente
<i>1 - Respect des obligations réglementaires (déclaration activité aux administrations concernées, urbanisme, assurance, ...);</i>	parfaite
<i>2 - Qualité architecturale du projet, en termes d'originalité, de nature des matériaux, d'insertion paysagère,;</i>	parfaite
<i>3 - Les moyens humains et matériels (ou techniques) spécifiquement affectés au service par le candidat ;</i>	très bonne
<i>4 - L'organisation mise en place par le candidat afin d'assurer l'exploitation du service public conformément aux prescriptions du document de consultation et sa capacité à en honorer les contraintes;</i>	parfaite
<i>5 - La capacité du candidat à décliner des actions en faveur de la protection de l'environnement et du développement durable;</i>	parfaite
<i>6 - L'expérience du candidat dans la gestion d'une concession ou d'un établissement similaire ;</i>	parfaite
Valeur de l'offre en termes d'exploitation et de gestion (pondération 40%) :	excellente
<i>1 - La qualité technique et commerciale du projet d'exploitation incluant notamment : la présentation de l'activité sur site, la variété - qualité – originalité des prestations proposées, les tarifs prévisionnels, les moyens de communication, ;</i>	excellente
<i>2 - Les procédures qualité qui seront mises en place ou dont l'activité peut se prévaloir à la date de sa première mise en activité;</i>	parfaite
<i>3 - Le détail des équipements projetés (bâti et équipements annexes : terrasse, racks de rangement, piscine, ...) et leur principe de construction et fonctionnement ;</i>	bonne
<i>4 - Les actions pour valoriser le site et favoriser la fréquentation de la structure ;</i>	bonne
Valeur financière de l'offre (pondération 20%) :	excellente
<i>1- Plan d'investissement sur la durée du sous-traité ;</i>	excellente
<i>2- Comptes prévisionnels d'exploitation sur la durée du sous-traité ;</i>	excellente

La commission constate l'excellente qualité du dossier, lequel s'appuie sur le bon travail des années passées.

La commission propose à l'unanimité l'attribution du lot n°12 à la SASU ADP Loisirs.

Lot n° 13 : Ecole de Surf - Plage des Estagnots

Pli	Lot	Nom	Activité	Plage
6	13	GIFFARD THIERRY	SURF	ESTAGNOTS

Un seul dossier a été déposé pour ce lot ; il s'agit de l'actuel concessionnaire.

Valeur technique de l'offre :

- 1 – Monsieur Giffard respecte bien les obligations en termes de qualification et d'assurance professionnelles. Il produit l'arrêté de PC délivré en 2018 suite à l'installation de ses nouveaux modules.
- 2 – Le dossier est qualité moyenne à faible. Architecturalement, il utilise des modules préfabriqués en bois, reliés par une petite pergola. Ces modules proposent un vaste espace d'accueil et de stockage. Esthétiquement, le bardage vertical et les volets relevables donnent un aspect correct. Par contre, l'absence d'ombre en façade est préjudiciable.
- 3 – Thierry Giffard est lui-même breveté ; il emploie 2 moniteurs en saison et 2 personnes à l'accueil. Il exerce sur la plage des Estagnots depuis 10 ans. Il dispose de 100 planches et 350 combinaisons.
- 4 – La période d'exploitation de la concession est assez large. 4h/j en BS et 12h/j en HS. En HS, l'accueil est assuré par deux personnes bilingues. Un bungalow est réservé à l'accueil. L'affichage est en deux langues.
- 5 – le candidat prévoit le tri sélectif ; les combinaisons sont rincées avec un produit bio et une présentation pédagogique sur la fragilité de l'environnement est faite aux stagiaires surfeurs
- 6 – Le candidat est présent sur la concession des Estagnots depuis 10 ans.

Valeur d'exploitation et de gestion :

- 1 – Le candidat propose des cours individuels, collectifs, pour tous les âges. Il propose aussi du matériel en location et du paddle. Sa communication repose sur un site internet, les réseaux sociaux, des flyers écodurables. Il a suspendu sa participation au référencement OT. La note de Seignosse Surf Paradise sur Trip Advisor est 5/5.
- 2 – Le candidat met en place tout l'affichage réglementaire. Il est labellisé Qualité tourisme.
- 3 – La cabane est raccordée à l'eau de ville et au réseau électrique.
- 4 – Le candidat accepte les CV. Il accueille aussi des actions bien-être le matin devant sa concession.

Valeur financière de l'offre :

- 1 – Le candidat prévoit 8 K€ / an essentiellement le renouvellement du matériel. Les CA passés et prévisionnels permettent cet investissement limité.
- 2 – La structure juridique est une entreprise individuelle. Les comptes prévisionnels fournis sont peu détaillés. Ils incluent l'activité judo que même le candidat en dehors de la saison d'exploitation. Les CA prévus pour la DSP (130 K€) sont cohérents avec ceux des précédentes années et les plus élevés de nos plages.

	P6
Nom	THIERRY GIFFARD
Lots (par ordre de préférence)	13
Valeur technique de l'offre (pondération 40%) :	très bonne
1 - Respect des obligations réglementaires (déclaration activité aux administrations concernées, urbanisme, assurance, ...);	parfaite
2 - Qualité architecturale du projet, en termes d'originalité, de nature des matériaux, d'insertion paysagère,;	moyenne
3 - Les moyens humains et matériels (ou techniques) spécifiquement affectés au service par le candidat;	excellente
4 - L'organisation mise en place par le candidat afin d'assurer l'exploitation du service public conformément aux prescriptions du document de consultation et sa capacité à en honorer les contraintes;	parfaite
5 - La capacité du candidat à décliner des actions en faveur de la protection de l'environnement et du développement durable;	parfaite
6 - L'expérience du candidat dans la gestion d'une concession ou d'un établissement similaire;	parfaite
Valeur de l'offre en termes d'exploitation et de gestion (pondération 40%) :	très bonne
1 - La qualité technique et commerciale du projet d'exploitation incluant notamment : la présentation de l'activité sur site, la variété - qualité - originalité des prestations proposées, les tarifs prévisionnels, les moyens de communication,;	très bonne
2 - Les procédures qualité qui seront mises en place ou dont l'activité peut se prévaloir à la date de sa première mise en activité;	très bonne
3 - Le détail des équipements projetés (bâti et équipements annexes : terrasse, racks de rangement, piscine, ...) et leur principe de construction et fonctionnement;	bonne
4 - Les actions pour valoriser le site et favoriser la fréquentation de la structure;	bonne
Valeur financière de l'offre (pondération 20%) :	bonne
1- Plan d'investissement sur la durée du sous-traité;	excellente
2- Comptes prévisionnels d'exploitation sur la durée du sous-traité;	assez faible

La commission considère que ce candidat apporte toutes les garanties pour mener à bien la mission de service Public concédée.

Par conséquent, la commission propose à l'unanimité l'attribution du lot n°13 à Thierry Giffard.

Lot n° 14 : Restauration - Plage des Estagnots

Pli	Nom	Activité	Plage
2	SARL L'AFICION	RESTAURATION	ESTAGNOTS
7	OLIVEIRA MANUEL	RESTAURATION	ESTAGNOTS
11	Groupement LEHOUX DASSE	RESTAURATION	ESTAGNOTS
14	BOISSON / CAMBRIEL	RESTAURATION	ESTAGNOTS
16	JB GARCIA / GUILLAUME RIFA	RESTAURATION	ESTAGNOTS
17	ISABELLE MARTY	RESTAURATION	ESTAGNOTS
18	LES DOMAINES DE FONTENILLES SAS	RESTAURATION	ESTAGNOTS
20	COURAU / BASTIAT	RESTAURATION	ESTAGNOTS
21	BELHARRA SAS	RESTAURATION	AGREOU
23	JACQUIN WARREN	RESTAURATION	ESTAGNOTS
24	BOURGES CEDRIC	RESTAURATION	ESTAGNOTS

Analyse selon les critères du RC :

Valeur technique de l'offre :

1 – Respect des obligations réglementaires :

Pli 2 : La SARL Aficion ne fournit pas l'attestation s/honneur de souscrire à un contrat d'assurance. Elle fournit par contre une attestation sur l'honneur de déposer un PC. La déclaration d'établissement auprès de la DDCSPP n'est pas évoquée.

Pli 7 : Manuel Oliveira produit un courrier de GAN, une attestation sur l'honneur de déposer un PC. Il n'évoque pas de déclaration auprès de la DDCSPP.

Pli 11 : Le groupement Dasse/Lehoux produit une attestation sur l'honneur de souscrire une assurance, une attestation sur l'honneur de déposer un PC. Il n'évoque pas de déclaration auprès de la DDCSPP.

Pli 14 : Le groupement Boisson/Cambriel produit une attestation GAN, une attestation sur l'honneur de déposer un PC. Il n'évoque pas de déclaration auprès de la DDCSPP.

Pli 16 : Le groupement Garcia / Ricia produit une attestation sur l'honneur de souscrire une assurance, une attestation sur l'honneur de déposer un PC. Il n'évoque pas de déclaration auprès de la DDCSPP.

Pli 17 : Madame Isabelle Marty produit un courrier de GAN. Concernant le PC, elle indique qu'elle reprendra intégralement la cabane de Monsieur Philippe Ravailhe. A ce titre, le PC reste valable. Enfin, elle a déjà déposé la demande auprès de la DDCSPP.

Pli 18 : La SAS Domaines de Fontenille fournit une attestation d'assurance et produit une attestation sur l'honneur de souscrire une assurance RC pour l'activité de la concession en cas d'attribution. Elle fournit aussi une attestation sur l'honneur de déposer un PC. Enfin, elle s'engage à déclarer son établissement auprès de la DDCSPP.

Pli 20 : Le groupement Courau/Bastiat produit un projet de contrat Axa, une attestation s/honneur de déposer un PC et n'évoque pas la déclaration d'établissement.

Pli 21 : La SAS Belharrà produit une attestation sur l'honneur de souscrire une assurance, une attestation sur l'honneur de déposer un PC et évoque les démarches auprès de la DDCSPP.

Pli 23 : Monsieur Jacquin produit une attestation sur l'honneur de souscrire une assurance, une attestation sur l'honneur de déposer un PC. Il n'évoque pas de déclaration auprès de la DDCSPP.

Pli 24 : Cédric Bourgès produit une attestation sur l'honneur de souscrire à une assurance professionnelle, une attestation sur l'honneur de déposer un PC. Il n'évoque pas de déclaration auprès de la DDCSPP.

N°Candidature	P2	P7	P11	P14	P16	P17	P18	P20	P21	P23	P24
Nom	SARL L'AFICION	Manuel Oliveira	Dasse/Lehoux	BOISSON / CAMBRIEL	GARCIA / RIFA	MARTY	FONTENILLES	COURAU/BASTIAT	BELHARRA	WARREN JOAQUIM	BOURGES
lots (par ordre de préférence)	14	14 ; 7 ; 10 ; 2 ; 4	14 ; 10 ; 2 ; 4 ; 7	14	14 ; 10 ; 7 ; 2 ; 4	14	14	14 ; 10	4 ; 10 ; 2 ; 14 ; 7	14	4 ; 14
1 - Respect des obligations réglementaires (déclaration activité aux administrations concernées, urbanisme, assurance, ...);	faible	bonne	bonne	bonne	bonne	parfaite	parfaite	bonne	parfaite	bonne	bonne

2 – Qualité architecturale du projet :

Pli 2 : La SARL Aficion présente un dossier de qualité moyenne, assez peu développé. Architecturalement, le dossier propose quelques 3D et un plan des surfaces succinct, assorti d'un petit visuel illustrant les sources d'inspiration aussi bien en termes d'ambiance que de cuisine. Les surfaces de bâti et de terrasse sont optimisées. Les matériaux de couverture ne sont pas détaillés. La qualité du dossier ne permet pas de totalement juger de la convivialité du projet notamment car l'agencement et l'ameublement ne sont pas décrits.

Pli 7 : Manuel Oliveira propose un dossier moyen, assez peu développé. Architecturalement, le projet est établi en collaboration avec un architecte et de bonne qualité. Il respecte les préconisations et optimise les surfaces disponibles. Le bâti présente un léger retour en L côté Nord. La couleur blanche de la pergola est discutable ; il manque une note sur la décoration et l'ambiance.

Pli 11 : Le groupement Dasse/Lehoux présente un dossier architectural assez faible sans 3D et ne précisent pas les éléments d'ambiance et de décoration. Les croquis à la main respectent et optimisent les surfaces.

Pli 14 : Le groupement Boisson/Cambriel propose un dossier correct, assez peu détaillé, notamment le volet architectural : le projet repose sur des conteneurs maritimes bardés, disposés en L, bien ouverts sur l'extérieur. Ce mode constructif limite forcément la convivialité, notamment l'aspect intérieur. La couverture de la cabane n'est pas décrite. La couverture de la terrasse est une toile étanche.

Pli 16 : Le groupement Garcia / Ricia propose un dossier architectural moyen, effectué par leurs soins sur un logiciel de 3D. Le projet respecte les surfaces (il est à noter que le devis pour la cabane mentionne une surface de 40 m², supérieure au maximum). Les matériaux ne sont pas décrits.

Pli 17 : Madame Isabelle Marty propose un dossier assez bien présenté mais succinct. Architecturalement, elle reprend la cabane de Monsieur Ravaille, le précédent titulaire de cette concession. La cabane mesure 30 m² ; elle est posée sur une terrasse bois de 100 m². La pergola ne couvre qu'une partie de la terrasse. Le tout est simple mais plutôt convivial.

Pli 18 : La SAS Domaines de Fontenille propose un dossier rigoureux et détaillé dans tous les aspects du projet. Le dossier architectural est complet, partant du concept et des visuels d'inspiration (matériaux naturels, couleurs neutres) et détaillant l'ensemble de l'installation, y compris une intégration 3D qui illustre la proposition : il s'agit d'une cabane bardé verticalement, largement ouverte sur l'extérieur et positionnée sur une terrasse de 10 x 10. La pergola est légère, recouverte d'une toile haubanée. Le tout est simple et recherche plutôt d'élégance, la transparence et l'ouverture vers la plage et l'océan. Pas de détail sur le fabriquant de l'installation.

Pli 20 : Le groupement Courau/Bastiat produit un dossier d'excellente qualité, structuré et agréable à la lecture. D'un point de vue architectural, le dossier est réfléchi et parfaitement illustré par une palette graphique ; il opte pour des matériaux naturels (bois naturel, osier) et des couleurs neutres (blanc, sable). La structure proviendra de l'entreprise locale Anoste. Le projet distingue 2 zones : la restauration assise et la partie snacking. La cuisine et

le bar font la liaison entre les deux. La terrasse est un peu fermée (persiennes en façade ouest et impostes massives), surtout côté restaurant, un peu en contradiction avec la nécessaire ouverture d'une délégation de service public ; elle est plus proche d'un bâti que d'une pergola.

Pli 21 : La SAS Belharra propose un dossier architectural moyen, respectant les surfaces. La terrasse est un peu fermée (lisses bois), ce qui n'est pas tout à fait dans l'esprit du service public recherché.

Pli 23 : Monsieur Jacquin a constitué un bon dossier, bien structuré. Il prévoit de reprendre la cabane de Monsieur Ravaille (cf pli n°17).

Pli 24 : Le dossier de Monsieur Bourges est bien monté. Son projet architectural est de bonne qualité, avec une terrasse en U esthétiquement intéressante. Les surfaces sont optimisées. Seuls les matériaux ne sont pas décrits.

N°Candidature	P2	P7	P11	P14	P16	P17	P18	P20	P21	P23	P24
Nom	SARL L'AFICION	Manuel Oliveira	Dasse/Lehoux	BOISSON / CAMBRIEL	GARCIA / RIFA	MARTY	FONTENILLES	COURAU/BASTIAT	BELHARRA	WARREN JOAQUIM	BOURGES
lots (par ordre de préférence)	14	14 ; 7 ; 10 ; 2 ; 4	14 ; 10 ; 2 ; 4 ; 7	14	14 ; 10 ; 7 ; 2 ; 4	14	14	14 ; 10	4 ; 10 ; 2 ; 14 ; 7	14	4 ; 14
2 - Qualité architecturale du projet, en termes d'originalité, de nature des matériaux, d'insertion paysagère, ;	assez bonne	très bonne	moyenne	très bonne	très bonne	très bonne	parfaite	très bonne	assez bonne	très bonne	excellente

3 - Moyens humains et matériels :

Pli 2 : La SARL L'Aficion ne détaille pas cet aspect du projet. Seul son BP précise la composition de l'équipe, soit 7 personnes.

Pli 7 : Manuel Oliveira ne détaille pas son équipe ni son planning d'embauche. Il sera lui-même en cuisine, accompagné de sa compagne en salle. Il présente toutes les garanties de sérieux à ce poste de chef de cuisine. Le matériel est bien décrit. Il est suffisant pour effectuer de la restauration sur place.

Pli 11 : Le groupement Dasse/Lehoux présente une organisation très familiale avec les 2 gérants et 3 membres de la famille. Monsieur Lehoux présente un CV avec 8 années d'expérience en boulangerie / snacking. Le matériel est assez détaillé.

Pli 14 : Le groupement Boisson/Cambriel indique la structure de l'équipe, composée d'un responsable et de 5 personnes (2 en cuisine et 3 en salle). Le CV du chef de cuisine ou du responsable n'est pas fourni. Le détail du matériel n'est pas fourni non plus.

Pli 16 : Le groupement Garcia / Ricia présente une équipe composée des 2 gérants et de 3 CDD. Il n'y a pas de CV du chef de cuisine à l'appui de l'offre. Les gérants n'ont qu'une courte expérience dans le domaine du snacking. Le matériel est détaillé et orienté snacking.

Pli 17 : Madame Isabelle Marty ne fournit pas un organigramme précis ; elle prévoit une équipe de 4/5 personnes et du renfort familial en HS. Elle fournit le CV du chef de cuisine, lequel possède une expérience limitée et qui suit actuellement un master en biologie marine. Le matériel de cuisine est bien décrit. Il est orienté snacking.

Pli 18 : La SAS Domaines de Fontenille présente l'organigramme de son équipe, soit 7 personnes. Elle ne présente pas de CV à ce stade mais détaille les compétences nécessaires pour les recrutements à venir. Les aménagements de la cuisine professionnelle sont décrits.

Pli 20 : L'équipe à mettre en place par le groupement Courau/Bastiat n'est pas très bien décrite (seulement dans le BP) et en particulier le rôle et l'implication des gérants dans l'exploitation n'est pas explicite. Le CV du chef de cuisine n'est pas fourni. Le matériel de cuisine est détaillé.

Pli 21 : La SAS Belharra propose une structure composée de 2 des gérants et 1 à 5 salariés selon la saison. L'un des deux gérants est responsable de salle et l'autre chef de cuisine. Ce dernier semble être plus expérimenté comme manager que chef cuisinier. Le matériel est bien détaillé.

Pli 23 : Monsieur Jacquin présente un organigramme composé du gérant et de 6 employés en HS. Le planning annuel du personnel est fourni. Le chef de cuisine n'est pas connu mais le candidat travaille avec un cabinet de recrutement. Le matériel est bien décrit.

Pli 24 : Cedric Bourges gère deux sociétés dans le bâtiment ; à ce titre, il n'a pas de compétence dans le domaine de la restauration. Par contre, il s'entoure d'un manager : Lawrence Daniel qui a une expérience d'un peu plus d'une saison sur la concession des Bourdaines et quelques expériences antérieures. Pas de CV de cuisinier. Le matériel est bien détaillé.

N°Candidature	P2	P7	P11	P14	P16	P17	P18	P20	P21	P23	P24
Nom	SARL L'AFICION	Manuel Oliveira	Dasse/Lehoux	BOISSON / CAMBRIEL	GARCIA / RIFA	MARTY	FONTENILLES	COURAU/BASTIAT	BELHARRA	WARREN JOAQUIM	BOURGES
lots (par ordre de préférence)	14	14 ; 7 ; 10 ; 2 ; 4	14 ; 10 ; 2 ; 4 ; 7	14	14 ; 10 ; 7 ; 2 ; 4	14	14	14 ; 10	4;10;2;14;7	14	4 ; 14
3 - Les moyens humains et matériels (ou techniques) spécifiquement affectés au service par le candidat ;	Non traité	bonne	très bonne	faible	bonne	bonne	très bonne	moyenne	parfaite	très bonne	bonne

4 – Organisation permettant d'assurer le service public :

Pli 2 : La SARL L'Aficion ne traite pas ce point. Pas d'indication sur les langues parlées par le personnel d'accueil.

Pli 7 : Manuel Oliveira prévoit le petit déjeuner de 9h à 11h puis un service continu de 12-21h. Le couple sera présent en permanence. Pas d'indication sur les langues parlées par le personnel d'accueil.

Pli 11 : Le groupement Dasse/Lehoux prévoit une ouverture de 9h à 22h (23h) en saison. Le couple sera présent en permanence. Pas d'indication sur les langues parlées par le personnel d'accueil.

Pli 14 : Le groupement Boisson/Cambriel prévoit une ouverture 10h-22h afin d'assurer trois moments : petit déjeuner – casse-croûte sandwich – apéro. Pas d'indication sur les langues parlées par le personnel d'accueil.

Pli 16 : Le groupement Garcia / Ricia prévoit une ouverture du 15 juin au 30 septembre. C'est un peu court. Les 2 gérants parlent anglais et espagnol.

Pli 17 : Madame Isabelle Marty ne détaille pas les horaires et périodes d'ouverture. Son CV indique qu'elle maîtrise l'anglais et l'espagnol.

Pli 18 : La SAS Domaines de Fontenille indique prévoir une ouverture de 11h à 20h de mi-avril à fin juin et de début septembre à mi-octobre. En juillet et août, ils indiquent respecter les minima mais ne précisent pas l'horaire d'ouverture du matin. Le candidat indique recruter systématiquement du personnel parlant au moins une langue étrangère.

Pli 20 : Le groupement Courau/Bastiat prévoit une ouverture 11h-23h. Ces horaires sont conformes au cahier des charges mais ne permettent pas de proposer des petits déjeuners. Pas d'indication sur les langues parlées par le personnel d'accueil.

Pli 21 : La SAS Belharrà prévoit une ouverture de 9h à 21h (23h) en saison. Les gérants seront présents en permanence. Pas d'indication sur les langues parlées par le personnel d'accueil.

Pli 23 : Monsieur Jacquin indique ouvrir dès le mois d'avril et fermer en octobre, soit une amplitude maximale sur la saison. Pas d'indication sur les langues parlées par le personnel d'accueil.

Pli 24 : L'activité est prévue de 11h à 23h. Non conforme. L'amplitude annuelle n'est pas précisée. L'équipe prévue est assez nombreuse et permet d'assurer la continuité du service. Pas d'indication sur les langues parlées par le personnel d'accueil.

N°Candidature	P2	P7	P11	P14	P16	P17	P18	P20	P21	P23	P24
Nom	SARL L'AFICION	Manuel Oliveira	Dasse/Lehoux	BOISSON / CAMBRIEL	GARCIA / RIFA	MARTY	FONTENILLES	COURAU/BASTIAT	BELHARRA	WARREN JOAQUIM	BOURGES
lots (par ordre de préférence)	14	14 ; 7 ; 10 ; 2 ; 4	14 ; 10 ; 2 ; 4 ; 7	14	14 ; 10 ; 7 ; 2 ; 4	14	14	14 ; 10	4;10;2;14;7	14	4 ; 14
4 - L'organisation mise en place par le candidat afin d'assurer l'exploitation du service public conformément aux prescriptions du document de consultation et sa capacité à honorer les contraintes;	Non traité	très bonne	très bonne	très bonne	moyenne	faible	parfaite	moyenne	très bonne	très bonne	moyenne

5 – Actions en faveur de l'environnement :

Pli 2 : La SARL L'Aficion indique prévoir le tri sélectif, des couverts et assiettes en amidon compostable, et intégrer dans son concept du 100% bio et local.

Pli 7 : Manuel Oliveira prévoit le tri sélectif et propose de nombreux fournisseurs locaux. Il traite ses huiles de friture conformément à la législation. Il propose de remplacer, *le plus souvent possible*, le plastique. Gobelets plastiques et touilleurs en bois.

Pli 11 : Le groupement Dasse/Lehoux prévoit le tri sélectif et propose des alternatives au plastique à usage unique. Il indique utiliser des matériaux naturels ou recyclés.

Pli 14 : Le groupement Boisson/Cambriel prévoit le tri sélectif, travailler avec des produits locaux, réduire ses consommations et utiliser des produits d'entretien écologiques. Par contre, pas de détail sur les alternatives au plastic.

Pli 16 : Le groupement Garcia / Ricia prévoit le tri sélectif et propose des alternatives au plastique à usage unique. Il met bien en avant les fournisseurs locaux. Il prévoit plusieurs actions pédagogiques (opération Zéro Mégot, world clean up day).

Pli 17 : Madame Isabelle Marty propose un dossier fortement orienté vers la préservation de l'environnement ; celui-ci est à la base de son concept ('cabane 0 déchets'). Elle prévoit donc toute une série d'initiatives concrètes et pédagogiques pour réduire les déchets : tri par les clients, ecocup, consignes, opération Mé-go !, filtration de l'eau de ville, compost. Par contre, elle ne met pas en avant les fournisseurs locaux.

Pli 18 : La SAS Domaines de Fontenille prévoit le tri sélectif. Elle fait une analyse détaillée des alternatives au plastic et propose notamment la vaisselle biodégradable pour la vente à emporter et la vaisselle lavable pour la consommation sur place. Le candidat met en avant les produits locaux dans sa carte. Il indique aussi avoir prévu le raccordement à l'assainissement, ce qui n'est pas le cas aujourd'hui sur les Casernes et prévoit de récupérer les eaux de pluie.

Pli 20 : Le groupement Courau/Bastiat prévoit le tri sélectif, mais n'évoque pas la démarche 0 plastic imposée par le cahier des charges. Le groupement prévoit l'utilisation de nombreux produits locaux, et un grand nombre d'actions en faveur de l'environnement (compost, TooGoodToGo, actions pédagogiques vers les clients). Le raccordement à l'assainissement collectif est prévu.

Pli 21 : La SAS Belharrà prévoit le tri sélectif et propose de la vaisselle lavable ou recyclable. Il met bien en avant les fournisseurs locaux. Il prévoit plusieurs actions pédagogiques (doggy bags, panneaux solaires, compost).

Pli 23 : Monsieur Jacquin prévoit le tri sélectif et un affichage adapté ; Il propose aussi des alternatives au plastic, l'utilisation de produits locaux et de saison. Enfin, il propose des doggy bags pour limiter le gaspillage et le compostage des déchets organiques.

Pli 24 : Cedric Bourges prévoit le tri sélectif et le compostage. Les solutions pour limiter le plastic ne sont pas détaillées. Un partenariat avec le boulanger du Penon est évoqué. Mise à disposition de sacs pour le ramassage des déchets. Affichage pédagogique.

N°Candidature	P2	P7	P11	P14	P16	P17	P18	P20	P21	P23	P24
Nom	SARL L'AFICION	Manuel Oliveira	Dasse/Lehoux	BOISSON / CAMBRIEL	GARCIA / RIFA	MARTY	FONTENILLES	COURAU/BASTIAT	BELHARRA	WARREN JOAQUIM	BOURGES
lots (par ordre de préférence)	14	14 ; 7 ; 10 ; 2 ; 4	14 ; 10 ; 2 ; 4 ; 7	14	14 ; 10 ; 7 ; 2 ; 4	14	14	14 ; 10	4 ; 10 ; 2 ; 14 ; 7	14	4 ; 14
5 - La capacité du candidat à décliner des actions en faveur de la protection de l'environnement et du développement durable;	moyenne	assez bonne	bonne	moyenne	très bonne	très bonne	parfaite	bonne	très bonne	bonne	moyenne

6 – Expérience du candidat dans la gestion d'une concession ou d'un établissement similaire :

Pli 2 : Le gérant de la SARL L'Aficion a travaillé dans la restauration depuis 30 ans, y compris dans la création de nouvelles affaires. La SARL portait antérieurement l'activité du restaurant Les Chantiers de la Garonne (Darwin – Bordeaux), activité cédée depuis. Sa compagne a dirigé la Cantina à Capbreton durant 1 an. Ils n'ont pas d'expérience en gestion de DSP.

Pli 7 : Manuel Oliveira possède 30 ans d'expérience en restauration, y compris des reprises et créations. Il n'a pas d'expérience en gestion de DSP.

Pli 11 : Monsieur Lehoux possède 8 ans d'expérience en snacking et possède un CAP de pâtissier.

Pli 14 : Monsieur Boisson est propriétaire de deux restaurants sur Toulouse et a repris la gérance du restaurant/épicerie de Natureo depuis 2019. Monsieur Cambriel a été cuisinier/chef de cuisine dans les années 90. Depuis, il entreprend dans le prêt à porter.

Pli 16 : Messieurs Garcia et Ricia ont travaillé durant l'été 2019 dans la concession de restauration des Estagnots. Pas de CV d'un chef de cuisine fourni au dossier.

Pli 17 : Madame Isabelle Marty ne possède pas d'expérience dans le domaine de la restauration. L'équipe qu'elle présente, essentiellement familiale, possède peu d'expérience. Seul le CV de Monsieur Aillerie, chef de cuisine, fait mention de quelques saisons dans le domaine.

Pli 18 : La SAS Domaines de Fontenille est un groupe d'hôtellerie (4 hôtels dont celui du Golf) et de restauration (8 restaurants dont 1 restaurant de plage à Marseille). Le directeur de la SAS, Monsieur Laurent Branover, est un professionnel du secteur et a mené des projets d'amélioration ou de redressement dans de nombreux établissements internationaux de renom. Le groupe ne gère pas de DSP.

Pli 20 : Monsieur Eric Courau est manager du restaurant du golf depuis 2 ans. Il a démontré sa capacité à animer un lieu de restauration ; à ce titre, il connaît partiellement les contraintes d'une délégation de service public.

Pli 21 : Les fondateurs de la SAS Belharras ont tous les trois des parcours au sein du groupe de restauration collective Elio, à différents postes, plutôt d'encadrement. Ils n'ont pas d'expérience en gestion de DSP.

Pli 23 : Monsieur Jacquin possède quelques expériences en snacking. Il a cependant passé plusieurs formations récentes dans le domaine et montre ainsi sa détermination.

Pli 24 : Profil d'investisseur. L'expérience du manager choisi semble un peu limitée (un peu plus d'une saison sur la concession des Bourdaines et quelques postes de moindre responsabilité en restauration).

N°Candidature	P2	P7	P11	P14	P16	P17	P18	P20	P21	P23	P24
Nom	SARL L'AFICION	Manuel Oliveira	Dasse/Lehoux	BOISSON / CAMBRIEL	GARCIA / RIFA	MARTY	FONTENILLES	COURAU/BASTIAT	BELHARRA	WARREN JOAQUIM	BOURGES
lots (par ordre de préférence)	14	14 ; 7 ; 10 ; 2 ; 4	14 ; 10 ; 2 ; 4 ; 7	14	14 ; 10 ; 7 ; 2 ; 4	14	14	14 ; 10	4 ; 10 ; 2 ; 14 ; 7	14	4 ; 14
6 - L'expérience du candidat dans la gestion d'une concession ou d'un établissement similaire ;	très bonne	très bonne	bonne	très bonne	très faible	très faible	très bonne	très bonne	très bonne	moyenne	moyenne

N°Candidature	P2	P7	P11	P14	P16	P17	P18	P20	P21	P23	P24
Nom	SARL L'AFICION	Manuel Oliveira	Dasse/Lehoux	BOISSON / CAMBRIEL	GARCIA / RIFA	MARTY	FONTENILLES	COURAU/BASTIAT	BELHARRA	WARREN JOAQUIM	BOURGES
lots (par ordre de préférence)	14	14 ; 7 ; 10 ; 2 ; 4	14 ; 10 ; 2 ; 4 ; 7	14	14 ; 10 ; 7 ; 2 ; 4	14	14	14 ; 10	4 ; 10 ; 2 ; 14 ; 7	14	4 ; 14
Valeur technique de l'offre (pondération 40%) :	moyenne	bonne	bonne	bonne	assez bonne	assez bonne	parfaite	bonne	très bonne	bonne	assez bonne
1 - Respect des obligations réglementaires (déclaration activité aux administrations concernées, urbanisme, assurance, ...) ;	faible	bonne	bonne	bonne	bonne	parfaite	parfaite	bonne	parfaite	bonne	bonne
2 - Qualité architecturale du projet, en termes d'originalité, de nature des matériaux, d'insertion paysagère, ... ;	assez bonne	très bonne	moyenne	très bonne	très bonne	très bonne	parfaite	très bonne	assez bonne	très bonne	excellente
3 - Les moyens humains et matériels (ou techniques) spécifiquement affectés au service par le candidat ;	Non traité	bonne	très bonne	faible	bonne	bonne	très bonne	moyenne	parfaite	très bonne	bonne
4 - L'organisation mise en place par le candidat afin d'assurer l'exploitation du service public conformément aux prescriptions du document de consultation et sa capacité à en honorer les contraintes ;	Non traité	très bonne	très bonne	très bonne	moyenne	faible	parfaite	moyenne	très bonne	très bonne	moyenne
5 - La capacité du candidat à décliner des actions en faveur de la protection de l'environnement et du développement durable ;	moyenne	assez bonne	bonne	moyenne	très bonne	très bonne	parfaite	bonne	très bonne	bonne	moyenne
6 - L'expérience du candidat dans la gestion d'une concession ou d'un établissement similaire ;	très bonne	très bonne	bonne	très bonne	très faible	très faible	très bonne	très bonne	très bonne	moyenne	moyenne

Sur ce critère,

Pli	Nom	Valeur technique
2	SARL L'AFICION	11ème
7	OLIVEIRA MANUEL	3ème
11	Groupement LEHOX DASSE	3ème
14	BOISSON / CAMBRIEL	3ème
16	JB GARCIA / GUILLAUME RIFA	8ème
17	ISABELLE MARTY	8ème
18	LES DOMAINES DE FONTENILLES SAS	1er
20	COURAU / BASTIAT	3ème
21	BELHARRA SAS	2ème
23	JACQUIN WARREN	3ème
24	BOURGES CEDRIC	8ème

Valeur en termes d'exploitation et de gestion :

1 – Qualité de l'offre de service, des tarifs et des moyens de communication :

Pli 2 : La SARL L'Aficion propose une offre assez limitée notamment au déjeuner. Pas de formules. Les tarifs plafonds sont respectés et les autres tarifs corrects.

Pli 7 : Manuel Oliveira propose une carte très attractive et variée basée sur les produits locaux (poisson, canard, plateaux de fruits de mer) ; il propose une formule pour le petit déjeuner mais pas pour le déjeuner et le dîner. Les tarifs plafond sont respectés et les autres prix raisonnables (lomo grillé 8€). Il ne détaille pas sa politique de communication.

Pli 11 : Le groupement Dasse/Lehoux propose une offre de burgers, pizzas. Pas de salade ou de dessert (sauf cèpes, glaces). Formule petit déjeuner (10€) mais pas de formules déjeuner/dîner. Pas de détail du plan de communication.

Pli 14 : Le groupement Boisson/Cambriel propose une offre originale : aucune cuisson sur place (tout est préparé à Naturéo), une offre basée sur les huitres, crustacés et le snacking. Pas de formule (sauf petit déjeuner). Les tarifs plafond sont respectés. Les autres tarifs sont dans la moyenne. Le volet communication n'est pas développé.

Pli 16 : Messieurs Garcia et Ricia propose une offre de snacking, agrémentée de tapas le soir. Des formules pour le petit déjeuner, le déjeuner et le dîner. Les tarifs plafonds sont respectés et les autres tarifs sont corrects. La communication tourne essentiellement autour des réseaux sociaux.

Pli 17 : Madame Isabelle Marty prévoit une cuisine entièrement végétarienne, 100% frais, local et bio. Le concept est attractif mais n'est pas adapté pas aux exigences d'une DSP, à savoir, proposer une offre variée, à destination de tous les usagers. Elle ne prévoit pas de formules. Les tarifs sont plutôt raisonnables.

Pli 18 : La SAS Les Domaines de Fontenille propose une carte complète en restauration (barbecue, plancha), snacking et boissons. La carte est tournée vers les spécialités locales. Les tarifs plafonds sont respectés et les autres tarifs sont un peu chers sur place (plat du jour à 13€). Les formules sont très attractives (petit déjeuner 7€ ; déjeuner : entrée-plat-dessert 22€ ; dîner : entrée-plat-dessert-verre vin : 25 €). La communication ne prévoit pas de site internet, mais l'utilisation des réseaux sociaux (Facebook, Instagram), une communication locale ciblée, les mailings et newsletters. Le candidat prévoit un budget de 2500€ par an et l'appui de la communication groupe.

Pli 20 : Le projet Courau/Bastiat propose une carte très détaillée et complète aussi bien sur place qu'à emporter. Pas de formules- Pas de petit déjeuner. Les tarifs plafond sont respectés. Les autres tarifs sont un peu chers sur place (13€ plat). Coté plan de communication, il est prévu un site On Page, une communication réseaux sociaux, médias locaux et réseaux professionnels. L'identité graphique est déjà développée sur des tendances actuelles.

Pli 21 : La SAS Belharra propose une offre complète et variée autour des 4 moments de la journée (petit déjeuner – midi (sandwich – salade – 1 plat du jour) – snacking en continue – tapas le soir. Proposition de formules petit déj/déjeuner/soir. Les tarifs plafond ne sont pas respectés.

Pli 23 : Monsieur Jacquin propose une offre de snacking variée, avec apéro tapas le soir. Pas d'offre de petit déjeuner. Pas de formules (sauf menu enfant). Les tarifs plafond sont respectés. Les autres tarifs semblent un peu élevés. Sa communication utilise un site web, les réseaux sociaux et des flyers biodégradables.

Pli 24 : Cédric Bourges propose une carte basée sur la cuisine internationale intéressante. Formule petit déjeuner mais pas déjeuner et dîner. Pas de carte des boissons détaillée. Les tarifs plafond sont respectés. Les autres tarifs sont un peu élevés (plat 13€). Communication basée sur des flyers, l'OT, côte sud FM.

N°Candidature	P2	P7	P11	P14	P16	P17	P18	P20	P21	P23	P24
Nom	SARL L'AFICION	Manuel Oliveira	Dasse/Lehoux	BOISSON / CAMBRIEL	GARCIA / RIFA	MARTY	FONTENILLES	COURAU/BASTIAT	BELHARRA	WARREN JOAQUIM	BOURGES
lots (par ordre de préférence)	14	14 ; 7 ; 10 ; 2 ; 4	14 ; 10 ; 2 ; 4 ; 7	14	14 ; 10 ; 7 ; 2 ; 4	14	14	14 ; 10	4 ; 10 ; 2 ; 14 ; 7	14	4 ; 14
1 - La qualité technique et commerciale du projet d'exploitation incluant notamment : la présentation de l'activité sur site, la variété - qualité - originalité des prestations proposées, les tarifs prévisionnels, les moyens de communication, ;	assez bonne	bonne	moyenne	moyenne	bonne	assez bonne	parfaite	très bonne	très bonne	très bonne	bonne

2 – Procédure Qualité / Hygiène / Sécurité :

Pli 2 : La SARL L'Aficion ne développe pas cette thématique.

Pli 7 : Manuel Oliveira s'engage à être formé à l'UMIH. Par ailleurs, il prévoit une cuisine professionnelle respectant les matériaux et les flux (marche en avant).

Pli 11 : Le groupement Dasse/Lehoux fait valoir le CAP pâtissier qui dispense des formations Hygiène.

Pli 14 : Le groupement Boisson/Cambriel n'explique pas son organisation en la matière.

Pli 16 : L'aspect formation à l'hygiène n'est pas évoqué par le groupement Garcia/Ricia. Seuls sont évoqués le suivi et la traçabilité des denrées et la mise à disposition d'une trousse de secours.

Pli 17 : Madame Isabelle Marty ne détaille pas les procédures d'hygiène mais seulement un point de sécurité mineur (brevet de secourisme).

Pli 18 : La SAS Les Domaines de Fontenille indique que la cuisine prévue sera aux normes HACCP. Elle s'engage à respecter le règlement sanitaire départemental. Les installations électriques seront contrôlées.

Pli 20 : Le groupement Courau/Bastiat propose un projet donnant toutes les garanties liées à l'hygiène alimentaire : les normes HACCP sont respectées, les matériaux utilisés conformes, les installations contrôlées.

Pli 21 : La SAS Belharrà s'engage à suivre les températures des frigos, à entretenir les hottes et suivre la qualité des huiles de friture.

Pli 23 : Monsieur Jacquin indique se conformer aux normes HACCP, tracer les aliments, établir des fiches recettes. Il indique par ailleurs mettre en place une trousse de secours et un extincteur.

Pli 24 : Le dossier mentionne l'application des normes HACCP (marche en avant). Pas de formation prévue. Thème peu développé par ailleurs.

N°Candidature	P2	P7	P11	P14	P16	P17	P18	P20	P21	P23	P24
Nom	SARL L'AFICION	Manuel Oliveira	Dasse/Lehoux	BOISSON / CAMBRIEL	GARCIA / RIFA	MARTY	FONTENILLES	COURAU/BASTIAT	BELHARRA	WARREN JOAQUIM	BOURGES
lots (par ordre de préférence)	14	14 ; 7 ; 10 ; 2 ; 4	14 ; 10 ; 2 ; 4 ; 7	14	14 ; 10 ; 7 ; 2 ; 4	14	14	14 ; 10	4 ; 10 ; 2 ; 14 ; 7	14	4 ; 14
2 - Les procédures qualité qui seront mises en place ou dont l'activité peut se prévaloir à la date de sa première mise en activité ;	Non traité	parfaite	assez bonne	Non traité	très faible	très faible	parfaite	parfaite	parfaite	parfaite	assez bonne

3 – Détail des équipements / raccordements aux différents réseaux :

Deux candidats ont détaillé le mode de montage en place : les Domaines de Fontenille et le groupement Courau/Bastiat. Les deux candidats ont réfléchi leur logistique et les problématiques de raccordement aux fluides ont été abordées, notamment le raccordement à l'assainissement collectif. En particulier, la SAS Les Domaines de Fontenille prévoit un budget de 10 K€ pour le montage/démontage. Le candidat prévoit aussi la prise en charge d'un bac dégraisseur et la pompe de relevage des eaux usées.

Deux autres candidats indiquent reprendre à l'identique le fonctionnement de la cabane de Philippe Ravailhe : Madame Marty et Monsieur Jacquin.

N°Candidature	P2	P7	P11	P14	P16	P17	P18	P20	P21	P23	P24
Nom	SARL L'AFICION	Manuel Oliveira	Dasse/Lehoux	BOISSON / CAMBRIEL	GARCIA / RIFA	MARTY	FONTENILLES	COURAU/BASTIAT	BELHARRA	WARREN JOAQUIM	BOURGES
lots (par ordre de préférence)	14	14 ; 7 ; 10 ; 2 ; 4	14 ; 10 ; 2 ; 4 ; 7	14	14 ; 10 ; 7 ; 2 ; 4	14	14	14 ; 10	4 ; 10 ; 2 ; 14 ; 7	14	4 ; 14
3 - Le détail des équipements projetés (bâti et équipements annexes : terrasse, racks de rangement, piscine, ...) et leur principe de construction et fonctionnement ;	Non traité	faible	Non traité	faible	faible	parfaite	parfaite	parfaite	Non traité	parfaite	faible

4 – Actions pour valoriser le site et augmenter la fréquentation :

Pli 2 : La SARL L'aficion ne détaille pas d'action particulière.

Pli 7 : Manuel Oliveira propose l'organisation de soirées à thème hebdomadaires.

Pli 11 : Le groupement Dasse/Lehoux propose de mettre à disposition des jeux en bois.

Pli 14 : Le groupement Boisson/Cambriel ne détaille pas d'actions particulières.

Pli 16 : Non précisé

Pli 17 : Madame Isabelle Marty développe des actions essentiellement liées à l'environnement, dans la ligne de son concept.

Pli 20 : Le groupement Courau/Bastiat propose de nombreuses actions pour améliorer la fréquentation de la structure : happy hours, scène éphémère hebdomadaire. Par ailleurs, la structure est accessible PMR.

Pli 18 : La SAS Les Domaines de Fontenille indique souhaiter pouvoir établir un programme d'animation en accord avec la mairie, notamment des concerts acoustiques, des projections, des concours sur la plage. Par ailleurs, la structure est accessible PMR et dispose de toilettes.

Pli 21 : Non précisé.

Pli 23 : Monsieur Jacquin présente des actions de préservation du littoral.

Pli 24 : Cédric Bourgès propose des kids day au cours desquels les enfants préparent un gouter, l'installation d'une table de ping-pong, la participation à un évènement au skatepark du Penon.

N°Candidature	P2	P7	P11	P14	P16	P17	P18	P20	P21	P23	P24
Nom	SARL L'AFICION	Manuel Oliveira	Dasse/Lehoux	BOISSON / CAMBRIEL	GARCIA / RIFA	MARTY	FONTENILLES	COURAU/BASTIAT	BELHARRA	WARREN JOAQUIM	BOURGES
lots (par ordre de préférence)	14	14 ; 7 ; 10 ; 2 ; 4	14 ; 10 ; 2 ; 4 ; 7	14	14 ; 10 ; 7 ; 2 ; 4	14	14	14 ; 10	4 ; 10 ; 2 ; 14 ; 7	14	4 ; 14
4- Les actions pour valoriser le site et favoriser la fréquentation de la structure ;	Non traité	assez faible	très faible	Non traité	Non traité	assez faible	très bonne	très bonne	Non traité	faible	moyenne

N°Candidature	P2	P7	P11	P14	P16	P17	P18	P20	P21	P23	P24
Nom	SARL L'AFICION	Manuel Oliveira	Dasse/Lehoux	BOISSON / CAMBRIEL	GARCIA / RIFA	MARTY	FONTENILLES	COURAU/BASTIAT	BELHARRA	WARREN JOAQUIM	BOURGES
lots (par ordre de préférence)	14	14 ; 7 ; 10 ; 2 ; 4	14 ; 10 ; 2 ; 4 ; 7	14	14 ; 10 ; 7 ; 2 ; 4	14	14	14 ; 10	4 ; 10 ; 2 ; 14 ; 7	14	4 ; 14
Valeur de l'offre en termes d'exploitation et de gestion (pondération 40%) :	assez faible	bonne	assez faible	faible	moyenne	assez bonne	excellente	très bonne	assez bonne	bonne	assez bonne
1 - La qualité technique et commerciale du projet d'exploitation incluant notamment : la présentation de l'activité sur site, la variété - qualité - originalité des prestations proposées, les tarifs prévisionnels, les moyens de communication, ;	assez bonne	bonne	moyenne	moyenne	bonne	assez bonne	parfaite	très bonne	très bonne	très bonne	bonne
2 - Les procédures qualité qui seront mises en place ou dont l'activité peut se prévaloir à la date de sa première mise en activité ;	Non traité	parfaite	assez bonne	Non traité	très faible	très faible	parfaite	parfaite	parfaite	parfaite	assez bonne
3 - Le détail des équipements projetés (bâti et équipements annexes : terrasse, racks de rangement, piscine, ...) et leur principe de construction et fonctionnement ;	Non traité	faible	Non traité	faible	faible	parfaite	parfaite	parfaite	Non traité	parfaite	faible
4- Les actions pour valoriser le site et favoriser la fréquentation de la structure ;	Non traité	assez faible	très faible	Non traité	Non traité	assez faible	très bonne	très bonne	Non traité	faible	moyenne

Sur ce critère,

Pli	Nom	Valeur exploitation
2	SARL L'AFICION	9ème
7	OLIVEIRA MANUEL	3ème
11	Groupement LEHOUX DASSE	9ème
14	BOISSON / CAMBRIEL	11ème
16	JB GARCIA / GUILLAUME RIFA	8ème
17	ISABELLE MARTY	5ème
18	LES DOMAINES DE FONTENILLES SAS	1er
20	COURAU / BASTIAT	2ème
21	BELHARRA SAS	5ème
23	JACQUIN WARREN	3ème
24	BOURGES CEDRIC	5ème

Valeur financière :

1 – Plan d'investissement :

Pli 2 : La SARL L'Aficion prévoit un investissement de 50 K€. Ce montant semble un peu faible pour atteindre les objectifs de CA présentés. Le gérant dispose des fonds propres nécessaires à cet investissement.

Pli 7 : Manuel Oliveira prévoit un investissement de 66 K€, étayé par des devis. Cet investissement est financé par un prêt bancaire de 38 K€ validé par sa banque et le reste en financement propre. Ce montant est cohérent avec le projet proposé.

Pli 11 : Le groupement Dasse/Lehoux prévoit un investissement très faible de 7 K€ correspondant à du matériel. L'achat de la cabane n'apparaît pas. Il ne semble donc pas cohérent.

Pli 14 : Le groupement Boisson/Cambriel prévoit un investissement de 80 K€ dont 35 K€ pour la cabane, 18 K€ pour la cuisine et 15 K€ de mobilier. Cet important investissement est financé par les fonds propres des deux associés.

Pli 16 : Le groupement Garcia / Ricia prévoit un investissement de 34 K€. Ce montant peut être suffisant pour un modèle de snacking. Le financement est apporté par des fonds propres.

Pli 17 : Madame Isabelle Marty ne fournit pas un montant d'investissement cohérent, notamment on ne retrouve pas le montant d'achat de la cabane de Monsieur Ravailhe. Elle fournit une caution familiale, sans montant.

Pli 18 : La SAS Les Domaines de Fontenille prévoient un investissement de 150 K€, très élevé. Il sera financé le capital social de la SAS à créer (50 K€) et un apport en compte courant (100 K€) de la société SAS Les Domaines de Fontenille, actionnaire à 100% de la SAS Cabane des Estagnots.

Pli 20 : Le groupement Courau/Bastiat prévoit un investissement de 61 K€. Cet investissement est assuré par un prêt in fine de 80 K€ de la société BSA, actionnaire de la SAS à créer.

Pli 21 : La SAS Belharra ne produit pas de plan de financement, mais démontre seulement sa capacité financière en fonds propres. Cela ne permet pas de juger de la cohérence du projet au niveau financier.

Pli 23 : Monsieur Jacquin prévoit un investissement de 36 K€ financé par un apport personnel de 46 K€ (le reste permettant de financer le BFR).

Pli 24 : Cedric Bourges prévoit un investissement de 38 K€, ce qui est limite compte tenu de l'ambition du projet. Pas de devis à l'appui. Cet investissement est bien financé par les fonds propres, ainsi qu'un BFR confortable.

N°Candidature	P2	P7	P11	P14	P16	P17	P18	P20	P21	P23	P24
Nom	SARL L'AFICION	Manuel Oliveira	Dasse/Lehoux	BOISSON / CAMBRIEL	GARCIA / RIFA	MARTY	FONTENILLES	COURAU/BASTIAT	BELHARRA	WARREN JOAQUIM	BOURGES
lots (par ordre de préférence)	14	14; 7; 10; 2; 4	14; 10; 2; 4; 7	14	14; 10; 7; 2; 4	14	14	14; 10	4; 10; 2; 14; 7	14	4; 14
1- Plan d'investissement sur la durée du sous-traité ;	très bonne	très bonne	faible	parfaite	bonne	assez bonne	parfaite	très bonne	faible	assez bonne	bonne

2 – Comptes d'exploitation prévisionnels :

Pli 2 : La SARL L'Aficion sera dédiée à la DSP. Les CA prévisionnels sont ambitieux pour un modèle de snacking et l'investissement prévu. La MB de 58% est faible.

Pli 7 : Manuel Oliveira prévoit la création d'une EURL dédiée à la DSP. Il prévoit un CA de 300 à 330 K€, ce qui paraît cohérent pour les Estagnots. La MB est de 71% et le RN de 25%. Cohérents.

Pli 11 : Le groupement Dasse/Lehoux n'indiquent pas vouloir créer une société dédiée. Ils prévoient un CA de 105 à 127 K€ plutôt cohérent, et dégager une MB de 61% (faible) et un RN de 15%.

Pli 14 : Le groupement Boisson/Cambriel prévoit la création d'une SARL dédiée. Les CA prévues, de 268 K€ en 2020 à 315 K€ en 2022 sont cohérents. La MB est de 65% et le RN de 14% (en raison des DAA).

Pli 16 : Le groupement Garcia / Ricia prévoit la création d'une SAS. Ils prévoient un CA de 114 K€ plutôt cohérent, et dégager une MB de 73% et un RN de 6% (faible).

Pli 17 : Madame Isabelle Marty semble prévoir une entreprise individuelle. Le CA prévu est de 130 K€ en 2020 pour atteindre 170 K€ en 2022. Il est cohérent avec le modèle de restauration proposé. La MB est de 75%. Le RN est de 30%.

Pli 18 : La SAS Les Domaines de Fontenille prévoit la création d'une SAS dédiée. Le CA prévisionnel est de 334 K€ en 2020 pour atteindre 368 K€ en 2022. Ces chiffres sont cohérents compte tenu de l'investissement et des moyens déployés. La MB est de 75%. Le RN est de 22%. Il est à noter que la masse salariale est un peu faible et qu'il n'y a non frais de siège, ni frais généraux. Le compte de résultat prévisionnel n'est pas très détaillé.

Pli 20 : Le CA prévisionnel s'élève 420 K€ la 1^{ère} année ; il est de 505 K€ en 2022. Il paraît assez ambitieux, surtout en année 1. La MB est de 65%, le RN de 25% et le point mort à 378 K€.

Pli 21 : La SAS Belharrà existe déjà ; elle sera dédiée à la DSP. Le BP est incohérent : il est sur 8 ans et propose des chiffres très élevés, non personnalisés pour le projet de Seignosse.

Pli 23 : Monsieur Jacquin a déjà déclaré son activité individuelle au RCS. Il prévoit un CA de 185 K€ la première année pour atteindre 245 K€ en année 3. C'est assez ambitieux pour le modèle de restauration proposé.

Pli 24 : Le candidat indique qu'une société doit être créée, sans préciser la forme juridique. Les CA prévus (400 K€ à 496 K€) semblent trop optimistes notamment en démarrage et sur l'Agréou. Ce lot étant la priorité du candidat, cela pose la question de la crédibilité de l'ensemble du projet.

N°Candidature	P2	P7	P11	P14	P16	P17	P18	P20	P21	P23	P24
Nom	SARL L'AFICION	Manuel Oliveira	Dasse/Lehoux	BOISSON / CAMBRIEL	GARCIA / RIFA	MARTY	FONTENILLES	COURAU/BASTIAT	BELHARRA	WARREN JOAQUIM	BOURGES
lots (par ordre de préférence)	14	14; 7; 10; 2; 4	14; 10; 2; 4; 7	14	14; 10; 7; 2; 4	14	14	14; 10	4; 10; 2; 14; 7	14	4; 14
2- Comptes prévisionnels d'exploitation sur la durée du sous-traité ;	très bonne	excellente	moyenne	parfaite	bonne	assez bonne	très bonne	parfaite	faible	bonne	très bonne

N°Candidature	P2	P7	P11	P14	P16	P17	P18	P20	P21	P23	P24
Nom	SARL L'AFICION	Manuel Oliveira	Dasse/Lehoux	BOISSON / CAMBRIEL	GARCIA / RIFA	MARTY	FONTENILLES	COURAU/BASTIAT	BELHARRA	WARREN JOAQUIM	BOURGES
lots (par ordre de préférence)	14	14; 7; 10; 2; 4	14; 10; 2; 4; 7	14	14; 10; 7; 2; 4	14	14	14; 10	4; 10; 2; 14; 7	14	4; 14
Valeur financière de l'offre (pondération 20%) :	très bonne	excellente	assez faible	parfaite	bonne	assez bonne	excellente	excellente	faible	bonne	très bonne
1- Plan d'investissement sur la durée du sous-traité ;	très bonne	très bonne	faible	parfaite	bonne	assez bonne	parfaite	très bonne	faible	assez bonne	bonne
2- Comptes prévisionnels d'exploitation sur la durée du sous-traité ;	très bonne	excellente	moyenne	parfaite	bonne	assez bonne	très bonne	parfaite	faible	bonne	très bonne

Sur ce critère,

Pli	Nom	Valeur financière
2	SARL L'AFICION	5ème
7	OLIVEIRA MANUEL	2ème
11	Groupement LEHOUX DASSE	10ème
14	BOISSON / CAMBRIEL	1er
16	JB GARCIA / GUILLAUME RIFA	7ème
17	ISABELLE MARTY	9ème
18	LES DOMAINES DE FONTENILLES SAS	2ème
20	COURAU / BASTIAT	2ème
21	BELHARRA SAS	11ème
23	JACQUIN WARREN	7ème
24	BOURGES CEDRIC	5ème

Classement global :

Pli	Nom	Valeur technique	Valeur exploitation	Valeur financière	Valeur globale
2	SARL L'AFICION	11ème	9ème	5ème	10ème
7	OLIVEIRA MANUEL	3ème	3ème	2ème	3ème
11	Groupement LEHOUX DASSE	3ème	9ème	10ème	10ème
14	BOISSON / CAMBRIEL	3ème	11ème	1er	7ème
16	JB GARCIA / GUILLAUME RIFA	8ème	8ème	7ème	9ème
17	ISABELLE MARTY	8ème	5ème	9ème	8ème
18	LES DOMAINES DE FONTENILLES SAS	1er	1er	2ème	1er
20	COURAU / BASTIAT	3ème	2ème	2ème	2ème
21	BELHARRA SAS	2ème	5ème	11ème	6ème
23	JACQUIN WARREN	3ème	3ème	7ème	4ème
24	BOURGES CEDRIC	8ème	5ème	5ème	5ème

Le candidat classé 1^{er} est la SAS Les Domaines de Fontenille, avec un dossier extrêmement complet et argumenté. Le candidat possède l'expérience et la structure pour exercer au mieux les missions de service public déléguées.

Par conséquent, la commission, à la majorité de trois voix pour et une abstention (Monsieur Pecastaings), propose l'attribution du lot n°14 à la SAS Les Domaines de Fontenille. Monsieur Pecastaings souligne qu'il aurait souhaité que ce soit un Seignossais qui puisse gérer cette concession ; il regrette également que ce soit un acteur économique ayant déjà des affaires sur la commune.

Monsieur le Maire précise que ce type de critère ne peut pas être pris en compte réglementairement.

Lot n° 15 : Ecole de Surf - Plage des Estagnots

Pli	Lot	Nom	Activité	Plage
3	15	Fargues Jean-Michel	SURF	ESTAGNOTS
19	15	FRANCOIS CAVADAS	SURF	ESTAGNOTS

Valeur technique de l'offre :

1 – Respect des obligations réglementaires :

1 – Monsieur Fargues respecte bien les obligations en termes de qualification et d'assurance professionnelles. Il produit l'arrêté de PC délivré en 2017.

2- Monsieur Cavadas produit un courrier de GAN indiquant la future souscription à une RC professionnelle couvrant l'activité concédé. Il produit aussi ses diplômes et cartes professionnelles et une attestation s/honneur de déposer un PC en cas d'attribution.

	P3	P19
Nom	Fargues Jean-Michel	FRANCOIS CAVADAS
Lots (par ordre de préférence)	15	15
1 - Respect des obligations réglementaires (déclaration activité aux administrations concernées, urbanisme, assurance, ...);	parfaite	parfaite

2 – Qualité architecturale du projet :

1 – Le dossier de Monsieur Fargues est qualité moyenne à faible. Architecturalement, il utilise des modules préfabriqués en location, bardés de bois, reliés par une petite pergola. La superficie de l'installation est de 28 m2. Il propose aussi une piscine hors sol de 48 m2 protégée par des barrières.

2 - Le dossier de Monsieur Cavadas est de qualité moyenne. Architecturalement, il propose un cabanon en pin des Landes, de 27 m2 posé sur une terrasse de 36 m2 et comprenant une pergola de 9 m2. La 3D fournie propose une esthétique en accord avec le cahier des charges et avec l'environnement naturel. Le toit est recouvert de brandes. Il propose aussi une piscine hors sol de 13 m2 (très petite) protégée par des barrières.

	P3	P19
Nom	Fargues Jean-Michel	FRANCOIS CAVADAS
Lots (par ordre de préférence)	15	15
2 - Qualité architecturale du projet, en termes d'originalité, de nature des matériaux, d'insertion paysagère,;	faible	très bonne

3 - Moyens humains et matériels :

1 – Monsieur Fargues est breveté lui-même ; il prévoit d'employer deux moniteurs supplémentaires. Il dispose d'une expérience de 27 années sur la concession. Le détail du matériel n'est pas donné ; il le renouvelle pour 3.5 K€ par an.

2 – Monsieur Cavadas fera lui-même l'enseignement et emploiera un moniteur breveté (CV fourni), un stagiaire en formation FFS et une personne à l'accueil. Il prévoit l'achat de matériel Deeply pour 5 K€. Ce montant est faible et correspond à 17 planches et 30 à 35 combinaisons.

	P3	P19
Nom	Fargues Jean-Michel	FRANCOIS CAVADAS
Lots (par ordre de préférence)	15	15
3 - Les moyens humains et matériels (ou techniques) spécifiquement affectés au service par le candidat;	assez bonne	moyenne

4 – Organisation permettant d'assurer le service public :

1 - Monsieur Fargues ne précise pas les plages d'ouverture de son établissement, ni les modalités d'accueil du public.

2 – Monsieur Cavadas prévoit d’ouvrir du 1^{er} juin au 30 septembre, de 10h à 18h en juin et septembre et de 9h à 19h en juillet et aout. Il indique qu’il emploiera une personne pour l’accueil (CV fourni, sa compagne).

	P3	P19
Nom	Fargues Jean-Michel	FRANCOIS CAVADAS
Lots (par ordre de préférence)	15	15
4 - L'organisation mise en place par le candidat afin d'assurer l'exploitation du service public conformément aux prescriptions du document de consultation et sa capacité à en honorer les contraintes;	nulle	parfaite

5 – Actions en faveur de l’environnement :

1 – Monsieur Fargues indique qu’il mettra en place le tri sélectif et prévoit un affichage pédagogique afin de sensibiliser ses stagiaires à la protection de l’environnement.

2 – Monsieur Cavadas ne fournit pas de note sur l’environnement.

	P3	P19
Nom	Fargues Jean-Michel	FRANCOIS CAVADAS
Lots (par ordre de préférence)	15	15
5 - La capacité du candidat à décliner des actions en faveur de la protection de l'environnement et du développement durable;	bonne	nulle

6 – Expérience du candidat dans la gestion d’une concession ou d’un établissement similaire :

1 – Monsieur Fargues dispose de 27 années d’expérience sur cette concession.

2 - Monsieur Cavadas dispose d’une bonne expérience de travailleur indépendant ou salarié sur les plages de Seignosse. Il fournit plusieurs courriers de recommandation. Par contre il ne dispose pas d’expérience dans la gestion d’un établissement et dans la gestion des contraintes d’une DSP.

	P3	P19
Nom	Fargues Jean-Michel	FRANCOIS CAVADAS
Lots (par ordre de préférence)	15	15
6 - L'expérience du candidat dans la gestion d'une concession ou d'un établissement similaire ;	parfaite	moyenne

Valeur en termes d’exploitation et de gestion :

1 – Qualité de l’offre de service, des tarifs et des moyens de communication :

1 – Monsieur Fargues propose une offre de cours de surf individuels et collectifs, des stages, la location et des cours de natation. Les tarifs sont dans la moyenne de ce qui se pratique sur les plages de Seignosse. Il propose de communiquer sur son activité via l’OT, un site web et des flyers.

2 – Monsieur Cavadas propose une offre de cours de surf individuels et collectifs, des stages, la location et des cours de natation. Les tarifs sont dans la moyenne de ce qui se pratique sur les plages de Seignosse. Monsieur Cavadas ne détaille pas son plan de communication.

	P3	P19
Nom	Fargues Jean-Michel	FRANCOIS CAVADAS
Lots (par ordre de préférence)	15	15
1 - La qualité technique et commerciale du projet d'exploitation incluant notamment : la présentation de l'activité sur site, la variété - qualité – originalité des prestations proposées, les tarifs prévisionnels, les moyens de communication, ;	bonne	assez bonne

2 – Procédure Qualité / Hygiène / Sécurité :

1 – Monsieur Fargues indique effectuer un suivi de la qualité de l’eau et recourir à des prélèvements par l’ARS. La piscine est protégée par des barrières. Il dispose d’une trousse de secours. Il est labellisé uniquement Ecole de Surf de Seignosse.

2 – Monsieur Cavadas indique protéger la piscine par des barrières. Il indique demander le label Ecole de Surf de Seignosse et le label FFS. Son installation électrique sera vérifiée par un professionnel.

	P3	P19
Nom	Fargues Jean-Michel	FRANCOIS CAVADAS
Lots (par ordre de préférence)	15	15
2 - Les procédures qualité qui seront mises en place ou dont l'activité peut se prévaloir à la date de sa première mise en activité;	assez bonne	assez bonne

3 – Détail des équipements / raccordements aux différents réseaux :

1 – Monsieur Fargues met en place des conteneurs en location, bardés ensuite. Il est raccordé à l'eau et à l'électricité.

2 – Monsieur Cavadas prévoit de monter sa cabane en place et prendre à sa charge les raccordements en eau et électricité.

	P3	P19
Nom	Fargues Jean-Michel	FRANCOIS CAVADAS
Lots (par ordre de préférence)	15	15
3 - Le détail des équipements projetés (bâti et équipements annexes : terrasse, racks de rangement, piscine, ...) et leur principe de construction et fonctionnement ;	bonne	bonne

4 – Actions pour valoriser le site et augmenter la fréquentation :

1 – Monsieur Fargues accepte les chèques vacances et famille plus.

2- Monsieur Cavadas propose de participer à la journée citoyenne, à l'action Handisurf et avoir un partenariat avec Tyrosse.

	P3	P19
Nom	Fargues Jean-Michel	FRANCOIS CAVADAS
Lots (par ordre de préférence)	15	15
4 - Les actions pour valoriser le site et favoriser la fréquentation de la structure ;	faible	bonne

Valeur financière :

1 – Plan d'investissement :

1 – Monsieur Fargues prévoit seulement le renouvellement du matériel pour 3500 euros sur la durée de la concession. Ce montant peut être financé par son activité qui générerait en 2018 un CA de 35 K€ pour un RN de 4 K€.

2 – Monsieur Cavadas prévoit un investissement de 20 K€ dont 13 K€ pour le cabanon et 5 K€ pour le matériel. Ce montant recouvre la cabane et le matériel à minima. Ce montant est financé en fonds propres (18 K€) et par un prêt bancaire (2.5 K€).

	P3	P19
Nom	Fargues Jean-Michel	FRANCOIS CAVADAS
Lots (par ordre de préférence)	15	15
1- Plan d'investissement sur la durée du sous-traité ;	moyenne	assez bonne

2 – Comptes d'exploitation prévisionnels :

1 – Monsieur Fargues exploite la concession en entreprise individuelle. Il prévoit un CA de 40 à 47 K€ en augmentation par rapport à 2018, mais très insuffisant au regard du potentiel de la plage des Estagnots.

2 – Monsieur Cavadas prévoit d'exploiter la concession en entreprise individuelle. Il prévoit un CA de 46 K€ en 2022 atteignant 52 K€ en 2022. Ces chiffres sont cohérents mais peu ambitieux.

	P3	P19
Nom	Fargues Jean-Michel	FRANCOIS CAVADAS
Lots (par ordre de préférence)	15	15
2 - Comptes prévisionnels d'exploitation sur la durée du sous-traité ;	moyenne	moyenne

	P3	P19
Nom	Fargues Jean-Michel	FRANCOIS CAVADAS
Adresse		
Lots (par ordre de préférence)	15	15
Valeur technique de l'offre (pondération 40%) :	assez bonne	bonne
1 - Respect des obligations réglementaires (déclaration activité aux administrations concernées, urbanisme, assurance, ...);	parfaite	parfaite
2 - Qualité architecturale du projet, en termes d'originalité, de nature des matériaux, d'insertion paysagère, ;	faible	très bonne
3 - Les moyens humains et matériels (ou techniques) spécifiquement affectés au service par le candidat ;	assez bonne	moyenne
4 - L'organisation mise en place par le candidat afin d'assurer l'exploitation du service public conformément aux prescriptions du document de consultation et sa capacité à en honorer les contraintes;	Non traité	parfaite
5 - La capacité du candidat à décliner des actions en faveur de la protection de l'environnement et du développement durable;	bonne	Non traité
6 - L'expérience du candidat dans la gestion d'une concession ou d'un établissement similaire ;	parfaite	moyenne
Valeur de l'offre en termes d'exploitation et de gestion (pondération 40%) :	bonne	bonne
1 - La qualité technique et commerciale du projet d'exploitation incluant notamment : la présentation de l'activité sur site, la variété - qualité – originalité des prestations proposées, les tarifs prévisionnels, les moyens de communication, ;	bonne	assez bonne
2 - Les procédures qualité qui seront mises en place ou dont l'activité peut se prévaloir à la date de sa première mise en activité;	assez bonne	assez bonne
3 - Le détail des équipements projetés (bâti et équipements annexes : terrasse, racks de rangement, piscine, ...) et leur principe de construction et fonctionnement ;	bonne	bonne
4 - Les actions pour valoriser le site et favoriser la fréquentation de la structure ;	faible	bonne
Valeur financière de l'offre (pondération 20%) :	moyenne	moyenne
1- Plan d'investissement sur la durée du sous-traité ;	moyenne	assez bonne
2- Comptes prévisionnels d'exploitation sur la durée du sous-traité ;	moyenne	moyenne

Les deux dossiers présentés permettent de garantir la réalisation des missions de service public déléguées. Sur le critère technique, le dossier de Monsieur Cavadas est meilleur : il propose une cabane plus esthétique que celle de Monsieur Fargues, même si la piscine est plus petite.

Sur le critère d'exploitation, les deux dossiers sont proches et assez inégaux.

Sur le critère financier, Monsieur Cavadas propose un investissement dans une cabane en bois et du matériel neuf alors que Monsieur Fargues ne prévoit pas d'investissement, en dehors du renouvellement de son matériel de surf.

La commission propose donc, à l'unanimité, l'attribution de la concession du lot n°15 à Monsieur Cavadas.

III – SYNTHÈSE GLOBALE :

L'attribution, lot par lot, proposée par la commission de délégation de Services Publics est donc la suivante :

Lot	Nom	Activité	Plage
1	NATURAL SURF LODGE SARL	SURF	CASERNES
2	OLIVEIRA MANUEL	RESTAURATION	CASERNES
3	Grt D'ELIA (mandataire) - LEGRAND	SURF	CASERNES
4	ELMAR GRUHN (SCHOBLE)	RESTAURATION	AGREOU
5	SASU LOST SURF SCHOOL	SURF	AGREOU
6	SARL L'Agreou	SURF	PENON
7	HERVE LESBATS	RESTAURATION	PENON
8	Grpt Courbet (mandataire) - Montacer	SURF	PENON
9	WAVE TOUR SARL	SURF	BOURDAINES
10	SARL MARIOT	RESTAURATION	BOURDAINES
12	SASU ADP-LOISIRS	SURF	BOURDAINES
13	GIFFARD THIERRY	SURF	ESTAGNOTS
14	LES DOMAINES DE FONTENILLES SAS	RESTAURATION	ESTAGNOTS
15	FRANCOIS CAVADAS	SURF	ESTAGNOTS