



**CONCESSION DE SERVICE PUBLIC POUR L'EXPLOITATION
DU ZENITH DE DIJON METROPOLE**

RAPPORT DU PRESIDENT

Article L1411-5 - I du Code général des collectivités territoriales

« (...) [L'Autorité habilitée] saisit l'assemblée délibérante du choix de l'entreprise auquel elle a procédé. Elle lui transmet le rapport de la commission présentant notamment la liste des entreprises admises à présenter une offre et l'analyse des propositions de celles-ci, ainsi que les motifs du choix de la candidate et l'économie générale du contrat. »

I. Le contexte – lancement de la consultation

Par délibération en date du 27 mars 2025, et après avis favorable de la Commission Consultative des Services Publics Locaux, le Conseil métropolitain de la métropole de Dijon a approuvé le principe du recours à une concession de service public pour l'exploitation du Zénith de Dijon métropole et a autorisé Monsieur le Président à lancer la procédure de publicité et de mise en concurrence correspondante conformément aux articles L.1411.1 et suivants du Code Général des Collectivités Territoriales ;

La procédure choisie a été une procédure ouverte, les candidats présentant ainsi leurs candidatures et leurs offres en même temps.

Un avis de concession a été envoyé à la publication le 26/05/2025 au Journal Officiel de l'Union Européenne (JOUE), au Bulletin Officiel d'Annonces des Marchés Publics (BOAMP) sur le profil acheteur AWSolutions ainsi que sur les revues spécialisées La Lettre du Spectacle (version papier) et Espace Tourisme. Le DCE a été déposé sur AWSolutions le 26/05/2025.

Un avis rectificatif a été envoyé le 02/07/2025 sur les supports afin de décaler la date de remises des plis du 08/07/2025 – 14H00 au 15/07/2025 – 14H00.

Les candidats étaient tenus, préalablement à la remise de leur pli, d'effectuer la visite des lieux d'exécution du contrat. Cette visite a été organisée par les services de la métropole de Dijon le 16 juin 2025 à 14H30. Deux candidats ont effectué la visite : S-PASS THEATRES SPECTACLES EVENEMENTS et EDEIS CONCESSIONS.

Ces deux candidats ont déposé un pli dans les délais impartis :

- Candidat unique : S-PASS THEATRES SPECTACLES EVENEMENTS
- Candidat en groupement : EDEIS CONCESSIONS (mandataire) / EAT IS FAMILY

La Commission prévue à l'article L. 1411-5 du CGCT, qui a été élue par délibération du Conseil Métropolitain du 16 juillet 2020, s'est réunie le 08 septembre 2025 et a constaté que les candidats avaient apporté, dans les délais, tous les éléments attendus pour démontrer leurs capacités à la fois techniques et financières.

Par un procès-verbal en date du 08 septembre 2025 (**PJ n°1**), la Commission a dressé la liste des candidats admis à présenter une offre comme suit :

- EDEIS CONCESSIONS / EAT IS FAMILY ;
- S-PASS THEATRES SPECTACLE EVENEMENT.

La Commission prévue à l'article L. 1411-5 du CGCT réunie du 08 septembre 2025 a procédé à l'analyse des offres initiales et a émis un avis sur les candidats admis à participer aux négociations.

Par un procès-verbal en date du 08 septembre 2025 (**PJ n°2**), la Commission a proposé d'engager librement toute discussion utile avec les candidats suivants :

- EDEIS CONCESSIONS / EAT IS FAMILY ;
- S-PASS THEATRES SPECTACLE EVENEMENT.

Synthèse des offres initiales (page 78 du RAOI)

		S- PASS	EDEIS / EAT is Family
Qualité du projet culturel d'exploitation et qualité du service rendu	Ambition pour le Zénith	Projet de continuité, avec une ambition mesurée axée sur la consolidation de l'existant et des améliorations ciblées.	Ambition forte de transformation, avec une hausse marquée de la fréquentation et une évolution notable de l'offre de restauration.
	Fréquentation	Manifestations annuelles : 18 Nombre de spectateurs annuels attendus : 280 000	Manifestations annuelles : 32 Nombre de spectateurs annuels attendus : 387 775
	Moyens humains	6 personnes soit 6 ETP	8 personnes soit 7,08 ETP
	Maintenance & GER	Maintenance annuelle : 126 718 € GER : 63 160 € / an	Maintenance annuelle : 140 000 € GER : 68 000 € / an
Valeur financière de l'offre	Redevance	Part fixe : 250 000 € Part Variable (2,5% du CA) : 99 686 € Intéressement : intéressement à 50 % des bénéfices au-delà de 250 k€, si le résultat dépasse les prévisions.	Part fixe : 550 000 € Part Variable (5 % de 0 à 5 M€ de CA / 10 % de 5 à 10 M€ de CA) : 353 998 € / an Intéressement : Mécanisme d'intéressement progressif : aucun reversement sous 100 k€, 20 % entre 100 k€ et 300 k€, puis 40 % au-delà.
	Investissements	Total : 2,25 M€ sur 7 ans Obligatoires : 631 071 € Complémentaires : 372 030 € Supplémentaires : 118 M€	Total : 1,99 M€ sur 6 ans Obligatoires : 987 200 € * Complémentaires : 103 M€ * <i>* à préciser</i>
	Financement	Financement intégral sur des fonds propres (2,25 M€), amortis sur 7 ans, avec un éventuel soutien complémentaire du CNM pouvant atteindre 200 k€.	Création d'une société dédiée, apport en capital (50 k€), dette actionnaires (600 k€ à 6 %) et emprunt bancaire (14 M€ à Euribor + 2,2 %)
	Equilibre économique	Chiffre d'affaires : 28,1 M€ soit 4 M€ / an sur 7 ans Résultat net/CA : 7% CAF nette/CA : 17%	Chiffre d'affaires : 36,2 M€ soit 6 M€ / an sur 6 ans Résultat net/CA : 9,8% (sur 6 ans) CAF nette/CA : 14,6% (sur 6 ans)
	Tarification	Taux de location sur la billetterie : 12% de la recette brute Légère augmentation globale des tarifs pour s'aligner sur les autres équipements similaires. Instauration d'une nouvelle tarification "Tarif international" à 8%	Taux de location sur la billetterie : 13% de la recette nette Légère réduction initiale des loyers minimaux garantis et des prestations. Cette baisse est jugée compensable par l'augmentation du nombre d'événements programmés.
Qualité de l'engagement du candidat en matière de développement durable et sociétale	Actions environnementales	Démarche structurée et certifiée	Démarche Transversale et évolutive
	Engagements sociétaux	Démarche Proactive et inclusive	Démarche Structurée mais perfectible

II. Négociations et Analyse des offres finales

La phase de négociation s'est déroulée en plusieurs phases successives :

1. Une phase préalable de questions aux candidats sur l'ensemble des composantes de leur offre,
2. Une première réunion de négociation avec les deux candidats les 2 et 3 octobre 2025,
3. Une seconde phase de questions aux candidats afin de confirmer les échanges intervenus lors de la première séance de négociation,
4. Une seconde réunion de négociation avec les deux candidats 21 octobre 2025.

A l'issue de ces échanges écrits et oraux, j'ai décidé, conformément à l'article 8 du règlement de consultation, de clôturer la phase de négociation et demander aux candidats de remettre une offre finale.

Au vu de l'analyse de celles-ci, il apparaît que l'offre proposée par le candidat S-PASS THEATRES SPECTACLE EVENEMENT est la meilleure offre au regard de l'avantage économique global pour l'autorité concédante sur la base des critères de jugement des offres énoncés au règlement de la consultation, à savoir :

1. CRITERE QUALITE DU PROJET CULTUREL D'EXPLOITATION ET QUALITE DU SERVICE RENDU	PONDERATION (50 POINTS)
SOUS-CRITERE N°1 : - La compréhension des enjeux liés à l'équipement et son exploitation, son positionnement et rayonnement envisagé pour l'équipement : étendue et qualité des moyens proposés pour permettre une insertion optimale dans l'écosystème culturel local (notamment les autres acteurs de spectacle) et le développement de projets de partenariats culturels adaptés au territoire de Dijon métropole et en complémentarité. - La programmation envisagée dans l'équipement (engagement de la plus grande diversité possible) en précisant le type d'activité et de publics accueillis, ainsi que le volume de manifestations et le niveau de fréquentation correspondant ; - La stratégie marketing et la politique de développement de l'équipement ; - Qualité de l'accueil et des services proposés aux usagers de l'équipement (publics, artistes, locataires de la salle, intervenants techniques)	40 points Pour la notation de ce sous critère, l'Autorité concédante prendra en compte les éléments ci-contre.
SOUS-CRITERE N°2 : - L'organisation des moyens matériels et humains que le candidat compte mettre en œuvre concernant la politique de gestion du personnel. Il sera fait mention de la disponibilité de l'équipe dédiée et du profil de la personne chargée de la direction des ouvrages délégués, ainsi que de l'équipe prévue pour le lancement de l'exploitation. - Pour la réalisation de l'entretien courant, des travaux obligatoires et d'éventuels travaux neufs qualité du programme d'investissement et des projets d'amélioration techniques proposés. Qualité et organisation des relations avec Dijon métropole sur le suivi de ces points.	10 points Pour la notation de ce sous critère, l'Autorité concédante prendra en compte les éléments ci-contre.

2. CRITERE DE LA VALEUR FINANCIERE	PONDERATION (30 POINTS)
- Le montant de la redevance proposée à l'Autorité concédante (fixe et/ou proportionnelle) et l'intéressement au bénéfice du Concédant, - La cohérence économique globale de l'offre au regard du compte prévisionnel d'exploitation (CPE) et des hypothèses prises par le candidat pour son élaboration (structure de la grille tarifaire, hypothèse d'évolution, investissements réalisés par le concessionnaire, cout de mise à disposition au bénéfice de l'Autorité concédante, Une note sera attribuée sur la base d'une analyse comparative des offres, en privilégiant les offres garantissant un équilibre économique, une meilleure redevance pour Dijon Métropole et une limitation du risque financier pesant sur l'Autorité concédante.	Pour la notation de ce sous critère, l'Autorité concédante prendra en compte les éléments ci-contre.
3. CRITERE QUALITE DE L'ENGAGEMENT DU CANDIDAT EN MATIERE DE DEVELOPPEMENT DURABLE ET SOCIETALE	PONDERATION (10 POINTS)
- Les mesures de développement durable : Etendue et qualité des actions envisagées par le candidat en faveur d'une approche intégrée des enjeux environnementaux dans les différents domaines du délégataire liée à l'objet du contrat (approvisionnement, alimentation durable, les mobilités y compris mobilités douces) - Engagements sociétaux du candidat : Etendue et qualité des actions envisagées par le candidat en faveur d'une approche intégrée des enjeux sociétaux dans les différents domaines d'activités du délégataire liés à l'objet du contrat.	Pour la notation de ce sous critère, l'Autorité concédante prendra en compte les éléments ci-contre.
4. CRITERE « NIVEAU DES ENGAGEMENTS CONTRACTUELS »	PONDERATION (10 POINTS)
- Degré d'acceptation et, le cas échéant, d'amélioration par le candidat, dans le sens des intérêts de l'Autorité délégante du projet de contrat et de ses annexes	Pour la notation de ce sous critère, l'Autorité concédante prendra en compte les éléments ci-contre.

Synthèse de l'analyse des offres finales :

CRITERE QUALITE DU PROJET CULTUREL D'EXPLOITATION ET QUALITE DU SERVICE RENDU	EDEIS	S-PASS
Sous critère 1		
Compréhension des enjeux, positionnement et rayonnement	L'offre finale d'EDEIS témoigne d'une compréhension structurée des enjeux du Zénith, en reprenant les axes fondateurs initiaux (attractivité du territoire, accessibilité, excellence artistique, valorisation du lieu et équipe mixte EDEIS/Eat is Family) et en les précisant. Le candidat affirme désormais une ambition claire de positionner le Zénith « dans le trio de tête des Zéniths français ». L'analyse met en avant le rôle du Zénith dans l'écosystème culturel métropolitain et renforce les perspectives de rayonnement territorial, économique et touristique, notamment par des partenariats envisagés avec les acteurs culturels, touristiques et économiques locaux. L'offre intègre également une comparaison des capacités entre Zéniths français et détaille les leviers nécessaires pour capter les tournées nationales et internationales.	S-PASS présente en offre finale une lecture structurée et actualisée du marché du spectacle vivant, intégrant la concentration des grandes tournées, la contraction des artistes intermédiaires, la hausse des prix et les nouvelles contraintes environnementales influençant les routings. Dans ce contexte, le candidat positionne le Zénith comme une salle de référence régionale et nationale, située entre les formats club et stade, et s'appuie sur l'attractivité du réseau GL EVENTS pour renforcer les relations avec producteurs et tourneurs. L'analyse fournie est complète, couvrant à la fois les salles de la Métropole et les équipements situés dans un rayon élargi (40-90 minutes), ainsi que les tendances nationales du marché du live et de l'événementiel. S-PASS mobilise par ailleurs des compétences internes structurantes (cellule de booking, implantation médiatique locale, relations avec les programmeurs), qui contribuent à l'attractivité du site. L'offre propose également une amélioration notable du parcours spectateur : carte cashless, Food Club au sein du Zénith Club, montée en gamme de l'accueil VIP, et dispositifs de pilotage renforcés (enquêtes de satisfaction, comités de programmation, échanges réguliers avec la collectivité). L'ensemble compose une vision cohérente et adaptée aux usages et besoins des publics du Zénith.
Programmation (diversité, volumes, publics accueillis)	EDEIS revoit ses prévisions à 175 événements annuels, dont 105 manifestations culturelles et 70 à vocation économique, après correction méthodologique de l'offre initiale. La programmation demeure diversifiée, fondée sur une logique « agile et prospective », avec une ouverture renforcée vers les esthétiques urbaines, les jeunes publics et une optimisation du calendrier pour réduire les périodes creuses. Toutefois, certaines hypothèses de montée en charge apparaissent plus ambitieuses que ce qu'attendent Dijon Métropole, et montrent un calibrage qui n'est pas toujours pleinement ajusté aux spécificités du Zénith et à la réalité de son marché.	S-PASS actualise fortement sa programmation en offre finale : environ 100 concerts et spectacles culturels par an, complétés par 32 événements économiques, soit un total de 132 manifestations annuelles. Le candidat met en avant une dynamique plus élevée que prévue, appuyée sur les chiffres récents (près de 90 spectacles et 290 000 spectateurs en 2024). Le Zénith Club est repositionné comme espace dédié aux artistes émergents (4 à 10 dates/an). L'offre prend en compte les tendances actuelles (rap, stand-up, électro) et l'évolution vers les configurations assises. La programmation proposée apparaît cohérente avec les besoins du territoire, en intégrant notamment des propositions dédiées au jeune public. Elle prévoit également des actions de valorisation artistique locale (espaces d'exposition, fresque murale) ainsi qu'un opéra coopératif impliquant des jeunes en formation, contribuant à la diversité des publics et à l'accessibilité à la culture.
Stratégie marketing et	L'offre finale formalise une stratégie marketing plus complète, fondée sur un dispositif CRM et « data 360° », la segmentation des publics, des campagnes ciblées, la fidélisation et la valorisation de l'hospitalité (clubs entreprises, bars premium, salons).	S-PASS présente une stratégie multicanale articulant réseau national (booking, marketing GL EVENTS), outils numériques (PGI Showdoo, site Webedia, campagnes SEO/SEA), data client et actions d'enquêtes régulières.

politique de développement	Le budget communication est porté à environ 90 000 € par an et s'appuie sur une plateforme numérique intégrée couvrant billetterie, restauration et marketing. La stratégie combine ancrage territorial et montée en gamme du parcours client.	La politique de développement inclut le MICE, les partenariats avec producteurs majeurs internationaux, et un renforcement de l'offre premium. L'offre finale apporte des précisions sur la visibilité nationale du site, le plan d'actions à horizon 2026, et les complémentarités avec les acteurs locaux. Cette stratégie est soutenue par les synergies du groupe GL EVENTS.
Qualité de l'accueil et des services (publics, artistes, techniciens, locataires)	EDEIS complète son dispositif initial par une description du parcours spectateur (avant/pendant/après l'événement), l'ajout d'espaces hospitalité (salons, bars premium, food court) et une digitalisation accrue (billetterie, restauration, fidélisation). La contribution d'Eat is Family constitue un atout notable pour l'expérience visiteurs, à travers une offre F&B montée en gamme, structurée et cohérente, appuyée sur la qualité culinaire, les partenariats locaux et une maîtrise renforcée des flux. Note sous critère 1 : 38/40	S-PASS enrichit l'ensemble du parcours accueil avec de nouveaux dispositifs : formation continue des équipes, équipements renforcés pour l'accessibilité (gilets vibrants, plateforme PMR/PSH), reconfiguration du hall et amélioration globale des flux visiteurs. La nouvelle stratégie F&B s'appuie sur un système cashless inédit, jusqu'à 10 points de vente thématiques, des partenariats circuits courts et un renouveau dans les modes de commande (click & collect, remonte-file). Le volet sûreté est renforcé par une coordination accrue avec les autorités. Note sous critère 1 : 39/40
Sous critère 2		
Organisation des moyens humains et matériels	EDEIS porte son effectif à 8 ETP (vs 7,08 initialement), intégrant un responsable commercial et marketing et renforçant le rôle des experts internes du groupe (technique, énergie, exploitation). La directrice actuelle est maintenue, avec des profils de remplacement anticipés pour assurer la continuité managériale. La masse salariale est ajustée (~ 505 k€/an) en cohérence avec l'évolution des missions et du dimensionnement. L'organisation reste structurée autour d'une équipe mixte EDEIS / Eat is Family.	S-PASS confirme la reprise intégrale des 6 ETP existants et précise son fonctionnement en « double expertise » : – une équipe permanente sur site ; – des appuis transversaux forts du siège (programmation, technique, marketing, billetterie). Le rôle de la coordinatrice d'exploitation régionale est clarifié, assurant un suivi homogène entre sites. La mutualisation nationale permet d'appuyer la petite équipe locale sur les expertises du groupe.
Programme d'entretien, investissements et relations avec Dijon Métropole	Le programme d'investissements est ajusté à 1,85 M€, avec un recentrage sur les travaux techniques obligatoires (CTA, GTB, mises en conformité et montée en performance énergétique) et une rationalisation des montants dédiés au renouvellement des biens propres. Le GER est renforcé et accompagné d'un plan d'entretien courant structuré, intégrant les priorités identifiées lors des visites techniques. L'organisation de la maintenance repose sur une GMAO permettant une traçabilité fine des interventions, complétée par des comités techniques semestriels et un suivi partagé avec la collectivité, assurant un pilotage régulier des équipements et des engagements contractuels. Toutefois, le programme demeure principalement recentré sur les obligations contractuelles identifiées, avec un niveau d'ambition maîtrisé sur les améliorations complémentaires. Par ailleurs, le planning associé aux investissements apparaît parfois peu détaillé et aurait mérité plus de précisions. Note sous critère 2 : 8/10	L'enveloppe globale est revue à 2,034 M€, maintenue à 100 % sur fonds propres, avec des précisions techniques détaillées (déstratification, CTA, LED, PAC). Le dispositif de maintenance reste identique (126 k€/an, contrôles réglementaires, astreinte 24/7). Le candidat introduit un volet CNM très structurant (investissements éligibles 893 k€, potentiel 500 k€ de subvention) avec transparence sur l'affectation des fonds. Les relations avec la collectivité demeurent structurées via comités techniques et tableaux de bord. Le programme d'investissements se distingue par un coût maîtrisé sur les travaux obligatoires, permettant de dégager davantage de capacités pour les améliorations complémentaires. La qualité et le niveau de détail des investissements proposés apparaissent par ailleurs particulièrement aboutis. Le candidat démontre également une réelle capacité d'anticipation en intégrant des choix techniques orientés performance et durabilité, avec une hiérarchisation claire des priorités et une articulation précise entre investissements, maintenance et gains opérationnels attendus. Note sous critère 2 : 9,5/10
NOTE	46/50	48,5/50

CRITERE DE LA VALEUR FINANCIERE	EDEIS	S-PASS
Montant de la redevance et de l'intéressement	Redevance fixe portée à 850 000 €/an (5,8 M€ sur 7 ans), redevance variable maintenue à 5 % du CA jusqu'à 5 M€ puis 10 % au-delà. Intéressement fondé sur 50 % de l'écart positif entre <u>RCAI</u> et prévisions, mais uniquement si le résultat cumulé dépasse les prévisions, ce qui limite son déclenchement. L'ensemble constitue le niveau de redevance le plus élevé des deux offres.	Redevance fixe rehaussée à 750 000 €/an (5,25 M€), redevance variable portée à 3 % du CA. Intéressement progressif dès 200 k€ de RNAI, structuré en deux tranches (50 % puis 75 %), générant un total estimé à 1,42 M€ sur 7 ans. Le modèle apparaît plus contributif via l'intéressement, mais reste inférieur à EDEIS en cumul des redevances fixes + variables.
Cohérence économique globale de l'offre, hypothèses d'évolution, investissements et couts de mise à disposition	CA global stable (~ 42,77 M€), mais charges d'exploitation en hausse (+2,3 M€). Résultat net ramené à 2,55 M€ et CAF à 4,40 M€. Investissements recalibrés à 1,85 M€ avec réallocation PPI -> GER. Le modèle devient plus prudent mais demeure équilibré et soutenable.	Montée en puissance de l'activité (CA ~ 4,8 M€/an), hausse des charges (31,1 M€), et recours à un emprunt intragroupe, générant des charges financières (~380 k€). Résultat net cumulé réduit à 1,65 M€. PPI ajusté (2,034 M€) et investissements articulés avec RSE. Modèle globalement cohérent mais moins rentable.
NOTE	30/30	27/30

CRITERE QUALITE DE L'ENGAGEMENT DU CANDIDAT EN MATIERE DE DEVELOPPEMENT DURABLE ET SOCIETALE	EDEIS	S-PASS
Mesures de développement durable	La démarche est structurée, technique et méthodique. Elle repose notamment sur un BEGES annuel ainsi que sur des tableaux de bord environnementaux, assurant un suivi régulier. La stratégie couvre les grands axes du développement durable : optimisation énergétique, plan mobilités complet, objectif 50% valorisation des déchets, achats responsables encadrés et alimentation durable. Elle est articulée autour d'un système de management conforme à l'ISO 20121. L'ensemble s'appuie sur une capacité interne d'ingénierie permettant de concevoir et d'accompagner les actions techniques de performance énergétique. Ensemble structuré, aligné avec les cadres réglementaires avec des objectifs définis, des indicateurs de suivi et un plan d'action annuel clair et partagé avec la Collectivité.	Démarche solide et équilibrée qui s'appuie sur des outils de mesure fiables tels que <u>Fairly Score</u> , le bilan carbone et <u>My ESG</u> . Elle s'inscrit dans une stratégie exhaustive avec une couverture complète de l'ensemble des composantes du développement durable : sobriété énergétique, mobilité des publics et des équipes, achats responsables élargis, gestion des déchets, alimentation durable mais aussi inclusion sociale, accessibilité renforcée et ancrage territorial auprès des acteurs locaux. La présence d'une Green Team sur le site et l'engagement vers les certifications ISO 9001 et ISO 20121 constituent des gages de sérieux, de structuration et de pérennité. Le programme d'investissements proposé est cohérent avec cette démarche RSE. Les investissements proposés sont détaillés, cohérents et démontrent d'une approche complète énergétique et environnementale de l'équipement. Les économies d'énergies attendus sont clairement identifiées et quantifiées et une part d'investissement (volet mobilité douces et électrique) fait directement écho à la démarche RSE Réflexion autour de la mobilité partenariat avec <u>Divia</u> (tram-bus) : une approche de la démarche qui va jusqu'à l'utilisateur / jusqu'au parcours utilisateur (concours mobilité douce)
NOTE	8/10	9,5/10

NIVEAU DES ENGAGEMENTS CONTRACTUELS	EDEIS	S-PASS
Organisation structurelle	SAS dédiée (95 % EDEIS, 5 % Eat is Family) Garantie solide sans limitation de garantie (mère / dédiée)	Maintien de la SNC existante, garantie maison-mère sans plafond. Montage simple, stable et sans limitation de garantie.
Modifications apportées au projet de contrat	Retrait de plusieurs demandes initiales, mais maintien de deux plafonnements (GAPD et résiliation). GAPD plafonnée à 300 k€ sur la durée, indemnisation en cas de résiliation plafonnée à 500 k€. Équilibre contractuel satisfaisant mais légèrement moins favorable que S-PASS	Retrait des principales demandes initiales, aucune limitation de responsabilité introduite. Alignement complet avec les exigences de Dijon Métropole.
NOTE	8/10	9/10

NOTE	▪ L'offre présentée par EDEIS / Eat is Family est structurée et cohérente, articulée autour d'un positionnement ambitieux du Zénith de Dijon et d'une programmation diversifiée. Toutefois, certains aspects de cette ambition apparaissent partiellement en décalage avec le calibrage attendu pour l'équipement et les dynamiques propres au territoire. Pour autant, le candidat propose une vision lisible du projet, fondée sur la continuité de l'exploitation, la complémentarité avec les acteurs culturels locaux et une montée en gamme progressive de l'expérience spectateur. La stratégie développée met l'accent sur l'ancrage territorial, la diversification des activités et l'amélioration des services, tout en s'appuyant sur une organisation RH stabilisée et renforcée par les expertises internes du groupe. ▪ Sur le plan économique, le modèle présenté est prudent et soutenable, avec une redevance fixe attractive, un intéressement structuré et un financement sécurisé pour l'ensemble des investissements prévus. Le programme d'investissements se concentre principalement sur les besoins identifiés et sur les travaux obligatoires, auxquels s'ajoutent des améliorations ciblées en matière de confort, de maintenance et de performance énergétique. ▪ La démarche développement durable et sociétale est claire et structurée, intégrant des engagements en matière d'accessibilité, de sobriété énergétique, de prévention des violences sexistes et sexuelles, d'achats responsables et de valorisation des prestataires locaux. La restauration, confiée à Eat is Family, constitue un atout notable avec une offre locale, qualitative et adaptée aux différents publics. ▪ L'offre comprend également une attention particulière portée au parcours spectateur, à la modernisation des outils numériques, à la fluidité des services et à la qualité d'accueil, dans une logique de montée en gamme. L'organisation opérationnelle proposée repose sur un pilotage maîtrisé, une gouvernance claire et une capacité d'appui interne importante. Dans l'ensemble, l'offre finale d'EDEIS constitue un projet solide, lisible et techniquement structuré, répondant globalement aux exigences du DCE. Certains volets du projet, notamment la trajectoire d'activité, le niveau d'ambition programmatique ou la couverture de certains enjeux culturels et opérationnels, apparaissent toutefois moins précisément calibrés au regard des attentes exprimées par la collectivité.	▪ L'offre finale présentée par S-PASS TSE apparaît particulièrement aboutie, structurée et pleinement alignée avec les attentes de Dijon Métropole. Le candidat propose une vision cohérente et ambitieuse du Zénith de Dijon, fondée sur un projet culturel solide, une programmation diversifiée et maîtrisée, ainsi qu'une stratégie de développement parfaitement articulée entre ancrage territorial, attractivité nationale et adaptation aux évolutions du marché du spectacle vivant. ▪ Sur le plan économique, l'offre se distingue par un modèle équilibré et soutenable, intégralement financé, et par une redevance fixe revue à la hausse. Le dispositif d'intéressement, clarifié et rendu plus progressif, renforce la participation de la Collectivité aux performances du site. Le programme d'investissements, structuré et entièrement porté par le candidat, témoigne d'une capacité d'engagement réelle et sécurisée sur la durée du contrat. ▪ En matière de développement durable et sociétal, S-PASS présente l'approche la plus structurée, combinant des actions concrètes, des outils de pilotage avancés (FAIRLY Score, bilan carbone, ISO 20121) et une dynamique d'amélioration continue déjà engagée. Les engagements sociétaux s'appuient sur des dispositifs précis, des indicateurs suivis et une forte ouverture vers les publics et acteurs locaux. ▪ L'offre se distingue également par la qualité de l'accueil et de l'expérience usagers, portée par des améliorations significatives (accessibilité, services digitaux, montée en gamme du F&B, structuration des parcours), ainsi que par une organisation opérationnelle robuste reposant sur une équipe expérimentée et un réseau national puissant. Dans l'ensemble, l'offre finale de S-PASS TSE présente le niveau de maturité, de cohérence et de garanties le plus élevé. Elle conjugue de manière équilibrée ambition culturelle, solidité économique, structuration opérationnelle et engagement responsable. Elle offre ainsi à la Collectivité un projet lisible, crédible et sécurisant, répondant non seulement aux exigences du DCE mais également aux enjeux de montée en gamme et de rayonnement du Zénith de Dijon.
	92/100	94/100

Les éléments essentiels du projet de contrat de concession de service public finalisé sont les suivants :

III. Economie générale du contrat

Le projet de contrat est joint au présent rapport (**PJ n°3**: projet de contrat).

➔ Les missions du Concessionnaire sont les suivantes :

1. L'organisation des manifestations de la salle de spectacles dans le respect de la vocation musicale de l'Équipement et plus particulièrement :

- La promotion de la salle de spectacles auprès du public ;
- La prospection des entrepreneurs de spectacles, des artistes français ou étrangers, ainsi que tout organisme susceptible d'être intéressé par l'organisation d'un événement au sein de l'Équipement ;
- La négociation des contrats de location avec les utilisateurs des espaces d'exposition et des espaces associés. Le Concessionnaire garantit le respect de la libre concurrence afin de permettre le recours à des tiers extérieurs pour les prestations de montage/démontage et les prestations annexes.

2. La prise en charge de toutes les interventions et actions nécessaires au bon déroulement des manifestations qu'il s'agisse de l'accueil du public et des professionnels, étant entendu que :

- Pour l'accueil des professionnels, il s'agit d'assurer l'aménagement des salles et son suivi (notamment, lors de la préparation de nouveaux spectacles),
- Pour l'accueil du public, il s'agit de fournir tous les services et toutes les prestations nécessaires pour assurer sa sécurité (tels que service d'ordre, contrôleurs, ouvreuses, agents de sécurité incendie, service de premiers secours, etc.) et le bon déroulement des manifestations (qualité de l'accueil, des prestations associées...) ; la fonction de chef de salle étant assurée par le Concessionnaire pendant toute la durée des manifestations.

3. La gestion administrative et financière du service ainsi que l'exploitation technique de toutes les installations et équipements relevant de sa responsabilité selon les modalités fixées au présent contrat.

➔ Le contrat prendra effet à compter du 1er février 2026. Il est conclu pour une durée de sept (7) ans à compter du 1er février 2026. Son échéance est par conséquent fixée au 31 janvier 2033.

➔ Les investissements pris en charge par le Concessionnaire

Considérant que le Concessionnaire, en sa qualité de professionnel du secteur d'activité, est le plus à même d'acquérir, en cohérence avec son projet d'exploitation, certains équipements nécessaires à l'exécution du service public, l'Autorité concédante confie au Concessionnaire la responsabilité de l'acquisition, du renouvellement et de la modernisation des biens nécessaires à l'exploitation de l'Équipement.

Par ailleurs, et conformément aux orientations du cahier des charges, le concessionnaire a la responsabilité de réaliser un programme d'investissements techniques sur les bâtiments (notamment d'ordre environnemental).

Le montant total des investissements initiaux portés par le Concessionnaire est de de 2 034 375 € HT.

→ Economie de la concession

Le Concessionnaire prend en charge l'ensemble des dépenses d'exploitation afférentes à l'exécution du service concédé. En contrepartie des obligations et charges qui incombent au Concessionnaire, celui-ci est habilité à percevoir auprès des utilisateurs et à conserver les produits liés à l'exploitation du Zénith et plus particulièrement ceux des locations de la salle de spectacles et de la salle de réception, produits commerciaux annexes (bars, publicité, merchandising...), droits de retransmission, frais refacturés aux locataires de la salle.

Les principaux paramètres économiques et financiers de la Concession sont les suivants :

- Total moyen annuel des produits d'exploitation : 4 806 178 €
- Total moyen annuel des charges d'exploitation : 4 446 226 €

Ces charges d'exploitation intègrent le versement par le Concessionnaire à Dijon Métropole des redevances suivantes :

- Une redevance fixe annuelle de 750 000 €HT, indexée annuellement,
- Une part variable de 3% du chiffre d'affaires, laquelle représente au regard du compte d'exploitation prévisionnel, un produit moyen de près de 145 000 €HT,
- Une redevance pour frais de contrôle de 5 000 € (sans TVA),
- Un intéressement fixé comme suit : Lorsque le résultat net avant impôt (RNAI), avant application de la clause d'intéressement, dépasse 200 000 €, la part excédentaire est partagée sur la base de :
 - Pour la tranche de RNAI comprise entre 200 k€ et 300 k€, l'Intéressement dû est égal à $(\text{RNAI} - 200 \text{ k€}) \times 50 \%$
 - Pour la part du RNAI supérieure à 300 k€, l'Intéressement dû supplémentaire est égale à $(\text{RNAI} - 300 \text{ k€}) \times 75 \%$

Tous les impôts et taxes liés à l'exploitation et la gestion du service public, dont la taxe d'enlèvement des ordures ménagères et la contribution économique territoriale, auxquels le Concessionnaire est assujetti, ainsi que tout autre impôt, taxe, contribution ou Concessionnaire qui viendrait s'y substituer au cours du contrat, sont supportés et réglés par le Concessionnaire.

Seules les taxes foncières stricto sensu seront prises en charge par l'Autorité concédante.