



Exposé :

Retour d'expérience d'un
exploitant autour de deux
cas concrets de marché
CREM



1^{er} cas

IGESA - LA CABANNASSE (66)

**CRAEM Rénovation des bâtiments 0003 et 0004 –
Réorganisation des fonctions cuisine, salle à manger, salle
polyvalente et chaufferie**

Rénovation des chambres de la fonction hôtellerie.

Constitution d'un groupement en amont avec :

Spie Batignolles - Constructeur (mandataire)

Abaca Concept - Architecte

Technib - BET structure

Serige - BET fluides et HQE

I dex – Mainteneur Multi techniques (mandataire)

Spie Batignolles - Mainteneur bâtementaire



Hôtel les sorbiers



Atouts et fonctionnement du groupement

La connaissance des besoins et l'expérience avec l'armée de l'architecte ont permis lors de la conception de trouver les solutions permettant de respecter le budget tout en proposant un projet innovant

L'implication d'un cuisiniste pour échanger avec le service hygiène de l'armée a permis de crédibiliser l'offre du groupement (importance de la marche en avant)

Les nombreuses réunions avant la réponse et la cohésion des entreprises a permis que chacun amène sa pierre à l'édifice.

Dans ce cas ou 98% du budget concerne la construction, le constructeur est clairement le chef d'orchestre.



Pour le métier de la maintenance, des échéances longues:

Montage du groupement **mars avril 2012**

Visite du site **le 19/05/2012**

Réponse à l'appel d'offres **le 31/07/2012**

Oral de présentation en **septembre 2012**

Notification du marché **le 6/12/2012:**

3 448 000 € TTC dont 75 000 € (IDEX) + 18 000 € (Spie batignolles)
TTC pour les 3 ans de maintenance

Préparation du chantier + construction

Début de la phase maintenance **le 19 mars 2015 pour 3 ans, contrat de type P2 seul**

Presque 3 ans après la première visite !



Les avantages d'impliquer la maintenance dès la conception

- Validation par l'exploitant des hypothèses des BET (travaux, consommations d'énergies) – Engagements contractuels
- Propositions de variantes travaux et donc maintenance (fioul à condensation, granulés bois, solaire thermique)
- Lors de l'oral, le responsable du site a pu aborder les sujets du quotidien avec l'exploitant (astreinte, fréquence des visites, GMAO etc.)
- Facilitation pour le maître d'ouvrage lors de la réception des installations
- Le prix de la maintenance ne représente pas un poids important dans le coût global

Les difficultés pour l'entreprise de maintenance

- L'implication importante en temps, 3 ans avant de démarrer la maintenance (étude, réunion de chantiers)
- La prise en charge des petits travaux de réglages, finitions et le lien avec les installateurs

2è cas

Piscine de Saint-Estève (66)



Travaux de réhabilitation, en conception réalisation des équipements de production de chauffage de la piscine municipale et de traitement de l'air.

Garantie des performances énergétiques et de qualité de l'air ainsi que l'exploitation et la maintenance des installations de chauffage, d'eau chaude sanitaire, de ventilation et de déshumidification.



Groupement constitué:

Idex Energies mandataire
Gd Thermique installateur
JC. Bucas BET fluides

Échéances du projet

Montage du groupement **en aout 2013**

Réponse à l'appel d'offres **le 02/09/2013**

Deuxième offre **le 27/09/2013**

Oral **le 3/10/2013**

Remise offre finale le **25/10/2013**

Notification du marché le **26/12/2013**

510 000€ TTC dont 210 000 € TTC pour les 10 ans de maintenance
P2P3

Travaux réalisés en moins de 3 mois

Début de la phase maintenance **le 3 mars 2014 avec l'ouverture de la piscine.**

1er tour des élections municipales **le 23/03/2014, pas de droit à l'erreur!**



L'importance du groupement

- Des entreprises complémentaires qui se connaissent déjà
- Des entreprises locales
- L'expérience régionale reconnue mise en valeur dans le dossier (piscines)
- Des solutions au-delà du cahier des charges
- Des partenaires (constructeurs) intégrés dès la première offre (Bio UV, Eco-energie).



Les avantages d'impliquer la maintenance dès la conception

- Validation par l'exploitant des hypothèses du BET (travaux, consommations d'énergies) – Engagements contractuels (gaz, eau, électricité) issus d'expériences similaires et non de ratios (récupération de chaleur, transfert d'énergie)
- Propositions de variantes travaux, mise en place d'une chaudière à condensation dès la première année en P3
- A l'oral, mise en avant de la solution technique pour le traitement des tri-chloramines (cas concrets avec prises de références), la récupération d'énergie (préchauffage ECS)

Ce que le mainteneur a apporté dans le marché CREM

- Solutions au-delà du cahier des charges avec vision à long terme sur les consommations et approche exacte de la maintenance (chaudière à condensation C2E, lampe UV), intégration de certains travaux dans le P3
- Lors de l'oral, permet au client de se projeter au-delà du chantier de travaux, à besoin d'être rassurer et d'éviter les surprises à la fin des travaux



Ce que le mainteneur a apporté dans le marché CREM

. Permet de dupliquer des expériences concrètes locales réussies s'appuyant sur des témoignages (dans le cas précis lien avec Bio-UV, eco-energie)



. Réunions de chantiers réalisés avec le mainteneur permettant d'optimiser la mise en service et le respect des délais (démarrage en mode dégradé en cas de retard), pas de conflit de responsabilité.

En conclusion,
l'apport du mainteneur dans un CREM est
important:

Lors de la conception

Lors des travaux

A la réception des travaux

Et ensuite...

Merci pour votre attention