



 **transdev**  
**LOIR-ET-CHER**



---

**DOSSIER A**  
**RESUME DE L'OFFRE**

---

**OFFRE DE BASE**

## SOMMAIRE

<u>UNE OFFRE DE MOBILITE REDEFINIE</u>	<u>3</u>
<u>LIGNES REGULIERES, DES MOYENS DIMENSIONNES AU REGARD DE LA FREQUENTATION REELLE</u>	<u>3</u>
<u>TRANSPORT A LA DEMANDE, MONTEE EN FORCE DU CREAVIB'</u>	<u>5</u>
<u>VELOVIB', LA CREATION D'UN SERVICE DE LOCATION DE VELO</u>	<u>6</u>
<u>LA DEMARCHE MARKETING, UN NOUVEAU SOUFFLE</u>	<u>7</u>
<u>UNE ORGANISATION LOCALE SOUTENUE PAR DES PROFESSIONNELS AGUERRIS</u>	<u>10</u>
<u>UN PARC REDIMENSIONNE ET RESPECTUEUX, DES OUTILS AU SERVICE DU RESEAU</u>	<u>11</u>
<u>LA QUALITE DE SERVICE AU CŒUR DE NOS ENGAGEMENTS ; LA RSE, MOTEUR DE NOTRE ORGANISATION</u>	<u>12</u>
<u>NOS RECHERCHES D'OPTIMISATION FINANCIERE ET EVOLUTIONS CONTRACTUELLES</u>	<u>13</u>



## UNE OFFRE DE MOBILITE REDEFINIE

L'offre actuelle proposée par le réseau Le Vib' sur le territoire de la ville de Vierzon est au global conséquente, avec :

- 6 lignes urbaines Le Vib'
- Un service de Transport à la Demande CréaVib' d'arrêt à arrêt
- Un service dédié aux personnes à mobilité réduite en porte à porte

Pourtant, le constat est que le réseau n'a jamais atteint ses engagements contractuels depuis 2016 et qu'une baisse significative de la fréquentation s'est opérée en 2020. Cette baisse, en lien avec l'épidémie Covid, n'a pas été compensée depuis et le service Créavib' enregistre également des résultats décevants.

Devant ces mauvaises performances, l'enjeu de cette consultation est de **déployer sur le territoire de la commune de Vierzon de nouvelles solutions de transport cohérentes avec un coût global revu à la baisse et des objectifs de fréquentation atteignables.**

Le périmètre du futur contrat étant inchangé par rapport à la situation actuelle, Transdev a mené une étude de territoire et de réseau dont les résultats sont synthétisés ci-dessous.

### Lignes régulières, des moyens dimensionnés au regard de la fréquentation réelle

**Notre objectif : renforcer la lisibilité et l'attractivité de la desserte structurante du réseau afin d'amplifier le potentiel de voyageurs.**

#### Lignes A et B : les 2 lignes structurantes du réseau

- les lignes A et B : deux lignes distinctes pour une desserte plus lisible pour les voyageurs
- Renforcement des fréquences le samedi et l'été pour une offre identique toute l'année et lisible pour les voyageurs
- Desserte de la gare de Vierzon avec la ligne B



- Correspondances renforcées avec le réseau ferroviaire pour une véritable offre multimodale

#### Les lignes à vocation scolaire C et D

Elles remplacent les lignes 4, 5 et 6, et sont complétées par le service Créavib'

**Notre objectif : Capitaliser sur les dessertes à plus fort potentiel scolaire en maintenant la desserte régulière lorsque c'est pertinent.**

#### Les lignes régionales Rémi 185 et 431

Elles se substituent aux lignes 1 et 3, dans l'opportunité d'un accord de commercialisation avec la région Centre-Val de Loire. Il s'agit ici de jouer la carte de l'intermodalité avec les offres de mobilité régionales présentes sur le territoire.

#### La ligne de service à la demande E

Elle se substitue aux lignes 1 et 3. Cette solution flexible permettra aux usagers d'accéder à des trajets personnalisés selon leurs besoins spécifiques, garantissant ainsi une accessibilité continue





# Synthèse de nos propositions d'évolutions pour les lignes régulières :

## Vos attentes

Conserver dans la mesure du possible les lignes 2a, 2b

Améliorer la lisibilité des lignes

Renforcer les liaisons vers les principaux pôles générateurs et notamment la gare et le centre-ville

Conserver dans la mesure du possible la ligne 6

Mieux prendre en compte les dessertes internes de l'offre régionale

## Nos propositions

La ligne 2 propose la même offre toute l'année et devient plus lisible pour les voyageurs avec la nouvelle dénomination:

**A** (ex 2A)      **B** (ex 2B)

la ligne **B** dessert le pôle gare, créant ainsi un lien plus fort entre les points centraux du territoire

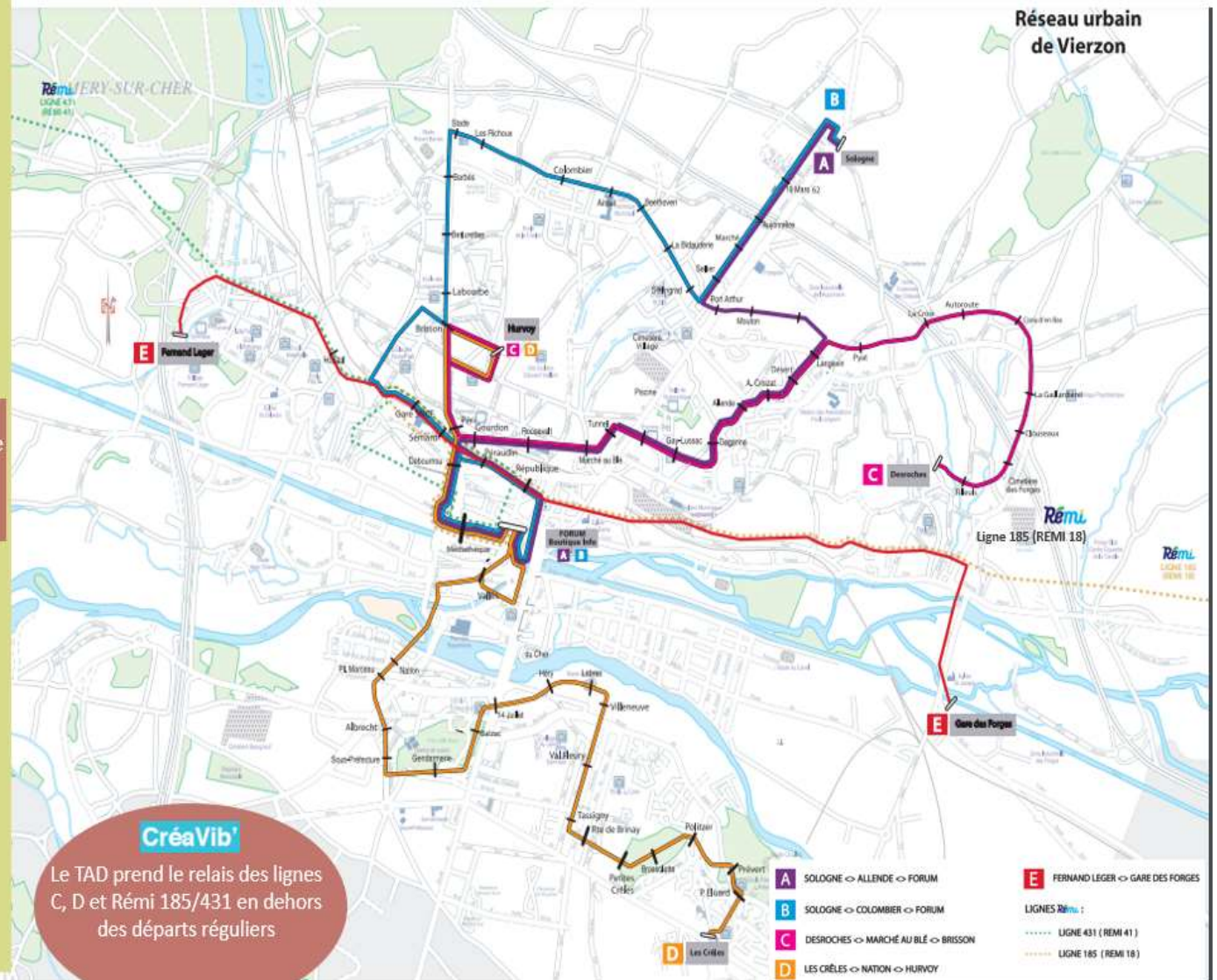
### + d'INTERMODALITE

Ligne **B** : correspondance possible avec 37 trains pour Bourges, Châteauroux, Paris et Tours

La ligne 6 devient la ligne **C** son itinéraire est maintenu avec 1 départ supplémentaire pour l'entrée de 9h

La ligne **E** devient une ligne virtuelle sur réservation en complément des lignes **Rémi**

Les lignes **Rémi** 185 et 431 se substituent aux lignes 1 et 3 pour maintenir une offre régulière en heure de pointe



## Transport à la demande, montée en force du Créavib'

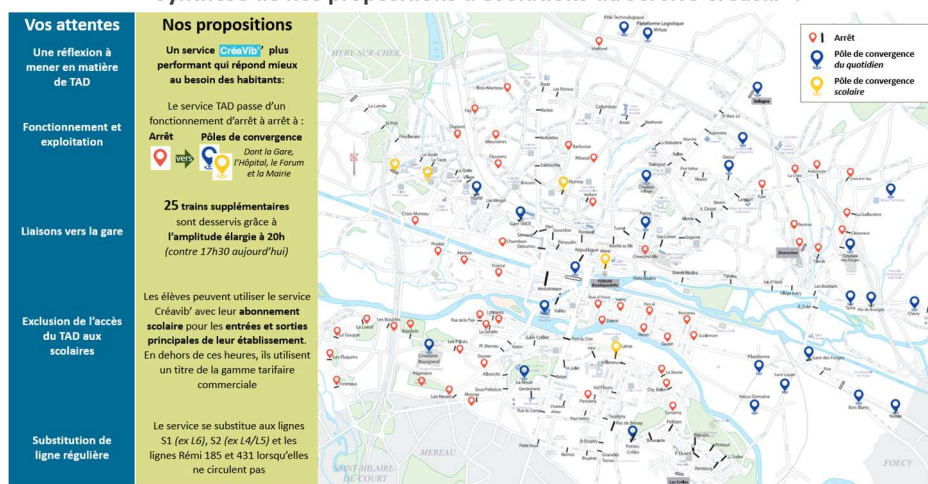
Notre objectif : un service au plus près des besoins des habitants avec un fonctionnement plus efficace, une amplitude élargie et une meilleure intégration avec les lignes régulières.

- Un délai de réservation maintenu à H-1 et élargi à tous les canaux de réservation

### Un fonctionnement d'Arrêt à Pôle de convergence

- 30 Pôles de convergence identifiés pour un service au plus près des habitants

Synthèse de nos propositions d'évolutions du service Créavib' :



- Un service complémentaire aux lignes régulières avec accès pour tous aux pôles de convergence

### Un service pour tous et qui limite son utilisation par les scolaires

- Ne plus pénaliser la clientèle commerciale par une « surutilisation » par les scolaires
- Maintien de l'accès au service pour les élèves **via leur abonnement**, seulement aux horaires principaux et accès avec un titre de la gamme tarifaire commerciale pour les voyages en heures creuses.

### Une meilleure couverture temporelle

- Une amplitude élargie à 6h – 20h pour mieux répondre aux besoins des habitants, notamment vers la gare de Vierzon



## Vélovib', la création d'un service de location de vélo

La mise en place d'un service de location longue durée de Vélo à Assistance Electrique est attendu dans le cadre de ce nouveau contrat.

**Notre objectif : permettre d'essayer la pratique du vélo, inciter les habitants à s'interroger sur leurs modes de mobilité, encourager l'essor des mobilités douces**

### Un service adapté au territoire et ancré dans l'écosystème local

- Recherche de synergies avec les différents acteurs présents (associations, clubs, vélocistes)
- Un contrat de maintenance préventive avec un établissement d'insertion afin d'assurer une qualité de service de location de vélo permanente et optimisée.

### Un service élargi et diversifié

- Achat de 30 VAE modèles URBAN de STARWAY, fournisseur local et de 2 vélos Longtails dès le début du contrat
- Diversification des durées de locations possibles :
  - Journée (24h)

- Semaine (7 jours glissants)
- Mois\*
- Année \*

\*Les locations au mois et à l'année sont réservées aux personnes habitant ou travaillant à Vierzon.

- Possibilité d'augmenter la flotte

### Parcours client fluide et simplifié

- un service accessible à tous
- la location des vélos possible depuis l'agence commerciale
- Une ouverture du service en ligne depuis le site du réseau Le Vib'

### Fiabilisation et accompagnement de l'essor du service

- Un logiciel performant, outil indispensable à la gestion du service
- Une maintenance déléguée pour favoriser la réinsertion
- Lancement du service, développement de la lisibilité et de la communication
- Promotions et animations commerciales intégrées au plan marketing



# LA DEMARCHE MARKETING, UN NOUVEAU SOUFFLE

Le réseau Le Vib' va fortement évoluer lors de ce contrat, des mesures d'accompagnement et d'explications seront nécessaires pour que chaque utilisateur, chaque habitant, appréhende ses nouvelles habitudes de mobilité.

Le Transport A la Demande, déployé largement sur le territoire en compensation du retrait de lignes régulières, sera le point d'attention particulier des actions marketing au début du contrat.

Nous accompagnerons ces évolutions et en ferons la promotion auprès de tous (habitants, associations, établissements scolaires, entreprises etc.) pour contribuer au développement de toutes les mobilités.

**Nous mènerons des actions percutantes de publicité et de communication pour promouvoir activement la mobilité durable. Des campagnes publicitaires visuelles et informatives seront déployées, mettant en avant les avantages du réseau Le Vib', les itinéraires clés, et les horaires pratiques.**

**Faire connaître ces services, en faciliter l'accès, accompagner et rassurer, être à l'écoute de nos clients, seront la dynamique de notre stratégie marketing, combinant proximité et innovation.**

**Au cœur de nos actions Le Vib', c'est**

## Une information clientèle multicanale modernisée :

- Accessible, compréhensible par tous,
- Refonte du site internet et la création d'une application
- Au plus près des clients par notre agence commerciale,
- Disponible sur plusieurs canaux à tout moment,
- En phase avec son temps au travers de la communication numérique,
- Rassurantes avec le temps réel à bord des véhicules.

## Un programme de conquête et de fidélisation par :

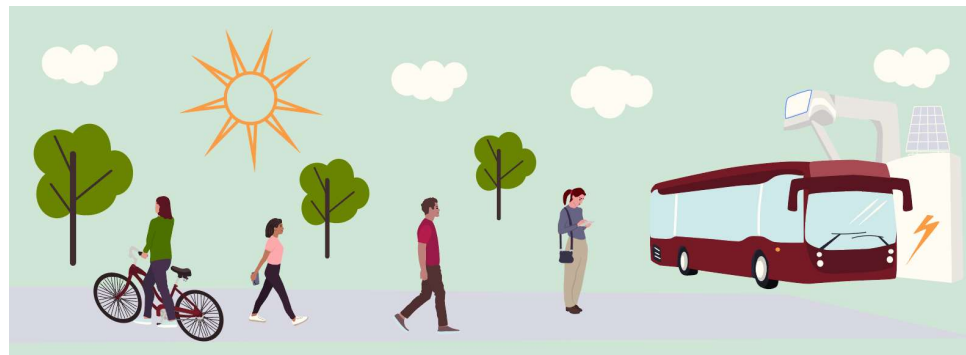
- Des actions ciblées et adaptées aux clients,
- Une adaptation des services aux Plans de Déplacements Générateurs,
- La modernisation de l'accueil en agence commerciale,
- Des moyens humains et techniques déployés tout au long du contrat.

## Un réseau animé et attractif :

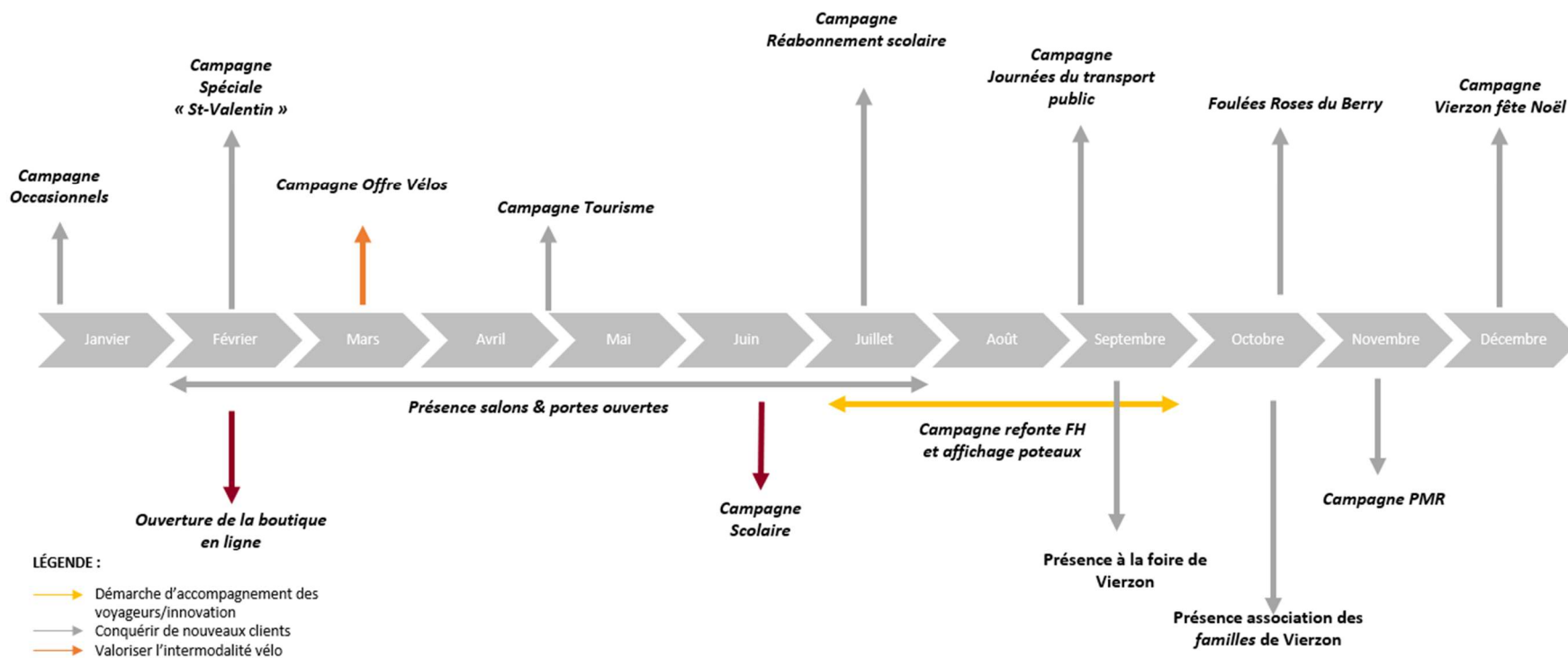
- Un plan annuel de communication détaillé et validé par la Collectivité
- Des actions événementielles et promotionnelles organisées régulièrement
- Des animations sur le terrain pour conquérir de nouvelles clientèles
- Des démonstrations de trajets faciles
- La mise en valeur des nouvelles technologies, Des facilités de paiements en lien avec la nouvelle billettique.
- une stratégie digitale sur les réseaux sociaux

## Un réseau partenaire de la vie locale :

- Acteur de la mobilité lors des événements de la ville de Vierzon,
- Collaborateur auprès des offices de tourisme pour la promotion du cadre de vie,
- Des animations d'ateliers participatifs avec des établissements scolaires
- Faciliter l'intégration des nouveaux salariés dans notre réseau de mobilité
- Des journées spéciales pour les aînés
- Un partenariat avec le Centre communal d'action sociale
- Un partenariat étroit avec des associations locales de personnes à mobilité réduite.



# Calendrier des actions réalisées en 2025



**TRANSDEV s'engage à développer l'attractivité du réseau le Vib' par une analyse fine des potentielles évolutions.**

**Le Vib', c'est être à l'écoute de nos clients et de leurs usages par l'analyse fine des données :**

- De TITAN, logiciel de contrôle des recettes et des canaux de distribution,
- Du système Billettique Matawan, avec la répartition des recettes par titre, ligne, course...),

- Du service d'aide à l'exploitation HubUp
- Manett-on-Demand pour l'offre TAD
- De l'enquête Fraude,
- De l'opération TEX (Customer Experience by Transdev), et l'évaluation du parcours client,
- Une enquête « O/D », « Montées/Descente » pour améliorer la compréhension de l'adaptation du réseau au territoire,
- Des enquêtes satisfaction réalisées au cours du contrat.



## LANCEMENT DE L'OFFRE, UNE PROMOTION EFFICACE

Le plan de communication du nouveau réseau Le Vib' devra être déployé bien en amont de la phase de lancement (1er septembre).

Des opérations de communication seront mises en place dès l'attribution officielle du marché.

### Communication institutionnelle

- Présenter, Expliquer, Valoriser le nouveau réseau Le Vib'
- Elaboration et transmission de communiqués de presse,
- Annonces sur les panneaux lumineux gérés par la ville de Vierzon,
- Campagne de communication sur les véhicules, si possible

### Réunions publiques (Elus, Techniciens et Concessionnaire, Habitants, Associations...)

- Être présent sur le territoire
- Réunions publiques dans les quartiers
- Stand sur les marchés

### Traiter toutes les interrogations formulées, Personnaliser les réponses

- Mise en place d'une page spécifique et d'une foire aux questions sur le site du Vib'
- Création d'une page FB de lancement

### Point de contact avec les acteurs générateurs de déplacement

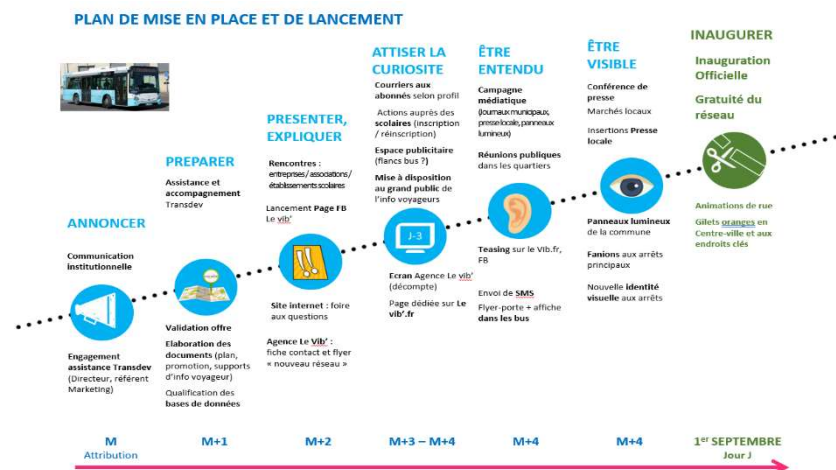
- Valoriser le réseau, Présenter les possibilités de mobilité
- Rencontres pour informations auprès des entreprises, des établissements scolaires, des associations,

Ces actions sont conditionnées à la mise à disposition des bases de données clients du réseau : abonnés scolaires et commerciaux inscrits au service Le Vib', clients du TAD inscrits aux services.

La qualité des informations communiquées sera également essentielle : nom, adresse, numéro de téléphone, adresse messagerie, profil, ligne(s) ou service(s) utilisé(s).

- Envoi de courrier personnalisé en fonction du profil,
- Information spécifique aux abonnés scolaires lors des actions d'inscription, réinscription, envoi de la carte de transport,
- Mise en place à l'agence commerciale d'un formulaire type « Foire aux questions » et d'un flyer spécifique à la présentation du nouveau réseau,
- Création d'une page dédiée au nouveau réseau sur le site <https://www.le-vib.com/>,
- Contrôle et suivi de la rubrique « Contactez-nous » du site Le Vib',
- Réponses aux questions du réseau FB créé pour le lancement de la nouvelle offre


### Plan de communication spécifique au lancement du réseau dès l'été 2024



# UNE ORGANISATION LOCALE SOUTENUE PAR DES PROFESSIONNELS AGUERRIS

Les services Le Vib' seront réalisés par la société dédiée Transdev Vierzon Mobilités. Pour accompagner les enjeux mobilités de la ville de Vierzon et apporter des solutions adaptées au contexte local, l'équipe de la société dédiée sera soutenue par des professionnels réactifs et proches du terrain.

Ils seront épaulés dans leurs actions par l'expertise des équipes du pôle régional.

Pôle Services		
  <b>DIRECTION</b>  Stéphane MOUSSET  Gestion et Pilotage	<b>RESPONSABLE DE MARCHÉ</b> <i>Cadre transféré</i>	
	<b>REFERENT EXPLOITATION</b> <i>Maitrise transféré</i>	
	<b>REFERENT MAINTENANCE</b> <i>Maitrise transféré</i>	
	<b>Agents commerciaux</b> <b>Agents d'exploitation</b> <b>Agents de conduite</b>	
	Pôle Supports	
	<b>REFERENT MARKETING</b> Carole FLOZE	
	<b>RESSOURCES HUMAINES</b> Cyrielle RICHARD	
<b>QSSE</b> Aurélie SAULNIER		
<b>METHODE</b> Patricia LOPEZ		
<b>BILLETTIQUE &amp; SAEIV</b> Kevin SIVIERO		
<b>ADMINISTRATIF &amp; FINANCIER</b> Maria RONNAY		



Notre management, à l'écoute et volontaire avec nos équipes, garantit également une grande efficacité et une capacité à faire évoluer avec vous, le réseau pour relever les défis d'aujourd'hui et de demain.

## Des garanties pour un climat social apaisé > dès 2024

- Reprise des accords et des usages actuels
- Management participatif avec des réunions conducteurs régulières et des sondages via l'application conducteur connecté
- Dialogue social permanent
- Politique de recrutement ouverte : partenariats avec les organismes d'emploi, mobilisation de tous les canaux de contacts locaux, promotion de nos métiers auprès du public, actions pour favoriser l'insertion professionnelle

## Un management de proximité disponible

Notre modèle managérial est fondé sur 3 piliers : bienveillance, exigence et proximité. Ils sont essentiels pour cultiver la confiance et motiver les collaborateurs au sens du service et à la dynamique collective.

- un respect de chaque salarié et répartition équitable du travail,
- une application stricte des règles sociales de la profession,
- une disponibilité pour l'écoute,
- une assistance en permanence, sur le réseau, pour faire face aux éventuels problèmes commerciaux, techniques ou de sécurité.

## Plan de formation

- Des plans adaptés à la diversité des profils présents dans l'entreprise
- Des modules en fonction des historiques de chacun
- Pour une montée en compétence et l'employabilité des salariés
- Formation à tous les nouveaux outils métier et numériques

## Fidélisation des salariés

- Politique salariale, avantages maintenus
- Plan de protection de la santé des salariés
- Actions pour la Qualité de Vie au travail

## UN PARC REDIMENSIONNE ET RESPECTUEUX, DES OUTILS AU SERVICE DU RESEAU

### Un parc redimensionné et plus respectueux

Conformément aux attentes de la Collectivité qui souhaite opérer une transition énergétique du parc de véhicules dans le cadre du futur contrat, le respect des impératifs écologiques sera assuré par l'acquisition de véhicules aux normes euro 6 dès le début du contrat pour les lignes régulières et des véhicules électriques pour le TAD et le TPMR.

La nouvelle offre de mobilité nécessite, dans notre proposition, l'affectation de 3 autobus (dont 1 de réserve), 2 autocars et 5 minicars.

En cours de contrat, deux des autobus à énergie thermique seront remplacés par des autobus électriques.

**Ainsi en fin de contrat, 3 des 5 véhicules lourds (cars et bus) assurant le service seront des véhicules ZERO EMISSION, électriques.**

### Une politique de maintenance et d'entretien rigoureuse

- Suivi de la maintenance préventive et curative des véhicules et des vélos
- Contrat de maintenance pour l'entretien et le contrôle réguliers des équipements et installations
- Procédures de nettoyage et d'avitaillement
- Soutien des équipes de Transdev Loir-et-Cher : partage des pratiques, des installations et des équipements

### Gestion complète des outils : SAE, billettique, ...

- SAE : mise en place du mode SaaS pour garantir l'intégrité du système et des données
- Billettique : déploiement de la solution Matawan, des pupitres et valideurs dans les véhicules urbains
- Manet-on-demande : gestion et exploitation du Transport à la Demande
- Des outils du quotidien : de la feuille de route à la paie
- La suite Mobi

- Des outils de développement : de la compréhension du territoire à la conception de scénarii d'évolution de l'offre de mobilité

### Des process éprouvés pour la mise en œuvre d'un réseau optimisé

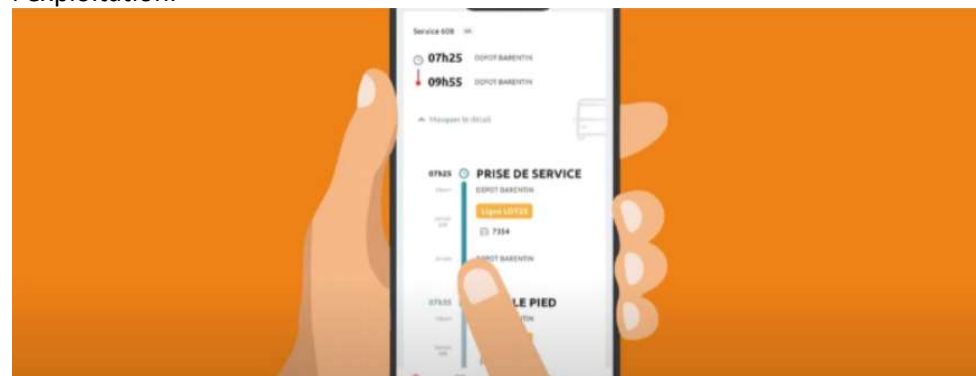
La majorité des outils proposés par Transdev sont dits en SaaS (Software As A Service) afin de faciliter leur administration. Important, le mode SaaS permet une mise à niveau transparente des infrastructures IT pour les équipes du réseau, permettant ainsi de pouvoir **se concentrer sur la partie service rendu aux voyageurs**. L'ensemble des outils métiers Transdev est hébergé sur une plateforme haute disponibilité à 99,5% permettant aux collaborateurs habilités d'y accéder via une interface de connexion sécurisée.

Les lieux exploités (dépôt et agence) sont dotés d'une infrastructure SI permettant à chacun de travailler dans les meilleures conditions, dans les règles du RGPD et avec un accent fort sur la cybersécurité ;

### Des salariés connectés pour une meilleure réactivité

La solution de mise à disposition d'un ordinateur est prévue pour le personnel sédentaire qui bénéficiera d'une gamme récente des matériels et de logiciels

Tous les salariés sont également dotés d'un smartphone, leur permettant d'avoir accès aux différents outils digitaux à venir, comme l'application MobiMe utilisée par chaque conducteur pour ses feuilles de route et la communication avec l'exploitation.





## LA QUALITE DE SERVICE AU CŒUR DE NOS ENGAGEMENTS ; LA RSE, MOTEUR DE NOTRE ORGANISATION

Dans le cadre du futur contrat, la qualité de service est une attente forte de la ville de Vierzon qui souhaite que le réseau s'inscrive dans une démarche proactive d'amélioration continue de la qualité de service.

Ainsi, la démarche de qualité de service du Concessionnaire sera prioritairement orientée vers :

- la correction des faiblesses du réseau
- la fiabilisation de l'offre globale dans la réalisation des services et des conditions de confort des passagers
- la qualité de la relation usagers
- la reconquête et la fidélisation des voyageurs

### Transdev, détenteur de la triple certification ISO 9001, 14001 et 45001

La démarche qualité est un process maîtrisé dans les filiales Transdev avec :

- Une démarche qualité intégrée et pilotée par un service QSSE engagé
- Des outils pour un suivi de la qualité au quotidien
- Une lutte contre la fraude inscrite dans une démarche générale de prévention et de sécurisation du réseau
- Un déploiement réactif d'une communication spécifique et adaptée en cas de travaux
- Une astreinte des services adaptée et permanente



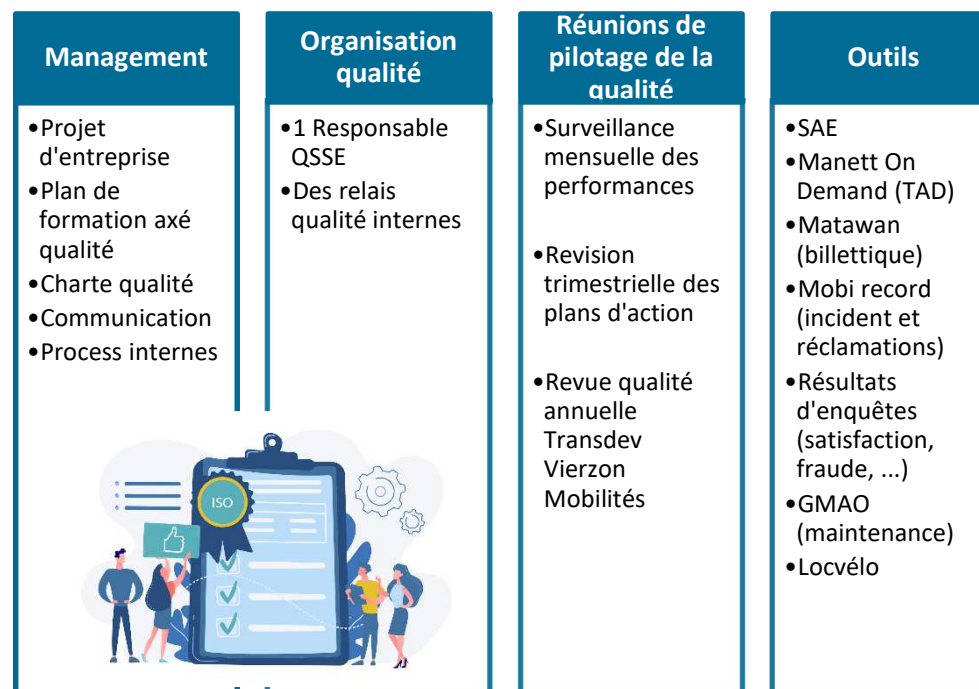
### Un personnel impliqué

En matière de qualité de service, les conducteurs sont les meilleurs acteurs, aussi nos actions seront aussi pilotées avec les RH :

- Déploiement du programme SMILE
- Intégration de la qualité dans la formation des équipes

- Création d'une charte qualité interne
- Communication sur les actions engagées ainsi que les résultats des mesures effectuées
- Réalisation d'un baromètre « qualité perçue » en interne,
- Organisation de temps d'échanges qualité

### Notre Système de Management de la Qualité



### Des actions fortes en matière de développement durable et RSE

- Formation et motivation des collaborateurs au développement durable : éco gestes, éco conduite, ¼ d'heures environnementaux
- Promotion des mobilités durables
- Achats responsables et solidaires
- gestions durables et réduction à la source des déchets
- Réduction des consommations

## NOS RECHERCHES D'OPTIMISATION FINANCIERE ET EVOLUTIONS CONTRACTUELLES

C'est dans un contexte de forte inflation et dans lequel les coûts de l'énergie sont lourdement impactés par les tensions internationales que nous avons optimisé l'offre Le Vib' et cherché des solutions en termes d'exploitation et d'investissement pour être au plus près de l'enveloppe budgétaire décrite dans le DCE.

### Nos hypothèses de charge pour réduire les coûts d'exploitation

Afin de s'approcher des souhaits du budget alloué à la gestion des transports tout en mettant en œuvre la transition énergétique demandée dans le DCE, nous avons travaillé à l'optimisation du parc nécessaire à la réalisation de l'offre. Ce nouveau parc est présenté ci-avant.

A chaque fois que la situation le permettait nous avons recherché des moyens de mutualisations avec nos activités locales pour en faire bénéficier la Collectivité : compétences humaines, dépôt et matériel.

### Notre engagement de maintenir le niveau des recettes malgré une offre en baisse.

Notre engagement de recettes (hors recettes vélo) s'établit désormais à 230 k€ en année moyenne. Les recettes de location de vélo sont en complément estimées à 71 K€.

Comme la fréquentation, une redynamisation de ces engagements est effectuée pour donner suite à la refonte de l'offre : nous passons à +5.1 % entre 2025 et 2031.

L'impact de la redéfinition du réseau sur la baisse des recettes est contenu sur les premiers temps du contrat.

Nous avons prévu de capter des recettes en lien avec la nouvelle offre de transports dès septembre 2024. Après la refonte du réseau et en résultat de notre plan marketing, nous estimons que la croissance sera portée par les titres occasionnels et abonnements tout public.

Les recettes de location de vélo sont estimées à **73.4 K€ HT** sur la durée du contrat

Dépenses moyennes :	2 032.1 K€
Recettes moyennes :	237.99 K€
Solde pour la Collectivité :	1 794.11 K€

**L'offre financière présente une contribution de l'Autorité Organisatrice de 1 794.11,5 K€ par an en moyenne sur la durée du contrat.**

### Nos propositions d'optimisation financière

Ainsi que détaillé dans le dossier B, nous avons identifié des pistes afin de limiter les coûts portés par une société dédiée à l'exploitation du transport urbain sur le territoire de Vierzon :

- La mutualisation de coûts grâce à une réponse portée par la filiale Transdev locale

Une réponse portée par notre filiale Transdev Loir-et-Cher en lieu d'une société dédiée permettrait de diminuer la charge des coûts de licences informatiques.

La mutualisation des organisations notamment celles de la production et de la maintenance entre l'exploitation du réseau Le Vib' et les autres contrats commerciaux de Transdev Loir-et-Cher permettrait une économie de moyens.

La mutualisation du personnel de direction locale et non cadre de direction permettrait la prise en charge de 50 % de leur salaire chargé sur des missions extérieures au réseau Le Vib' (scolaires de Vierzon, lignes REMI, etc...).

**Nos projections montrent une économie de 71 k€ par an en intégrant ces deux effets induits par la gestion du contrat par la filiale Transdev Loir-et-Cher et non par une société dédiée.**

- L'intégration des coûts de la billetterie et d'autres équipement dans le PPI du concessionnaire

L'investissement du matériel et des solutions logicielles de la billetterie (prestataire Matawan) est habituellement porté par les Collectivités. Cet investissement quand il est porté par la Collectivité et opéré via la CATP, permet une économie de coûts de 10% environ sur le prix d'achat et les coûts récurrents.

Nous proposons également de retirer du PPI actuel du délégataire, l'investissement dans les bornes de recharge des véhicules électriques implantées sur le dépôt.

Dans ces deux situations, Transdev, force de conseils et de propositions, vous accompagnerait dans ces achats.

**A savoir également : Transdev est spécialisée dans la création des dossiers pour l'obtention de subventions par exemple auprès de l'ADEME** ( nous avons obtenu en 2023 1,4 M€ de subvention pour l'achat de 14 véhicules électriques en région Centre-Val de Loire).

Nous apporterons toute notre expertise à la ville de Vierzon sur ce sujet.

### **Nos demandes d'évolutions contractuelles**

L'évolution du parc dans ce nouveau réseau, prévoit que la totalité du parc de véhicules TAD fonctionne avec une motorisation électrique.

D'autre part, en fin de contrat, un autobus et un autocar auront changé pour passer à une motorisation électrique.

**Nous souhaitons donc mettre en place un indice Electricité dans la clause d'indexation.** Nous proposons de pondérer l'application des indices des motorisations en fonction du nombre de véhicules fonctionnant avec cette motorisation.

Enfin, au regard de l'économie du contrat, de son équilibre dans la durée et de l'occurrence des risques attachés à d'éventuels manquements du Délégataire, nous vous proposons d'**ajouter une clause de plafonnement des pénalités appliqués annuellement par l'Autorité délégante.**

