



COMPRO

COMMon PROcurement of collective and public service transport clean vehicles

Intelligent Energy – Europe (IEE)

D5.3 - Final Recommendations

Type of document	Paper
Target groups	Local authorities; automotive industry; national Ministries; Environmental organisations
Lead participant	ISIS – Nantes - Semitan
Dissemination level	Public
Delivery date	29

(French version follows – p11)

Common procurement of clean vehicles

Final recommendations of the European project COMPRO – December 2009



What is COMPRO?

When COMPRO partners got together on the subject of common procurement of clean vehicles, they were thinking about both favouring European homologations in the field of public transport vehicles and obtaining lower vehicle costs through the achievement of a critical mass. In a second time, the question of technological innovation and of the energy choice imposed itself as another potential incentive factor for grouped orders.

The affair was tempting! Even if the partners knew that it would be complicated!

At the junction of juridical and technical questions of common and green procurement involving cities operators and manufacturers, technicians as well as elective representatives, the immediate benefit of such an operation showed to be less obvious to achieve and its feasibility highly dependent on a strong will of all parties.

As no international joint procurement in this field existed at the time of the project, COMPRO has tried to identify and organise most of the questions raised by the procurement of clean urban buses at a European scale and to propose a first outline of tools useful to this process.

In short, COMPRO has been paving the way towards the common procurement of clean buses at a European scale, thus contributing to enhance the development of the clean vehicles market (CNG and hybrid) acting from the **demand side**.

Common procurement is in fact identified as one of the solutions to help the creation of a real European market for clean buses to the benefit of both the industry and the buyers. Depending on their starting point, the latter can potentially benefit from common procurement by pooling competencies, reducing administrative costs, and in a near future obtain lower unit costs.

COMPRO partners are happy to share the lessons below, learnt during their three year participatory work.

Bremen, BSAG, Emilia Romagna Region, Gatubolaget, Isis, Nantes Métropole, Semitan.

I. What can you expect from common procurement?

- **Pooled knowledge and expertise:** this is particularly true for small entities, which can rely on the big networks' expertise and experience in the field of both procurement and technical specification description.
- **Cost savings through economies of scale:** combining purchasing activities leads to economies of scale and is likely to generate more attractive offers from suppliers. This has been proven at national level and for a different typology of vehicles.



Joint tram order of the cities Brest and Dijon, France.

By utilizing this joint procurement, the City of Brest was able to buy 6 more trams than planned while the net benefit to both cities is calculated to be about 24% compared to regular single tendering!

Trains joint procurement –in Emilia Romagna and Veneto, Italy.

In February 2009, 56 vehicles were jointly purchased up to a cost of 335M €. The joint procurement allowed a big price reduction.

The savings regard not only the price of vehicles but also the administrative costs. The total administrative work for the group of authorities involved in preparing and carrying out one rather than several tenders can be substantially reduced.

- **Enabling innovative technology to enter the market:** common procurement can be an entry-door for sustainable procurement. It also contributes to harmonize standards and criteria and helps the creation of a common European market as buyers are then pushed to rationalise their approach of technical specifications.

II. Who is concerned?

Common procurement is addressed to **public authorities**, especially of small-medium size.

- ⇒ Medium cities buyers can be interested in finding other partners to increase the volume of their order.
- ⇒ Small cities buyers can have an even stronger interest in pooling together with other local authorities.
- ⇒ Big cities buyers might not need a CP as they are strong market actors themselves. However, they can represent a driving force on which smaller buyers can rely.

III. Success factors for a clean bus common call for tender.

III.1 Definition of the vehicle specifications

It is obviously necessary to agree on specifications. Partners should question their usual way of working and potentially leave aside some of their particularities to reach a compromise with their fellow buyers.

In this respect, a distinction should be made between the common procurement of “on the shelf buses” (e.g. CNG) and innovative ones (e.g. hybrid). In the case of conventional buses the common vehicle is defined by a series of technical specifications whereas when buying innovative vehicles, partners should also focus on defining and agreeing on the **functional specifications**.

An example of compromise over specifications has been tempted through the COMPRO project where the “Zero base bus” or “bus margarita” is defined by a series of common specifications as well as some open options for which a compromise could not be reached: e.g. air conditioning, information system, automatic ticketing. The “COMPRO bus” is downloadable on the COMPRO website: www.compro-eu.org.

Hints:

Success stories on joint procurements tend to demonstrate that “birds of a feather flock together”. During the COMPRO final conference, successful experiences of common procurement of clean fleets were provided by buyers from the same country with strong institutional similarities, looking for the same product and following complementary or similar delivery planning.

⇒ **While looking for buses « on the shelf »** (e.g. CNG), partners joining together should look alike on at least the following points : same energy, rely on existing requirements (Euro V minimum), build specifications on the basis of existing preliminary international works such as UITP specifications, pursue a similar or complementary purchase planning.

⇒ **If the objective is to push innovation and try to obtain the most efficient vehicle**, partners should have similar operating conditions for the bus to be purchased as well as same missions for the routes (e.g. urban service, load, traffic condition etc...). This is necessary to obtain comparable results in terms of consumption or emissions, calculated with the adequate performance evaluation tools that should be jointly chosen upstream the call for tender. In this particular case, the purchase planning should be potentially more flexible.

Very helpful to achieve this work: agree from the very beginning on a common terminology to make sure that everyone is describing the same item or request.

⇒ Use as much as possible preliminary international works in this field, i.e.: UITP tender structure helps at a common understanding.

⇒ Start from EU norms (directive EC-EU/2001/85, Euro norms for emissions etc).

Attention !

The common procurement requires a high level of compromise. The risk is that the number of options left open for the common bus leads to buses estimated at a higher price than it would have cost if each buyer had been purchasing it independently.

III.2 Selection of legal procedure and organisation

Although transnational procurement is not (yet) a common practice at European level, no legal barriers have been found.

The process described below is intended for public authorities. In case of a pool of buyers, the presence of at least one partner submitted to public procurement rules (UE directives) makes it compulsory for the whole consortium to use one of the following tools:

⇒ **A framework agreement** realized by a central purchasing authority (i.e. national ones in France UGAP, CONSIP in Italy). In this case, a central purchasing body acts as tendering body for the consortium and sets up the tender. Since they cannot sell to procurers from other countries, each bus operator or local authority individually contracts with the manufacturer on the basis of an agreement foreseeing specific commitments, so to encourage manufacturers to present their offer. It is also absolutely necessary that interested parties should sign a binding commitment and a contract with the procurement body upstream the call for tender.

⇒ **A piggy backing tender** which foresees a convention between the contracting authority and partners interested to build a consortium for procuring the same product under the same purchase and price conditions without having been involved in the tender process. The contracting authority will have of course the responsibility to define the specifications for the call for tender. Attention: the convention agreement should however be signed before the call for tender is launched.

This has been mostly the case for the experience of Brest and Dijon, in France, where one of the cities accepted as such both the overall specifications and most of the design (excluding the final painting that has been adapted to the City identification codes).

⇒ **A full collaborative agreement** within the consortium, carried out by a common procurer identified by the consortium (for instance a LPT company). This common procurement process allows the group of buyers to purchase together without the intervention of a central purchasing body. In the full collaborative agreement the contracting authorities jointly define "step by step" all the issues involved: technical specifications of the product, call for tender process, awarding criteria, etc.

COMPRO has been providing a draft framework agreement which can be a base for further investigation in the case of a real life joint call for tender. (downloadable on the COMPRO website).

Hints:

The planning question is crucial from the beginning of the process. Depending on the situation, purchase planning should match as much as possible from the starting phase of the process. In some cases, delivery planning could be more flexible so as to open the market to average and small size manufacturers, who might not be able to provide large numbers within a very tight schedule.

Attention !

It should be noted that transnational common procurements are still in an exploratory phase. The potential benefits envisaged might not apply in this phase. In particular, administrative costs can be higher than for independent purchases as the implementation of a common call for tender might be much more time and money consuming (translation costs, convergence of traditional administrative procedures, etc.).

Also, a good deal of legal analysis is required in the pioneering phase for achieving compliance with both mandatory EC regulations and the national/local laws of all countries involved. A further issue relates to the law governing the performance of the final contract(s) signed.

III.3 Definition of the call for tender

In order to get started with the launch of the common tender, all elements should be agreed upon and harmonized. On top of the identification of the competent authority, the definition of technical (and functional) specifications, the timing and general conditions, the evaluation criteria including the LCC (cf. box below), financial conditions, warranties and after sales services are of particular importance.

Hints:

It is recommended to try and agree on the most standardised approach to the price evaluation, rather than a "tailored made" one. In this respect, UITP recommendations towards harmonisation of calls for tender are very much detailed.

IV. How to proceed

In this particular pioneering phase, a special support is offered to local authorities wishing to buy together by the European Commission and the European Investment Bank (EIB) through the European Local ENergy Assistance (ELENA) facility.

As mentioned in the programme, European local and regional authorities or other public bodies - or a grouping of such bodies - could access the ELENA funds to cover the technical assistance costs for the preparation of the (joint) tendering procedures and contractual arrangements for (jointly) purchasing high energy efficiency buses.

For further information: http://www.eib.org/products/technical_assistance/elena/index.htm

The question of evaluation of environmental costs

LCC evaluation is now compulsory but several methodologies can be used:

- UITP SORT cycle for the identification on circuit of diesel consumption of a vehicle during 3 urban cycles.
 - Advantages: defines an operating reference fairly representative of the real use of urban buses. The reference could also be used to measure other performances such as GHG. Tests are done on a real vehicle.
 - Limits: cost of each test, variation in the vehicle configuration (gear box, engine power etc.) and lack of protocol for the consumption measurement for fuels others than diesel.
- STARBUS (Ademe) for the emission measurement on line. This method associates values of pollutant emission to the engine regime and the engine charge, thus enabling to estimate real emissions in real operating conditions for each bus route. The limits of this method are linked to the availability of the vehicle to implement the test in situ, and the engine measurement values.
- ICLEI, through the PROCURA manual, proposes global evaluation criteria (\$VI-A bus procurement example). However, Procura also refers broadly to UITP works and EU norms (EEV) in this field.
- PriceWaterhouseCoopers – Final report Sept 2007, also proposes scenarios for comparison and advices for the procurement of clean vehicles.
- The LowCVP (low carbon vehicle partnership), is a method developed by the British Government to encourage the purchasing of clean vehicles from a global perspective: "A Low Carbon Bus produces at least 30% fewer Greenhouse Gas Emissions than a current Euro 3 equivalent diesel bus of the same total passenger capacity. The Greenhouse Gas (GHG) emissions will be expressed in grams of carbon dioxide equivalent measured over a standard test, and will cover "Well-to-Wheel" (WTW) performance, thereby taking into account both the production of the fuel and its consumption on board".
For more information: jonathan.murray@lowcvp.org.uk or can be downloaded from the website www.lowcvp.org.uk.

V. Get informed, share information

Get informed

There is quite an abundant literature on green public procurement of clean buses, which is recommended to be consulted before trying a trans-national experience.

- The UITP publications and works represent a concrete help to start with:
 - Requirement for buses and coaches, based on EU regulation, May 2006
 - Tender Structure for the tendering of buses and related services, October 2009

- Procura + has also produced a considerable work in the field of green and common procurement. Their recommendations can easily be integrated at an early stage of the process. <http://www.procuraplus.org>

Share information

Use your networks and the EU platform on common procurements to communicate on the tender you want to launch and thus allow other partners to aggregate.



Politicians round table at the COMPRO final conference (Nantes, December 4 2009): are they ready to buy together?

COMPRO

COMMon PROcurement of collective and public service transport clean vehicles

Grant agreement n° EIE-06-200
Intelligent energy –europe (IEE) – Altener
Vertical Key Action VKA8 : Alternative vehicle propulsion

Partners:

Nantes Métropole

anne.vicenzotti@nantesmetropole.fr

Semitan

classalle@tan.fr

City-State of Bremen

compro@umwelt.bremen.com

Bremer Straßenbahn AG

Yusufdemirkaya@bsag.de

Emilia-Romagna Region

SZamboni@Regione.Emilia-Romagna.it

Göteborgs Gatu AB

Ingemar.Larsson@gatubolaget.goteborg.se

ISIS (coordinator)

sgaggi@isis-it.com

Intelligent Energy  Europe



L'achat en commun de bus propres

Recommandations finales du projet européen COMPRO – décembre 2009



Qu'est ce que COMPRO ?

Lorsque les partenaires de COMPRO se sont rassemblés autour de la thématique des achats communs de véhicules propres, leur première idée était à la fois de favoriser l'homologation à l'échelle européenne de ces véhicules et d'en obtenir de meilleurs prix grâce au rassemblement d'une masse critique.

Dans un second temps, la question de l'innovation technologique et du choix de l'énergie s'est imposée comme autre facteur potentiel d'incitation aux commandes groupées. L'expérience, bien que complexe, était tentante !

Au carrefour des domaines juridique et technique, impliquant des villes, des opérateurs et des constructeurs, de l'achat commun et de l'achat « vert », la complexité du sujet a rapidement montré que les bénéfices à attendre d'une telle opération n'étaient pas toujours évidents et que sa faisabilité dépendait fortement d'une ferme volonté de toutes les parties.

Constatant qu'aucune expérience d'achat commun international n'avait jusqu'alors été menée, COMPRO a tenté d'identifier et d'organiser les questions soulevées par l'achat commun de bus urbains propres à l'échelon européen et de proposer une première série d'outils utiles à cette démarche.

En bref, COMPRO s'est chargé d'ouvrir la voie vers l'achat commun de véhicules propres, souhaitant ainsi contribuer au développement de ce marché (GNV et hybride) en agissant sur la demande.

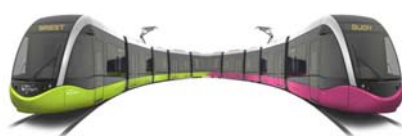
L'achat commun a en effet été identifié comme l'une des solutions permettant la création d'un véritable marché pour les bus propres au bénéfice de l'industrie et des acheteurs. En fonction de leur point de départ, ces derniers pourront en effet potentiellement bénéficier d'un achat commun en regroupant leurs compétences, réduisant les coûts administratifs et, dans un futur proche, obtenir des coûts unitaires plus faibles.

Les partenaires de COMPRO sont heureux de partager les leçons tirées de trois années de travail collaboratif.

Brême, BSAG, Gatubolaget, Isis, Nantes Métropole, Région Émilie Romagne, Semitan.

I. Que peut-on attendre d'un achat commun ?

- **Une mutualisation des connaissances et expertises** : ceci se vérifie particulièrement pour les petites entités, qui peuvent se reposer sur l'expertise et l'expérience de plus grands réseaux dans les domaines de l'achat public et de la description des spécifications techniques.
- **Un prix inférieur grâce aux économies d'échelle** : la mise en commun des tâches liées aux procédures d'achat entraîne des économies d'échelle et peut permettre d'obtenir des offres plus attractives de la part des constructeurs. La preuve en a été faite à l'échelle nationale pour des typologies de véhicules différentes.



Achat groupé de trams entre Brest et Dijon, France

Grâce à cet achat commun, Brest a pu acquérir 6 rames supplémentaires tandis que le bénéfice net pour les deux collectivités a été d'environ 24% par rapport à une commande individuelle !

Achat groupé de trains- Régions Emilie Romagne et Vénétie, Italie

En février 2009, 56 véhicules ont été achetés en commun pour un coût de 335M €. Cet achat commun a permis une forte réduction du prix.

Ces économies portent non seulement sur le prix des véhicules mais également sur les coûts administratifs. La charge administrative totale pour le groupe d'acheteurs impliqués dans la préparation et le lancement d'un appel d'offres unique peut être réduite substantiellement par rapport à la juxtaposition de plusieurs procédures.

- **Permettre aux technologies innovantes de pénétrer le marché** : l'achat commun peut être une porte d'entrée pour les achats verts. Il peut également contribuer à harmoniser les standards et critères et aider à la création d'un marché européen commun en poussant les acheteurs à rationaliser leur approche des spécifications techniques.

II. Qui est concerné ?

L'achat commun s'adresse aux autorités publiques, principalement de taille petite et moyenne.

- ⇒ Les villes / acheteurs de taille moyenne peuvent être intéressés à s'engager dans un consortium pour accroître le volume de leur commande.
- ⇒ Les petites villes / acheteurs peuvent trouver un intérêt encore plus fort à se rassembler avec d'autres collectivités.

⇒ Les grandes villes / gros acheteurs peuvent ne pas avoir besoin d'un achat commun car ils ont par eux-mêmes un poids important sur le marché. Par contre, ils peuvent représenter une force motrice sur laquelle des acheteurs plus petits peuvent s'appuyer.

III. Facteurs de succès pour un appel d'offres commun de bus propres.

III.1 Définition des spécifications techniques du véhicule

Il est évidemment nécessaire de se mettre d'accord sur les spécifications techniques. Les partenaires doivent pour ce faire remettre en question leur façon habituelle de travailler et potentiellement laisser de côté certaines de leurs particularités, pour atteindre un compromis avec leurs co-acheteurs.

À cette fin, une distinction doit être faite entre l'achat commun de bus « sur étagère » (par exemple GNV) et l'achat de bus innovants (par exemple hybrides). Dans le cas de bus conventionnels, le véhicule commun est défini par une série de spécifications techniques tandis qu'en cas d'achat de véhicules innovants, les partenaires devront également se focaliser et se mettre d'accord sur des **spécifications fonctionnelles**.

Un exemple de compromis autour des spécifications techniques a été tenté grâce à COMPRO, dans lequel le « bus base zéro » ou Bus « Margarita » a été défini par une série de spécifications communes et des options ouvertes pour lesquelles un compromis n'a pas pu être trouvé (ex. : climatisation, système d'information, équipements de billettique). Le Bus COMPRO est téléchargeable sur le site suivant : www.compro-eu.org

À prendre en compte :

Les success stories recueillies sur les achats communs tendent à vérifier l'adage du « qui se ressemble s'assemble ». Les expériences réussies d'achat commun de flottes propres présentées durant la conférence finale COMPRO avaient été menées par des acheteurs du même pays présentant de fortes similitudes institutionnelles, à la recherche du même produit et étant soumis à des calendriers de livraison similaires ou complémentaires.

⇒ **Si l'objet de l'achat porte sur des bus « sur étagère »** (ex. GNV), les partenaires qui se rassemblent doivent se ressembler au minimum sur les points suivants : demander le même type d'énergie, se baser sur des normes existantes (Euro v au minimum), utiliser pour construire leurs spécifications techniques les bases de travail internationales déjà définies (ex. cahier des charges de l'UITP) et enfin être soumis à un calendrier d'achat similaire ou complémentaire.

⇒ **Si l'objectif est de soutenir l'innovation et de tenter d'obtenir le véhicule le plus performant**, les partenaires doivent présenter des conditions similaires d'exploitation ainsi que des lignes aux fonctions identiques (ex. : service urbain, charge d'exploitation, conditions de trafic, etc.). Ces similitudes sont nécessaires pour obtenir des résultats comparables en termes de consommation ou d'émissions, calculées avec des outils d'évaluation des performances adéquats conjointement choisis en amont de l'appel d'offres. Dans ce cas particulier, le calendrier d'achat peut être potentiellement plus flexible.

Très utile pour mener à bien ce travail : se mettre d'accord dès le début sur une terminologie commune afin de s'assurer que les descriptions de chacun correspondent au même item ou à la même exigence.

- ⇒ Utiliser autant que possible les travaux internationaux existants dans ce domaine tels que le travail de l'UITP sur l'harmonisation des cahiers des charges ou encore son rapport sur la législation environnementale européenne existante et proposée et son impact potentiel sur le transport public (rapport de juin 2009).
- ⇒ Partir des normes européennes (directive EC-EU/2001/85, normes européennes pour le calcul des émissions, etc.).

Attention !

L'achat commun requiert un niveau de compromis important. Le risque est donc que le nombre d'options laissées ouvertes pour le bus commun conduise à un modèle dont le montant estimé serait supérieur à celui qu'aurait payé chaque partenaire s'il avait acheté individuellement...

III.2 Choix des procédures légales et organisation

Bien que l'achat commun transnational ne soit pas (encore) une pratique courante à l'échelle européenne, aucune barrière légale n'a été identifiée.

Le processus décrit ci-dessous s'applique aux autorités publiques. Il suffit toutefois, dans un groupe d'acheteurs, qu'un seul partenaire soit soumis aux règles de marchés publics (directives communautaires) pour que l'ensemble du consortium doive se plier à ces règles et choisir l'un des outils suivants :

- ⇒ **Un groupement de commandes réalisé par une centrale d'achat** (par exemple les centrales d'achat nationales telles que l'UGAP en France ou CONSIP en Italie). Dans ce cas, la centrale d'achat joue le rôle de coordonnateur pour le consortium et monte l'appel d'offres. Les règles de marché public ne lui permettant pas de vendre aux acheteurs d'autres pays, elle laisse ensuite le soin à chaque opérateur ou autorité locale de contractualiser individuellement avec le constructeur sélectionné, sur la base d'un accord incluant des engagements spécifiques afin d'encourager les constructeurs à présenter leur offre. Il est absolument nécessaire que les parties intéressées signent cet accord et une convention avec le coordonnateur en amont de l'appel d'offres.
- ⇒ **Un groupement de commandes ouvert (« piggy backing »)**, qui consiste à se raccrocher à un appel d'offres existant en adoptant les critères et conditions définis par l'acheteur principal avec lequel d'autres autorités qui souhaitent se procurer le même produit, aux mêmes conditions d'achat et de prix, signent une convention stipulant le nombre de véhicules

qu'elles s'engagent à acheter sans avoir été impliqués dans le processus d'appel d'offres. Attention, cette convention de groupement de commandes doit toutefois être conclue avant le lancement de l'appel d'offres !

Ce cas de figure correspond quasiment à l'expérience de Brest et Dijon, dans laquelle l'une des agglomérations a repris à son compte les spécifications et une grande partie du design définies par l'autre (à l'exception de la livraison, adaptée à la charte graphique du réseau).

⇒ **Un groupement de commandes fermé**, mené par un coordonnateur identifié par le consortium (par exemple un opérateur de transport). Ce processus d'achat commun permet aux partenaires d'acheter ensemble sans l'intervention d'une centrale d'achat. Dans ce cas de figure, les autorités cocontractantes définissent pas à pas toutes les problématiques à prendre en compte : spécifications techniques, processus d'achat, critères d'attribution, etc. Dans ce contexte, COMPRO a rédigé un projet de convention de groupement de commande pouvant servir de base de discussion pour lancer un appel d'offres commun en conditions réelles (à télécharger sur le site www.compro-eu.org)

À prendre en compte :

La question du calendrier est cruciale dès le début du processus. En fonction de la situation, les calendriers d'achat des partenaires doivent être compatibles et définis autant que possible dès la phase de démarrage du projet d'achat commun. Dans certains cas, le calendrier de livraison peut être plus flexible de façon à ouvrir le marché aux petits et moyens constructeurs, qui pourraient avoir des difficultés à livrer de grandes quantités dans une durée de temps limitée.

Attention !

Il faut noter que les achats communs transnationaux sont toujours en phase exploratoire. Les bénéfices potentiels envisagés pourraient ne pas s'appliquer dans cette phase initiale. En particulier les coûts administratifs pourraient, dans un premier temps, être plus élevés que dans le cas d'un achat indépendant, du fait du temps et des frais supplémentaires (coûts de traduction, harmonisation des procédures administratives traditionnelles, etc.) nécessaires aux premières constructions d'un appel d'offres commun.

De même, l'analyse juridique requise dans cette phase pionnière sera nécessairement importante pour se mettre en conformité à la fois avec les réglementations européennes qui s'appliquent et les lois nationales / locales de tous les pays impliqués. La question de la loi gouvernant le ou les contrats finaux signés est une problématique supplémentaire.

III.3 Définition de l'appel d'offres

Afin de pouvoir lancer l'appel d'offres commun, les partenaires doivent se mettre d'accord et harmoniser l'ensemble des éléments constitutifs d'un cahier des charges et de son contexte. Au-delà de l'identification de l'autorité coordonnatrice, la définition des spécifications techniques (et fonctionnelles), du calendrier et des conditions générales, les critères d'évaluation incluant les

coûts de cycle de vie du véhicule (cf. encadré ci-après), les conditions financières, les garanties et services après-vente, sont autant de critères importants à définir.

La question de l'évaluation des coûts environnementaux

L'évaluation des coûts sur l'ensemble du cycle de vie du véhicule (LCC) est désormais obligatoire mais plusieurs méthodologies peuvent être utilisées :

- Le cycle SORT de l'UITP, pour l'identification sur circuit de la consommation en diesel d'un véhicule en milieu urbain sur 3 cycles.
 - Avantages : définit une référence opérationnelle juste pour l'usage d'un bus en milieu urbain. Cette référence peut aussi servir à mesurer d'autres performances comme le niveau d'émission de gaz à effet de serre.
 - Limites : le coût de chaque test, les variations dans la configuration des véhicules (boîte de vitesse, puissance du moteur, etc.) et des références qui ne fonctionnent pas pour d'autres énergies que le diesel.
- STARBUS (Ademe), pour mesurer les émissions polluantes d'une ligne. Cette méthode combine le niveau d'émission d'un moteur et sa charge, cette méthode permet d'estimer les émissions dégagées en conditions réelles pour chaque ligne de bus. Sa limite est la capacité du véhicule à effectuer le test sur le terrain et à la détermination des mesures des moteurs.
- ICLEI, qui propose, dans son manuel PROCURA (§VI- un exemple d'acquisition de bus), des critères d'évaluation globale. Au demeurant, Procura se réfère largement aux travaux de l'UITP ainsi qu'aux normes de l'UE (EEV) dans ce domaine.
- PriceWaterhouseCoopers, propose aussi, dans son rapport final de septembre 2007, des canevas pour comparer et aider à l'acquisition de véhicules propres.
- The LowCVP (low carbon vehicle partnership – partenariat pour des véhicules à faibles émissions de carbone), est une méthode mise au point par le gouvernement britannique pour encourager l'acquisition de véhicules propres qui considère les performances d'un véhicule de façon globale : *« un véhicule à faible émission carbone génère 30 % en moins de gaz à effet de serre qu'un véhicule diesel aux normes euro 3 de capacité passagers égale. Les émissions de gaz à effet de serre doivent être exprimées en équivalents grammes de dioxyde de carbone mesurés par test standard et couvrir le « Well-to-Wheel – Du puits à la roue », c'est-à-dire prendre en compte le cycle complet de la production de l'énergie à la consommation finale à bord. »*
Pour plus d'informations : jonathan.murray@lowcvp.org.uk ou téléchargement à partir du site www.lowcvp.org.uk.

À prendre en compte :

Il est recommandé de chercher à se mettre d'accord sur une évaluation du prix la plus standardisée possible plutôt qu'une approche « sur mesure ». À cette fin, les recommandations de l'UITP sur l'harmonisation des appels d'offre sont une fois encore très détaillées.

V. Comment procéder

Dans cette phase pionnière particulière, un soutien spécifique est offert par la Commission européenne et la BEI aux autorités locales souhaitant acheter ensemble, par le biais du dispositif ELENA (European Local ENergy Assitance).

Comme indiqué dans ce programme, les collectivités locales et régionales d'Europe ou toute autre structure publique – ou un groupe de structures – peuvent accéder aux fonds ELENA pour couvrir les coûts d'assistance technique nécessaires à la préparation des procédures d'appel d'offres commun et les arrangements contractuels nécessaires à l'achat commun de bus à haute efficacité énergétique.

Pour plus d'information: http://www.eib.org/products/technical_assistance/elena/index.htm

V. S'informer et partager

S'informer

Une littérature abondante existe sur les achats publics de bus propres, qu'il est recommandé de consulter avant de se lancer dans une expérience transnationale.

- Les travaux et publications de l'UITP représentent une base concrète de départ :
 - Réglementations communautaires relatives aux autobus et aux autocars, mai 2006
 - Tender Structure for the tendering of buses and related services, octobre 2009
- Procura + a également produit un travail considérable dans le domaine des achats communs et verts. Leurs recommandations peuvent facilement être intégrées dès les premiers pas du projet : <http://www.procuraplus.org>

Partager l'information

Utiliser ses réseaux et la plateforme de l'UE sur les achats groupés pour communiquer sur les appels d'offre prévus et permettre ainsi à d'autres partenaires de s'agréger.



Les politiques réunis pour la table ronde de clôture de la Conférence finale de COMPRO (Nantes, 3/12/2009) : Sont-ils prêts pour acheter ensemble ?

COMPRO

COMmon PROcurement of collective and public service transport clean vehicles

Grant agreement n° EIE-06-200
Intelligent energy –europe (IEE) – Altener
Vertical Key Action VKA8 : Alternative vehicle propulsion

Les partenaires :

Nantes Métropole

anne.vicenzotti@nantesmetropole.fr

Semitan

classalle@tan.fr

City-State of Bremen

compro@umwelt.bremen.com

Bremer Straßenbahn AG

Yusufdemirkaya@bsag.de

Emilia-Romagna Region

SZamboni@Regione.Emilia-Romagna.it

Göteborgs Gatu AB

Ingemar.Larsson@gatubolaget.goteborg.se

ISIS (coordonnateur)

sgaggi@isis-it.com