



Transport Bus Jaune Contrat de Fournisseur

Le mercredi 15 mars 2023

Daniel Rosengard
Directeur des transports

Jackie Hayes
Directeur Adjoint du Contrat
Opérations et Flotte



Changement Systémique dans les Transports

Afin de mieux servir les élèves, le transport BPS nécessite un changement systémique. Notre système complexe nécessitera des années de progrès constants avec des gains réalisés chaque jour.

Le rapport du Conseil des Ecoles de Grandes Villes a présenté plusieurs recommandations essentielles qui nécessitent une collaboration interdépartementale et municipale, ainsi qu'un engagement communautaire solide.

Le contrat du fournisseur proposé ce soir est un élément important des progrès constants requis. Le contrat a été entièrement restructuré pour se concentrer sur la responsabilité des fournisseurs liée à des incitations financières basées sur les résultats pour les élèves.



Qu'est-ce que le contrat du fournisseur bus jaune ?

BPS Transportation (Transports BPS) sous-traite le transport par autobus jaune à un fournisseur

Le fournisseur gère:

- Entretien des autobus
- Les opérations de Cour et d'autobus
- L'embauche, la formation et la gestion des chauffeurs de bus
- Les déploiements du personnel de sécurité des bus

Le district gère:

- Routage
- Embauche, formation et gestion des moniteurs d'autobus
- Laissez-passer MBTA
- Service clientèle



Récapitulatif des Modifications du Langage du Contrat du Fournisseur

Informations pour l'Offre par rapport à la Demande de Proposition (RFP)

La loi du Massachusetts exige que les districts publient une « Information pour l'Offre » lorsqu'ils recherchent un nouveau fournisseur pour le transport par autobus scolaire.

- La principale différence entre une Information pour l'Offre (IFB) et une Demande de Proposition (RFP) est que IFB vous oblige à sélectionner l'offre la **moins** disante et responsable.
- C'est pourquoi il est si important de préciser exactement quels sont vos besoins pour s'assurer que le plus bas soumissionnaire peut réellement répondre aux attentes du contrat.

IFB 2022

Le district était très intentionnel sur le langage de notre IFB pour identifier les fournisseurs qui pourraient gérer notre système complexe. Le langage visait à rendre le contrat plus utilisable, exécutoire et axé sur le fait que nous voulons inciter le prochain fournisseur à générer des résultats axés sur les élèves :

1. Créer de véritables incitations financières pour de bonnes performances et des économies de coûts
2. Transférer plus de responsabilité financière des BPS à l'Entrepreneur
3. Rendre les pénalités et les dommages-intérêts plus clairs et plus conséquents
4. Mettre à jour pour refléter la portée et l'échelle élargies de l'opération de transport
5. Faciliter le passage à une flotte EV (véhicules électriques)

Transfert de la responsabilité financière du district au fournisseur

Dans cette nouvelle structure IFB, contrairement à l'appel d'offres existant, le fournisseur partage le coût des bonnes et des mauvaises performances

- Certains coûts ne passent plus du fournisseur au district, rétablissant une incitation au profit pour une bonne gestion continue par le fournisseur
- Dans le cadre de l'ancien REP (appel d'offres) le fournisseur n'avait aucun risque de mauvaise performance car pratiquement tous les coûts du fournisseur étaient payés dollar pour dollar par le district
- *EXEMPLE: Le fournisseur est désormais responsable des:*
 - *Coûts des installations tels que les services publics, l'entretien et les réparations mineures, et le déneigement.*
 - *Primes d'indemnisation des travailleurs pour la main-d'œuvre du chauffeur*

Incitations à de bonnes performances - économies de coûts partagées

- Les incitations sont ciblées, réalisables et échelonnées
 - Se concentrer sur les résultats clés (par exemple, sur la performance temporelle), plutôt que sur la micro-gestion du fournisseur
 - Réalisables pour motiver l'activité du fournisseur tout au long de la durée du contrat
 - Hiérarchisés pour encourager le fournisseur à rechercher une amélioration continue des performances
- Les économies de coûts sont partagées entre le fournisseur et le district pour encourager la résolution collaborative des problèmes
- *EXEMPLE: Le fournisseur peut recevoir des paiements incitatifs pour:*
 - *Performances de ponctualité des dix premiers jours supérieures à 85 %*
 - *Ponctualité mensuelle supérieure à 95 %*

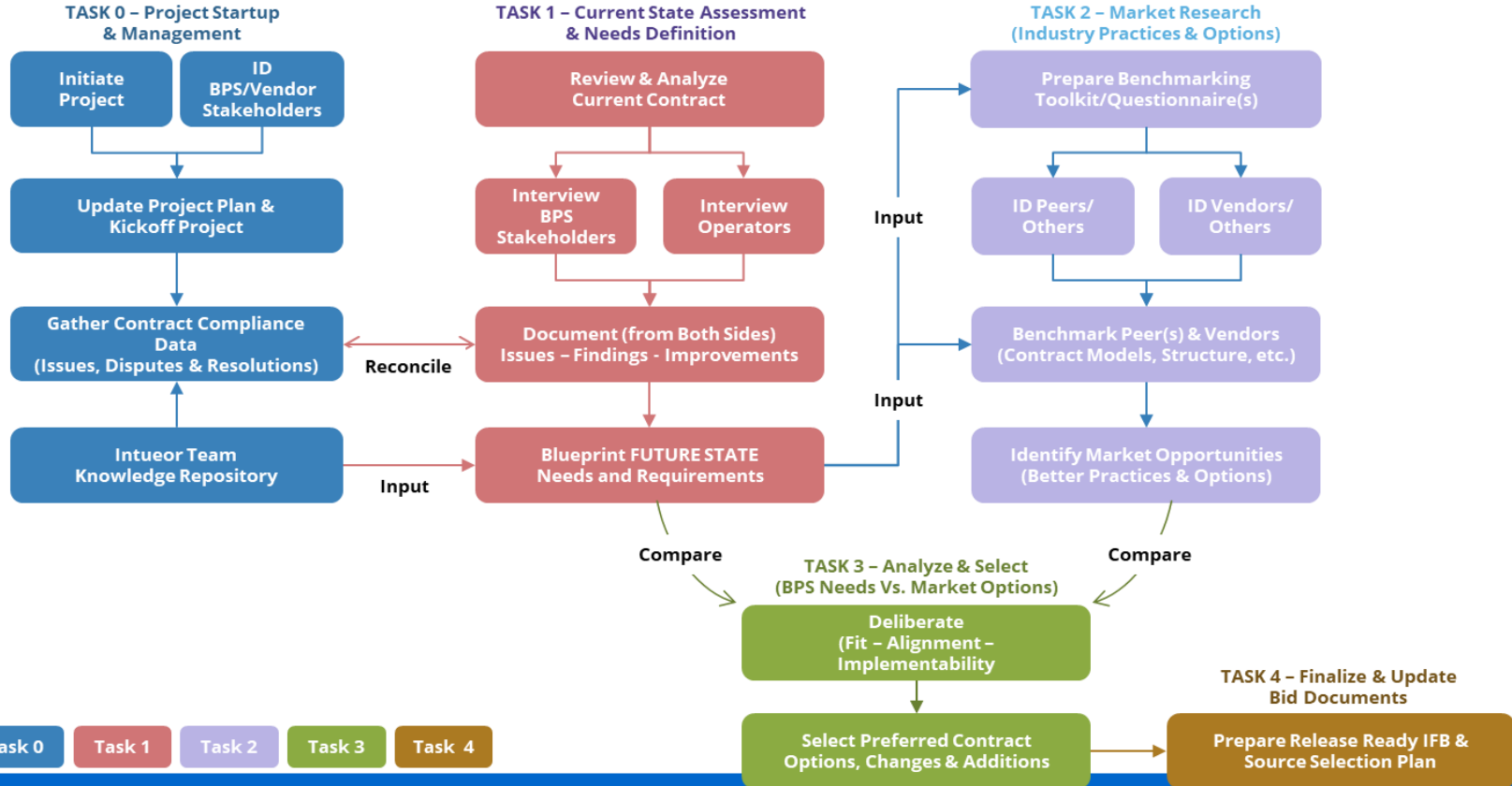
Pourquoi un Contrat de Cinq Ans?

- **Réponse du Marché:** Compte tenu de l'environnement opérationnel difficile de Boston et des risques financiers inhérents à ce contrat pour un fournisseur, nos consultants ont indiqué qu'un contrat de moins de cinq ans était peu susceptible d'attirer des soumissionnaires.
- **Améliorations Systémiques:** Un contrat de cinq ans offre au District la stabilité de notre fournisseur et le temps nécessaire pour se concentrer sur d'autres améliorations nécessaires qui ont été mises en évidence dans le rapport du Conseil des Ecoles de Grandes Villes
- **Calendrier de Planification:** Les BPS devront commencer à planifier leur prochain contrat de transport trois ans avant la fin de ce contrat. Un contrat de cinq ans fournit le temps nécessaire pour obtenir les données et les informations nécessaires pour éclairer les prochaines étapes du District.

Planification pour l'IFB: L'appel d'offres a été lancé en septembre 2022 afin pour mettre en place un nouveau contrat qui débutera le 1er juillet 2023. La planification était un processus de près de 2 ans.

Tâche	Date de début	Date de fin
Finaliser l'Enoncé des Travaux IFB	Le 01/07/2022	Le 22/07/2022
Package IFB pour publication	Le 01/07/2022	Le 09/09/2022
Lancer l'IFB	Le 09/09/2022	Le 09/09/2022
IFB Publié pour la Communauté des Fournisseurs	Le 09/09/2022	Le 28/10/2022
Conférence Téléphonique Pré-Soumission	Le 21/09/2022	Le 21/09/2022
Procédures Guidées Obligatoires dans la Cour	Le 29/09/2022	Le 29/09/2022
Date Limite de Soumission des Questions et Réponses Ecrites du Fournisseur	Le 03/10/2022	Le 03/10/2022
Réponses Ecrites du Fournisseur aux Questions et Réponses du District	Le 14/10/2022	Le 14/10/2022
Recevoir les Offres	Le 28/10/2022	Le 28/10/2022
Évaluer les Offres	Le 28/10/2022	Le 09/11/2022
Entrepreneur Sélectionné	Le 22/11/2022	Le 22/11/2022
Négociations avec l'Entrepreneur concernant la Mise en Œuvre et le Développement du Contrat Intégré	Le 23/11/2022	Le 14/03/2023
Soumission au Comité Scolaire	Le 15/03/2023	Le 22/03/2023
Travail de Transition et Préparation du Démarrage du Contrat	Le 01/03/2023	Le 30/06/2023
Élaboration d'un Guide d'Administration des Contrats	Le 01/03/2023	Le 30/06/2023
Entrepreneur en Place et Démarrage	Le 01/07/2023	Le 01/07/2023

Travailler avec des Experts de l'Industrie : L'IFB a été co-construit avec des consultants experts de l'industrie d'Intueor et de Transportation Advisory Services (Services de Conseils pour les Transports) sur une période de près de 2 ans



Paysage de Fournisseurs

- L'analyse de notre consultant a montré qu'il existe 3 à 4 fournisseurs en Amérique du Nord suffisamment importants pour prendre en charge ce contrat.
- Tous les 4 sont familiers avec l'environnement d'exploitation BPS
- Interrogés, ils ont exprimé des inquiétudes quant à la complexité des opérations. Certains ont également exprimé leur inquiétude au sujet de la nouvelle structure de contrat et du risque de performance supplémentaire pour le fournisseur
- Tous les 4 se sont engagés dans le processus d'appel d'offres
- Un seul fournisseur a soumis une offre : Transdev
 - Il était essentiel pour les BPS qu'un fournisseur accepte ce contrat selon nos conditions, y compris la responsabilité financière liée aux résultats des élèves
 - D'autres fournisseurs ont participé au processus IFB mais ont indiqué que les risques contractuels étaient trop importants et ont donc décidé de ne pas soumettre d'offre

Fixation du prix de l'Offre

Prix de l'Offre

- Les consultants prévoient des offres comprises entre 17,5 millions de dollars et 22,6 millions de dollars, hors coûts répercutés
- Offre de Transdev à 17 497 554,9 \$, hors coûts répercutés

Facteurs Influant sur les Prix

- Réduction des coûts répercutés, ce qui signifie que davantage d'éléments de coût sont inclus dans le prix de l'offre que dans le cadre de REP (appel d'offres) existant
- Paiements incitatifs basés UNIQUEMENT sur les frais de gestion
- 3 % d'augmentation annuelle du prix de l'offre

Fournisseur d'Autobus Scolaires: Transdev

Engagement de Transdev

Bien que le service de transport ne soit pas encore là où il devrait être, Transdev a démontré sa volonté d'amélioration ces dernières années.

- Les BPS ont institué un processus d'Examen Mensuel des Performances pour le fournisseur, désormais codifié dans le présent contrat proposé, afin d'examiner les performances et d'élaborer des plans d'action pour les améliorations.
- Nous avons constaté des améliorations notables des performances des fournisseurs ces dernières années dans les domaines de l'exploitation, de la maintenance, de la sécurité, des ressources humaines et d'autres domaines fonctionnels.
 - Embauche de 152 chauffeurs depuis mai 22 ; 92 nouvelles recrues ont suivi une formation CDL rémunérée
 - Opérations de cour simplifiées pour améliorer les communications et atteindre systématiquement plus de 95 % de départs de cour à temps
 - Réduction significative du nombre de chauffeurs en congé grâce à une meilleure gestion de la main-d'œuvre
- A travers son offre, Transdev s'est engagé à poursuivre son amélioration ainsi qu'à assumer le risque financier lié à la non-exécution

Annexe

Passer de RFP à IFB

- Ce changement était requis par la loi sur les marchés publics du Massachusetts
- Un IFB exige que le district accepte l'offre la plus basse d'un soumissionnaire responsable et réactif.
- Indicateurs de soumission ajoutés sur la taille de la flotte et les exigences d'expérience pour s'assurer que seuls les soumissionnaires ayant une expertise suffisante peuvent soumissionner
- Étude de marché approfondie pour identifier et inviter les soumissionnaires potentiels à participer

Portée et échelle mises à jour

La nouvelle portée représente mieux les compétences en gestion, les compétences techniques et les niveaux de personnel requis pour BPS Yellow Bus Transportation (Transports par Bus Jaune BPS) :

1. Service toute l'année, les week-ends, les jours fériés et pendant toutes les vacances scolaires, y compris l'été où environ 60 % et plus des bus circulent
2. 225 écoles, dont 125 écoles non BPS qui ont souvent des horaires et des années scolaires différents de ceux de BPS
3. Les attentes en matière de données et de technologie sont nettement plus robustes et compliquées

Les dommages sont moins nombreux et plus conséquents

- Les indemnités sont limitées à ce qui est sous le contrôle du fournisseur
- Les indemnités sont axées sur la compensation des événements à fort impact négatif
- Les indemnités aident à garantir que le district dispose d'outils pour demander réparation en cas de non-exécution

Passer à une flotte électrifiée

- Les BPS électrifieront leur flotte de bus d'ici 2030
- Tout fournisseur entrant doit avoir des connaissances mécaniques et opérationnelles suffisantes, ainsi qu'une expérience pour soutenir ce changement