



Comment faciliter l'accès des PME aux marchés publics ?



Union des Villes
et Communes
de Wallonie asbl

Webinaire - 24 novembre 2022

Nos invités

2

Elodie Bavay
Conseillère
UVCW

Daphné Sior
Conseillère Lobby
UCM

Pierre Massart
Expert marchés publics
Direction des Marchés
publics et des Assurances
SPW Secrétariat général



Menu de la séance

01

Quels sont les outils dans la réglementation pour faciliter l'accès des PME aux marchés publics locaux ?

02

Quelles sont les difficultés et réticences rencontrées par les PME dans la pratique ? Freins, piste de solutions et exemples

03

Région wallonne : des outils pour encourager les PME à soumissionner



01

02

03

Quels sont les outils dans la réglementation pour faciliter l'accès des PME aux marchés publics locaux ?

Elodie BAVAY

Conseillère
UVCW



Programme

- Contexte
- Qu'entend-on par « PME/TPE » ?
- Outils à envisager
 - Prospections préalables
 - Information / communication
 - Allotissement
 - Proportionnalité des critères de sélection qualitative
 - Proportionnalité des exigences minimales
 - Variantes
 - Modalités/délais de paiement et avances
 - Clause de révision des prix



Contexte

Les PME représentent 99,8 % du paysage économique belge et 68,8 % de l'emploi. 94,6 % de ces PME sont des micros entreprises. (Site du SPF Economie)

Constats :

- **Diminution de la part des micros et petites entreprises** dans le nombre d'offres envoyées (marchés publics fédéraux entre 2015 et 2019)
><le nombre total annuel de marchés publics et d'offres envoyées a **augmenté significativement** durant la même période ;
- Le nombre moyen d'offres envoyées a diminué pour les micros entreprises, est resté stable pour les petites entreprises et a augmenté significativement pour les moyennes et grandes entreprises.



Contexte

- 2017 : adoption au Fédéral d'un Plan d'action « Achats publics responsables 2017- 2019 » : un des objectifs était que les marchés publics soient « PME-friendly » ;
- 2018 : publication de la Charte fédérale « accès des PME aux marchés publics » ;
- 2021 : adoption au Fédéral d'un Plan d'action commun visant à stimuler l'accès des PME aux marchés publics ;
- 2021 : le Gouvernement wallon présente le Plan de relance de la Wallonie. L'axe 302 vise l'accès des PME/TPE aux marchés publics.



Qu'entend-on par « PME/TPE » ?

En Belgique, pas de définition univoque des termes « PME/TPE ».

La recommandation 2003/361/CE de la Commission européenne donne une définition des PME :

PME = entreprises qui

- occupent moins de **250 personnes**,
- présentent
 - soit un **chiffre d'affaires** inférieur ou égal à 50 millions d'euros,
 - soit un **total du bilan** ne dépassant pas 43 millions d'euros.

La Charte « Accès de PME aux marchés publics » vise les entreprises comptant **au maximum 50 travailleurs**, soit les « petites entreprises » et les « micro entreprises » selon l'appellation de l'Observatoire des PME du SPF Economie.



Outils à envisager

- **Prospections préalables** (art. 51 loi MP)

Forcément avant la publication de l'avis de marché ou l'envoi d'une invitation à déposer une offre

2 objectifs :

- Préparer la planification et le déroulement du MP
- Informer les opérateurs économiques du projet

Une bonne préparation du MP peut permettre au PA de s'informer sur les **solutions proposées par les PME** notamment et de concevoir son MP sans en limiter (involontairement) l'accès aux PME
+ **identification des PME actives** (en cas de PNSPP ou MFM)



Outils à envisager

- Information / communication

- Avis de préinformation (art. 60 loi MP et art. 14 et suiv. ARP)

L'avis a un délai de validité de **max. 12 mois** à dater de la transmission de l'avis pour publication

La publication d'un avis de préinformation permet :

- aux opérateurs économiques d'anticiper et de se préparer aux procédures annoncées => élargissement de la concurrence
- au PA de **diminuer les délais** minimaux de réception des offres, si :
 - l'avis de préinformation contenait toutes les informations fixées par le Roi (annexe 3 ARP), dans la mesure où celles-ci étaient disponibles au moment de la publication de l'avis de préinformation;
 - l'avis de préinformation a été envoyé pour publication de trente-cinq jours à douze mois avant la date d'envoi de l'avis de marché.



Outils à envisager

- Information / communication

- Outre la publication de l'avis de marché sur les plateformes eProcurement, envisager d'**augmenter la publicité du MP** (site internet, page FB, Bulletin communal, etc.)



Article 8, §2, al. 2, ARP !

- **Séances d'information** durant lesquelles la communication d'informations relatives aux documents du marché se fait oralement (art. 14, §4 loi MP)
- Prévoir des **délais de publication adaptés** (les délais repris dans la loi MP sont des minimaux) – tenir compte de la complexité du MP, des périodes de vacances...



Outils à envisager

- **Allotissement** (art. 58 loi MP)

Lot = « *subdivision d'un marché susceptible d'être attribuée séparément en principe en vue d'une exécution distincte* » (art. 2, 52°)

Subdivision sur une base quantitative, qualitative, géographique, en vertu des branches d'activités ou spécialisations...

MP dont le montant estimé ≥ 140.000 € HTVA : **obligation** d'envisager l'allotissement. A défaut, motiver les raisons principales du non-allotissement dans les documents du marché

- ⇒ Mécanisme destiné à **faciliter l'accès des PME/TPE** aux MP, l'ampleur des lots individuels étant mieux adaptée à la capacité des PME/TPE ou à leurs spécialisations
- ⇒ La **limitation du nombre de lots** pour lesquels un soumissionnaire peut déposer une offre ou qu'il peut se voir attribuer peut également faciliter l'accès des PME



Outils à envisager

- **Proportionnalité des critères de sélection qualitative**

Pas obligatoires en PNSPP (sous les seuils €) et en MFM

Un seul critère de sélection possible (art. 71 loi MP) :

- Aptitude à exercer l'activité professionnelle, **et/ou**
- Capacité économique et financière, **et/ou**
- Capacité technique et professionnelle.

Obligation d'assortir chacun des critères de sélection qualitative de caractère économique, financier et/ou technique, d'un **niveau d'exigence approprié** (art. 65 ARP) => veiller à fixer un niveau d'exigence adapté + fixer des niveaux d'exigence distincts en fonction des lots du marché



Outils à envisager

- **Proportionnalité des exigences minimales** (art. 53 loi MP)

Les spécifications techniques définissent les caractéristiques requises des travaux, fournitures ou services.

Elles doivent être **liées à l'objet du marché et proportionnées**.

Les spécifications techniques doivent être rédigées de manière à éviter de restreindre artificiellement la concurrence en instaurant des exigences qui favorisent un opérateur économique particulier

⇒ formuler les exigences dans le CSC en termes de **performances ou d'exigences fonctionnelles**. Cela permet aux OE de proposer leurs propres solutions, innovations, produits, au contraire d'une description précise d'exigences techniques.



Outils à envisager

- **Variante** (art. 56 loi MP)

Variante = « mode alternatif de conception ou d'exécution qui est introduit soit à la demande de l'adjudicateur, soit à l'initiative du soumissionnaire » (art. 2, 53°, loi MP)

⇒ Examiner au cas par cas l'opportunité de prévoir des **variantes exigées ou autorisées**

Les variantes libres sont autorisées sous les seuils européens, sauf disposition contraire dans les documents du marché

⇒ Analyser au cas par cas l'opportunité d'interdire, ou non, les **variantes libres**



Outils à envisager

- Modalités, délais de paiement et avances

- Respecter au maximum les **délais de paiement** prévus aux articles 95, 127, 160 AR RGE OU loi du 2 août 2002 concernant la lutte contre le retard de paiement dans les transactions commerciales ;
- Envisager le paiement par **acomptes** pour les marchés de longue durée et l'indiquer dans les documents du marché (art. 2, 19° et 66, §1^{er} AR RGE) ;
- Envisager le paiement d'une **avance** quand cela est opportun et permis par la réglementation (art. 12 loi MP et art. 67 AR RGE)



Outils à envisager

- **Clause de révision des prix** (Art. 10 loi MP et art. 38/7 AR RGE)
 - **Obligatoire** pour les marchés de travaux et services visés à l'annexe 1
SAUF si montant estimé inférieur à 120.000 euros HTVA ET si le délai d'exécution est inférieur à 120 JO ou 180 JC
 - Toujours facultative pour les marchés de fournitures et de services autres que ceux visés à l'annexe 1
- ⇒ Analyser l'opportunité d'insérer une clause de révision des prix même lorsque celle-ci est facultative, vu le contexte actuel...



01

02

03

Quelles sont les difficultés et réticences rencontrées par les PME dans la pratique ?

Freins, piste de solutions et exemples

Daphné Sior

Conseillère Lobby

UCM



L'accessibilité des marchés publics pour les PME : pourquoi ?

- La commande publique = **14 % du PIB européen / 7 % du PIB belge et wallon**
- Des **investissements de relance** qui doivent **soutenir l'activités des entreprises belges**
- Les marchés publics comme **levier important** pour réaliser ces investissements

MAIS il reste du chemin à parcourir ...

Taux de participation des PME aux marchés publics : 58 %

Taux d'attribution des marchés publics aux PME : 34 %



(la Belgique ne laisse derrière elle que le Portugal et la Roumanie)

(Source : Commission européenne)

Nettement plus faibles que dans les autres pays européens

- Impact potentiel des marchés pour les PME : **BtoG (certitude)** VS BtoB (incertitude ?) = diversifier et sécuriser



Les freins de la participation des PME aux marchés publics

- Processus chronophages et lourdes charges administratives
- Conditions nombreuses et disproportionnées pour les plus petites entreprises
- Lourdeur cahiers des charges
- Pas de personnel qualifié (ressources humaines)
- Délais de réponse trop longs (notification de l'attribution) : perturbe organisation
- Incertitude quant à l'attribution : minces chances de succès
- Critère du prix le plus bas
- Délais de paiement trop longs



Quelques pistes de solution...

PARTENARIAT : à tous niveaux de pouvoir

Europe : Plan reprise et résilience

Fédéral : Plan d'action commun et révision loi

Régional : Plan de relance wallon, canevas, portail, Observatoire de la commande publique, répertoire bruxellois des entreprises

Local : bonnes pratiques



Quelques pistes de solution ...

COHERENCE : dans le contenu des cahiers des charges

- **Critères de sélection** : capacité financière, capacité technique et professionnelle

En fonction de l'objet du marché, de son caractère ponctuel ou récurrent, etc.

- **Inviter de nouveaux opérateurs économiques** : en PNSPP ou faibles montants



Quelques pistes de solution...

GLOBALITE : penser le marché dans sa globalité

- **Sous-traitance**
- **Allotissement** : à encourager – participation directe des PME
 - Annoncer les critères déterminant quels lots seront attribués à quel adjudicataire
- Exemples inspirants : Plan de Relance Ville de Namur (2020), SWDE



Quelques pistes de solution ...

VEILLE STRATEGIQUE : préalablement

PROSPECTION : effets positifs pour l'adjudicateur et les adjudicataires potentiels

Exemples inspirants :

- SWDE : prospection à effet positif sur la limitation de la sous-traitance
- *Meet your buyer events* : séances de pré-information (bidirectionnel)



Récap freins et pistes de solutions

	Privilégier les PME locales – sans contourner la loi
Sensibiliser et informer : démystifier	Nombreux guides pratiques (Igretec, Charte fédérale, ...)
Publier davantage	La Région de Bruxelles a pris les devants pour les marchés dépassant 30.000€
Division en lots	Pour que la taille du marché soit proportionnée aux capacités des entreprises
Rédaction de cahiers des charges et clauses adéquates	Identifier les clauses défavorables aux PME
Procédures de passation	Assurer une concurrence effective dans les procédures négociées sans publication préalable
Critère de sélection et d'attribution	Autres que le « prix le plus bas »
Orientation et retour d'informations	Date d'attribution fixe et la plus brève possible
Remboursement des frais engagés	Lorsque la soumission implique déjà la réalisation d'une partie de l'objet du marché



Récap freins et pistes de solutions

Séances de pré-information UCM : « meet your buyer »	Matching entre la demande et l'offre : décrire correctement le besoin, inviter les entreprises à des rencontres avec les adjudicateurs
Organiser des formations sur les marchés publics	
Incitations fiscales à la formation	Déduction fiscale supplémentaire (120%)

UCM Mouvement Bru... > Agenda > Business Networks...

09 juin 2022 à Salle Java
BUSINESS NETWORKS : LA COMMUNE D'ANDERLECHT VEUT DEVENIR VOTRE CLIENTE !

Entreprendre

Conférence : Tout public

Avez-vous déjà pensé que la Commune d'Anderlecht pourrait devenir votre cliente ?

La Commune d'Anderlecht souhaite faire connaissance avec les entrepreneurs bruxellois et anderlechtois qui souhaitent fournir des services et des produits à la commune.

C'est pourquoi, en collaboration avec UCM et UNIZO, elle organise un Business Networks sur le thème "Participer aux appels d'offres publics de la commune d'Anderlecht".

Le Service des Achats des Communes et des CPAS, les cuisines bruxelloises et autres services publics des Communes se présenteront à vous. Ils vous informeront sur les besoins d'achats en 2022 et 2023, les conditions d'accès, les règles et procédures des appels d'offres.

Agenda juin 2022						
Lun	Mar	Mer	Jeu	Ven	Sam	Dim
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30		

La Ville de Bruxelles, votre cliente?
 De Stad Brussel, jouw klant?

Événement terminé

La ville de Bruxelles, votre cliente ?
 Événement de UCM Bruxelles



01

02

03

Outils pratiques et projets concrets pour faciliter l'accès des PME aux marchés publics

Pierre Massart

Expert marchés publics
Direction des Marchés publics et des Assurances
SPW Secrétariat général



Aperçu général

- La DMPA
- Pourquoi favoriser l'accès de vos marchés aux PME ?
- Outils pratiques et projets



La DMPA

= Direction des Marchés publics et des Assurances

- SPW Secrétariat général - SPW Support
- Missions :
 - Aide et avis juridique aux SPW, Cabinets et UAP
 - Actualités, outils divers, guides, etc., sur son Portail pour tout PA et Entreprise
 - CWMP :
 - Présidence et Secrétariat
 - Lobbying règlementaire vers la CFMP
 - Gestion de certains marchés transversaux du SPW (ex: avocats)
 - Participation à la mise en oeuvre de politiques liées aux MP (ex: PRW)



Pourquoi favoriser l'accès de vos marchés aux PME ?

- Un constat : Wallonie = Terre de PME, pourtant sous-représentées dans les marchés publics
- Une volonté politique de relance économique (projets 302 et 303 du PRW)
- Une opportunité également pour les Pouvoirs adjudicateurs :
 - Une plus grande concurrence → de meilleures offres
 - Une économie locale renforcée → votre tissu socio-économique plus fort
 - Une plus grande proximité → meilleurs prix, réactivité, suivi dans l'exécution
 - Plus d'innovation dans les solutions proposés → votre besoin rencontré de manière plus performante
 - Une relation partenariale spécifique → un poids économique plus important dans le CA des PME → une attention particulière à votre encontre



Outils pratiques pour les POUVOIRS ADJUDICATEURS

- Des **canevas de cahiers spéciaux des charges** orientés usagers

Orientation usager

Lisibilité



Allègement



Outils pratiques pour les POUVOIRS ADJUDICATEURS

- Orientation usager
 - Se limiter aux informations essentielles à l'opérateur économique pour déposer une offre
 - Langage juridique clair
 - Utilisation du « vous » lorsque l'on s'adresse à l'opérateur économique



Outils pratiques pour les POUVOIRS ADJUDICATEURS

- **Lisibilité**

- Présentation sous forme de tableau
- Structure uniformisée, aérée et épurée
- Case à cocher, menu déroulant, etc.

- **Allègement**

- Seules les informations essentielles en corps de texte
- Le reste en renvoi vers des annexes
 - Annexes à compléter (formulaire d'offre, métré, réglementation applicable)
 - Annexes informatives



Outils pratiques pour les POUVOIRS ADJUDICATEURS

- Canevas pour les procédures en une phase dans les secteurs classiques et en-dessous des seuils européens
- Qualiroutes et CCTB restent d'application pour les marchés subsidiés
- Utilisation **non obligatoire des canevas** pour les pouvoirs locaux
- Mais à votre libre disposition si vous souhaitez vous inscrire dans cette démarche
- Canevas + mode d'emploi + (futur) guide d'aide à la rédaction des Canevas : disponibles ici



Outils pratiques pour les POUVOIRS ADJUDICATEURS

- **Le portail des marchés publics (PMP) :**

- Fiches :
 - Prospection
 - Allotissement
 - Motivation/information
 - Critères d'attribution
 - Etc.
- Des modèles de documents de marché divers (courriers, clauses-types, etc.)
- Mais aussi des guides, des tutoriels, tableaux, etc.
- Des actualités régulières (abonnement par mail possible)
- Une seule adresse : <https://marchespublics.wallonie.be>



Outils pratiques pour les ENTREPRISES

- **Portail des marchés publics (PMP)**

- Un guide pour les entreprises (collaboration Hainaut Développement)
- Du contenu synthétique « comment participer à un marché public »
- Des tutoriels vidéos :
 - Chercher un marché publié sur e-notification
 - Être informé des changements d'un marché publié (avis rectificatif, etc.)
 - Remettre une offre électronique
- Alerte « nouveaux marchés »

Incitons tous les entreprises à s'y inscrire pour leur donner une meilleure visibilité des marchés publiés
- Une seule adresse : <https://marchespublics.wallonie.be>



Recherche

Aide à la recherche

Mots clés

☐ Uniquement dans l'intitulé

Date de publication

Du Entre (DD/MM/YYYY)



Au Et (DD/MM/YYYY)



Date limite de réception des offres ou des demandes de participation

Du Entre (DD/MM/YYYY)



Au Et (DD/MM/YYYY)



Rechercher

ALERTE "NOUVEAUX MARCHÉS"

Nouvelle newsletter

Afin de vous abonner aux résultats de votre recherche en cours :

1. Selon vos critères préférentiels, effectuez une **recherche** à l'aide des mots-clés et/ou des filtres mis à votre disposition dans la colonne de gauche
2. Cliquez sur « **abonnez-vous** », donnez un **nom** à votre recherche (ce nom sera l'objet du mail que vous recevrez), choisissez la **fréquence** de réception des avis (journalière, hebdomadaire ou mensuelle) et communiquez votre **adresse email**
3. Un **mail de confirmation** vous sera envoyé contenant un lien à activer pour confirmer votre abonnement
4. Vous recevrez désormais les **résultats** de votre recherche en cours **directement dans votre boîte email**

Abonnez-vous !

<< 25 avis précédents

1 à 25 sur 1 465

25 avis suivants >>

Publication	Intitulé
19/11/22 	Travaux d'extension et de rénovation de L'Ecole Libre Mixte de Rumes

Outils pratiques pour les ENTREPRISES

- **Outils divers :**

- Environnement de démo sur e-procurement (inscription, remise d'une offre, etc.)
+ manuels d'utilisation
- Tous ces outils ne font effet QUE SI vous les relayez au bon moment et au bon endroit (lors d'une prospection ou dans vos documents de marché par exemple)



Projets futurs pour les PA et Entreprises

- Projets à court terme
 - Double arborescence du portail des Marchés publics (user friendly)
 - Répertoire des entreprises, ce qui facilitera :
 - Votre prospection
 - Se faire connaître
 - Les groupements entre entreprises
- Projets futurs
 - Une cellule entreprise et un accompagnement spécifique « entreprise »
 - Etc.



En conclusion et pour aller plus loin



Vos supports PPT
Plateforme eCampus



Kit numérique
Marchés publics notamment
<http://uvcw.be/espaces/formations/920.cfm>



Le réseau des marchés publics
<https://www.uvcw.be/reseaux/reseau-marches-publics/home>



Nos formations 2023

- <https://www.uvcw.be/formations/list/marches-publics>
- [Sensibilisation aux marchés publics à l'attention des commerçants et entrepreneurs locaux](#)



Les replays de nos webinaires MP
<https://www.uvcw.be/formations/webinaires>

