



MARCHÉS PUBLICS

MARCHÉS PUBLICS: **7 IDÉES REÇUES** DÉMONTÉES



INTRODUCTION

Chaque année, les autorités publiques consacrent 50 milliards d'euros au lancement d'adjudications et à la passation de commandes.

Et le coronavirus n'a eu que très peu d'incidence sur ce juteux marché, tout du contraire. Ainsi, les marchés publics ont représenté plus de 120 milliards d'euros en 2020. Ils peuvent donc receler de réelles opportunités commerciales pour toute entreprise, petite ou grande.

Mais beaucoup d'entre elles hésitent à s'engager dans ce marché pourtant lucratif. Charges administratives excessives, beaucoup d'appelés pour peu d'élus, délais de paiement trop longs, et bien d'autres: autant d'idées reçues qui ont la vie dure.

Mais qu'en est-il réellement? Nous vous proposons de démystifier les marchés publics en passant en revue 7 idées reçues qui les entourent.



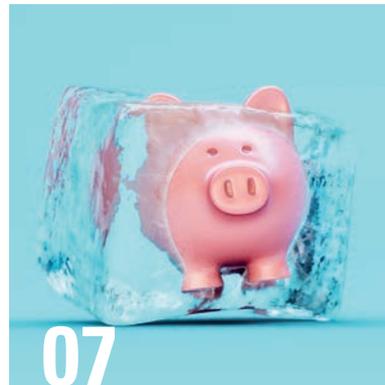
CONTENU

MYTHE N°1: CETTE PROCÉDURE ENTRAÎNE DE NOMBREUSES PAPERASSERIES ADMINISTRATIVES



MYTHE N°2: LES CONDITIONS D'ACCÈS SONT BEAUCOUP TROP LOURDES ET IRRÉALISTES

MYTHE N°3: LES CHANCES DE SUCCÈS SONT TÊNUES, SURTOUT POUR LES PETITES ENTREPRISES



MYTHE N°4: IL FAUT ATTENDRE LONGTEMPS SON ARGENT

MYTHE N°5: MON ENTREPRISE DOIT ÊTRE GRANDE ET AVOIR DE NOMBREUX PROJETS DE RÉFÉRENCE À SON ACTIF



MYTHE N°6: LE DÉLAI POUR LA PRÉPARATION D'UNE OFFRE EST TROP COURT

MYTHE N°7: C'EST UN VRAI CASSE-TÊTE DE DÉNICHER DE BONS PROJETS SUR TOUTES LES PLATEFORMES



EN BREF

1 MYTHE N°1: CETTE PROCÉDURE ENTRAÎNE DE NOMBREUSES PAPERASSERIES ADMINISTRATIVES



Les services publics sont connus pour leur paperasse interminable

Cette idée reçue traverse les années sans qu'elle ne prenne la moindre ride. Pourtant, dans le domaine des marchés publics, la vérité est toute autre.

En effet, la loi du 17 juin 2016 prévoit que les communications et les échanges d'informations entre l'adjudicateur et les adjudicataires doivent toujours être réalisés par des moyens de communication électroniques. Par ces termes, le législateur entend le recours à la plateforme e-Procurement et à ses diverses applications:

- E-Notification pour la publication et la consultation d'avis de marchés
- E-Tendering pour la remise et la réception des demandes de participation et des offres
- E-Awarding pour l'évaluation et l'attribution des marchés publics
- E-Auction pour les enchères électroniques
- E-Catalogue pour l'utilisation de catalogues électroniques

Il y a cependant deux exceptions à cette règle. L'utilisation de moyens de communication électroniques n'est pas obligatoire dans le cas où:

- un marché est passé selon la procédure négociée sans publication. Un marché public est dit «par procédure négociée sans publication» lorsque le pouvoir adjudicateur consulte plusieurs entrepreneurs, fournisseurs ou prestataires de services de son choix et négocie les conditions du marché avec un ou plusieurs d'entre eux.
- il s'agit d'un marché dont le montant estimé est inférieur ou égal à 30.000 euros (marchés publics de faible montant) car ce type de marché peut être conclu sur simple facture acceptée. Cela signifie que la facture vaut preuve de la conclusion du contrat. Il est important de préciser que la facture ne fait que prouver l'existence du contrat, et non pas la régularité de sa passation.



A noter que la passation d'un marché reste néanmoins encore possible par e-mail ou par fax et, le jour même, par envoi recommandé.

2

MYTHE N°2: LES CONDITIONS D'ACCÈS SONT BEAUCOUP TROP LOURDES ET IRRÉALISTES

Là encore, la réalité est bien plus nuancée. En effet, le pouvoir adjudicateur doit toujours veiller à ce que les critères de sélection d'un marché soient proportionnés à son objet.

Ces critères peuvent avoir trait:



1 à l'aptitude à exercer l'activité professionnelle; et/ou



2 à la capacité économique et financière; et/ou



3 aux capacités techniques et professionnelles.

Le pouvoir adjudicateur peut choisir parmi ces possibilités et se limiter à un seul critère de sélection comme l'aptitude à exercer l'activité professionnelle, par exemple. Le mot d'ordre ici est donc la pertinence des critères de sélection. En effet, le pouvoir adjudicateur doit adapter ses exigences et déterminer les bons critères afin de permettre l'exécution du marché et assurer ainsi une concurrence loyale entre les différents candidats.

De plus, un critère de sélection qualitatif ne peut être fixé que s'il est assorti d'un niveau d'exigence adapté. Et cela afin d'éviter que des entreprises de capacités potentiellement différentes soient traitées de manière identique et donc discriminatoire. Par exemple, si le pouvoir adjudicateur demande simplement une liste de travaux exécutés au cours des cinq dernières années, un entrepreneur ayant réalisé cinq travaux pour 10.000 euros serait mis sur le même pied qu'un autre en ayant réalisé dix pour 200.000 euros chacun. Cela fausserait donc la concurrence et les chances de gagner des petites sociétés s'en trouveraient amoindries.



3 MYTHE N°3: LES CHANCES DE SUCCÈS SONT TÉNUES, SURTOUT POUR LES PETITES ENTREPRISES

En règle générale, les TPE/PME sont frileuses à l'idée de s'engager dans l'aventure des marchés publics, notamment par peur de consacrer du temps et des ressources à une cause qui peut sembler perdue d'avance. En effet, l'idée selon laquelle les marchés publics sont réservés aux grandes structures a encore de beaux jours devant elle malheureusement.



Et il n'y a rien de plus faux. Depuis que les pouvoirs publics ont introduit la notion de «division en lots», les marchés publics sont accessibles à tout type d'entreprises. En effet, subdiviser les marchés publics en plus petits marchés permet aux PME et aux sociétés unipersonnelles d'avoir toute leur chance de l'emporter.

Mais concrètement, comment cela se passe-t-il?

- Pour un marchés de fournitures, de services et de travaux, dont le montant estimé est égal ou supérieur à 144.000 euros, la division du marché en lots doit à chaque fois être envisagée. Mais s'il est décidé de ne pas le diviser en lots, les raisons principales doivent être mentionnées dans les documents du marché ou dans le dossier administratif.
- Si un marché est inférieur à 144.000 euros, il peut également faire l'objet d'une division en lots. Cependant, cela pourrait entraîner des effets collatéraux contreproductifs, comme des coûts supplémentaires pour les entrepreneurs.

La division d'un marché en lots peut se faire sur une base quantitative pour que l'ampleur des lots individuels soit adaptée aux capacités d'une PME. Celle-ci peut également être réalisée sur une base qualitative (donc en fonction des compétences requises) pour faire correspondre les différentes parties du marché aux spécialisations des PME ou aux différentes phases de suivi du projet.

Il est également important de noter que le pouvoir adjudicateur peut indiquer si les offres peuvent être introduites pour un seul, plusieurs ou tous les lots. Et dans le cas où des offres peuvent être introduites pour plusieurs ou tous les lots, le nombre de lots attribués à un seul et unique soumissionnaire peut être limité. Dans tous les cas, cette limitation sera indiquée dans l'avis de marché. Cette disposition permet notamment de garder une concurrence saine, de s'assurer de la fiabilité de fourniture mais également de faciliter l'accès aux PME.

4

MYTHE N°4: IL FAUT ATTENDRE LONGTEMPS SON ARGENT



Il s'agit là sans doute du préjugé le plus tenace lorsque l'on parle de marchés publics. Pourtant, les règles sont très claires: l'adjudicateur dispose d'un délai de vérification de 30 jours ainsi que d'un délai de paiement de 30 jours maximum à compter de l'échéance du délai de vérification. Le délai maximum autorisé est donc de 60 jours, à compter de la date de remise de la déclaration de créance jusqu'à la date limite de paiement.

Mais le délai global est variable et peut être bien plus court. En effet, si le délai de vérification ne devait durer que 10 jours, le délai de paiement commencerait au 11^{ème} jour, raccourcissant le délai global à 40 jours.

Le délai de paiement ne peut être prolongé qu'en de rares exceptions et pour les marchés très complexes. Par exemple, l'éventualité d'une prolongation pourrait être discutée pour la construction d'une station d'épuration d'eau ou le développement d'un système ICT, mais pas pour l'achat de fournitures de bureau. Cette prolongation doit être clairement motivée dans le cahier spécial des charges.

Le délai de vérification peut cependant faire l'objet d'une prolongation. Ce délai permet au pouvoir adjudicateur d'établir un procès-verbal dans lequel il énumère les travaux qui sont acceptés en paiement. Mais pour empêcher les abus et éviter qu'un pouvoir adjudicateur ne reporte la vérification pour voir son délai de paiement rallongé, les pouvoirs publics ont serré la vis. En cas de dépassement du délai de vérification, le délai de paiement sera diminué au prorata du nombre de jours de dépassement du délai de vérification. Par exemple, si le pouvoir adjudicateur retardait le délai de vérification de 7 jours, le délai de paiement serait quant à lui avancé de 7 jours.

Si l'adjudicateur dépasse le délai global (le délai de vérification plus le délai de paiement), l'adjudicataire bénéficiera de plein droit et sans mise en demeure du paiement d'un intérêt (toujours calculé HTVA) au prorata du nombre de jours de dépassement.

5 MYTHE N°5: MON ENTREPRISE DOIT ÊTRE GRANDE ET AVOIR DE NOMBREUX PROJETS DE RÉFÉRENCE À SON ACTIF

Absolument pas. La taille et la variété des marchés publics sont aussi diversifiées que ne le sont les entreprises. Il est donc tout à fait possible pour une petite structure de décrocher des marchés publics!

Et pour pouvoir se voir attribuer un marché de travaux, chaque entrepreneur a l'obligation d'être titulaire d'une agrégation ou d'avoir fourni la preuve qu'il remplit certaines conditions, si le montant des travaux dépasse un certain seuil.

Mais qu'est-ce qu'une agrégation? Il s'agit d'une garantie de qualité de l'entrepreneur. Elle atteste qu'il dispose des compétences et des ressources nécessaires à l'exécution de certains travaux. En effet, les capacités financières et techniques de l'entrepreneur sont examinées par le Ministre régional compétent, après un avis rendu par une Commission.

Ces travaux sont rangés en classe et en catégorie ou sous-catégorie. Les classes correspondent à des montants de soumission et sont au nombre de huit. L'entrepreneur agréé dans une classe déterminée ne peut donc faire d'offre pour un marché public dont le montant est supérieur à celui de sa classe.

Classe 1: jusqu'à 135.000 euros
 Classe 2: jusqu'à 275.000 euros
 Classe 3: jusqu'à 500.000 euros
 Classe 4: jusqu'à 900.000 euros
 Classe 5: jusqu'à 1.810.000 euros
 Classe 6: jusqu'à 3.225.000 euros
 Classe 7: jusqu'à 5.330.000 euros
 Classe 8: plus de 5.330.000 euros

Les catégories correspondent à des secteurs d'activités. Elles sont identifiées par une lettre et sont au nombre de dix-sept, dont la plupart comportent également des sous-catégories. L'entrepreneur agréé dans une catégorie ou sous-catégorie ne peut donc prendre part à un marché public que le pouvoir adjudicateur a rangé dans une autre catégorie ou sous-catégorie.

Cependant, aucune agrégation n'est requise pour les travaux rangés dans une catégorie ou sous-catégorie dont le montant est respectivement inférieur à 75.000 euros et 50.000 euros. Pour le reste, une agrégation reste nécessaire pour les marchés publics de travaux supérieurs à ces montants. L'entrepreneur qui aurait omis de demander une agrégation peut toujours candidater à un marché, mais il devra remplir les conditions qui lui sont imposées.

In fine, les petits entrepreneurs insuffisamment agréés n'ont pas à s'inquiéter. Outre les chantiers de classe 1, il existe une multitude de chantiers de plus grande envergure auxquels il est possible d'accéder en collaborant temporairement avec une entreprise de catégorie supérieure. Pour ce faire et comme le prévoit l'arrêté royal du 15 juillet 2017, le premier entrepreneur devra joindre à son offre la preuve écrite de l'engagement du second entrepreneur à ses côtés au cours de l'exécution du marché.

Une autre solution serait d'organiser l'union entre les deux entrepreneurs sous forme de groupement sans personnalité juridique (ou association momentanée). Seule condition: que l'association momentanée formée par le groupement de ces entrepreneurs soit réputée posséder l'agrégation pour les travaux rangés dans la classe immédiatement supérieure.

6

MYTHE N°6: LE DÉLAI POUR LA PRÉPARATION D'UNE OFFRE EST TROP COURT

"Il faut être dans les starting-blocks une fois qu'un marché public est publié" est une phrase que l'on entend souvent. Cependant, il est inutile d'aller plus vite que la musique! En effet, les pouvoirs publics ont prévu plusieurs dispositions afin de laisser aux entreprises un délai suffisant pour répondre aux appel d'offres.

L'avis de pré-information

Un avis de pré-information permet au pouvoir adjudicateur de faire connaître ses intentions en matière de passation de marchés. Cela donne donc aux entreprises l'opportunité d'être informés des marchés publics prévus qui seront lancés et ainsi se préparer au mieux pour y répondre. L'avis doit être publié le plus rapidement possible après le début de l'année budgétaire. Pour des marchés de travaux, il doit l'être après que le programme reprenant les travaux ait été approuvé.

L'avis de pré-information ne sert pas d'avis de marché et sa publication est facultative. La période qu'il couvre est de 12 mois maximum, à compter de la date de transmission de l'avis pour publication.

Sessions d'information

Des sessions d'information peuvent également être organisées par le pouvoir adjudicateur. Ces séances permettent d'aider les entreprises potentielles à introduire des offres correctes pour des marchés particuliers. La transmission d'informations relatives aux documents du marché se fait oralement mais une trace écrite de celles-ci doit être conservée. Et l'ensemble des documents produits lors de cette séance doit être partagé avec les entreprises intéressées. Il est également important de préciser qu'aucune information ne se trouvant déjà dans les documents du marché ne doit être partagée lors de ces sessions d'information.

Consultations préalables du marché

Prospection, sourcing ou encore consultations préalables du marché, cette notion fait l'objet d'une multitude d'appellations différentes. Elle est prévue par la loi du 17 juin 2016 et offre la possibilité au pouvoir adjudicateur de consulter des experts ou des entreprises privées afin de recueillir leurs avis sur un sujet qu'il ne maîtrise pas. Cela permet donc aux entreprises d'être tenues informées en amont des investissements futurs que souhaiterait réaliser une administration. Autre avantage: cela permet également aux entreprises de montrer leurs compétences dans une matière complexe et dévoiler ainsi une facette de l'entreprise jusque-là inconnue du pouvoir public.

Seule condition préalable à l'utilisation des consultations préalables par le pouvoir adjudicateur: ne pas fausser la concurrence ni violer les principes de non-discrimination et de transparence.



MYTHE N°7: C'EST UN VRAI CASSE-TÊTE DE DÉNICHER DE BONS PROJETS SUR TOUTES LES PLATEFORMES

C'est bien vrai! Il n'est pas simple d'écumer les nombreux canaux online et offline de tous les pouvoirs publics. Sans compter la difficulté d'en saisir le contenu et de comprendre la logique des subdivisions. Mais alors...c'est que vous ne connaissez pas encore EBP!



Démarrez directement **votre essai gratuit** via

ebp.be/fr/demo_gratuite ➔

EBP est la plateforme leader des marchés publics et des projets privés en Belgique. Nous sommes les seuls à passer en revue toutes les plateformes. Nos experts scannent tous les projets et recherchent des marchés adaptés au profil de nos clients! Ainsi, nous pouvons leur garantir qu'ils ne passeront jamais à côté d'un projet intéressant.

Recevez une démo gratuite et une sélection d'essai de marchés pertinents et découvrez en quoi nous pouvons vous être utiles! Découvrez les projets en lien avec votre secteur, les opportunités qui s'offrent à vous et les moyens de conserver votre avance sur vos concurrents.

EN BREF:

Mythe n°1:

Cette procédure entraîne de nombreuses paperasses administratives

La communication avec le pouvoir adjudicateur se fait toujours au travers de moyens électroniques. Sauf lorsqu'il s'agit d'un marché passé selon la procédure négociée sans publication et lorsqu'il s'agit d'un marché dont le montant estimé est inférieur ou égal à 30.000 euros.

Mythe n°2:

Les conditions d'accès sont beaucoup trop lourdes et irréalistes

Le pouvoir adjudicateur doit toujours adapter ses critères de sélection au niveau d'exigence requis pour la bonne exécution d'un marché public.

Mythe n°3:

Les chances de succès sont ténues, surtout pour les petites entreprises

La division en lots permet à toute entreprise, peu importe sa taille, d'avoir une chance de remporter un marché public.

Mythe n°4:

Il faut attendre longtemps son argent

Le délai maximum autorisé est de 60 jours, et peut parfois être plus court. Au-delà de ce délai, le pouvoir adjudicateur devra verser à l'adjudicataire un intérêt au prorata du nombre de jours de dépassement.

Mythe n°5:

Mon entreprise doit être grande et avoir de nombreux projets de référence à son actif

Quantité de marchés publics sont accessibles aux petits entrepreneurs. Outre les chantiers de classe 1, il existe une multitude de chantiers de plus grande envergure auxquels il est possible d'accéder en collaborant temporairement avec une entreprise de catégorie supérieure.

Mythe n°6:

Le délai pour la préparation d'une offre est trop court

Rien ne sert de courir! Que cela soit via un avis de pré-information, une session d'information ou encore une consultation préalable du marché, les entreprises intéressées auront toujours le temps de préparer au mieux leur offre.

Mythe n°7:

C'est un vrai casse-tête de dénicher de bons projets sur toutes les plateformes

C'est que vous ne connaissez pas la plateforme d'EBP. Vous souhaitez en savoir plus? Contactez-nous! Nous nous ferons un plaisir de vous aider à faire grandir votre entreprise et à vous montrer tout le potentiel des marchés publics!



Malgré le soin et l'attention accordés par EBP à l'élaboration du présent e-book, il est possible que certaines informations soient incomplètes, inexactes ou obsolètes. Vous ne pouvez vous prévaloir d'aucun droit quant aux informations contenues dans cet e-book.

EBP décline toute responsabilité en cas de dommages directs ou indirects de toute nature résultant de ou liés de quelque manière que ce soit à l'utilisation du présent e-book.

Toute reproduction totale ou partielle de cet e-book est interdite sans l'accord écrit préalable d'EBP et d'autres ayants droit éventuels.

EBP se réserve le droit, s'il le juge nécessaire, de modifier à tout moment cet e-book, voire de le supprimer. EBP décline toute responsabilité quant aux conséquences de ces modifications.

Les visiteurs marquent leur accord sur les termes du présent disclaimer et renoncent à toute action judiciaire ou extra-judiciaire contre EBP, ainsi qu'à toute forme de réparation résultant de l'utilisation de cet e-book.



Prêt à participer à votre premier marché public?

Démarrez directement **votre essai gratuit** via

ebp.be/fr/demo_gratuite 