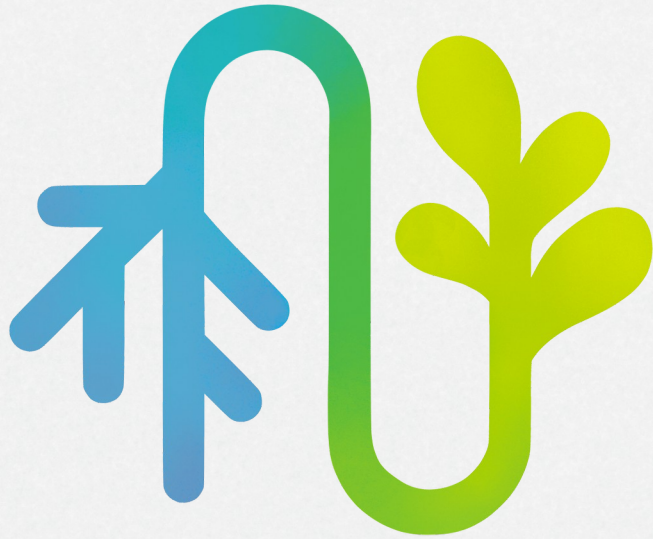




MARCHÉS PUBLICS LOCAUX



Programme:

9h30 : Accueil et présentation des participants

9h35 : Objectifs de la formation et introduction

9h40 : Accès aux PME

9h50 : Achats locaux

10h00 : Conclusions

10h05 : Témoignage de l'Observatoire des prix de référence dans les marchés publics

10h30 : Fin

Faisons connaissance

1. Présentez-vous

- Nom / Fonction – Missions
- Type d'achats dans votre périmètre

2. Choisissez 1 mot qui évoque pour vous les achats locaux

Objectifs du workshop

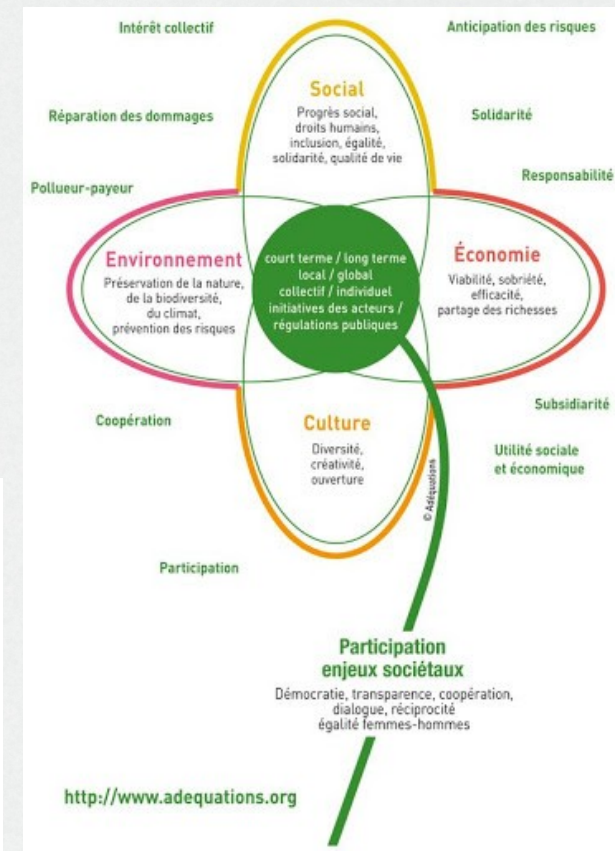
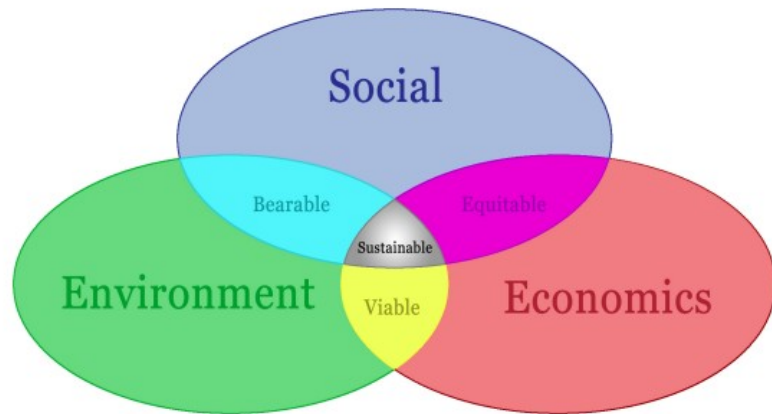


Sensibiliser les acheteurs publics à la thématique des achats durables notamment aux achats de produits/services locaux et l'accès aux PME.

L'accès aux PME est un élément clé de la "shifting economy".

INTRODUCTION





Les thèmes abordés

Dans le cadre de cette formation nous allons travailler sur les axes suivants:

- L'accès aux PME
- Les achats locaux

Les marchés publics durables contiennent cependant d'autres axes:

- Social
- Circulaire (autre formation donnée aujourd'hui)
- Environnement

→ Parmi ces axes, il faut opérer des choix car il n'est pas possible de tous les intégrer pour un seul et même marché.

Table des matières

- - - • 1. Accès aux PME

- - - • 2. Achats locaux

- - - • 3. Conclusions

1. L'ACCÈS AUX PME



Qu'est-ce qu'une PME?

Pas de définition univoque en Belgique MAIS définition européenne (recommandation de la Commission européenne 2003/361/CE)

Les PME sont des entreprises qui:

- Occupent moins de 250 personnes
- Présentent:
 - Soit un chiffre d'affaires < ou = à 50 millions d'euros
 - Soit un total du bilan ne dépassant pas 43 millions d'euros.

On distingue 3 types de PME:

CATÉGORIE	NOMBRE DE SALARIÉS	CHIFFRE D'AFFAIRES		TOTAL DU BILAN
Micro-entreprise	< 10	≤ 2 millions d'euros	ou	≤ 2 millions d'euros
Petite entreprise	< 50	≤ 10 millions d'euros		≤ 10 millions d'euros
Moyenne entreprise	< 250	≤ 50 millions d'euros		≤ 43 millions d'euros

Les règles de base

Les PME sont plus fragiles du point vue économique que les grandes entreprises. C'est pourquoi, il est important :

- 1) de garantir les délais de paiement ;
- 2) d'assurer une protection adéquate des droits de propriété intellectuelle des PME innovantes via, entre autres, la garantie de la confidentialité des offres, pour éviter que d'autres entreprises utilisent leurs idées.

Sans ces garanties, les PME hésiteront fortement avant de remettre une offre.

Problème

Il est très difficile pour des PME de répondre aux marchés publics vu les contraintes administratives et les critères de sélection très exigeants.

Les PME (et en particulier les start-ups) ne disposent pas toujours des capacités financières et du savoir-faire pour répondre aux marchés publics.

Il y a plusieurs possibilités pour leur faciliter l'accès aux marchés publics :

- (a) Choisir la bonne procédure
- (b) Limiter les critères de sélection
- (c) Changer les règles administratives

(a) Choisir la bonne procédure

3 possibilités:

– Opter pour une procédure sans publication

→ Permet de présélectionner les entreprises qui peuvent remettre une offre

→ S'applique pour les achats en dessous de 215.000,00 EUR (fournitures et services)

– Réserver le marché à l'économie sociale

→ Ceci est permis pour tous les montants, moyennant vérification de la présence d'opérateurs d'économie sociale sur le marché.

(a) Choisir la bonne procédure (suite)

- Allotir pour permettre aux PME spécialisées de répondre à un lot spécifique
 - Dès qu'un marché devient trop grand, il est hors de portée des PME.
 - L'allotissement permet aux PME d'introduire une offre pour un lot spécifique et d'entrer en concurrence avec les grandes entreprises.

(b) Limiter les critères de sélection

Les critères de sélection n'entrent pas en jeu dans l'exécution du marché.

Ils déterminent uniquement si une entreprise peut remettre une offre.

Il ne faut donc pas être trop strict au niveau des critères de sélection :

- Ne pas demander un chiffre d'affaires minimal sur 3 ans
- Limiter le nombre de références des études/projets similaires
- Éviter de demander la certification EMAS/ISO14001.



(b) Limiter les critères de sélection: les certifications EMAS et ISO 14001



Les certifications EMAS et ISO 14001 ne sont pas intéressantes car:

- Il n'y a pas de critère minimum pour les produits/services/travaux.
→ Ce sont des labels de management qui regardent uniquement le système de gestion des entreprises (et pas le résultat).
- Si une entreprise mentionne qu'elle a un système équivalent, c'est à vous de prouver que leur système ne l'est pas.
→ Ce qui est très difficile vu qu'il n'y a pas de critère minimum.
- On parle d'un critère de sélection : ces critères entrent en jeu uniquement dans la phase de sélection du marché.

(c) Changer les règles administratives

Il est difficile de répondre aux marchés publics à cause des nombreuses règles administratives.

Les cahiers des charges sont longs et écrits dans un langage difficile à comprendre.

Les cautions peuvent être élevées pour une petite PME.

→ Cela peut décourager certaines PME de remettre une offre.

Bonne pratique : retour vers les PME

En cas de non-attribution d'un marché, il est important de bien mentionner pourquoi leur offre n'a pas été sélectionnée.

Indiquez, pour toute communication aux candidats non sélectionnés et soumissionnaires non retenus, les motifs de droit et de fait concernant leur non-sélection ou le fait que leur offre ne soit pas retenue.

Veillez à ce que, dans les décisions prises, ces motifs reposent sur des considérations de fait.

Ce retour va permettre aux PME:

- D'apprendre à faire mieux la prochaine fois
- De ne pas être démotivées à remettre une offre pour un marché suivant

Conclusions

Les PME ont certainement leur rôle à jouer dans les marchés publics, mais il est important :

- de promouvoir des procédures adaptées
- d'éviter de les exclure via des critères de sélection trop stricts
- de protéger leurs droits intellectuels

Liens pour plus d'information

[Brochure du SPF Économie \(Belgique\)](#)

[Brochure Française sur l'accès des PME](#)

Les deux brochures abordent une série de contraintes auxquelles des PME sont confrontées et des solutions pour les lever.

2. ACHATS LOCAUX



Comment définissez-vous 'local'?



Quelques exemples

Des communes constatent que les pierres bleues venant de Chine sont de mauvaise qualité.

Une administration constate que les vélos, dans un contrat de réparation, sont envoyés en Tchéquie pour être réparés.

Une cantine est livrée de viande brésilienne, de pommes de Nouvelle-Zélande.

Les vêtements et meubles neufs viennent d'Asie (difficile de contrôler les bonnes conditions de travail).

Introduction

Les produits locaux sont de plus en plus demandés, mais leur achat pose e. a. les problèmes suivants :

- 1) La législation ne permet pas d'introduire des restrictions géographiques dans les cahiers des charges
- 2) La définition de « local » n'est pas toujours claire
- 3) Est-ce mieux d'acheter local ?

1) Interdiction des critères locaux

Il est interdit de faire référence à:

- Un procédé particulier de fabrication
- Une origine géographique déterminée
- Une référence à une marque, à un brevet



MAIS exceptions :

- Si une description suffisamment précise et intelligible de l'objet du marché n'est pas possible
- Une telle mention ou référence est accompagnée des termes « ou équivalent ».

2) Définition de 'local'

Pour définir la notion de « local » deux aspects sont à prendre en compte :

1) Quel est le périmètre géographique (100 km, Belgique, Europe, ...)?

2) Quel est le point de référence?

- Le siège de l'entreprise ?
- L'origine des matériaux / matières / ingrédients souhaités

3) Pourquoi acheter local?

Il y a plusieurs raisons pour acheter des services locaux :

- Garantissent (en principe) de bonnes conditions de travail
- Stimulent l'économie locale
- Permettent des délais de réponse rapides en cas de problème
- Limitent le transport des ingrédients ou matériaux

Attention : moins de transport $\neq$ moins d'impact écologique

Comment favoriser les marchés publics locaux ?

La législation offre plusieurs possibilités pour acheter des produits ou services locaux:

- 1) Choix de la procédure et/ou réservation du marché
- 2) Le bon choix des spécifications techniques
- 3) Choisir un service au lieu d'un produit
- 4) Tester/clarifier la législation actuelle

1) Le choix la bonne procédure

3 possibilités:

– Opter pour une procédure sans publication

→ Permet de présélectionner les entreprises qui peuvent remettre une offre

→ S'applique pour les achats en dessous de 215.000,00 EUR (fournitures et services)

– Réserver le marché à l'économie sociale

→ Ceci est permis pour tous les montants, moyennant vérification de la présence d'opérateurs d'économie sociale sur le marché.

1) Le choix la bonne procédure (suite)

- Allotir pour permettre aux PME spécialisées de répondre à un lot spécifique
 - Dès qu'un marché devient trop grand, il est hors de portée des PME.
 - L'allotissement permet aux PME d'introduire une offre pour un lot spécifique et d'entrer en concurrence avec les grandes entreprises.

2) Le choix des bonnes spécifications techniques



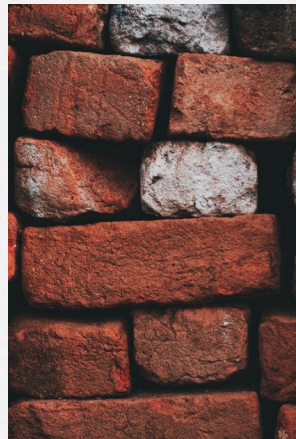
Certains produits locaux se différencient de produits similaires au niveau de la « qualité » :

- Pierre Bleue de Wallonie : Brochure de la Région wallonne qui permet d'introduire les caractéristiques des pierres pour obtenir des produits locaux.
- Des espèces indigènes de plantes (marchés des espaces verts)
- Achats de légumes locaux via un système de bacs réutilisables ou consignés
- ...

3) Choisir un service au lieu d'un produit

Des services offrant des produits de récupération sont toujours fournis localement. Il est donc possible d'acheter ce type de service au lieu d'un produit.

Exemple : marché de transformation d'anciens meubles, matériel informatique, matériaux de construction, ...



4) Tester/clarifier la législation marchés publics

a) La législation ne permet pas de discriminer les potentiels soumissionnaires, mais est-ce que la législation est aussi d'application pour les sous-traitants ?

Exemple :

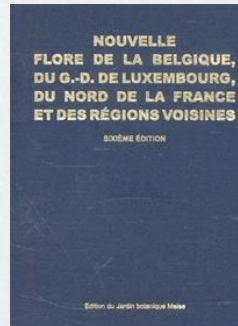
– *Demander des produits belges dans un marché de catering ?*

– ...

b) La législation s'applique uniquement aux prestataires européens (et les pays avec lesquels l'Europe a un accord commercial)

→ Cette possibilité pourrait permettre d'exclure des produits issus de certains pays (mais c'est une stratégie très sensible).

Exemple de formulation



Entretien des espaces verts

En cas de nécessité de remplacement des plantes (mortes, malades, ...), le prestataire peut uniquement utiliser des plantes indigènes. Une liste de plantes indigènes peut être retrouvée dans « *Nouvelle flore de la Belgique, du G.-D. de Luxembourg, du nord de la France et des régions voisines* » (livre)

Vérification

Le prestataire fournit une liste des nouvelles plantes utilisées dans le cadre du marché. Toutes les plantes doivent se retrouver dans « *Nouvelle flore de la Belgique, du G.-D. de Luxembourg, du nord de la France et des régions voisines* ».

Les calculs CO2

La diminution des émissions de CO2 et l'achat de produits locaux sont souvent des objectifs d'une administration publique.

Les calculs CO2 ne sont, cependant, pas un bon outil pour les réaliser :

- Il est très difficile de comparer des calculs CO2 sur une base objective
- Les calculs CO2 ne favorisent pas nécessairement les produits locaux : tomates en serre chauffée, ...

Il est préférable d'utiliser des critères objectifs pour réaliser vos critères d'achat de produits locaux et/ou de réduction de CO2.

3. CONCLUSIONS



Conclusions

Il existe des options pour favoriser l'achat de produits et services locaux, mais la stratégie dépendra fortement du type (et du montant) de marché.

Dans les cas faciles, on peut agir sur le type de procédure ou mettre une bonne description dans les spécifications techniques.

D'autres solutions consistent à remplacer des achats par un service et/ou à jouer sur l'interprétation de la législation européenne.

Des calculs CO₂ sont à éviter.

Conclusions (suite)

Il est possible de favoriser l'accès des PME et/ou entreprises locales mais

- Cela demande une autre approche:

- service au lieu d'un produit
 - allotissement
 - ...

- Les avantages sont nombreux et l'accès aux PME est l'un des points principaux de la stratégie "shifting economy"

Conclusions (suite)

Si vous y arrivez, vous parviendrez à :

- favoriser des emplois locaux et sociaux
- découvrir un secteur en plein développement avec une créativité illimitée pour vous aider à réaliser vos objectifs.





MERCI!



Rob Rennaerts

Directeur

0032 488 994488

rob@coduco.be

www.coduco.be