



---

## INTRODUCTION

---

### **Partie 1 - PARTIR À LA RENCONTRE DES TPME** *avec Hainaut Développement*

---

### **Partie 2 - AGIR EN LEVANT UN À UN LES OBSTACLES**

- *Action n°1 : Partir à la rencontre des TPME !*
- *Action n°2 : Ouvrir la porte aux TPME  
(et relever le défi de l'économie sociale avec la SAW-B)*
- *Action n°3 : Expliquer et accompagner : clés et outils*

---

## CONCLUSION ET QUESTIONS

---

# Introduction

Plan de relance de la Région wallonne

---

Objectifs sociaux, économiques, environnementaux et éthiques

**5e axe** : Garantir une administration publique connectée aux usagers, innovante et performante



**Focus sur les TPME**

## Projet 302

### Faciliter l'accès des TPME aux marchés publics

"Le projet consiste à améliorer l'accès des PME/TPE aux marchés en professionnalisant les acheteurs publics et en accompagnant les PME/TPE dans leur participation aux marchés publics. Le projet se compose de 4 axes :

- §1 Rendre les Cahiers spéciaux des charges obligatoires pour les Pouvoirs adjudicateurs wallons ;
- §2 Professionnaliser les acheteurs publics du SPW ;
- §3 Accompagner les Pouvoirs adjudicateurs dans la préparation de leurs marchés publics et accompagner les PME/TPE dans leur réponse à celui-ci ;
- §4 Mettre en place un registre wallon des entreprises"

# Partie I

## Partir à la rencontre des TPME

avec  
*Hainaut Développement*



# Hainaut Développement

Agence de Développement de l'Economie et de  
l'Environnement de la Province de Hainaut

## Notre mission

le développement, la promotion  
et la valorisation d'activités liées  
au développement territorial  
durable de la province du Hainaut

**Nous proposons des services d'information,  
d'accompagnement et de conseil autour des  
domaines suivants :**

- Statistiques socio-économiques
- Agriculture & Agroalimentaire
- Environnement & Patrimoine arboré
- Energie & Climat
- Citoyenneté européenne
- Développement des entreprises

# Développement des entreprises

## Nos services

- **Actions d'information et de sensibilisation** sur des thématiques variées concernant les enjeux des TPME et indépendants
- **Proposition de conseils et d'accompagnements spécifiques** sur :
  - Le transfrontalier
  - Le marketing digital
  - Les marchés publics
- **Mise en relation avec des experts et des consultants** (Ex: chèques entreprises)



## Les entreprises du Hainaut en quelques chiffres

- 1 entreprise wallonne sur 3 est implantée en Hainaut
  - Cela représente + de 27.700 entreprises et + de 366.000 travailleurs
- 1 indépendant wallon sur 3 est hainuyer
  - Cela représente + de 93.000 indépendants
- + de 87% des entreprises hainuyères occupent moins de 20 personnes

Notre public cible



**les indépendants et les TPME**

## Les marchés publics

Chiffre clé :

La commande publique représente  
**50 milliards d'euros** chaque année

Les marchés publics représentent un  
vecteur de croissance non négligeable

**Pourtant !** Les indépendants et les TPME sont  
réticents à se lancer dans les marchés publics



**Pourquoi ?**

# Les difficultés rencontrées par les indépendants et TPME

## Complexité de la matière

- Peu d'information disponible sur les procédures
- Langage juridique peu accessible
- Processus administratif lourd
- Manque de ressources humaines
- Difficulté pour évaluer les implications et risques liés à ces marchés

## Nouveaux outils électroniques peu intuitifs

- E-procurement
- DUME pour les marchés européens



## Les difficultés rencontrées par les indépendants et TPME

- Absence de **visibilité** pour les marchés non publiés :
  - Faibles montants
  - Procédure négociée sans publication préalable
- Manque d'**échanges** entre les pouvoirs adjudicateurs et les entreprises, que ce soit à propos :
  - Des services proposés par les entreprises
  - De la possibilité pour les pouvoirs adjudicateurs de faire appel aux connaissances des entreprises pour l'élaboration de leurs marchés



# Partie II

## Agir en levant un à un les obstacles

- 1 Se faire connaître
- 2 Avoir accès aux marchés
- 3 Comprendre les marchés publics en pratique



# Obstacle n° 1

Se faire  
connaître des  
acheteurs  
publics

## Action n° 1

Partir à la  
rencontre des  
TPME !

# 1

## Penser la prospection autrement

### Changer d'état d'esprit

- Sortir des sentiers battus : les TPME ont beaucoup à offrir
- Partir à temps !

### Communiquer sur cet état d'esprit (en interne et en externe !)

Pour que les TPME intéressées pensent à se faire connaître



# 2

## Profiter des occasions

Organiser ou participer à des rencontres

Illustration :

L'évènement Green Deal du 14 septembre 2021

- 3 présentations d'entreprises inspirantes
- 25 tables rondes
- 66 opérateurs économiques
- 96 acheteurs publics

## Brochure achats circulaires

Rencontre entre les acheteurs et les fournisseurs  
2021



**3** Innover

Speed dating pour favoriser la rencontre entre pouvoirs adjudicateurs et entreprises



Plateforme d'échanges et de rencontres entre acteurs des marchés publics



# 4

## Découvrir le Répertoire des entreprises

Prochainement disponible sur le Portail des marchés publics, le futur Répertoire des entreprises est en phase-test !



Rencontrer les préoccupations des TPME et des acheteurs publics !



## ● Pour permettre aux entreprises de se faire connaître...

Formulaire à remplir avec les données de l'entreprise  
(BCE, contact, activités, type de marchés auxquels elles souhaitent participer...)  
L'inscription garantit davantage de visibilité mais pas la conclusion de marchés

## ● ... et pour que les acheteurs publics puissent les découvrir !

Recherche par mots clés et/ou critères  
Base de données gratuite et simplement à disposition,  
sans aucune obligation !

# Obstacle n° 2

**Avoir accès  
aux marchés**

**Action n° 2**

**Ouvrir la porte  
aux TPME !**

# 1

## Attirer l'œil des TPME

Pas de publication officielle  
≠ pas de publicité

En cas de publication, penser à faciliter le tri dans les avis de marché !

- Les inclure directement dans l'intitulé de votre marché  
Ex. : « marché public n°xxx notamment accessible aux TPME »
- Les renvoyer au Portail des marchés publics (« alertes marchés publics »)



# 2

## Démystifier la sélection qualitative

**Sélection qualitative = évaluer la capacité des soumissionnaires à exécuter le marché**

- **Motifs d'exclusion**  
(obligatoires, facultatifs, dettes fiscales et sociales)
- **Critères de sélection qualitative**  
(aptitude à exercer l'activité professionnelle, capacité économique et financière, capacité technique et professionnelle)



**Comment satisfaire aux exigences minimales lorsqu'on est TPME ?**



## Pensez aux TPME dans vos documents de marché en soulignant...

- L'intérêt de se « regrouper » (groupement d'opérateurs économiques)
- La possibilité de recourir à la capacité de tiers
- Les possibilités ouvertes aux nouvelles entreprises (- de 3 ans)

Exemple : Art.67 §1er *in fine* ARP : possibilité de démontrer d'initiative sa capacité économique et financière par tout document équivalent aux états financiers, déclarations bancaires ou preuves d'assurance professionnelle demandés.

# Qui doit répondre aux exigences ?

	Le groupement d'opérateur économiques (« le soumissionnaire »)	Chaque membre du groupement	Le tiers à la capacité duquel on fait appel
Motifs d'exclusion			
Dettes sociales/fiscales			
Critères de sélection qualitative	 (sauf le(s) critère(s) pour le(s)quel(s) il recourt à la capacité de tiers)		 (pour le(s) critère(s) pour le(s)quel(s) il intervient)

# Illustration

5 prestataires de l'univers culturel souhaitent soumissionner ensemble.

Récemment : association de fait -> coopérative d'artistes

Critère SQ : au moins une prestation similaire de 51.000€ sur les 3 dernières années.

Sous-traitants d'un seul d'entre eux ou groupement d'opérateurs économiques ?

Tous les membres du groupement doivent-ils satisfaire aux critères de sélection ?

→ NON

Comment valoriser l'expérience passée ?

→ Ici recours à la capacité d'un tiers : leur association de fait  
Conditions : exécution par les exécutants de l'entité tierce et engagement de cette entité à joindre à l'offre de la coopérative



## Art. 73 de l'arrêté royal Passation du 18 avril 2017 :

« § 1er. Conformément à l'article 78 de la loi [relative aux marchés publics], un opérateur économique [ou un groupement d'opérateurs économiques] peut, le cas échéant et pour un marché déterminé, avoir recours aux capacités d'autres entités, quelle que soit la nature juridique du lien qui l'unit à ces entités, en ce qui concerne (...) les critères relatifs aux capacités techniques et professionnelles, visés aux articles 68 et 70. **En ce qui concerne les critères relatifs (...) à l'expérience professionnelle pertinente, les opérateurs économiques ne peuvent toutefois avoir recours aux capacités d'autres entités que lorsque ces dernières exécuteront les travaux ou fourniront les services pour lesquels ces capacités sont requises.** Si un opérateur économique [ou un groupement d'opérateurs économiques] souhaite recourir aux capacités d'autres entités, il apporte au pouvoir adjudicateur la preuve qu'il disposera des moyens nécessaires, notamment en produisant l'engagement de ces entités à cet effet. »

# 3

## Envisager l'allotissement

- **Obligatoire à partir de 139.000 € HTVA**  
sauf justification motivée
- **Chaque lot est alors à considérer comme un marché distinct...**  
... avec ses propres exigences et critères !
- **Principe général de proportionnalité**  
par rapport à l'objet et montant de chaque lot



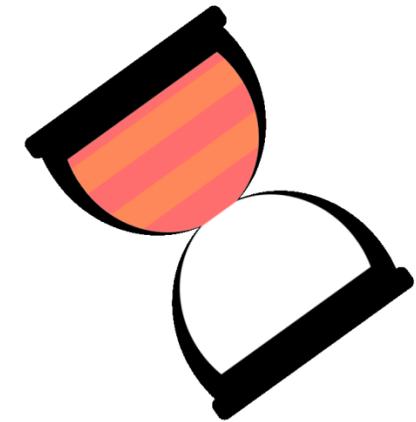
**Lorsque l'allotissement rencontre les  
préoccupations économiques et sociales**

**Relever le défi de l'économie sociale  
avec les TPME-EESI**

*avec la*

**SAW:B**

# Ligne du temps d'un marché responsable



# Etape 1

Etudier la possibilité d'allotir



## permet d'élargir l'accès aux marchés aux TPME

pour qui les marchés sont souvent trop importants et de se donner en conséquence plus de chances de recevoir des offres d'entreprises en mesure de répondre aux clauses responsables

## permet d'intégrer des clauses sur des parties du marché

Lorsque cela n'est pas possible sur l'ensemble du marché

permet ainsi aux TPME de se positionner (clauses sociales et clauses éthiques).

augmente la maîtrise de la qualité

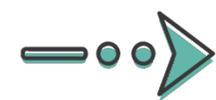
# Etape 2

Etudier la possibilité de réserver  
le marché/un ou plusieurs lots



# Clause de réservation

Réserver le marché ou un/plusieurs lot(s) du marché à des ateliers protégés ou des opérateurs économiques (dont la plupart sont des TPME) dont l'objectif est l'intégration sociale et professionnelle de personnes handicapées ou défavorisées.



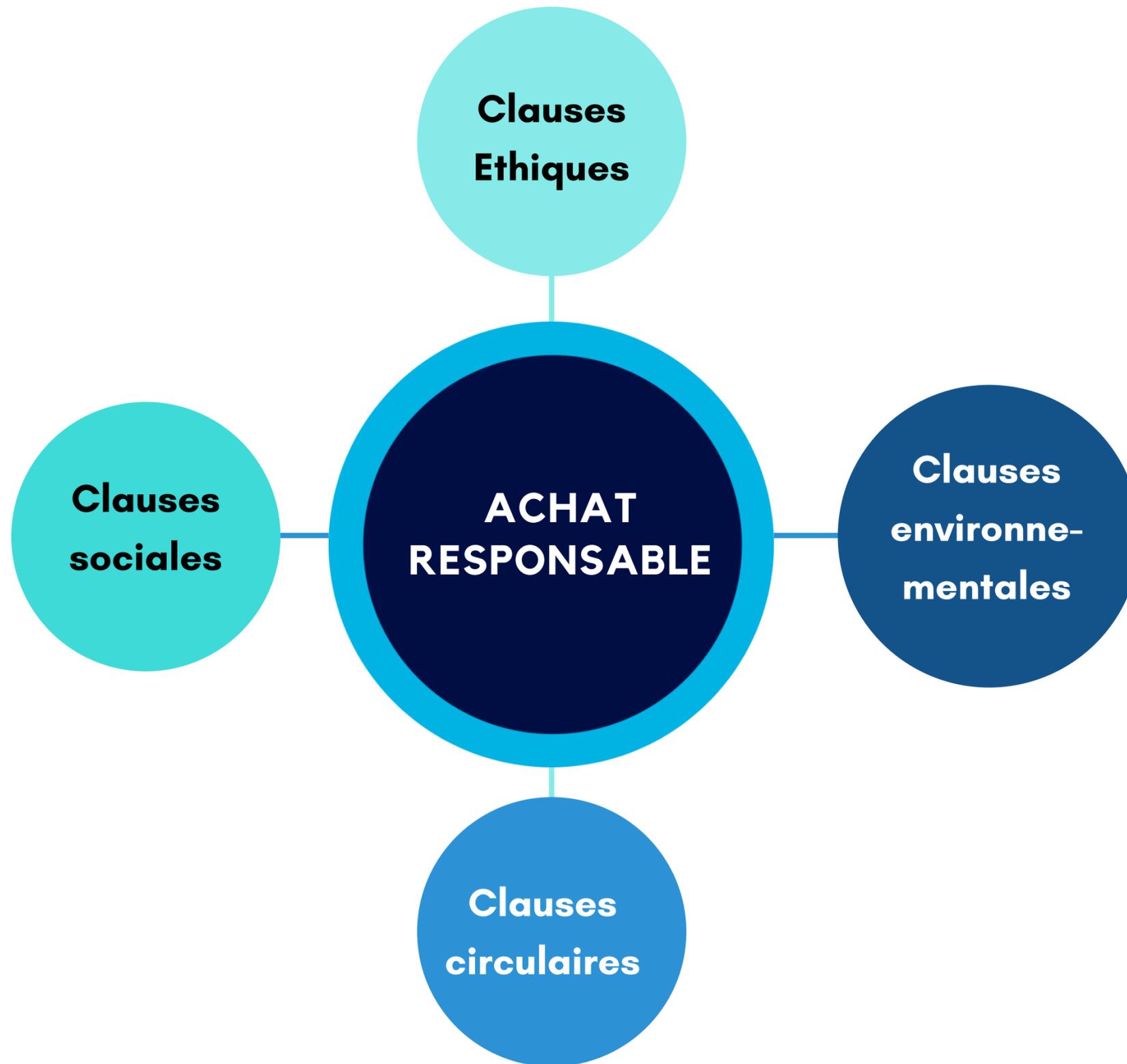
## Conditions d'accès

# Etape 3

Etudier la possibilité d'intégrer  
les 4 types de clauses  
responsables



- Clause de formation
- Clause Flexible



# Etape 4

Comment l'intégrer au marché ?

Quel contrôle ?

Quelles sanctions ?



## Comment l'intégrer ?

- Critère de sélection
- Critère d'attribution
- Condition d'exécution
- Spécifications techniques

## Quel(s) contrôle(s) ?

- Labels, Certificats,...
- Documents justificatifs, attestations, reporting,
- Réunions de suivi, contrôle sur chantier, attestations...
- Condition de performance particulière ; caractéristiques techniques d'un label, d'une norme ou d'une certification

## Quelle(s) sanction(s) ?

- Non-sélection
- Discrimination qualitative (perte de points)
- Amendes pour retard, Pénalité (générale et/ou spéciale), mesures d'office, exclusion de la participation à d'autres marchés
- Cfr. Critère de Sélection/ Critère d'attribution

ARBRE  
DÉCISIONNEL  
POUR  
UN MARCHÉ  
RESPONSABLE

ETUDIER LE  
PROJET ET  
SES ENJEUX

Est-il possible d'allotir?

NON

OUI

Allotissement

EST-IL POSSIBLE DE RÉSERVER UN OU PLUSIEURS LOTS (OU LE MARCHÉ)?

NON

OUI

Réservation

EST-IL POSSIBLE/OBLIGATOIRE D'INTRODUIRE LES CLAUSES RESPONSABLES

Clause sociale

Clause éthique

Clause environnementale

Clause circulaire

NON

OUI

NON

OUI

NON

OUI

NON

OUI

SOUS QUELLE(S) FORME(S)?

Définition/description  
du marché

Spécifications  
techniques

Sélection qualitative

Critère d'attribution

Condition d'exécution

SI PAS POSSIBLE,  
INFORMER DES RAISONS  
À L'OCP OU UN  
FACILITATEUR

Intégration dans le CSC

# Les entreprises d'insertion (en Région wallonne)

## Clause de formation et clause flexible

### **CISP (Centre d'insertion socio-professionnelle)**

= Formation par le travail pour personnes en difficulté d'insertion

⇒ stagiaire (contrat de formation)

## Clause flexible (sous-traitance) et clause de réservation

### **EI (Entreprise d'insertion)**

= Emploi pour les personnes peu qualifiées ⇒ employés (50% personnel-progressif)

### **ETA (Entreprise d'intégration)**

= Emploi pour les personnes présentant un handicap (physique, mental, sensoriel, psychique) ⇒ employés (70% personnel)

## Uniquement aux clauses de réservation

Toute entreprise réalisant un effort d'insertion démontré par un minimum de 30% du personnel handicapé ou défavorisé

**Merci !**



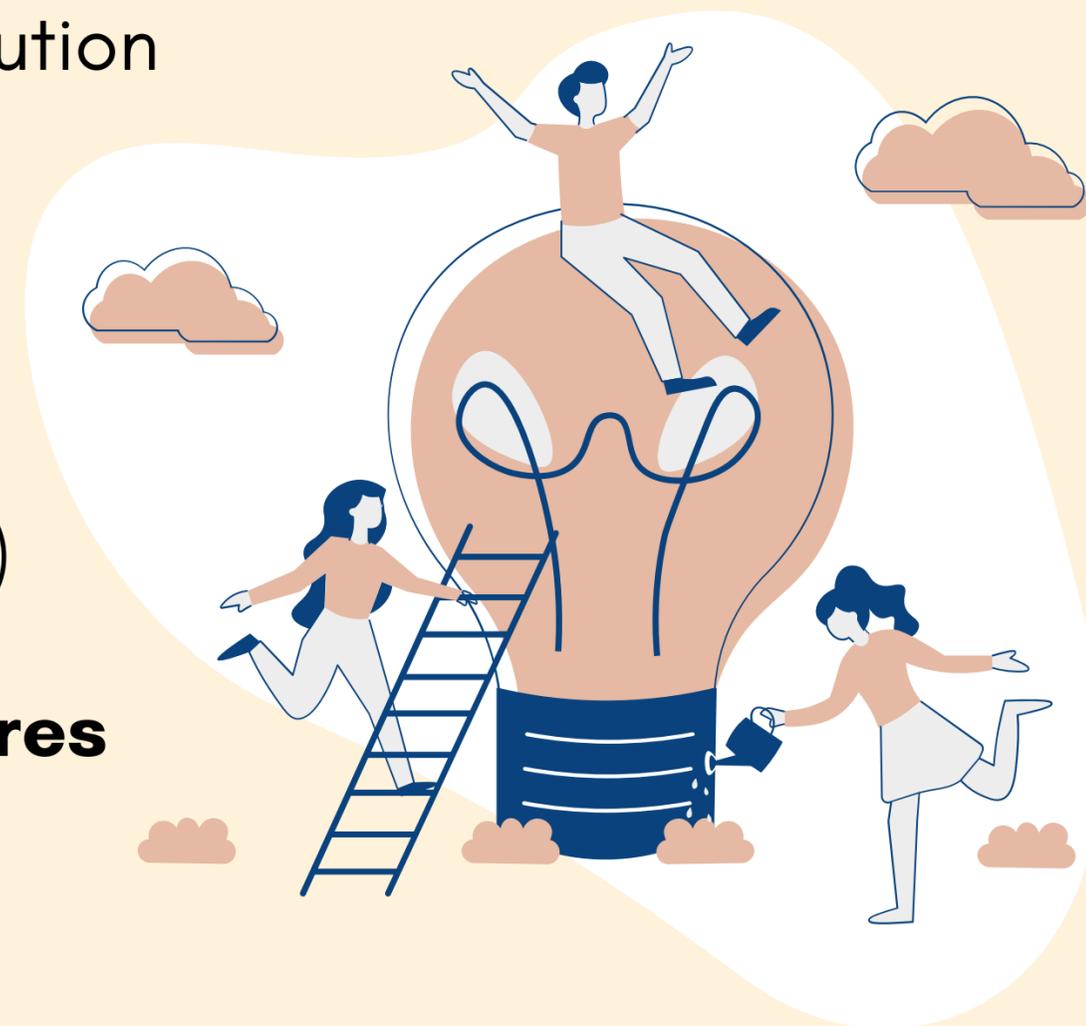
SAW-B : T +32 (0) 71 53 28 30 - info@saw-b.be - www.saw-b.be

**SAW:B**

# 4

## Oser les variantes autorisées

- **Variante** : Mode alternatif de conception ou d'exécution
- **Faire le choix d'une flexibilité « encadrée »**
- **Ouvrir la porte aux start-ups innovantes !**  
Ex : Reprocover (revêtements de routes en plastique recyclé)
- **Dépasser les craintes de la comparaison des offres**  
Le(s) critère(s) qualité vs le critère prix : trouver l'équilibre





## Art. 56 de la Loi relative aux marchés publics :

"§ 2. S'agissant des variantes (...) autorisées, le pouvoir adjudicateur mentionne dans les documents de marché les exigences minimales auxquelles elles devront satisfaire ainsi que les exigences spécifiques relatives à leur mode d'introduction. (...) **Le pouvoir adjudicateur garantit que les critères d'attribution sélectionnés peuvent s'appliquer aux variantes (...) autorisées qui satisfont aux prescriptions minimales ainsi qu'aux offres de base.**"

- 1) Le marché ne peut être attribué sur le seul critère du prix/coût
- 2) Le(s) critère(s) qualité doi(ven)t pouvoir s'appliquer quelles que soient les variantes autorisées remises. Ex: durabilité des matériaux, performance, résistance des matériaux, isolation...

	Analyse des offres et variantes	Commentaire
<b>Variantes autorisées</b>	<p><u>Classement unique</u></p> <p>Soumissionnaire 1 (Offre de base)  Soumissionnaire 2 (Variante)  Soumissionnaire 1 (Variante)  Soumissionnaire 3 (Offre de base)</p>	<p>Les variantes sont considérées comme des offres à part entière : les offres et les variantes font donc l'objet d'un <b>classement unique</b>. L'offre ou la variante qui obtient le plus de points est « l'offre économiquement la plus avantageuse ».</p> <p>Les soumissionnaires <b>peuvent</b> remettre <b>une offre et/ou une variante</b> dans les limites de ce que prévoit le PA dans ses documents de marché</p> <p><b>-&gt; SOUPLESSE « ENCADREE », FLEXIBILITE, CREATIVITE</b></p>
<b>Variantes exigées</b>	<p><u>Classement unique</u></p> <p>Soumissionnaire 1 (Variante)  Soumissionnaire 2 (Offre de base)  Soumissionnaire 1 (Offre de base)  Soumissionnaire 2 (Variante)</p>	<p>Idem  SAUF QUE</p> <p>Les soumissionnaires <b>doivent</b> remettre <b>une offre + une variante</b> sous peine d'écartement.</p> <p><b>-&gt; RISQUE DE FERMER LA PORTE A DE NOMBREUSES TPME</b></p>
<b>Variantes libres</b>	<p><u>Classement unique</u></p> <p>Soumissionnaire 1 (Offre de base)  Soumissionnaire 2 (Variante libre retenue)  Soumissionnaire 2 (Offre de base)  Soumissionnaire 3 (Offre de base)  Soumissionnaire 1 (Variante libre retenue)</p>	<p>Les soumissionnaires peuvent remettre une offre et/ou une variante <b>indépendamment des exigences du PA</b>. Avant de procéder au classement des offres, le PA détermine les variantes qu'il retient. Les variantes qu'il ne retient pas ne font pas partie du classement.</p> <p><b>-&gt; RISQUE DE DIFFICULTES PRATIQUES (EGALITE ET TRANSPARENCE)</b></p>

# Obstacle n° 3

Comprendre  
les marchés  
publics « en  
pratique »

## Action n° 3

Expliquer et  
accompagner :  
clés et outils



# Sensibiliser les TPME

Profiter de la prospection ou d'évènements  
pour sensibiliser les TPME

Un accompagnement, des outils  
et des formations leur sont proposés !



# ○ Portail des marchés publics en libre accès

## Rubrique « Entreprises »

- base de données des avis de marché avec filtres et abonnements gratuits selon les filtres de recherche
- webinaire gratuit
- fiches, guides, tutoriels
- newsletter avec nos actus
- Répertoire des entreprises (prochainement)
- ...



# Les marchés publics en Wallonie

Accueil Actualités COVID-19 Avis de marché **Entreprises** Pouvoirs adjudicateurs Réglementation Outils Rapports Acteurs

## Bienvenue!

Vous êtes une entreprise ou un pouvoir adjudicateur? Ce Portail est fait pour vous! Vous y trouverez une information structurée pour vous familiariser avec les marchés publics et vous accompagner dans leur passation et leur exécution :

- Alerte nouveaux marchés
- Participer à un marché public
- FAQ

### ACTUALITÉS

Recevez toutes les informations liées aux marchés publics en vous abonnant à nos actualités !

**FLASH INFO** : Les marchés publics face aux dernières inondations – Recours à la procédure négociée sans publication préalable (PNSPP) pour urgence impérieuse

- Une rubrique « **actualités** » à laquelle vous pouvez vous abonner pour recevoir directement dans votre boîte mail des informations générales sur la commande publique wallonne, sur les évolutions législatives ou encore sur la vie du portail.
- L'**alerte « nouveaux marchés »** vous permet de consulter les divers avis publiés mais aussi de vous inscrire pour recevoir dans votre boîte mail les avis qui vous intéressent.
- Des **contenus pratiques** sur la commande publique wallonne.
- Une navigation pratique entre l'**ancienne et la nouvelle réglementation**.

## ○ Site web dédié aux marchés publics : [www.marchespublics-pme.be](http://www.marchespublics-pme.be)

Articles, fiches techniques, newsletters

## ○ Guide des *Marchés publics* pour TPME



## ○ Organisation d'ateliers

formation sur les notions de base, les aspects financiers, la sous-traitance, ateliers pratiques sur l'utilisation d'E-procurement...

## ○ Accompagnements individuels



2

## Repenser les documents de marché

Anticiper les obstacles dès la rédaction  
**! Principe général de transparence !**



**Objectif langage juridique clair**





## Considérations générales

### « Guide des bonnes pratiques pour des documents administratifs clairs »

(eWBS)

- Taille de police
- Police facile à lire sur écran : Arial, Verdana, Calibri
- Structure claire et visuelle
- Listes à tirets ou puces
- Mise en évidence en **gras** (pour la lisibilité, évitez CECI, *cela* ou ça !)

- **Aller à l'essentiel et en ordre utile pour le lecteur**

Expliquer une procédure = suivre l'ordre chronologique

Informé = informations par thème, idées principales en gras

- **Cohérence des termes choisis**

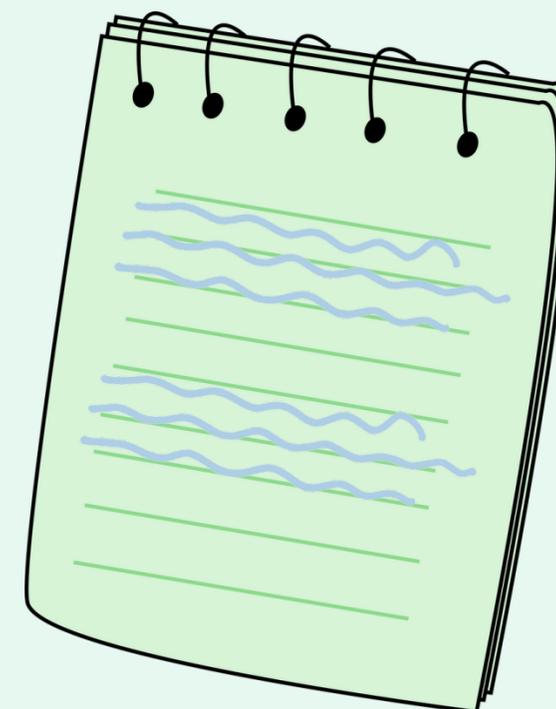
Ex: formulaire/soumission/documents → « offre »

prestataire/soumissionnaire → « soumissionnaire »

- **Une idée par phrase (20 mots max.)**

- **Eviter les termes étrangers ou les locutions latines !**

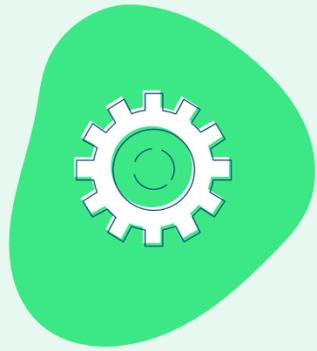
→ Etablir un lexique ou se référer aux codes CPV européens



**Le meilleur CSC est celui  
qui contient le moins de pages !**

**Trouver l'équilibre  
entre précision et concision**

**L'enjeu est de bien définir son besoin !**



# Applications aux marchés publics

## Exemples

*(Rappel : inclure les TPME dans l'intitulé du marché et démystifier la sélection qualitative)*

- **Préciser les modalités de signature** pour les différentes hypothèses de soumission (ne pas oublier les groupements d'opérateurs économiques !)
- **Récapitulatif clair des modalités d'exécution du marché**
- **Liste récapitulative des documents exigés**
- **Formulaire d'offre et inventaire**

**Illustration :**  
**Prévoir une clause**  
**reprenant les principales erreurs**  
**pouvant conduire**  
**à l'irrégularité des offres !**

**Irrégularité**  
**substantielle**  
**=**  
**l'offre est écartée**



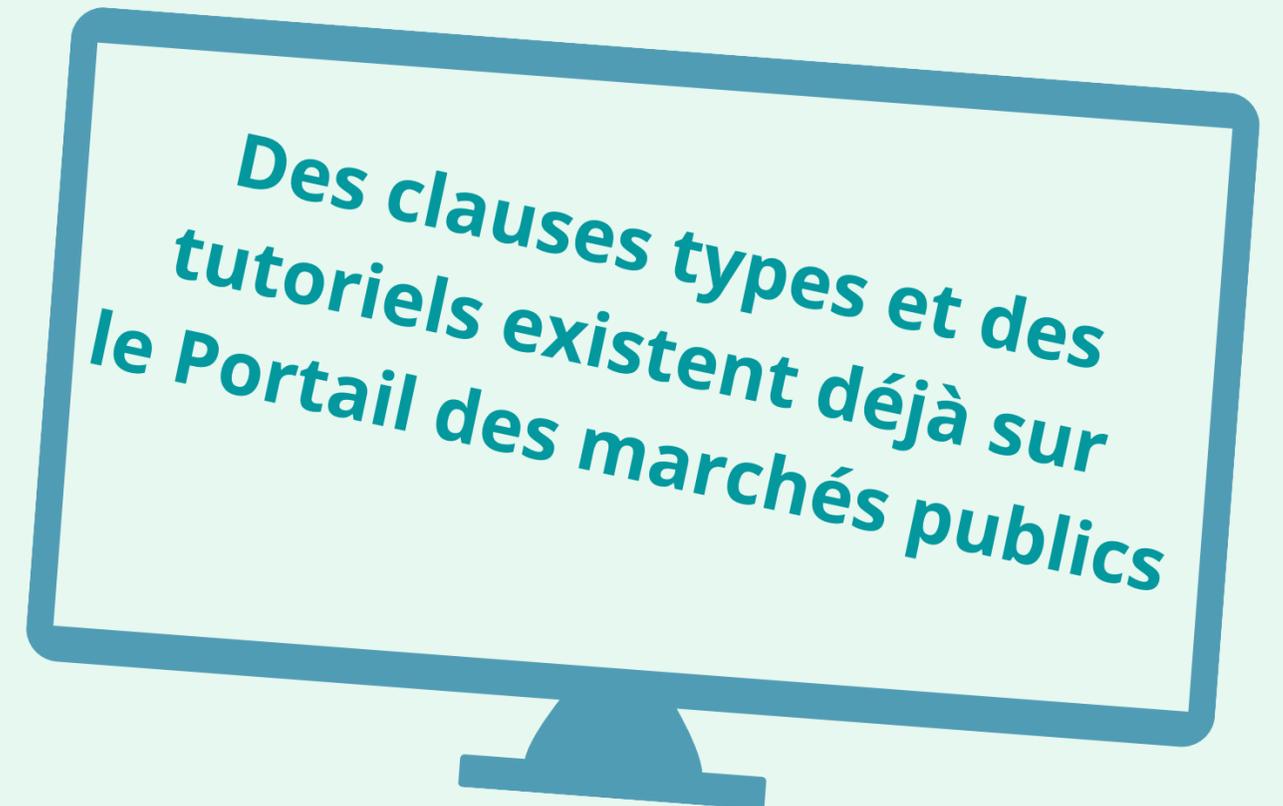
- ✓ Une seule offre par marché
- ✓ Identité claire et signature qualifiée
- ✓ Respect des modalités de dépôt (date, heure, destinataire, consignes)
- ✓ Présence des documents requis à peine de nullité
- ✓ Les prix sont indiqués, normaux et supérieurs à 0 €
- ✓ Respect des exigences minimales
- ✓ Aucune réserve ni dérogation aux documents du marché



## 3 Dédramatiser l'informatique

Obstacle à la participation des petits indépendants, des petites structures, de certains artisans... Quel support leur apporter ?

- Dépôt des offres : e-tendering
- Forum des questions et réponses : e-notification
- Facturation électronique



# Conclusion et questions

**Des outils et des moyens existent !**



**Traduire l'intention en actes est primordial**

**Certains moyens demandent une prise de position forte des pouvoirs adjudicateurs mais d'autres peuvent déjà être systématisés à de nombreux marchés**

# Liens utiles

## Portail des marchés publics

<https://marchespublics.wallonie.be/home.html>



## Hainaut développement

[www.hainaut-developpement.be](http://www.hainaut-developpement.be)

[www.marchespublics-pme.be](http://www.marchespublics-pme.be)

**SAW-B** : [www.saw-b.be](http://www.saw-b.be)

<https://ensemblesimplifions.be/guide-des-bonnes-pratiques-pour-des-documents-administratifs-clairs>

Merçi!

## **Direction des Marchés publics et des Assurances**

Département Juridique et de la Traduction

**SPW Secrétariat général SPW Support**

Place de la Wallonie 1, 5100 Jambes (Bat. II)

### **Hainaut Développement**

Boulevard Initialis 22, 7000 Mons

Directrice : Stéphanie DURY - [stephanie.dury@hainaut.be](mailto:stephanie.dury@hainaut.be) - 065 342 613

Responsable Dépt. Entreprise : Emmanuel NACHEZ -  
[emmanuel.nachez@hainaut.be](mailto:emmanuel.nachez@hainaut.be) - 065 342 572

Chef de projet Marchés publics : Benjamine BAUDOUR -  
[benjamine.baudour@hainaut.be](mailto:benjamine.baudour@hainaut.be) - 065 342 640

### **SAW-B**

T +32 (0) 71 53 28 30 - [info@saw-b.be](mailto:info@saw-b.be) - [www.saw-b.be](http://www.saw-b.be)