



**citydev**  
**.brussels**

# La prospection dans les marchés publics

Citydev.brussels – en route vers une stratégie circulaire transversale

*4e rendez-vous des acheteurs publics responsables*

21.10.2022

Laurie Verheyen

Coordinatrice Stratégie Economie Circulaire de citydev.brussels



190 ha de terrains en gestion



212 000 m<sup>2</sup> de bâtiments en propriété



495 sociétés implantées sur nos sites



4.646 logements construits depuis 1988



6 parcs PME/TPE actifs +  
4 en développement



58 sites dédiés aux activités économiques



1000 logements en cours de programmation

# Une région résiliente

Développement d'une stratégie en économie circulaire



**Notre vision :**

**Faire de citydev.brussels l'acteur référent de l'économie circulaire dans le secteur de l'immobilier en matière de :**

- Construction et rénovation circulaires**
  - Dynamique circulaire des parcs d'activités**

# Une région résiliente

## Développement d'une stratégie transversale en économie circulaire



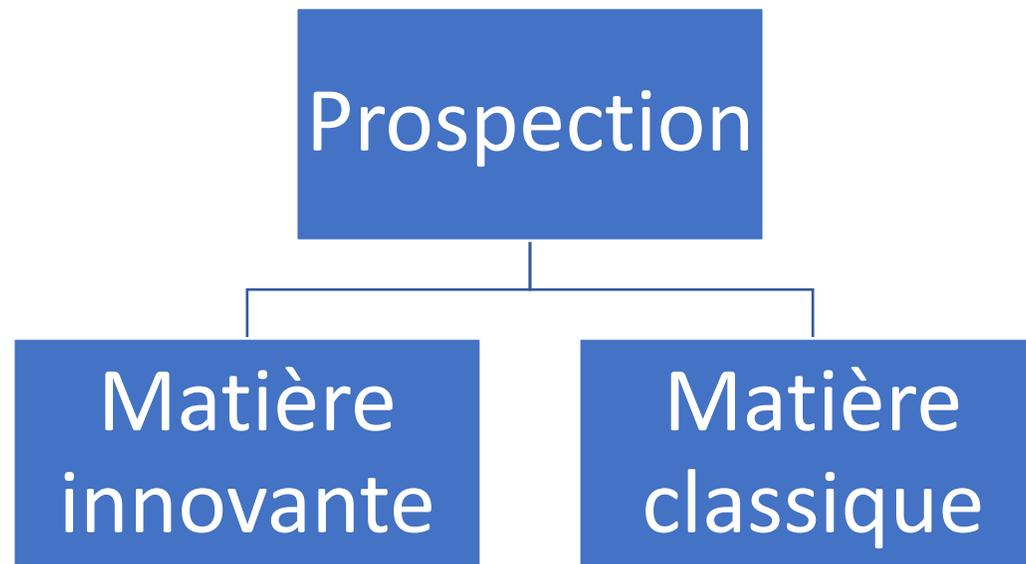
### Processus en cours

- Coconstruction avec le secteur
- Formations
- Echanges entre MO publics et privés
- Lancement de projets pilotes
- Étude et accompagnement

### Afin de :

- Stimuler le marché
- Devenir exemplaire
- Intégrer des critères d'EC dans tous nos projets
- Continuer à innover tous les jours
- Soutenir nos clients dans leur transition

# Prospection

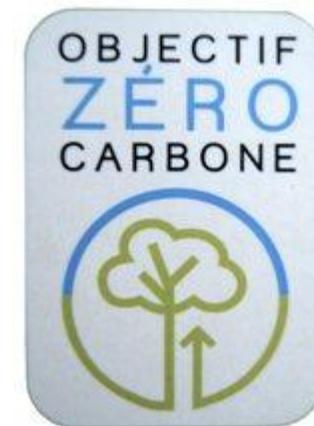


# Prospection pour marchés ambitieux et innovants

3 cas concrets

Greenbizz

## Atelier en étages



# Ambitions Economie Circulaire – thématiques be.sustainable



## 1/ VIS – Vision

Création de projets pilotes pour préciser les ambitions



## 2/ MAN – Gestion de projet et participation

Actif au sein de citydev.brussels dans la participation citoyenne



## 3/HUM – Environnement humain

S'adapter au quartier, au bien-être des utilisateurs et aux PMR



## 4/SPA - Développement spatial

Ouverture sur le quartier (place public) et bâtiment évolutif



## 5/MOB – Mobilité

Présence d'installations pour favoriser la mobilité douce (vélos cargos)



## 6/NAT – Développement de la nature

Présence accrue de la nature (faune et flore)



## 7/WAT – Cycle de l'eau

Gestion des eaux de pluies, limitation de la consommation d'eau



## 8/PHY – Environnement physique

Gestion du risque de surchauffe



## 9/MAT - Matière et ressources

Stratégie circulaire forte pour la gestion des ressources et l'empreinte carbone à tout stade du projet



## 10/ENE – Energie

Objectif d'exemplarité en gestion de l'énergie pour les activités industrielles peu réglementées

# Processus de prospection

## 1. Consultation professionnels du réemploi

Famille	Lieux	Equipement	Quantité nécessaire GII	Description	Aptitude technique	Quantité max disponible	Dimension	Récurrance du stock	Prix moyen	Garantie exigences techniques	Remarques	Fournisseurs
Revêtement	sanitaire et douche	carrelage céramique	500m <sup>2</sup>	Pour sanitaire: 125m <sup>2</sup> de sol et 250m <sup>2</sup> muraux Pour douche: 40m <sup>2</sup> de sol et 50m <sup>2</sup> muraux	résistant au faible choc facile d'entretien (hygiénique), résistance au glissement							
	aménagement extérieur	parquet extérieur	170m <sup>2</sup>	50m <sup>2</sup> de terrasse extérieure 20% des 600m <sup>2</sup> de la place publique	bois imputrescible, résistant à l'eau et au gel, résistance au glissement							
				100m <sup>2</sup> mezzanine horeca	résistant au passage intensif, résistant à l'eau (traitement							

### Objectifs :

Identification des postes en exigences minimales

### Conclusions :

- Coordinateur réemploi
- Bureau spécialisé en économie circulaire
- Bureau de contrôle

# Processus de prospection

## 2. Consultation du secteur concernant les ambitions

### Objectifs :

- Tester nos ambitions en matière de réversibilité et reconversion ainsi que réemploi

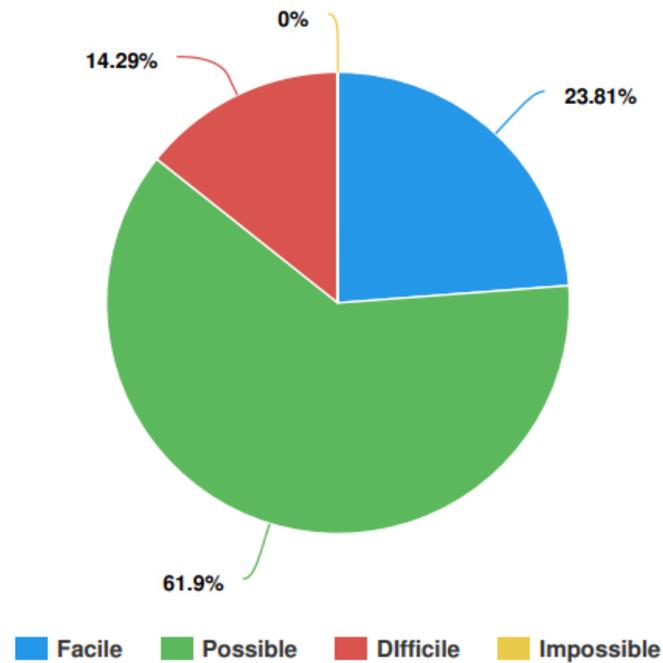
### Méthodologie

- Présentation globale du projet
- Questionnement du secteur sur des questions



# Processus de prospection

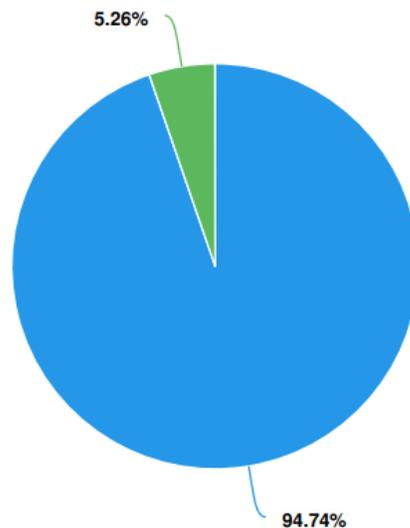
#	Question	Nb.	%
2	Comment évaluez-vous l'ambition de concevoir une façade qui est démontable et permet un réemploi futur des matériaux et éléments utilisés ?	21	100%
	Facile	5	23.81%
	Possible	13	61.9%
	Difficile	3	14.29%
	Impossible	0	0%



# Processus de prospection

Un coordinateur circuit réemploi est-il envisageable?

#	Question	Nb.	%
12	Un coordinateur circuit réemploi est-il envisageable?	19	100%
	Oui	18	94.74%
	Non	1	5.26%



18.1	Concernant les différents postes ci-dessous, quel pourcentage de réemploi vous semble-t-il réaliste ? 0 = entre 0 et 10 ; 1 = entre 10 et 20 ; 2 = entre 20 et 30 ; ... 10 = la totalité - Les installations de chantier (prix)	19 (100%)
	0	2 (10.53%)
	1	1 (5.26%)
	2	2 (10.53%)
	3	2 (10.53%)
	4	0 (0%)
	5	2 (10.53%)
	6	2 (10.53%)
	7	3 (15.79%)
	8	4 (21.05%)
	9	1 (5.26%)
	10	0 (0%)

## Clés de réussite de cette prospection

- Communiquer assez largement sur l'événement
- Ne pas dévoiler les détails du marché
- Joindre le PV des interactions et les résultats du questionnaire aux documents de marchés



# Prospection pour marchés ambitieux et innovants

3 cas concrets

## Inventaire Matériaux

### Objet du marché

Lancer un marché cadre concernant les inventaires matériaux de nos bâtiments avec stratégie EC

### Objectifs de la consultation

- Création d'outils utiles pour nos chantiers
- Partage avec d'autres MO public (1 format commun ?)

### Processus de consultation

- Workshop avec entrepreneurs, bureaux de conceptions et professionnels du réemploi

# Prospection pour marchés ambitieux et innovants

## 3 cas concrets

### Poubelles

#### Objet du marché et particularités

- Produire des contenants de pré-collecte multiflux de déchets en RBC via un processus de consultation citoyenne
- Peu d'innovation dans la production → processus participatif
- Si le prototype ne convient pas, pas de commande
- Cibles : industriels, makers/designers, pro EC

#### Processif consultatif

- Session d'info et de prospection
- Activation du réseau via des contacts bilatéraux



# Prospection dans des marchés plus classiques

## Quelques conseils

### Outils de communication

- Visibilité sur les réseaux sociaux
- Prise de contact personnalisée avec les prospects intéressants (surtout quand on vise des acteurs locaux de petite tailles)
- Relais via des partenaires sectoriels : newsletters, mailing, réseaux sociaux

### Planification et visibilité des marchés annuellement

- 1x par an communication générale sur les marchés à venir // Realty



**Merci!**  
**Bedankt!**



Louvain-la-Neuve - 21 octobre 2022



# 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)



Nettement plus faibles que dans les autres pays européens

Point d'attention quant à la définition de PME : surtout moins de 50 ETP et également TPE de moins de 10 !

# Les freins de la participation des entrepreneurs aux marchés publics

- Processus chronophages
- Conditions nombreuses et disproportionnées pour les plus petites entreprises (ex.: critères de capacité financière)
- Elles n'ont pas le personnel qualifié (ressources humaines)
- Délais de réponse trop longs (notification de l'attribution du marché) : perturbe l'organisation des ressources, activités et carnets de commandes
- Délais de paiement trop longs : faciliter les avances et raccourcir + exiger le respect des délais
- De l'incertitude quant à l'attribution du marché
- Etc.



## En résumé

Une mauvaise information

Des charges administratives trop lourdes

Des conditions d'accès trop exigeantes et disproportionnées

Des délais trop longs et peu respectés

Des chances de succès trop minces

Le critère du prix le plus bas

# Importance d'une logique partenariale

- **Europe** : plan belge pour la reprise et la résilience
- **Fédéral** : plan d'action commun pour stimuler la participation des PME / avant-projet de loi sur les avances, le classement et la signature
- Plan **Wallon** de Relance

Mais aussi ...

- Observatoire wallon de la commande publique
- Support Prospection de la DMPA
- Rendez-vous APR
- RBC : répertoire des entreprises, rendez-vous *meet your buyer*



# D'autres nombreuses pistes concrètes pour inciter plus de PME à participer et remporter les marchés publics

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 (ex.: SWDE et Ville de Namur)
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	

# D'autres nombreuses pistes concrètes pour inciter plus de PME à participer et remporter les marchés publics

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 (côté bidirectionnel)
Organiser des formations sur les marchés publics	
Créer un réseau d'accompagnement des PME	
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

A dupliquer en Wallonie

# Séances de pré-information – Meet your buyer

## Exemple au niveau de la Ville de Bruxelles

*Aviez-vous déjà pensé que la Ville de Bruxelles pourrait devenir votre cliente ?*

*En tant qu'indépendant ou PME, il n'est pas toujours facile de s'y retrouver dans les appels d'offres publics émis par les différentes administrations bruxelloises.*

*C'est pourquoi la [Centrale d'Achats de la Ville de Bruxelles](#), en collaboration avec UNIZO-Bruxelles et UCM-Bruxelles, organise une séance d'information sur les besoins d'achat de la Ville, les conditions d'accès, le règlement et les procédures d'appels d'offres publics.*

*En tant qu'entrepreneurs, vous aurez la possibilité de poser des questions directement aux responsables des achats habilités présents durant la session.*

*Tour d'horizon des appels d'offres importants de ces dernières années et des orientations déjà connues pour 2022-2023. Points d'attention et goulots d'étranglement*

*Attention : lors de cette séance d'information, des appels d'offres seront abordés dans les domaines de l'alimentation, des services, des matériaux de construction, des réalisations d'études, ...*

*Les appels d'offres publics liés au secteur informatique et de la construction ne seront pas couverts.*

# Deux exemples concrets de bonnes pratiques en Wallonie

## SWDE

A vraiment inscrit les marchés publics comme activation du potentiel économique wallon dans ses plans d'action et axes stratégiques.

Culture de l'achat public en termes de besoin (et non directement d'achat).

Mise en place d'une approche très dynamique d'identification territoriale des chaînons d'entreprises et chaînons manquants via de la prospection

=> Se rendent dès à présent compte que certaines PME qui étaient présentes auparavant dans leurs marchés en sous-traitance le sont désormais en direct.

# Deux exemples concrets de bonnes pratiques en Wallonie

## Ville de Namur

Son Plan de Relance (septembre 2020) a été construit pour faire en sorte qu'un maximum de marchés publics puissent être divisés en suffisamment de lots pour que les petites entreprises du territoire puissent facilement y répondre.

Exemple concret relatif à un marché relatif aux sanitaires de toutes les écoles à remplacer => un marché public par école plutôt qu'un marché global pour toute la Ville



Louvain-la-Neuve - 21 octobre 2022



# Une prospection réussie, du win win pour les pouvoirs adjudicateurs et les opérateurs économiques

Direction des Marchés publics et des Assurances

**4ème rendez-vous des acheteurs publics responsables**

---

21 octobre 2022

 **Wallonie**  
**service public**  
**SPW**

SPW  
Support



---

## INTRODUCTION

---

**CH 1 - La prospection, de quoi s'agit-il ?**

**CH 2 - La prospection, est-ce autorisé ?**

**CH 3 - La prospection, comment procéder ?**

**CH 4 - La prospection, utile pour les pouvoirs adjudicateurs et les opérateurs économiques ?**

---

## QUESTIONS-RÉPONSES

---

# Chapitre 1

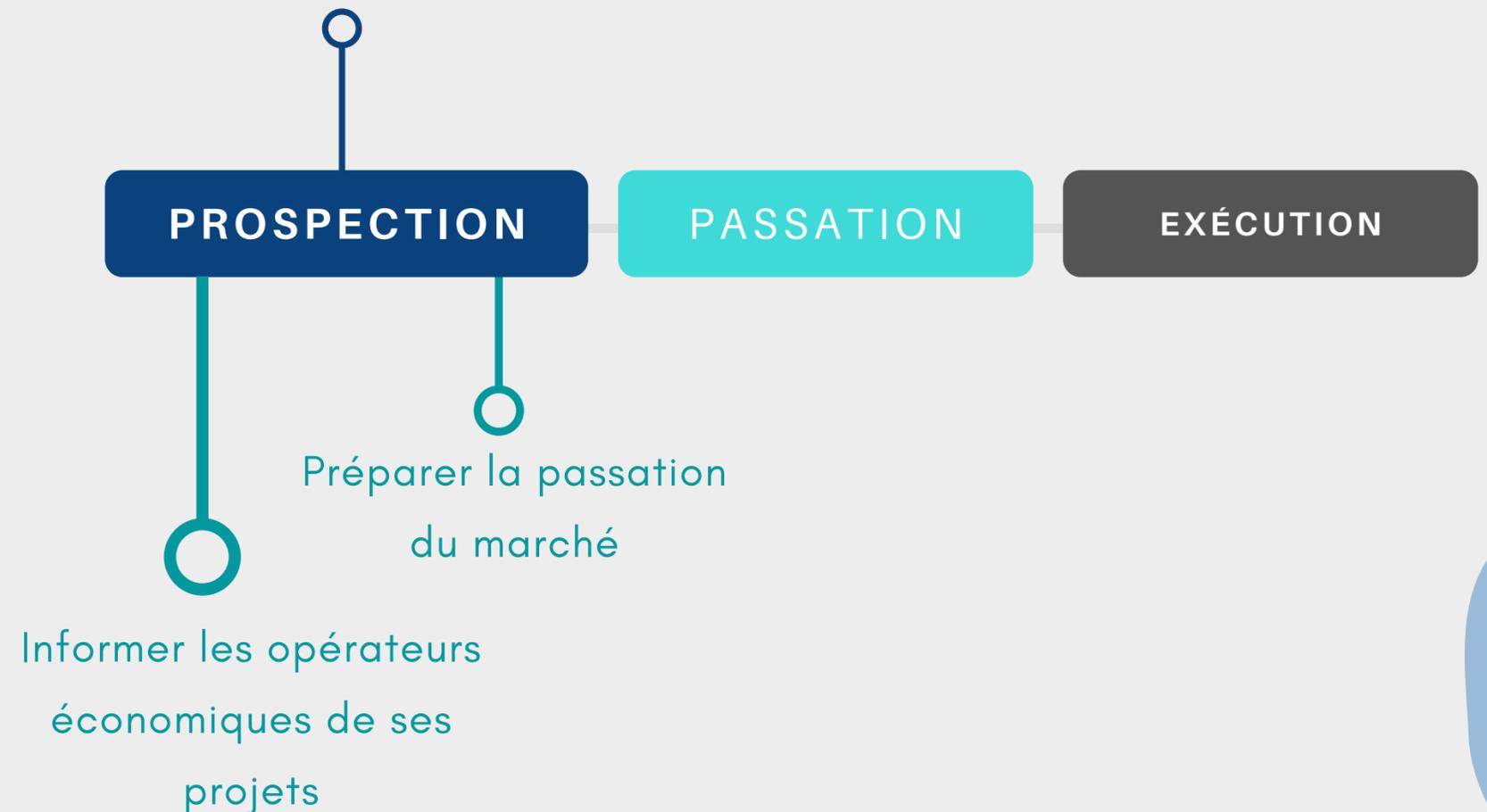
## La prospection, de quoi s'agit-il ?



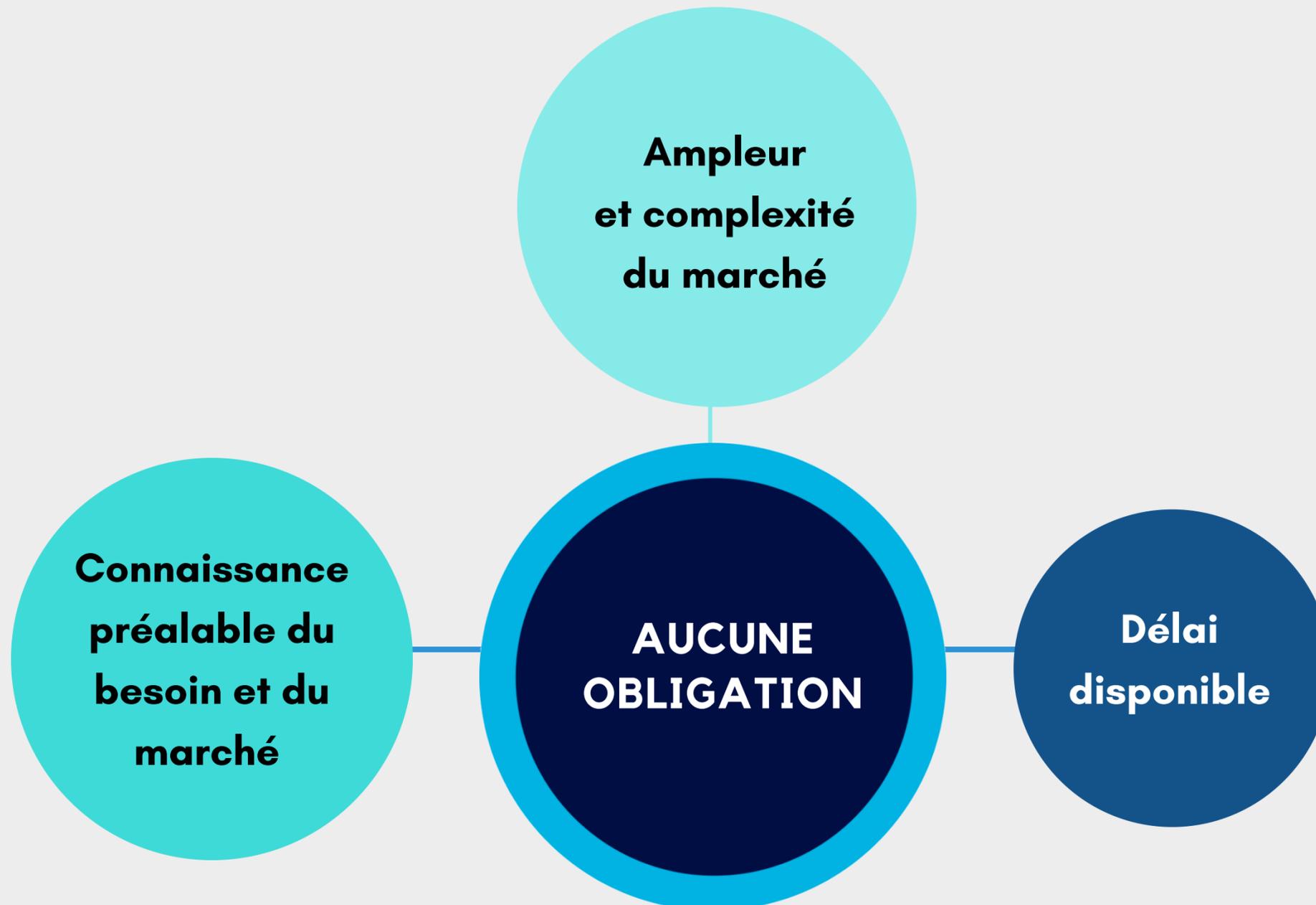
# Définitions & objectifs

La prospection est **une étape préalable** à la passation du marché permettant au pouvoir adjudicateur **de chercher, transmettre et collecter des informations** par le biais de « consultations du marché » en vue de :

- Déterminer son besoin et de concevoir son marché de le plus adéquatement possible
- Rédiger au mieux son CSC



# Est-ce une étape obligatoire ?



Attention !  
Ne pas trop rapidement faire  
l'impasse sur cette étape

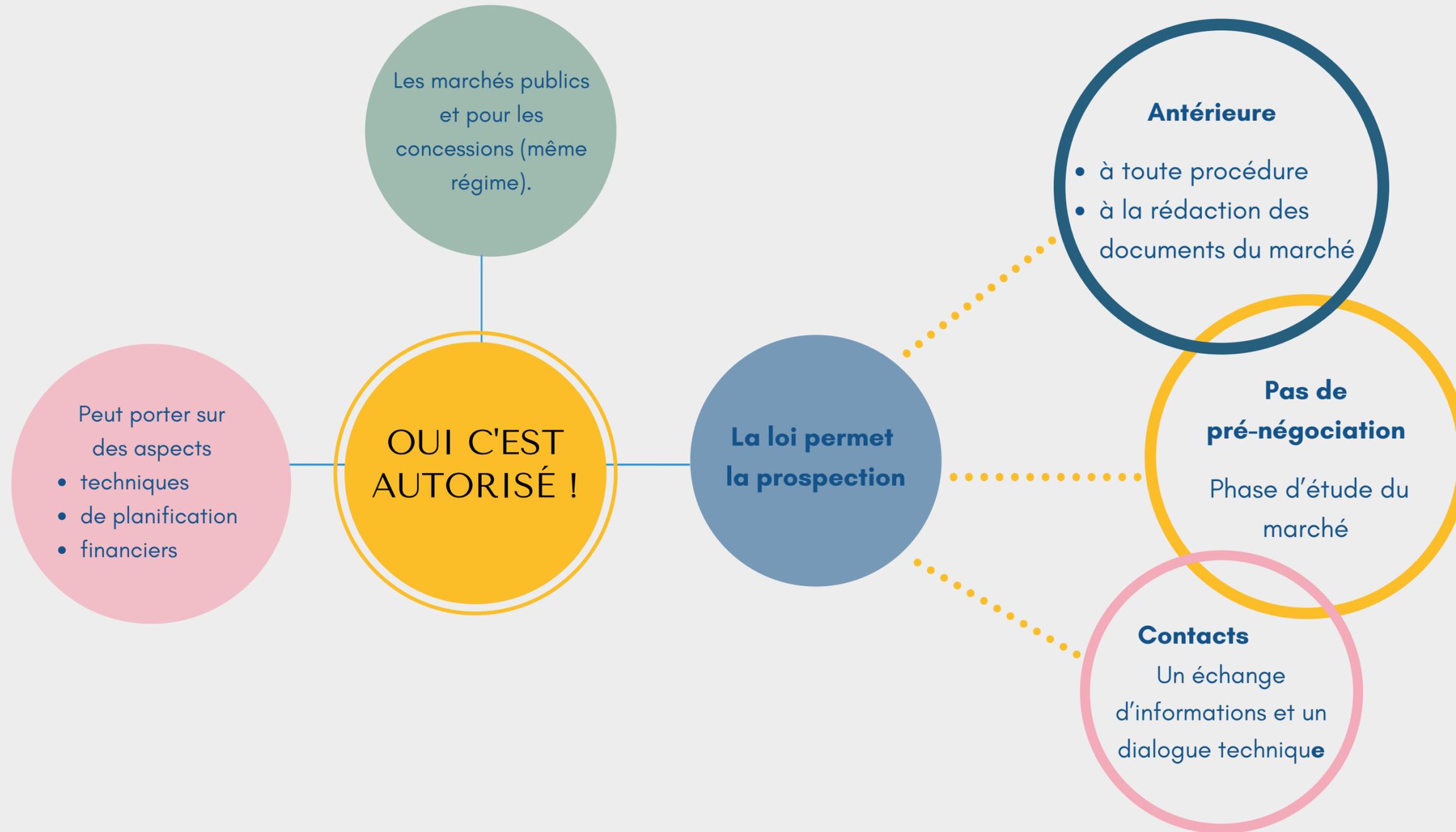


Gain de temps à de  
multiples étapes  
d'un marché

# Chapitre 2

## La prospection, est-ce autorisé ?





La loi impose aux pouvoirs adjudicateurs de prendre les mesures appropriées pour s'assurer que **la concurrence ne soit pas faussée** à la suite d'une prospection.

## PROSPECTION

## PASSATION



Pouvoir adjudicateur

Obligation de détailler les mesures et de les conserver par écrit dans le dossier administratif



Candidat/soumissionnaire consulté

Ne peut pas être exclu d'office

Motiver sa décision d'interdire la soumission

Avant de pouvoir être exclu: la possibilité de justification écrite (sa participation préalable n'est pas susceptible de fausser la concurrence)

Un délai d'au moins douze jours



# Chapitre 3

## La prospection, comment procéder ?



# Où et quand collecter les informations ?



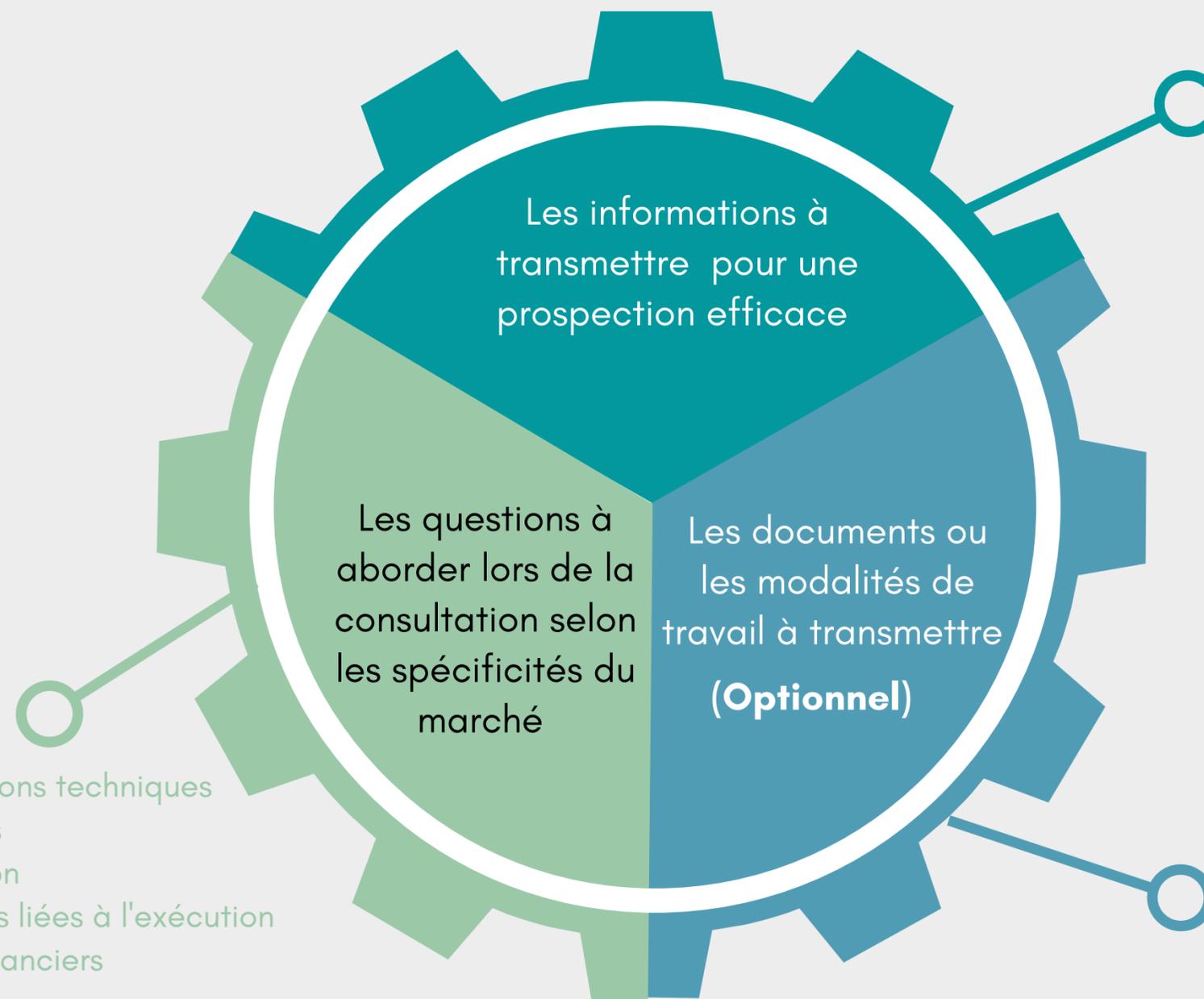
# Déterminer un cadre avant la prospection

## Objectif principal?

Etablir des documents de marché complets, pertinents et accessibles pour les opérateurs économiques

## Finalité ultime?

une procédure de passation et une exécution de marché facilitées



- Les objectifs poursuivis;
- Les caractéristiques générales du marché envisagé;
- Les informations pertinentes sur le marché en cours d'exécution s'il y en a un ;
- etc

- Spécifications techniques
- Innovations
- Planification
- Contraintes liées à l'exécution
- Aspects financiers
- etc

Préparation de l'invitation à une réunion, à une grille d'entretien, d'un questionnaire, etc

## Comment les opérateurs économiques peuvent-ils se préparer de leur côté ?

- ✓ **En anticipant les questions et en préparant un état des lieux des secteurs d'activités** dans lequel ils sont actifs
- ✓ En faisant **un point sur les solutions habituelles et innovantes**
- ✓ En dressant **la liste des spécificités techniques essentielles des produits/services proposés ;**
- ✓ En déterminant **les contraintes déjà rencontrées** dans le cadre de marchés précédents et en examinant des **possibilités de solutions**
- ✓ Etc



# Chapitre 4

La prospection,  
utile pour les pouvoirs  
adjudicateurs et  
les opérateurs  
économiques?



## Pour les opérateurs économiques

S'efforcer de comprendre le besoin du pouvoir adjudicateur afin de pouvoir le conseiller au mieux

Transmettre un maximum d'informations pertinentes pour que le pouvoir adjudicateur puisse faire des choix

Mettre en valeur ou proposer leurs propres produits/services

Une prospection réussie facilite la passation du marché pour les pouvoirs adjudicateurs et la participation au marché pour les opérateurs économiques.



## Pour le pouvoir adjudicateur

Interroger les firmes de façon similaire et leur transmettre les mêmes informations

Poser des questions qui, même en étant précises, ne sont pas complètement fermées ou orientées

Être ouvert aux innovations / solutions alternatives proposées par les opérateurs économiques

Ne pas s'engager ou faire des promesses quant au marché à venir

En cas de réunion « face-à-face », rédiger un compte-rendu de la réunion

De manière générale, toujours garder une trace de sa prospection dans le dossier administratif

# Merci!

## **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)



[support.dmp@spw.wallonie.be](mailto:support.dmp@spw.wallonie.be)



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

(Réglementation, actus, fiches pratiques, modèles, etc)