

DOSSIER

MARCHÉS PUBLICS : au-delà des voiries... Au-delà des frontières?

la Chambre
de Commerce
et d'Industrie du Luxembourg belge



RÉGION WALLONNE



trendXspot

Dossier publié par la Chambre
de commerce et d'industrie
du Luxembourg belge,
en collaboration avec la SPI*



Grand rue, 1 6800 Libramont
tél. 32-61 29 30 40 fax 32-61 29 30 69
info@ccilb.be
Président : Daniel Kroëll
Directeur général :
Jean-Pierre Gribomont



Rue du Vertbois 11 - 4000 LIEGE
tél. 32-4 230 11 11 - fax 32-4 230 11 20
www.spi.be

Editeur responsable :
Jean-Pierre Gribomont

RÉDACTION

Rédacteur en chef : Christophe Hay
Collaboration rédactionnelle :
Anne-Michèle Barquette, Ann-Lawrence
Durviaux, Françoise Minguet, Monique
Rover, Danielle Prégardien et les équipes
des EIC de Luxembourg, Orléans,
Paris et Trèves
Corrections : Stéphanie Wanlin

PRODUCTION

Conception graphique & mise en page :
Logotype SA

Impression : Imprimerie Schmitz &
Gofflot SA, Bastogne

Diffusion & Promotion :
Bernadette Thény

Distribution :
Impribeau, Sainte-Ode

Ce dossier a été réalisé avec le soutien
financier de la Commission européenne
et de la Région wallonne

Les marchés publics font parfois - c'est encore le cas pour l'instant - les feux de l'actualité de manière peu glorieuse... Il semble alors qu'on se trouve à l'opposé de la finalité pour laquelle ils ont été mis en place, à savoir une concurrence plus transparente et plus juste pour les entreprises... Néanmoins, nous en sommes convaincus, les marchés publics, ce n'est pas «que ça». Ici peut-être encore plus qu'ailleurs, les amalgames et généralités doivent être dénoncés parce qu'ils participent d'un climat ne reflétant aucunement la température moyenne au fil des saisons... Non, les marchés publics ce n'est pas que cela. Tout comme il est erroné d'assimiler ce type de marchés à la seule construction. Définitivement, ils ne s'adressent pas non plus à cet unique secteur trop restrictif. En un mot comme en cent, vous devez le savoir... Et peu importe que vous fabriquiez des produits agroalimentaires ou proposiez des services informatiques? En vous privant de ce type de marchés, vous passez peut-être quotidiennement à côté de belles opportunités... ■

En bref : petit rappel non exhaustif du «jargon»...

Un marché public est une commande - **de travaux, de fournitures ou de services**

- passée par une administration publique (le pouvoir adjudicateur) et un entrepreneur, et qui est soumise à une réglementation particulière (voir notre article à ce sujet). Les règles de la **concurrence** et du **forfait** (c'est-à-dire que le prix est connu à l'avance) sont des règles de base.

Les pouvoirs adjudicateurs sont clairement déterminés dans la loi. Il s'agit bien sûr de l'Etat, des Régions et Communautés, des Provinces, Communes... A ceux-ci, il convient aussi d'ajouter les

CPAS, les Fabriques d'église, certaines ASBL...

Les montants des commandes ont une grande importance. Sous certains **seuils**, le pouvoir adjudicateur pourra recourir à la procédure négociée, sans véritable publicité. Au-delà de ces montants, il y a publicité obligatoire au niveau belge et, pour des montants encore plus élevés, publicité au niveau européen également. Les seuils sont différents selon les types de marchés.

On parle d'**adjudications** lorsque le critère retenu est celui du prix le plus bas (le «moins-disant»). Les **appels**

d'offre sont par contre utilisés lorsqu'on recherche la proposition économiquement la plus intéressante, le «mieux-disant». Différents critères sont alors utilisés pour évaluer l'offre.

Enfin, notons qu'il existe différents types de passation de marchés : les **procédures ouvertes** (tout un chacun peut y répondre), les **procédures restreintes** (une présélection a lieu afin de déterminer qui peut remettre une offre) et les **procédures négociées** (consultation par le pouvoir adjudicateur de plusieurs entreprises potentielles).

Avec 10 % du PIB en Belgique, plus de 20.000 pouvoirs adjudicateurs et des millions d'euros de contrats..., les marchés publics représentent une opportunité d'affaires colossale. Et qu'on se le dise, pas seulement pour le secteur de la construction! On l'oublie parfois, mais il existe nombre d'appels à propositions ou d'adjudications pour des fournitures de services ou de biens à côté des marchés de travaux. Nous le savons pertinemment, certaines entreprises n'y sont pas assez attentives. Ou alors n'en ont-elles pas toujours conscience?

MARCHÉS PUBLICS : au-delà des voiries... Au-delà des frontières?

Ce dossier, même s'il rappelle quelques références législatives, ne se veut pas un condensé réglementaire ou un «b.a.-ba» des adjudications et appels d'offres en tous genres. Il n'a pas non plus la prétention de faire la lumière sur toutes les zones d'ombre

liées aux marchés publics. Nous avons simplement voulu faire le point, avec plusieurs témoignages d'entreprises notamment, sur les avantages et inconvénients qui jalonnent cette matière complexe. Pour que certains, s'ils sont tentés ou peuvent l'être demain, sachent davantage à quoi s'en tenir, à la lumière des expériences de leurs pairs...

En outre, une poignée d'Euro Info Centres de France, d'Allemagne, du Luxembourg et de Belgique (Liège et Libramont, associés également pour ce dossier) ont joint leurs forces autour d'un projet qui vise à faciliter l'accès des PME aux marchés publics des pays voisins. Parce que nous sommes situés à proximité des frontières, et que, nous en sommes convaincus, il existe dans les régions limitrophes aussi de belles opportunités de décrocher des contrats publics... Vous trouverez donc, au fil des pages, quelques explications sur les marchés publics dans les pays voisins.

Mémo-réglementation relative aux marchés publics



La réglementation relative aux marchés publics en vigueur en Belgique est composée d'une loi et de quatre arrêtés royaux l'exécutant. La loi à laquelle nous faisons référence est celle du 24 décembre 1993 relative aux marchés publics et à certains marchés de travaux de fournitures et de services. Quant aux arrêtés royaux, ils sont respectivement datés des 8 et 10 janvier, 18 juin et 29 septembre 1996. Ann-Lawrence Durviaux, chargé de cours à l'ULg, nous a précisé l'ensemble de la réglementation en question.

Explications

En fait, les trois premiers arrêtés contiennent le détail des règles de passation applicables aux pouvoirs publics dans les secteurs non spéciaux, aux pouvoirs publics dans les secteurs spéciaux (eau, énergie, transport, télécommunication) et aux entreprises détenant des droits exclusifs et particuliers dans les secteurs dits spéciaux. Le dernier arrêté royal contient lui les règles relatives à l'exécution des marchés passés par les pouvoirs publics. Les textes peuvent être consultés via le site des services du Premier Ministre en suivant le lien dont l'adresse se trouve ci-après.

<http://www.belgium.be/eportal/application?languageRedirected=yes&navId=422&origin=navigationBanner.jsp&pageId=indexPage&event=bea.portal.framework.internal.refresh>

Bientôt du neuf...

Cependant, notons que la loi du 24 décembre 1993 et ses arrêtés d'exécution seront prochainement remplacés par deux lois (des 15 et 16 juin 2006) qui entreront en vigueur dès que les arrêtés royaux d'exécution seront prêts (ils sont en cours d'élaboration et de discussion). Pourquoi? Tout simplement parce que les nouvelles dispositions constituent la transposition des deux directives du 31 mars 2004 (2004/17/CE et 2004/18/CE). La réglementation belge s'applique aux marchés européens et en dessous des seuils européens, selon une même philosophie de mise en concurrence, mais selon des modalités légèrement différentes. Le contrôle du respect de la réglementation est assuré principalement par le Conseil d'Etat de Belgique, dans le cadre d'un contrôle de légalité au fond (recours pour excès de pouvoir en annulation des actes administratifs qui entourent la passation du marché) et, en référé, (possibilité d'obtenir la suspension de la décision en cas de préjudice grave et de moyens sérieux). En outre, la clause de «standstill» est prévue pour les marchés européens, souvent respectée pour les marchés nationaux soit spontanément, soit sur injonction du juge judiciaire. ■

L'accès aux marchés publics nécessite des connaissances Hélas, pas seulement dans le «core business» de l'entreprise...



Face à une réglementation complexe et des procédures qui pourraient en effrayer plus d'un, on ne s'improvise pas spécialiste en marchés publics. Hélas... S'informer - voire se former - et se faire aider, semblent en tout cas des prérequis indispensables pour mettre toutes les chances de son côté dans le périple qui attend parfois ceux qui s'aventurent sur ce

terrain pour la première fois. Accompagner les entreprises, c'est précisément ce que fait Eric Merveille, Responsable de la «Cellule Marchés publics» d'Hainaut Développement. Son avis nous a paru important parce qu'il supplée aux carences des entrepreneurs pour les aider à mieux se positionner dans ces marchés un peu particuliers, du moins au départ, pour l'entreprise lambda. Nous l'avons rencontré...

Entreprendre : Vous avez mis en place, depuis quelques années, un service complet en matière de marchés publics pour les entreprises. En quoi consiste-t-il?

Eric Merveille : Nous analysons tout d'abord les besoins des entreprises, au travers d'enquêtes notamment... Nous pouvons alors mettre sur pied des séminaires ou ateliers pratiques qui répondent à leurs attentes. Nous proposons également une veille personnalisée, ainsi qu'un service conseil «à la carte». Enfin, nous avons édité un guide «carnet de route des marchés publics», remis à jour régulièrement.

Entreprendre : Pourquoi avoir décidé de mettre en place un tel service?

Eric Merveille : Parce que les marchés publics représentent des opportunités de taille pour les entreprises. Les autorités publiques sont un client important pour les PME et TPE de notre région. En effet, les administrations belges et européennes lancent régulièrement des avis de marché, un bon millier par jour... Chaque année, le montant total des marchés publics en fournitures, services et travaux s'élève à près de 600 millions d'euros! Les administrations publiques ont des exigences très particulières.

Les marchés publics sont partout !

Les milieux de la construction en parlent mieux que personne...

Même si, comme nous l'avons dit d'emblée en noircissant les premières lignes de notre dossier, les marchés publics, ce n'est pas «que la construction», il n'en demeure pas moins que ce secteur dispose d'une solide expérience en la matière. D'ailleurs, pour bon nombre d'entre vous, elle s'inscrit généralement avant les autres lorsque l'on évoque une telle matière.

Les procédures d'achat sont strictement réglementées, et il semble souvent que le respect des procédures et des formalités administratives ont autant d'importance sur les concepts de qualité et de prix. En réalité, des offres non conformes, un manque de rigueur dans le suivi ou le manque d'expérience des marchés publics est souvent à l'origine de l'échec des soumissions. D'où l'importance, en marge de l'information brute, d'encadrer l'entreprise dans ses démarches de sélection et de réponse à des appels d'offre belges et européens. Je pense que davantage d'entreprises pourraient soumissionner, mais certaines ne réalisent pas toujours le marché potentiel que représente le secteur public. Souvent, elles se montrent réticentes parce que c'est une matière neuve et inconnue pour elles. Il y a vraiment lieu de démystifier les marchés publics.

Entreprendre : N'est-ce pas la complexité de la matière, et notamment des procédures, qui effraie ?

Eric Merveille : La situation s'améliore à ce sujet, il y a de réelles actions relevant de la simplification administrative. La réglementation prévoit maintenant que les pouvoirs adjudicateurs aillent chercher eux-mêmes différentes informations dans les banques de données existantes en ligne (Banque nationale...). Petit à petit, cette règle va devenir

réalité à tous les niveaux de pouvoir, même si pour l'instant elle n'est pas encore appliquée partout, par exemple dans le chef de toutes les administrations communales. Par ailleurs, cette question des dossiers administratifs, même si cela reste la pierre d'achoppement des entreprises, est une «difficulté» facilement surmontable. On peut mettre en place des mécanismes très simples dans les entreprises pour s'organiser par rapport à cela afin que ça devienne véritablement une routine.

Entreprendre : Néanmoins, on ne s'improvise pas spécialiste en marchés publics. Une véritable formation (ou information) n'est-elle pas nécessaire ?

Eric Merveille : Tout à fait... Et c'est valable pour les pouvoirs adjudicateurs comme pour les entreprises d'ailleurs. Trop d'échecs sont justement liés à la méconnaissance des procédures administratives, au non-respect des délais, à la remise de documents erronés... Vu le temps passé par les entreprises pour préparer l'offre, il est vraiment dommage qu'un dossier soit refusé pour de simples problèmes de forme. Le législateur européen l'a compris. On peut donc rester raisonnablement optimiste dans ce domaine... ■

Un plus évident pour les entreprises qui désirent s'inscrire dans ces marchés

En l'espèce, il nous a donc paru important, avant de sonder les entreprises qui oeuvrent au quotidien, de nous tourner vers ceux qui les représentent... Incontournable, l'avis de ceux-ci ne pouvait être oublié dans un dossier que nous voulions le plus complet possible. Nous avons donc rencontré l'administrateur délégué de la Chambre patronale de la Construction de la province de Luxembourg. Entretien...

Entreprendre : Les marchés publics représentent-ils toujours un gros potentiel pour le secteur de la construction ?

Bernard Sacré : Pour le bâtiment, le marché est en baisse depuis dix ans ! L'Etat fédéral et les Communes construisent en effet de moins en moins. Il reste toutefois quelques secteurs de niche (dans la rénovation ou dans le secteur des aménagements intérieurs, par exemple). Pour la voirie, l'épuration et le terrassement, par contre, les marchés publics demeurent bel et bien la principale source d'activités.

Entreprendre : Les entreprises passent-elles facilement les frontières pour répondre à des appels d'offre en France ou au Luxembourg, par exemple ?

Bernard Sacré : Non, pas du tout. Les entreprises qui en ont la capacité travaillent d'abord sur les provinces proches, éventuellement sur l'ensemble de la Région wallonne, mais très peu dans les pays voisins. Dans le cadre des marchés publics en tout cas, voilà la situation.... Légèrement, il n'y a pas d'obstacle, mais les formalités administratives rebutent. Elles sont diverses et différentes de pays à pays. En Belgique, il faut être agréé et enregistré. En France, il faut le label «Qualibat». Au Luxembourg, certains termes techniques des cahiers de charges sont en allemand... Certes, ce sont des détails, mais ça décourage souvent les entreprises. Et puis, il faut aussi être au courant de ces marchés. Enfin, les déplacements ont un impact évident sur le prix : difficile d'être compétitif si le personnel doit parcourir chaque jour une centaine de kilomètres pour se rendre sur un chantier. Par





rapport à une entreprise locale, le déficit est trop grand. A mon avis, la seule exception se situe peut-être au niveau des marchés de niches, des «spécialités».

Entreprendre : La législation et les procédures en matière de marchés publics ont-elles selon vous évolué dans le bon sens?

Bernard Sacré : Un effort a visiblement été fait et l'a priori du Gouvernement wallon est favorable. Mais il va falloir du temps pour que cela se concrétise au niveau de l'ensemble des pouvoirs publics comme les petites communes notamment. On y constate parfois un manque de formation des personnes en charge de l'élaboration des offres.

Entreprendre : Du côté de la Confédération de la construction, par contre, on peut dire que vous vous êtes bien organisés en matière de marchés publics...

Bernard Sacré : Nous répercutons les avis sur des bases de données disponibles en ligne. Les entreprises peuvent donc faire des sélections de marchés par taille, par secteur... Ce n'est pas tout, nous accompagnons aussi les entreprises dans leurs demandes d'agrément puisque nous réalisons les dossiers avec elles. A ce sujet d'ailleurs, nous regrettons le retard fort important dans le traitement des dossiers côté francophone. La Commission en charge de cette question pâtit visiblement de sa situation à cheval sur le fédéral et le régional, et de son manque de fonctionnaires. Résultat, ceux-ci n'arrivent pas à traiter dans des délais raisonnables les demandes d'agrément et les dossiers de renouvellement (tous les 5 ans). Cette situation est très embarrassante pour les entreprises qui mettent des mois pour obtenir leur autorisation.

Entreprendre : Quelles sont, selon vous, les autres difficultés rencontrées par les entreprises dans le cadre des marchés publics?

Bernard Sacré : Il y a tout d'abord un minimum d'informations à connaître dans le chef de l'entreprise : les marchés publics exigent nettement plus de formalisme qu'une clientèle privée. Ainsi, il y a des règles à respecter, des formulaires bien précis (qui peuvent différer d'un maître d'ouvrage à l'autre) à remplir... Quand bien même le travail fourni par l'entreprise est impeccable, elle peut rencontrer des problèmes simplement

parce que ce formalisme n'a pas été respecté à une étape du processus. En outre, les délais de paiement sont plus longs que dans le privé et nécessitent eux aussi un certain formalisme.

Entreprendre : Certaines entreprises se plaignent aussi du système des adjudications publiques qui est le plus souvent utilisé pour des travaux de construction...

Bernard Sacré : En effet, le prix le plus bas n'est pas toujours le plus intéressant in fine. Parce qu'il peut y avoir des surplus notamment. Un pouvoir adjudicateur aurait parfois intérêt à demander des justificatifs de prix lorsque des différences importantes apparaissent entre plusieurs offres. Mais les administrations utilisent peu cette faculté. Sans doute aussi parce qu'elles craignent d'éventuels recours des concurrents évincés ; ce qui se produit rarement lorsqu'elles choisissent le prix le plus bas précisément. En outre, on constate parfois des situations à l'encontre du bon sens : parce qu'il est semble-t-il plus aisé d'obtenir des petits budgets pour des travaux fractionnés qu'un budget global plus important, on

préfère par exemple rénover une fois la voirie, puis les trottoirs, puis les canalisations d'une même rue. Alors que procéder à une rénovation globale aurait au final coûté moins cher...

Entreprendre : Quels seraient vos souhaits, vos réflexions en guise de conclusion ?

Bernard Sacré : Je pense que les marchés publics restent une belle opportunité pour les entreprises. D'autant qu'il y a du travail à faire quand on voit l'état de certains bâtiments publics ou de certaines voiries. Le problème dans ce cas est plutôt d'ordre budgétaire. Des solutions existent : les partenariats publics-privés par exemple peuvent aider, même s'ils ne constituent pas la panacée. Cela entre dans les mœurs petit à petit. De façon plus générale, je crois qu'il faut uniformiser le plus possible les règles et les procédures. Par ailleurs, il serait judicieux d'améliorer la publicité des marchés au niveau des communes notamment. Pour que toutes les entreprises aient leur chance et qu'on ait la garantie du meilleur rapport qualité/prix. ■

Les marchés publics nous font vivre...

A Bastogne, l'entreprise TVB (Techniques et Valorisation du Bois) est spécialisée dans diverses approches du bois, elle est notamment présente dans certains marchés publics liés à l'aménagement des plaines de jeux ou dans des projets plus particuliers comme des réalisations originales à base de bois (ponts, panneaux anti-bruit, passerelles...). Nous avons interrogé Marcel Schutz, l'administrateur délégué, il nous a parlé des retombées des marchés qui nous préoccupent pour sa PME.

Un choix...

Sachant que les marchés publics, c'est 80 % du volume d'activités de l'entreprise, essentiellement sur la région wallonne, on se dit que voilà bien une entreprise qui trouve un certain bonheur à s'inscrire dans de tels marchés. Pourquoi? Pas par obligation en tout cas, plutôt par choix... «Les volumes ainsi que les marchés dans le domaine des plaines de jeux, notamment, sont plus intéressants au niveau des pouvoirs publics que chez des particuliers» explique Marcel Schutz. Pour TVB, ce sec-



teur représente donc une réelle opportunité commerciale. D'autant que dans le domaine, les candidats aux marchés publics sont relativement peu nombreux. Evidemment, la méconnaissance des rouages de ce type de marchés de la part de la concurrence est une réalité que reconnaît le patron ardennais. «Il faut une certaine expérience en la matière, bien sûr...» L'expérience en question, Marcel Schutz ne l'a pas apprise à l'école ou dans les livres, il l'a lui-même acquise en travaillant précédemment dans une commune, de l'autre côté de la barrière... C'est assurément un plus pour faire face à une matière aussi com-

plexe et pour laquelle il faut savoir se créer un bon réseau d'informations. Et puis, les années ont permis d'asseoir le fonctionnement d'ensemble.

Une procédure qui n'évolue guère

Avec le temps, l'entreprise s'est même parfaitement organisée. «Ce sont toujours les mêmes documents qu'il faut remettre» admet Marcel Schutz. «Il s'agit juste d'une question d'habitude». En outre, le secteur de la construction, particulièrement concerné par les marchés publics, s'est évidemment organisé en proposant notamment aux entreprises une veille des marchés. Quant à la réglementation, le patron de TVB estime qu'elle n'a guère évolué. En tout cas, pas vers davantage de simplicité. Pour lui, il y a manifestement des efforts à faire du côté de l'administration! «Les pouvoirs publics pourraient facilement trouver certains documents sans nous obliger à les fournir systématiquement pour chaque dossier» souffle-t-il entre le haut et le bas. Marcel Schutz regrette aussi que certains fonctionnaires chargés de rédiger les cahiers de charges ne soient pas mieux formés à cet effet. Cela conduit à des aberrations ou à des erreurs. «Et il n'est pas possible d'aller systématiquement au Conseil d'Etat, surtout pour de petits marchés», ajoute-t-il encore. Dernier grief de «notre» patron luxembourgeois : certains de ses dossiers de demande d'agrément sont depuis 2 ans en stand by à la Commission chargée de les analyser... Edifiant, non?

Aller ailleurs serait difficile...

Quant à la possibilité de participer à des marchés publics étrangers, TVB admet le faire assez rarement. En tout cas, l'entreprise ne le fait jamais en direct. Pour tout dire, elle constate même un certain protectionnisme des autorités nationales. C'est rarement signifié dans les textes, mais cette volonté s'exprime au travers d'une charge administrative éminemment lourde. Pour contrecarrer cette difficulté, l'entreprise travaille à l'occasion en sous-traitance pour des sociétés locales, bien implantées sur leur marché. Un bon compromis quand on veut passer les frontières sans se heurter à un mur de complications...

Multiplier les exigences et complexifier les procédures nuisent aux marchés publics

L'entreprise de voirie Mathieu SA installée à Wicourt est en fait, pour les curieux, située au nord de Bastogne. Elle réalise 65 à 70 % de son volume d'affaires au travers des marchés publics, c'est dire s'il s'agit bien en l'occurrence d'un interlocuteur connaissant son sujet dans le cadre de notre exercice sur les marchés publics. Ici, on admet volontiers qu'il s'agit d'une longue tradition remontant au milieu des années cinquante, en 1954 exactement.

Un choix parfois discutable...

Compte-tenu de sa taille, l'entreprise ne peut se permettre de faire autrement. Pourtant, avec le temps, elle a tout de même essayé d'augmenter ses activités dans le secteur privé. «Parce que là au moins, on peut défendre une certaine qualité de travail» précise Jean-Claude Mathieu, l'administrateur délégué. En effet, dans le domaine de la voirie, on parle essentiellement d'adjudications publiques. Hélas pourrait-on dire si l'on se rangeait dans le camp des défenseurs d'une qualité sans reproches, c'est donc toujours le moins cher - «le moins-disant» - qui emporte le marché. Systématiquement. Or, garder un juste équilibre entre rentabilité de l'entreprise et succès du marché peut s'avérer un exercice périlleux. D'autant qu'il faut parfois patienter longtemps pour obtenir une réponse quant à l'offre proposée. Si l'on ajoute à cela les conditions météo qui font aussi la pluie et le beau temps du travail des ouvriers, réaliser un planning qui tient la route devient vraiment complexe...

Complexité et exigences inadaptées

Jean-Claude Mathieu regrette également que les procédures soient devenues à ce point lourdes et exigent un travail administratif - et un nombre de photocopies - aussi important! En 1973, lorsqu'il a rejoint l'entreprise familiale, s'il n'était pas plus facile de fixer un prix pour une adjudication, remettre un dossier ne signifiait pas pour autant devoir rassembler un nombre incalculable d'attestations en tous genres. Malheureusement, c'est ce qui est précisément le cas aujourd'hui. Jean-Claude Mathieu, on le sent, est amer. La situation n'a pas forcément évolué dans le bon sens. Selon lui, les pouvoirs adjudicateurs se dégagent sur les entrepri-



ses. Quant au système d'agrément, il le trouve utile. Mais, parallèlement à cela, la foule de documents ou renseignements à fournir l'est beaucoup moins.

S'orienter vers le «mieux-disant»...

«Certaines personnes qui analysent les dossiers dans les administrations ne comprennent même pas ce qui est décrit dans les documents; ils vont directement à l'offre elle-même. Pourtant, on doit parfois envoyer les mêmes attestations deux fois pour la même société si deux adjudications sont lancées en parallèle». Une autre problématique s'ajoute à ces considérations : le personnel. D'abord, il faut le garder! A ce petit jeu, concurrencer le Luxembourg voisin au niveau salarial n'est même pas envisageable. Par ailleurs, il est difficile d'envoyer les ouvriers à plus d'une heure de route, sans quoi les journées deviennent pour eux particulièrement longues. Pour conclure, Jean-Claude Mathieu émet un souhait. Il aimerait qu'on abandonne le régime du «moins-disant» au profit du «mieux-disant»...

Opportunités réelles

Le bureau liégeois d'architectes Fontaine, Donckels & Desirotte est concerné par les marchés publics depuis quelques années. En 2003, les associés décident de systématiser l'étude de tels dossiers en fonction de leurs centres d'intérêts et de leurs compétences. Depuis lors, ce bureau a remporté une série de marchés publics dans le secteur du logement d'insertion, du logement social et, récemment, dans les domaines des constructions et aménagements des services communaux.

Connaître ses forces et éviter de se disperser...

Suite à la mise en exécution en mai 1997 de la nouvelle réglementation sur les marchés de service, le bureau a d'abord soumissionné auprès de ses anciens clients et ensuite, fort de son expérience, il a répondu >>>

>>> avec succès à d'autres demandes. Quand on leur parle des principales difficultés qu'ils rencontrent, ils évoquent les références qui leur sont demandées. Ils sélectionnent les dossiers qui les intéressent et pour lesquels ils ont justement des références suffisantes. Mais la difficulté se situe souvent dans la liste trop ciblée desdites références exigées. Quant à parler des marchés étrangers, force est d'admettre que les choses sont encore

bien différentes sachant que généralement l'infrastructure, la taille et l'esprit des bureaux restent davantage axés sur la qualité du service plutôt que sur la dimension des projets. Connaisseurs du mécanisme, nos architectes invitent à sélectionner les marchés publics en fonction du secteur d'activité à développer dans l'entreprise afin de ne pas répondre à des marchés inaccessibles et perdre ainsi inutilement du temps! ■



Parole d'adjudicateur L'autre côté du miroir...

En matière de marchés publics, moyennant certaines conditions déjà évoquées, nous avons précisé que l'adjudicateur était l'une des personnes clés à d'éventuels contrats. Sachant cela, nous ne pouvions aborder le sujet sans donner la parole à l'une d'entre elles. Nous avons rencontré Georges Dereau, directeur général à la Direction générale des Transports (MET), à Namur, et président de la Commission des marchés publics auprès de la Région wallonne. Il a accepté de préciser quelque peu le cadre de la mission dans laquelle ses services travaillent et, plus généralement, de nous parler des marchés publics en nous positionnant de l'autre côté de la barrière.

Entreprendre : Connaissez-vous l'existence de statistiques sur les marchés publics en Région wallonne?

Georges Dereau : Il n'existe pas à l'heure actuelle de statistiques propres aux marchés publics en Région wallonne. Il entre cependant dans les intentions du Gouvernement wallon de mettre sur pied un outil statistique à ce propos. D'une manière générale, la Commission européenne considère que les marchés publics correspondent à plus ou moins 15 % du PIB des Etats membres de l'Union. Ces chiffres peuvent être considérés comme valables pour la Région wallonne.

Entreprendre : En ce qui concerne l'évolution des réglementations et des procédures administratives, que peut-on remarquer d'intéressant depuis quelques années?

Georges Dereau : On observe à ce propos deux courants contradictoires. Le premier - sous l'influence des directives européennes portant sur l'harmonisation des procédures de passation des marchés publics - tend à introduire des contraintes relativement fortes à charge des pouvoirs adjudicateurs dans le souci de rendre l'ouverture à la concurrence plus large et plus effective. Il en va ainsi avec les limites strictes qui sont fixées pour le recours aux procédures négociées pour les marchés qui atteignent les seuils européens (à savoir 211.000 euros hors TVA pour les marchés de fournitures et de services de la plupart des pouvoirs adjudicateurs) ou encore avec l'instauration d'un délai d'attente entre la décision d'attribution d'un marché public et la conclusion effective d'un contrat. Un second courant se manifeste toutefois, à l'inverse du premier, afin d'éviter une trop gran-

de rigidité dans la passation des marchés moins importants qui se situent en dessous des seuils de mise en concurrence européenne. C'est ainsi que le législateur belge permettra à l'avenir le recours à la procédure négociée avec publicité de manière plus large qu'actuellement pour ces marchés moins importants.

Entreprendre : Que peut-on prétendre aujourd'hui à l'inverse peut-être du passé en ce qui concerne la libre concurrence? Est-elle plus vraie qu'hier?

Georges Dereau : Elle est effectivement mieux assurée qu'hier. Depuis trente ans, on peut constater une tendance marquée vers un élargissement aussi bien des autorités tant publiques que privées visées par la réglementation (pouvoirs locaux, entreprises privées subventionnées par des autorités publiques, entreprises privées détenant des droits spéciaux ou exclusifs) que des formes de contrat concernées (ainsi, les contrats à titre onéreux entre deux autorités publiques). En outre, les cas de recours à la procédure négociée sans publicité sont strictement limités, ainsi qu'on l'a déjà souligné.

Entreprendre : Quels sont les moyens mis en œuvre pour plus de transparence...

Georges Dereau : Les moyens prévus par la réglementation pour assurer plus de transparence sont au nombre de trois :

1. Une publicité officielle obligatoire pour tous les marchés qui atteignent le montant de 67.000 euros hors TVA à calculer selon des règles précises.
2. Une information obligatoire de toutes les entreprises qui ont participé à la procédure à ses dif-

férents stades sur les résultats du marché. Pour les marchés qui atteignent les seuils européens, cette information est complétée par la publication officielle des résultats du marché.

3. La communication sur leur demande aux entreprises concernées des motifs du choix opéré par le pouvoir adjudicateur.

Entreprendre : Que peuvent faire les entreprises en cas d'irrégularité dans les cahiers des charges?

Georges Dereau : Les entreprises concernées peuvent tout d'abord signaler les erreurs constatées au pouvoir adjudicateur. Elles peuvent également, pour les pouvoirs locaux ou les organismes d'intérêt public, dénoncer les irrégularités auprès des autorités de tutelle. Ces entreprises ont, en outre, la possibilité d'attaquer la décision d'attribution du marché pour en réclamer la suspension ou l'annulation devant le Conseil d'Etat.

Entreprendre : La compétence des pouvoirs locaux est une réalité?

Georges Dereau : Bien sûr, d'ailleurs le Ministre des Affaires intérieures, Philippe Courard, a décidé de mettre des outils pratiques (modèles de documents...) à la disposition des mandataires locaux et d'organiser des formations à leur intention ainsi qu'à celle des fonctionnaires en charge des marchés publics.

Entreprendre : Est-il vrai qu'il y aurait (couramment) des arrangements préétablis entre entrepreneurs?

Georges Dereau : Même s'ils sont interdits par la loi, de tels arrangements existent sans doute ici ou là. Ils sont cependant généralement difficiles à déceler.

Entreprendre : Quels conseils donneriez-vous aux PME souhaitant se lancer dans les marchés publics?

Georges Dereau : J'en vois cinq que je listerais comme ceci :

1. Se choisir un créneau bien précis;
2. Se constituer un dossier le plus complet possible destiné à faire valoir leurs compétences dans le domaine concerné et, s'il y a lieu, obtenir les autorisations requises (exemple : agrégation d'entrepreneurs de travaux, enregistrement);
3. Ne pas faire offre sur la base des seules informations partielles recueillies, mais prendre connaissance de l'intégralité des documents du marché (avis de marché, cahier des charges...);
4. Si l'on n'a pas été retenu, s'informer sur les motifs du choix;
5. Persévérer. ■

Bien plus que du tarmac, des briques et du béton... Les marchés publics touchent une palette de secteurs plus ou moins large

Le 16 novembre dernier, un organisme bruxellois lançait un marché de fourniture de fruits et légumes pour son restaurant d'entreprise. Quelques jours plus tard, le 23 novembre plus précisément, une commune de la province de Luxembourg publiait quant à elle un appel d'offre pour du nettoyage de locaux. Le lendemain, une ambassade située à Bruxelles lançait un marché pour des travaux d'aménagement de bureau comprenant une salle informatique... Voilà, nous y sommes! Vous en doutiez? Pourtant, la liste

est longue des fournitures en biens et services qui font l'objet de marchés publics: ceux-ci en font partie. Voici pêle-mêle des témoignages d'entreprises liégeoises et luxembourgeoises qui se sont lancées dans l'aventure, elles nous parlent de leurs expériences, de leurs regrets et satisfactions, de leurs attentes, déconvenues et succès... bref de leur approche toute personnelle de ce type de marchés. Il y en a pour tous les goûts et les avis ne sont pas tous unanimes.



Les collectivités auraient peur de se lier avec un seul et même fournisseur...

Spécialisée dans la distribution de produits frais et surgelés à destination de l'Horeca et des collectivités, la société Valfrais réalise également chaque année, quelques offres pour des clients publics en province de Luxembourg (hôpitaux, CPAS...). «S'agissant de contrats annuels, la principale difficulté du secteur consiste à fixer les prix à l'année, nous précise Géri Detaille, administrateur délégué de l'entreprise bas-

tognarde. Parfois, des hausses sectorielles importantes interviennent en cours d'année, ce qui n'est pas sans compliquer la donne... Cela n'est évidemment pas simple, même si au cas par cas les accords peuvent parfois être renégociés. Le dernier exemple en date n'est autre que l'augmentation de 20 % du prix de la pomme de terre qui a dû être renégocié au mois de septembre. Evidemment, par rapport à d'autres secteurs où seul le critère prix entre en ligne de compte, Géri Detaille observe que la notion de service revêt aussi son importance même si quelques fois les critères d'at-

tribution des marchés lui semblent assez farfelus ou carrément incompréhensibles. «Je gagne des marchés là où je ne m'y attends pas et inversement» nous explique-t-il surpris. On a parfois aussi l'impression que les collectivités opèrent un saupoudrage entre fournisseurs pour ne pas mettre tout dans les mains d'un seul». Par contre, contrairement à certaines rumeurs parfois évoquées et relayées dans la presse, le distributeur luxembourgeois s'inscrit en faux contre les retards financiers. «Pas de problème à signaler au niveau des paiements, ceux-ci suivent selon les échéances fixées...»

La concurrence internationale est un risque...



En Belgique, comme dans la plupart des pays européens, les sociétés publiques de transports ont créé leurs réseaux et conclu des contrats avec des opérateurs privés, qui ont alors commencé à exploiter des lignes pour comptes de ces sociétés publiques. Ainsi, au plus profond de la province de Luxembourg, les transports Penning de Saint-Vincent (avec leurs dépôts de Virton, Neufchâteau, On et Ciney) disposent d'un effectif de cent quarante personnes et d'une flotte d'une centaine de véhicules lesquels roulent principalement pour un client : le TEC pour le transport public et les circuits scolaires. Implantée en milieu rural, l'entreprise assure également des transports pour les écoles (piscines...) et pour le personnel d'entreprises. Ce contrat historique - d'abord avec la SNCB (1960), puis la SNCV et ensuite les TEC - est régi par des conditions assez strictes, établies dans un cahier des charges dont les paramètres sont fixés par une commission paritaire. Monique Penning souligne que le TEC est le donneur d'ordres et peut à tout moment modifier les lignes et les horaires en fonction de la conjoncture économique. Particulièrement attentive à la pérennité de l'outil familial, ce chef

d'entreprise au féminin est aussi extrêmement vigilant quant au secteur dans lequel évolue son entreprise. Pour elle, à terme, le marché risque de s'ouvrir à l'Europe et de devenir plus concurrentiel. L'appartenance des Transports Penning à Eurobus Holding (EBH), un regroupement d'exploitants privés belges et français comptant près de 1.400 véhicules devrait assurer la pérennité et la croissance au sein d'un groupe à dimension européenne.

Se grouper pour accéder aux marchés publics

Architecte paysagiste, Xavier Eppe est installé à Fouches, dans le sud de la province de Luxembourg. Depuis 2000, il travaille à titre personnel pour une clientèle privée belge et grand-ducale qui représente quelque 70 % de son chiffre d'affaires. Aujourd'hui, les marchés publics lui prennent toutefois de plus en plus de temps. Notamment grâce à son appartenance au «Groupe Perspectives», ce jeune entrepreneur s'est donc ménagé une série de contrats intéressants. Evidemment, il faut souligner que cette association regroupe diverses compétences au travers d'un réseau d'associés et de partenaires en région wallonne. On y trouve ainsi des architectes, des paysagistes, des architectes d'intérieur, des éclairagistes, des botanistes ou des géomètres... Ensemble, ces professionnels bénéficient donc d'un crédit plus large en même temps qu'ils se donnent certains moyens d'accéder à des marchés insoupçonnés. En fait, l'association qui les réunit a pour objectif d'offrir aux communes désireuses des aménagements extérieurs de qualité. Ce bureau d'études s'est donc principalement spécialisé dans les aménagements d'espaces ruraux et urbains pour des collectivités publiques. Parmi d'autres, on peut par exemple citer quelques-unes de leurs plus récentes réalisations comme la place du foyer populaire de Court-Saint-Etienne, la place communale de Noville-les-Bois, l'espace de rencontre et de délasserment de Couthuin, les abords de l'école communale de Warêt l'Evêque, l'espace multisports de Grez-Doiceau... Le point commun entre tous ces exemples étant évidemment le prescripteur: les administrations communales.

Difficile de s'imposer

Bien sûr, certaines difficultés ne manquent pas d'apparaître lorsque l'on

s'attaque à des marchés publics importants. Xavier Eppe souligne d'ailleurs la difficulté pour un «petit» groupe comme celui auquel il s'est associé de remporter des marchés face à des concurrents plus (trop) forts. L'opposition est bien réelle et il n'est pas simple de s'imposer par rapport à des bureaux de plus grande ampleur, surtout que certains sont aussi très intégrés dans les communes. Notre interlocuteur constate en effet que de nombreux marchés sont orientés d'avance, soit en faveur de grands ensembliers, soit vers des produits déjà connus sur le marché et qui souvent ne répondent plus à la situation étudiée. Or, la spécificité d'un bureau d'études d'architectes paysagistes est précisément d'apporter une étude plus complète, spécifique à l'espace traité et qui donne par exemple la touche végétale adaptée à l'environnement minéral. L'objectif final est de promouvoir l'espace public, au travers d'une intégration paysagère cohérente et d'un choix de mobilier adapté aux attentes des gens. Il y a parfois des plus-values évidentes que de petites structures sont capables de donner comme (ou mieux que) des grandes. Enfin, dans le cadre d'un aménagement purement privé, toute la difficulté au niveau d'une demande de délivrance de permis réside dans le fait qu'aucun formulaire n'est parfaitement adapté à ce type d'aménagement. Du point de vue public, le problème réside dans la complexité des procédures administratives souvent modifiées, au point que même les communes ont parfois du mal à s'y retrouver. Très concerné, Xavier Eppe suggère même la mise en place d'une structure au niveau de la Région wallonne de manière à uniformiser les procédures utiles. Quant à s'interroger sur les marchés publics étrangers, notamment au grand-duché du Luxembourg voisin, il reconnaît comme d'autres le côté très protectionniste des choses, soulignant quand même, fort heureusement, que l'absence de concurrence là-bas permet encore actuellement d'y décrocher régulièrement des marchés.

Valoriser l'image de l'entreprise et doper le volume d'affaires

La société anonyme Cafés liégeois, située à Battice, est bien connue des amateurs de cafés, qu'ils soient actifs dans le privé ou dans le public. Depuis bien longtemps, l'entreprise torréfie, conditionne et distribue des cafés en portions préemballées. En tant que pro-

ducteur, elle a toujours porté un grand intérêt aux marchés publics. D'ailleurs, l'entreprise du plateau hervien répond à un grand nombre d'entre eux. Elle en remporte aussi certains.

Pour Gino Scalpelli, responsable marketing : «En choisissant ce créneau d'opportunités d'affaires, la société a souhaité amplifier son image de marque, mettre en valeur la qualité de son produit et, surtout, augmenter son volume d'activités». Malheureusement, comme d'autres, la principale difficulté qu'elle rencontre est de fournir aux pouvoirs adjudicateurs ce qu'elle juge comme étant le meilleur rapport qualité/prix pour son produit. Cependant, si la société n'est pas encore très active sur les marchés publics étrangers, la cause n'est pas ailleurs que dans la stratégie que la PME s'est tracée. Cafés liégeois privilégie donc le local car elle soigne un maximum le relationnel avec l'autorité publique. De plus, elle n'a pas de distributeur à l'étranger, ce qui la conforte essentiellement à profiter de la proximité.



Dépasser les lourdeurs administratives et le protectionnisme!

Fabricant et installateur en équipements sportifs, Allard Sport Equipement est bien connu dans le créneau des marchés publics. Depuis bon nombre d'années, l'entreprise réalise d'ailleurs l'essentiel de ses ventes au travers d'appels d'offres publics. Présente aux quatre coins de la Belgique, la PME virtonaise est également très bien positionnée dans les pays limitrophes (au grand-duché du Luxembourg principalement, mais aussi en France) alors qu'elle gagne fréquemment des marchés à la grande exportation (Algérie...). Hélas, l'expérience amène son administrateur délégué à regretter certaines pratiques. Pour José Allard, il est dommage de constater que, dans certains cas, les jeux sont faits d'avance. Par exemple, dès la lecture du cahier des charges, notre entrepreneur se rend souvent compte de l'orientation voulue. Pour lui, la description technique des produits est orientée et rien n'y fera. Parfois, les délais de réponse sont tellement courts qu'il est impossible de pouvoir s'inscrire correctement dans le marché. Pouvoir fournir les attestations requises ou échantillonner n'est pas matériellement envisageable dans les délais impartis. D'autres fois, le délai de livraison est tellement court qu'il n'autorise que celui à qui l'on a déjà passé commande de pouvoir répondre! Même en Belgique, la société regrette certaines pratiques jugées peu objectives. Ainsi, Allard Sport Equipement



estime être régulièrement confrontée à un protectionnisme régionaliste. «Il est quasi impossible de pénétrer le marché flamand, de même que les principales administrations fédérales où les directions sont flamandes». A contrario, malheureusement pour lui pourrait-on dire, du côté wallon, José Allard ne constate pas la même volonté... Et ailleurs, vous demandez-vous certainement? La société Allard répond également à des appels d'offre au Luxembourg par le biais de sa filiale luxembourgeoise. Sans cette filiale, le patron virtonais estime qu'il n'emporterait rien non plus là-bas... En France, la société a déjà obtenu quelques marchés, mais ce sont plutôt les difficultés administratives et les différences au niveau des normes techniques qui l'ont découragée à poursuivre. Force est donc de constater que du côté des pouvoirs adjudicateurs, il persiste souvent un manque de connaissance des procédures concernant les marchés publics et parfois même un manque de coopération qui engage à ne pas prendre de risques. Malgré tous ces inconvénients, la société Allard affiche une belle réussite et réalise un chiffre d'affaires annuel avoisinant les deux millions d'euros, principalement au travers des marchés publics. Comme quoi, les marchés publics, vraiment, ce n'est pas que du béton, du tarmac et des briques... ■

Les Euro Info Centres vous aident à «passer les frontières» dans le domaine des marchés publics C'est le projet Trendspot

«TRansregional Economic Network Development for the Support of Procurement and Official Tenders», vous connaissez? Pas encore... Cela ne saurait tarder. Tout en longueur, c'est en tout cas le nom du projet auquel six Euro Info Centres ont décidé de s'atteler. En l'occurrence, la France (Orléans et Paris), l'Allemagne (Trèves), le grand-duché du Luxembourg et, enfin, la Belgique (Liège et Libramont) seront donc les partenaires de cette première épopée du genre. Nous le savons mieux que quiconque, la tâche ne sera pas simple. En effet, il ne s'agit pas seulement de sensibiliser les PME aux mar-

chés publics. Non, ils veulent aller plus loin. Leur souhait est de les encourager et de les aider à profiter des opportunités offertes par les appels d'offres des autres régions limitrophes. Comment? En proposant une série d'actions et d'outils pensés pour les PME, avec la collaboration d'experts de chaque pays. Si ces outils et ces sources existent parfois, et sont connus dans une région donnée, l'originalité du projet consistera notamment à les rassembler, à les comparer, bref, à faire profiter un plus grand nombre de cette richesse d'informations «sans frontières».

Actions de terrain...

Concrètement, dans les prochains mois, une série d'actions sont prévues pour mener à bien l'ensemble des souhaits évoqués dans les lignes qui précèdent. Ainsi, outre le dossier que vous lisez, ils vont organiser :

- des séminaires d'informations sur les marchés publics dans les autres pays;
- un service de veille reprenant les appels d'offres dans les différents pays;
- un guide de bonnes pratiques pour vous aider dans le dédale des marchés publics en Europe;
- un site web truffé d'infos utiles...

Euro Info centres partenaires

En tant que relais de la Commission européenne auprès des entreprises, les Euro Info Centres ont toujours été vivement encouragés à accompagner les entreprises dans ces matières complexes que sont les marchés publics. Pour le faire de façon professionnelle, les EIC comptent bien s'entourer de spécialistes dans ces domaines et, surtout, apporter une véritable plus-value par rapport aux outils existants. Il ne s'agit pas de réinventer ce qui existe déjà ou se fait bien par ailleurs, mais de jouer un rôle fédérateur (à la manière d'un assembleur) aux couleurs transfrontalières...

En savoir plus...

A toutes fins utiles, signalons que Trendspot bénéficie du soutien de l'Union européenne et de la Région wallonne dans le cadre du projet Interreg III B North West Europe. En attendant de toutes prochaines informations sur le projet et ses actions, vous pouvez déjà manifester votre intérêt auprès des EIC :

- EIC Libramont :
Anne-Michèle Barbette
am.barbette@ccilb.be, 061 29 30 45
- EIC Liège : Danielle Prégardien
danielle.pregardien@spi.be
04 230 11 87



Les marchés publics existent aussi chez nos voisins

Les opportunités y sont multiples pour nos entreprises...

On l'a dit, nous n'y reviendrons donc pas une nouvelle fois, les marchés publics constituent sans doute un créneau dont les entreprises auraient tort d'ignorer tout l'intérêt... En l'espèce, il serait tout aussi regrettable de croire que nos entreprises - petites ou grandes - ne peuvent pas profiter des opportunités de marchés à l'étranger pour tenter d'y décrocher quelques réelles affaires. Trendspot est l'occasion de vous intéresser à ces marchés insoupçonnés ou jugés trop difficiles d'accès. Nous vous aiderons, c'est promis...

Les marchés publics au grand-duché du Luxembourg

Situé au cœur de la Grande Région, le grand-duché du Luxembourg pourrait constituer un marché de proximité intéressant pour les entreprises wallonnes qui participent aux soumissions publiques. L'importante présence des institutions européennes contribue d'ailleurs à une grande diversité des marchés publics avec des pouvoirs adjudicateurs demandant des services et produits qui ne sont pas recherchés par les autres pouvoirs adjudicateurs de la Grande Région.

Les marchés publics en général

Constituant environ 15,5 % du PIB du grand-duché du Luxembourg (chiffre correspondant au pourcentage de la Belgique), les marchés publics sont régis par une réglementation nationale précise. Pensons ici à la loi du 30 juin 2003 sur les marchés publics ainsi qu'au règlement grand-ducal du 7 juillet 2003 portant sur l'exécution de la loi sur les

marchés publics et au règlement grand-ducal du 8 juillet 2003 portant sur l'institution de cahiers spéciaux des charges standardisés. Pour avoir accès aux marchés, le candidat doit être en possession de plusieurs documents au jour de l'ouverture de la soumission. Il doit notamment disposer d'une autorisation d'établissement délivrée par le Ministère des Classes Moyennes, être inscrit au Registre de Commerce et au rôle de la Chambre de Commerce et être en possession d'une carte professionnelle pour artisans. Un soumissionnaire non originaire du Luxembourg doit aussi présenter un certificat CE, qui peut être obtenu auprès du Ministère des Classes Moyennes. Selon le Règlement grand-ducal du 7 juillet 2003: «Les travaux, fournitures et services ne peuvent être adjugés qu'aux personnes qui, au jour de l'ouverture de la soumission, remplissent les conditions légales pour s'occuper professionnellement de l'exécution des travaux, de la livraison des fournitures ou de la prestation des services qui font l'objet du contrat».

Les institutions européennes

Vu la présence de nombreuses institutions européennes au Luxembourg, le marché des adjudications diffère de ceux des autres régions composant la Grande Région. Les institutions communautaires les plus importantes qui ont leur siège, ou une partie de leurs bureaux au Luxembourg, sont la Commission européenne, le Parlement européen, la Cour de Justice, la Cour des Comptes, la Banque européenne d'Investissement (BEI) et Eurostat. De plus, l'Office des Publications a son siège au Luxembourg. Cette organisation n'est pas uniquement le diffuseur des appels d'offres européens, elle est elle-même un pouvoir adjudicateur qui fait appel aux entreprises privées via des appels d'offres publics pour effectuer certaines tâches. D'une analyse des marchés attribués par les institutions européennes au Luxembourg effectuée sur une période de 3 ans, il résulte que la majorité des montants des contrats attribués se situe entre 100.000 et 500.000 euros, ce qui constitue des montants intéressants

pour les PME. La même enquête indique que dans 85 % des marchés passés, un maximum de cinq entreprises ont participé à la soumission, ce qui signifie que la concurrence à attendre est encore assez faible.

Portail des marchés publics

En février 2006, le portail des marchés publics a été officiellement présenté lors d'une conférence de presse. Le portail qui est disponible sur www.marches.public.lu a été réalisé par le département des travaux publics et a comme but principal de publier les avis de marché de tous les pouvoirs adjudicateurs, que ce soit ceux de l'Etat, des communes, des établissements publics ou des syndicats de communes. Actuellement, un nombre important des avis de marché est déjà publié sur ce portail. Les documents publiés sont les avis de pré-information prévus par les directives européennes, les avis d'adjudication nationaux et européens, les appels de candidatures pour soumission restreinte nationale ou européenne, les appels de candidatures pour marché négocié, les appels de candidatures pour concours et les avis d'attribution de marché. De plus, la possibilité d'attacher les documents de soumission (cahiers des charges, bordereaux...) aux avis respectifs est offerte aux pouvoirs adjudicateurs. Dans ce cadre, les entreprises peuvent s'inscrire au marché publié afin d'être tenues au courant de tout renseignement complémentaire. Le portail offre également la possibilité de recevoir un message d'alerte informant des nouveaux avis publiés. En outre, le portail des marchés publics contient des informations utiles sur la législation, les organismes affiliés, les procédures à suivre, les cahiers spéciaux standardisés et la Commission de soumissions.

Un contrat de l'Armée française remporté par une PME luxembourgeoise

Basée à Wiltz, la société No-Nail Boxes S.A. est un fabricant de caisses pliantes en contreplaqué et en acier pour les produits à haute valeur ajoutée, fragiles, lourds et dangereux. Depuis 1996, la société est gérée par Michèle Detaille, une Belge née à Bastogne. Etant donné qu'au rang des clients de No-Nail Boxes se trouvent à la fois des entités publiques et privées, réparties dans toute l'Europe, la société participe depuis des années aux soumissions publiques. A l'heure actuelle, les établissements pu-

blics représentent même près de 10 % de son chiffre d'affaires. Ils constituent des sources de revenu appréciées, avec des prix indexés, et qui offrent de bonnes références pour une entreprise à la recherche de nouveaux clients. En effet, No-Nail Boxes S.A. s'investit dans de nombreux appels d'offres à l'étranger, auprès des administrations publiques (banques, ministères, armée). C'est ainsi qu'en 2003, la société s'est vu attribuer un marché pour l'Armée française, dont elle avait été informée par le système de veille sur les marchés publics de l'EIC Luxembourg PME/PMI. Répondant ainsi avec succès à trois offres de l'Armée française, No-Nail Boxes a bénéficié à plusieurs niveaux de son implication dans les appels d'offre publics: l'obtention de ce marché a non seulement eu pour effet direct d'augmenter son chiffre d'affaires d'un million trois cent mille euros, mais elle lui a aussi permis d'acquérir une certaine notoriété et une réputation de qualité qui ont par la suite attiré d'autres clients, ce qui a mené à un chiffre d'affaires additionnel d'environ vingt mille euros par an. Enfin, la recherche pour le marché militaire a favorisé l'innovation et le développement de nouveaux produits.

Sources : www.marches.publics.lu
Maître Fernand Entringer, Avocat à la Cour

Les marchés publics en Allemagne

La législation nationale pour les marchés publics suit ici comme ailleurs des principes précis. On s'en doute, transparence, concurrence, non-discrimination, prise en considération des intérêts des PME / PMI, rentabilité et réduction des coûts publics sont autant de nécessités parlant de tels marchés. Evidemment, l'Allemagne est un grand pays. Personne ne s'étonnera d'apprendre qu'on y dénombre plus de trente mille pouvoirs adjudicateurs qui publient des appels d'offre en propre responsabilité et cela du fédéral jusqu'au niveau communal. Au plan fédéral, il y a des pouvoirs centraux dans certains ministères (par exemple, le «staatliches Büro für Verteidigung und Beschaffung» (défense et fourniture) ou le «Vergabebüro des Innenministeriums» (ministère de l'intérieur)). Les pouvoirs en question dépendent du droit public. S'y ajoutent aussi un certain nombre d'administrations agissant en tant que pouvoirs adjudicateurs publics, ils sont cepen-

dant soumis au droit civil (par exemple, sous forme d'une «public-private partnership»). Ces derniers, avec une spécification sectorielle (les services techniques d'une ville...), peuvent être soumis au droit public (en tant qu'entreprise communale) ou au droit civil (en tant que S.A. (société anonyme) ou S.A.R.L. (société à responsabilité limitée)). Les marchés publics peuvent être attribués sous plusieurs formes, parmi lesquelles sont les plus répandues le contrat de vente, le contrat d'entreprise ou la mise en concours. Les marchés peuvent être publiés de plusieurs manières: soit ils sont publiés sur l'Internet (www.bund.de ou www.evergabe-online.de ...), soit ils sont publiés dans des journaux spécifiques (le «Bundesausschreibungsblatt» ou dans les bulletins officiels des communes.

Procédures réglées par la loi allemande

Les procédures que nous décrivons ci-dessous sont réglées chez nos voisins germaniques par la loi:

- attribution publique («Öffentliche Vergabe»). Dans cette procédure, un cercle illimité des participants est concerné;
- attribution limitée avec concours de participation public («Beschränkte Vergabe mit öffentlichem Teilnahmewettbewerb»). Cette procédure est par exemple utilisée pour la fourniture de produits très spécifiques qui ne concerne qu'une minorité d'entreprises;
- attribution limitée sans concours de participation public («Beschränkte Vergabe ohne öffentlichen Teilnahmewettbewerb»). Dans ce cas, l'offre ne peut être attribuée qu'aux entreprises connues par les pouvoirs adjudicateurs. Cette procédure particulière se caractérise par des exigences et des délais individuels;
- attribution libre («Freihändige Vergabe»). Ici, le pouvoir adjudicateur peut choisir qui sera le prestataire d'un service. Cette forme de marché ne s'utilise que dans des conditions très spécifiques (par exemple, si le volume du marché ne dépasse pas un certain montant (15.000 euros en Rhénanie-Palatinat)).

Quelques bonnes pratiques

- Créée en 1952, l'entreprise Baasch & Didong GmbH, installée à Trier, est spécialisée dans la production, la distribution et le montage d'ascenseurs,

monte-charges et constructions particulières. Depuis 1993, la PME participe régulièrement aux appels d'offre au Luxembourg, en Belgique et en France.

- Depuis plus de 50 ans, l'entreprise Natus GmbH & Co. KG, également implantée à Trier, offre quant à elle des solutions pour la distribution de l'énergie dans l'industrie, la construction d'équipements et pour les fournisseurs d'énergie. Le service va des systèmes de tension/voltage jusqu'aux solutions intégrées de l'automation. En 2006, l'entreprise a participé à dix appels d'offre publics en Belgique, France et Luxembourg. Dans deux cas, l'entreprise a décroché un contrat, l'un de ceux-ci était de loin le plus important jamais obtenu par l'entreprise.

i Informations complémentaires sur les marchés publics en Allemagne
Auftragsberatungszentrum Rheinland-Pfalz
c/o Euro Info Centre Trier
Dagmar Lübeck
Bahnhofstraße 30-32
D-54292 Trier
Tel.: ++ 49 (0) 651 97567-16
Fax: ++ 49 (0) 651 97567-33
E-mail: luebeck@eic-trier.de
URL: www.eic-trier.de, www.abc-rlp.de

Les marchés publics en France

En France, les marchés publics représentent entre 250 et 300 milliards d'euros par an. Des dizaines d'annonces sont publiées chaque jour afin de répondre aux besoins des pouvoirs et autorités adjudicateurs.

La législation

En droit français, le code des marchés publics est celui qui regroupe les procédures que les services de l'État ou les collectivités locales doivent respecter lorsqu'ils passent une commande. Adopté par décret, ce code précise plusieurs choses quant au fonctionnement des marchés en question. On y liste notamment:

- les organismes qui y sont soumis (on les appelle «pouvoirs adjudicateurs»);
 - les dépenses concernées et celles qui relèvent d'autres procédures (délégation de service public);
 - les règles de passation (seuils, publicité, délais, commissions d'attribution);
 - certaines règles d'exécution technique et financière des marchés publics.
- Par ailleurs, notons encore que le code

auquel nous faisons référence est complété par différents cahiers des clauses administratives (CCAG) non obligatoires qui définissent les règles d'exécution des contrats selon la nature des prestations concernées (travaux, services, études...). Le principe fondamental est ici la mise en concurrence systématique et équitable (tous les prestataires doivent avoir accès à la commande publique). Les différentes versions du code ont toujours cherché à établir un compromis raisonnable entre efficacité (rapidité, liberté de choix) et rigueur (lutte contre l'arbitraire et la corruption). Les deux textes de base - auxquels s'ajoutent les décrets ou arrêtés d'application correspondants - qui transposent, en France, les directives 2004/17/CE et 2004/18/CE sur la passation des marchés publics sont:

- le décret n° 2006-975 du 1^{er} août 2006 portant sur le code des marchés publics (assorti de la circulaire du 3 août 2006 portant manuel d'application du CMP);
- l'ordonnance n° 2005-649 du 06/06/2005 relative aux marchés passés par certaines autorités publiques ou privées non soumises au code des marchés publics.

La publicité

Les avis de marchés sont publiés pour une très grande partie (plus de 85 % des cas) au Bulletin Officiel d'Annonces de Marchés Publics (BOAMP). Un site Internet permet la consultation de ces avis de marchés en langue française. En fonction des montants et de l'objet du marché, les modalités de publicité sont adaptées. Ainsi, pour des marchés d'un montant inférieur à 4.000 euros, il n'y a pas de publicité obligatoire. Entre 4.000 et 90.000 euros, le support est libre (presse écrite, Internet par publication d'un profil acheteur ou utilisation d'un site web propre). Par contre, pour les marchés de fournitures ou de services compris entre 90.000 et 135.000 euros pour l'Etat et 211.000 euros pour les collectivités territoriales ainsi que les marchés de travaux compris entre 90.000 et 5.270.000 euros, la publication se fera au BOAMP (ou un journal d'annonces légal) et dans la presse spécialisée (dans certains cas). Enfin, pour les montants de marchés de fournitures ou services supérieurs à 135.000 euros pour l'Etat, 211.000 euros pour les collectivités et 5.270.000 euros pour les marchés de travaux, l'autorité adjudicatrice a obligation de publier au BOAMP

et dans les pages du Journal Officiel de l'Union européenne (Série S).

Les procédures applicables

On distingue les procédures formalisées (dont le déroulement est clairement défini dans les articles du CMP) et la procédure adaptée (dont le déroulement est laissé à la libre appréciation de la personne publique). Parmi les procédures formalisées, il y a l'appel d'offres (procédure par laquelle la personne publique choisit l'attributaire, sans négociation, sur la base de critères objectifs préalablement portés à la connaissance des candidats), la procédure négociée (procédure par laquelle la personne publique négocie les conditions du marché avec un ou plusieurs opérateurs économiques préalablement sélectionnés), le dialogue compétitif (procédure par laquelle la personne publique conduit un dialogue avec les candidats admis à y participer, en vue de définir une ou plusieurs solutions susceptibles de répondre à ses besoins et sur la base desquelles les participants au dialogue seront invités à soumettre une offre), le concours (procédure par laquelle «la personne publique choisit, après mise en concurrence et avis du jury, un plan ou un projet avant d'attribuer à l'un des lauréats du concours un marché») et le système d'acquisition dynamique (SAD) (procédure entièrement électronique de passation de marché public, pour des fournitures courantes, par laquelle le pouvoir adjudicateur attribue, après mise en concurrence, un ou plusieurs marchés à l'un des opérateurs préalablement sélectionnés sur la base d'une offre indicative). Les conditions d'utilisation des différentes procédures formalisées sont décrites dans le CMP. Ajoutons encore qu'il existe une procédure adaptée, mais qui ne s'applique que pour certains types de marchés et dont le montant est inférieur à certains seuils. Les cas auxquels s'applique cette procédure sont détaillés dans le CMP. ■

Sites Internet de références

BOAMP : www.journal-officiel.gouv.fr/jahia/Jahia/marches-publics
Portail des marchés publics : <http://djo.journal-officiel.gouv.fr/MarchesPublics>
Marchés publics dématérialisés : www.marches-publics.gouv.fr/
Liste des textes applicables en France : www.minefi.gouv.fr/themes/marches_publics/index.htm

Des marchés à prendre... Assurément!

Tout n'est pas rose dans la «vie» des marchés publics. Evidemment... On l'aurait parié diront certains! D'un autre côté, peut-on réellement prétendre que le fonctionnement des négociations privées est si simple et totalement dénué d'inconvénients? Pas sûr. Certes, tant les règles que le «modus vivendi», voire les écueils, sont d'une autre nature lorsqu'on parle de marchés publics. Mais chaque marché n'a-t-il pas son propre fonctionnement qu'il faut toujours apprendre à «apprivoiser»? Cà et là, on retiendra peut-être le caractère malheureusement orienté de certaines adjudications, un (trop) grand formalisme qui rebute les petites entreprises peu habituées à certains jargons, des procédures administratives parfois jugées lourdes, ainsi que les erreurs éventuelles dans la rédaction des marchés dues à un manque de formation de certains pouvoirs adjudicateurs...

Face à ces difficultés, il faut pouvoir s'adapter et s'organiser, se préparer et même se former. Sans aucun doute. Mais il n'en demeure pas moins que les marchés publics représentent une réelle opportunité pour les entreprises de tous secteurs. Dans nos témoignages, même si les reproches énoncés plus haut sont clairement formulés, aucune de nos entreprises n'a pour autant baissé les bras ou abandonné cette filière. Parce que les marchés publics, c'est tout d'abord généralement de «beaux» volumes et, donc, des marchés particulièrement intéressants. C'est aussi - moyennant le formalisme requis - la certitude d'être payé. Enfin, c'est encore une façon de diversifier sa clientèle et de ne pas «mettre tous ses œufs dans le même panier»...

S'il est une chose que nous pouvons conseiller aux entreprises, quel que soit leur domaine d'activité, c'est d'assurer leur promotion auprès des pouvoirs publics, à l'instar de leurs démarches pour des marchés privés. Pour que les adjudicateurs, le jour où ils rédigent une offre, aient à l'esprit la palette de produits ou services qui existent pour répondre à leurs besoins, et pas seulement ce que proposent les sociétés du coin. Et puis, parce qu'il existe, dans le cadre des procédures négociées, de belles opportunités de marché aussi, particulièrement pour des PME. Les procédures négociées s'appliquent en effet aux marchés (travaux, fournitures, services) ne dépassant pas 67.000 euros HTVA (et répondant à certaines conditions). Le pouvoir adjudicateur peut alors simplement consulter plusieurs entreprises et faire son choix sans publicité «officielle».

Quant à la perspective de passer les frontières pour répondre à des marchés publics dans d'autres pays, les partenaires du projet Trendspot le savent, la partie n'est pas encore gagnée. Mais, face à des opportunités intéressantes pour nos PME situées dans un environnement interrégional, nous ne pouvons rester immobiles et ne pas au moins tenter de faire évoluer la situation... Vous informer et vous aider, avec les experts et les acteurs concernés, ce sera notre défi de demain. Avec, à l'issue de ce projet, nous l'espérons, des résultats concrets que nous ne manquerons pas de vous présenter. ■

QUELQUES INFOS ET LIENS UTILES

Pour en savoir plus sur les marchés publics ou connaître les offres qui sont publiées chaque jour en Belgique et ailleurs, voici une série - non exhaustive - de sites web que nous vous invitons à visiter régulièrement...

Au niveau européen

- <http://simap.europa.eu> (offre des informations de base, des liens et des outils d'échange automatique aux acheteurs publics et aux entreprises intéressées par les opportunités de marchés publics en Europe);
- <http://ted.europa.eu> (accessible via SIMAP - c'est le supplément au Journal Officiel de l'UE, via lequel vous accédez directement aux offres publiées).

Au niveau international (projet Trendspot)

- www.trendspot.eu (accessible dans quelques jours, c'est le site officiel du projet qui vous permettra d'accéder aux informations utiles sur les autres pays ainsi qu'aux services offerts par les partenaires).

Au niveau belge

- www.ejustice.just.fgov.be/cgi_bul/bul.pl (bulletin des adjudications);
- www.avis.marchespublics.wallonie.be (opportunités de marché du MET, du Ministère de la Région wallonne et de certains autres organismes wallons).

