



Gagnez vos marchés publics avec Belfius !

Belfius Accelerator

Forte d'une longue expérience et d'une expertise éprouvée dans le secteur Public & Social, Belfius lance Belfius Accelerator, une série d'outils et de services destinés à aider les entreprises à développer leur chiffre d'affaires dans le secteur Public et Social. Interview avec Olivier Onclin, directeur Marketing Public & Wholesale Banking de Belfius Banque.

En lançant Belfius Accelerator, Belfius veut devenir le partenaire privilégié des sociétés qui souhaitent développer leur chiffre d'affaires dans le secteur Public et Social. « Les marchés publics représentent un relais de croissance qui est encore trop peu exploité par les entreprises – principalement les petites et moyennes – en Belgique et ce, même en période de crise. Avec notre offre B2G, ces dernières auront désormais à leur disposition une gamme complète d'outils pour optimiser leurs chances de remporter les marchés publics lancés par les pouvoirs adjudicateurs. », déclare Olivier Onclin, directeur Marketing Public & Wholesale Banking de Belfius Banque. « Avec ce programme spécialement étudié pour répondre aux besoins du marché B2G, nos

clients pourront bénéficier des solutions financières Belfius, de nos formations gratuites, des rapports et informations sur les différents pouvoirs adjudicateurs réalisés par les experts de la banque; mais également de toute une série de services complémentaires développés par nos partenaires spécialisés B2G et ce à des conditions tarifaires préférentielles. »

Commande publique en plein boom

Les contrats de marchés publics jouent un rôle économique important dans de nombreux secteurs d'activités, puisqu'ils touchent aussi bien les transports publics, les travaux d'infrastructure, l'environnement bâti, l'urbanisme, les services, les équipements de

PARTICIPEZ À NOS FORMATIONS GRATUITES

Vous souhaitez participer aux marchés publics conformément à la nouvelle réglementation entrée en vigueur le 1^{er} juillet 2013 ? Optimiser vos chances de remporter un marché ? Participez à nos formations gratuites !

Vous obtiendrez des réponses à vos questions, notamment :

- qui sont les différents acteurs dans le domaine des marchés publics et quel est le potentiel pour votre entreprise ?
- comment sont-ils organisés ?
- comment se déroule la procédure de soumission et d'achat ?
- comment prospecter les clients du secteur public et leur présenter vos produits ou services ?
- quels sont les opportunités ou les points importants pour votre entreprise, induits par la nouvelle législation entrée en vigueur le 1^{er} juillet 2013 ?
- quelles sont les solutions et aides proposées par Belfius lorsque vous travaillez avec le secteur public ?

Astuces, cas pratiques et témoignages vous aideront à tirer encore davantage profit du potentiel des marchés publics.

bureaux, le catering, le traitement des déchets, les événements... « Les entreprises n'ont généralement pas idée de la variété des marchés concernés et ratent souvent des affaires potentielles, car elles ont des a priori négatifs sur ce type de marchés ou tout simplement parce qu'elles négligent le travail de recherche d'informations », affirme Olivier Onclin. « Chaque année pourtant, dans notre pays, plus de 20 000 pouvoirs adjudicateurs lancent des milliers d'appels d'offres en vue de faire effectuer des travaux ou de se procurer des fournitures ou des services. Cela représente une manne de quelque 50 milliards d'euros sur une base annuelle. Et depuis le 1^{er} juillet 2013, de nombreuses institutions du secteur social et de l'enseignement relèvent désormais aussi du champ d'application de la nouvelle loi sur les marchés publics. »

Image encore trop souvent négative

Malheureusement, les marchés publics souffrent encore trop souvent aujourd'hui d'une image négative auprès des entreprises. Olivier Onclin le confirme : « Cette image est véhiculée par de nombreuses fausses idées reçues. Lorsque je rencontre les dirigeants à ce propos, leurs objections sont souvent les mêmes : délais de paiement trop longs, lourdeur des procédures, les beaux marchés sont uniquement réservés aux grandes entreprises... voire attribués à l'avance... » Depuis le 1^{er} juillet 2013, le législateur a mis en place de nouvelles mesures visant à favoriser l'accès des PME aux marchés publics : simplification des procédures, réduction des délais de paiement, sanctions automatiques sous forme d'intérêts de retard et d'indemnité forfaitaire, division des marchés en lots, mise en route des processus de dématérialisation... « Il y a aujourd'hui une réelle volonté des pouvoirs adjudicateurs de faciliter l'accès à la commande publique des PME. Quand on sait que plus de la moitié des marchés publics sont confiés à des acteurs économiques locaux, il y a de belles opportunités à saisir pour toutes les entreprises qui savent s'adapter à la méthodologie rigoureuse imposée par les procédures de marchés publics et anticiper les besoins des entités adjudicatrices », assure Olivier Onclin.

Dématérialisation des marchés publics

Le processus de dématérialisation des marchés publics est en route depuis quelques années afin de rendre l'offre de commande publique à la fois plus visible et plus attractive pour les entreprises et d'alléger les règles procédurales. Si certains freins demeurent, les bénéfices de ce dispositif commencent à être perçus. « Depuis 2005, le Service public fédéral Personnel et Organisation favorise la dématérialisation des marchés publics et développe des outils électroniques », poursuit Olivier Onclin. « Et à partir du 1^{er} juillet 2013, de nouvelles mesures visant à généraliser l'utilisation des applications e-Procurement sont prévues pour les marchés publics de l'administration fédérale. Les conséquences de ces mesures sont importantes. Pour toutes les procédures, les entreprises trouveront facilement les documents de marché – cahiers des charges et autres documents de marché – dans e-Notification (Bulletin des Adjudications pour les procédures



“ Le Service public fédéral Personnel et Organisation favorise la dématérialisation des marchés publics.

OLIVIER ONCLIN, DIRECTEUR
MARKETING PUBLIC & WHOLESAL
BANKING DE BELFIUS BANQUE



Les entreprises n'ont généralement pas idée de la variété des marchés.

ouvertes, Free-market pour les procédures négociées et les marchés qui ne sont soumis à aucune obligation de publicité). Ensuite, elles pourront introduire simplement des offres électroniques via e-Tendering pour les marchés à partir de 31 000 euros. Et après l'introduction des offres et pour certains marchés, elles auront encore la possibilité d'améliorer leurs offres par rapport à celles de leurs concurrents en introduisant des enchères électroniques via e-Auctions ».

Garanties bancaires et préfinancement

La gestion de trésorerie est déterminante dans l'équilibre et le développement de toute entreprise. C'est d'autant plus vrai dans le cadre d'un marché public dans lequel un délai parfois long se passe entre l'exécution et le paiement. « Pour assurer la bonne exécution du marché public qu'elle a remporté, l'entreprise devra effectuer toutes les dépenses nécessaires (achats de matières premières, services, frais de personnel...) qui, sans intervention de la banque, ne seront couvertes qu'à l'encaissement de la facture. Et pour certains marchés, elle doit parfois attendre 7 à 8 mois avant d'être payée. En tant que partenaire financier, nous faisons le maximum pour que nos clients ne mettent pas leur trésorerie en danger, en leur offrant la possibilité de se constituer les garanties bancaires nécessaires et en mettant à leur disposition toute une série de formules adaptées de préfinancement, soit pour ses créances, soit pour sa production », poursuit Olivier Onclin. « Votre entreprise dispose de créances exigibles sur un organisme public ? Nous pouvons les préfinancer dès la déclaration de créance avec notre factoring B2G, ce qui permet souvent de gagner 2 à 3 mois de trésorerie... ou avec un straight loan ou la Self Liquidating Line, une ligne de crédit à court terme... Vous êtes spécialisé en fournitures industrielles et en biens d'équipements ? Avec Vendor Lease, vous pouvez proposer à votre client public une formule de leasing, etc. »

Réseau d'entreprises partenaires

Afin de compléter son offre B2G et satisfaire à 100 % les entreprises, Belfius a développé un réseau de partenaires spécialisés. « L'union fait la force, comme dit le proverbe. Chez Belfius, nous en sommes aussi convaincus ! », s'enthousiasme Olivier Onclin. « Vous souhaitez savoir qui fait quoi dans une entité adjudicatrice ? Avec sa banque de données de 120 000 décideurs (mandataires politiques, fonctionnaires responsables...) et de 17 500 organisations, notre partenaire Pinakes vous permet de rechercher une personne de contact dans le secteur public ou social. Vous souhaitez mettre en place une veille sur les marchés publics adaptée à votre secteur d'activité ? Notre partenaire EPB gère une banque de données sur les marchés publics et propose des abonnements, dans le cadre desquels vous recevez quotidiennement une sélection de marchés publics susceptibles d'intéresser votre entreprise. Vous recherchez de l'information juridique ? La base de données de notre partenaire Inforum contient une mine d'informations sur la législation belge, les publications, la jurisprudence et diverses infos utiles sur les services publics... Vous souhaitez approfondir vos connaissances des marchés publics ? Découvrez l'éditeur Politeia, notre partenaire spécialisé dans la publication d'ouvrages de référence... Vous voyez, tout a été prévu pour aider nos clients à optimiser leur chance de remporter un maximum de marchés publics ! », conclut Olivier Onclin.

i PLUS D'INFOS ?

Découvrez notre dossier B2G complet sur www.belfius.be/b2G.

i INTÉRESSÉ(E) ?

Prenez rendez-vous avec votre Corporate Banker. Il vous présentera l'ensemble de notre offre B2G.