

Contact⁰⁸

DÉCEMBRE 2013

Magazine pour les pouvoirs publics, les organisations du secteur social profit et les entreprises

GROS PLAN

L'État : un marché plein d'opportunités

KNOWING YOURSELF

Interactive City : quand l'espace public devient interactif

VOS DÉFIS

La nouvelle loi
sur les marchés
publics

02

INFOGRAPHIE

Aperçu des entités
consituant l'ensemble
des pouvoirs
adjudicateurs du pays



04

VOS DÉFIS

Les défis de la
nouvelle loi sur
les marchés
publics



20

GROS PLAN

L'État : un marché plein
d'opportunités



26

À VOTRE SERVICE

Marchés publics :
Nouvelle législation
depuis le 1^{er} juillet 2013



VOS FINANCES

SEPA -
1 entreprise
européenne sur 3
risque de ne pas
être prête !

34

KNOWING YOURSELF
Interactive City :
quand l'espace public
devient interactif

38

NEWS

41



Découvrez la version
électronique de Contact sur
les pages « Public & Social
Banking » et « Corporate »
de notre site www.belfius.be.

Contact est une publication de Belfius Banque SA,
boulevard Pachéco 44, 1000 Bruxelles - RPM Bruxelles
TVA BE 0403.201.185 - Agent d'assurances FSMA n° 19649 A -
Éditeur responsable : Dirk Smet

Belfius Banque respecte votre vie privée (Loi du 08-12-1992). Si
vous désirez consulter vos données personnelles ou les modifier,
ou si vous ne désirez plus recevoir ce magazine, vous pouvez le
signaler à l'adresse mentionnée ci-dessus ou en téléphonant au
02 222 12 01.

Mise en page : Chris Communications, www.chriscom.be

Ont collaboré à ce numéro : Alain Beernaert, Yves Besseling,
Boris Bogaert, Diana Collinet, Carl Corens, Christian Croon, Sam
Daems, Joost Declerck, Ludivine Dedonder, Tom Dejonghe,
Pascale Deneff, Jenne De Potter, Henk Deraedt, Wim Derkinderen,
Izabel De Winne, Koenraad Doods, François Franssen, Francis
Hayen, Steven Knuts, Laurence Maudoux, Olivier Onclin, Els
Pannecouque, Jean-Louis Pennequin, Dominique Pireyn, Jean-
Marc Pluyms, Dominique Scherpenbergs, Geoffroy Simon,
Thibaut Stevens, Joke Vanlangenaeker, An Van Moer, Nicolas
Vierlinck, Katie Willems, Maryse Wilmet, le service Publications de
Belfius Banque.

Copyright : L'éditeur a tenté de joindre tous les ayants droit aux
copyrights des illustrations présentes dans cette publication.

Les ayants droit qui constateraient que des illustrations ont
été reproduites sans leur consentement sont priés de prendre
contact avec l'éditeur.

Photos : Stefan Martens, Getty Images.

La rédaction vise une information correcte, mais ne peut
néanmoins pas garantir que toutes les informations soient tout
à fait complètes, correctes et fiables. Sa responsabilité ne peut
pas être engagée à cet égard. Les articles de ce magazine sont
purement informatifs. Ils ne peuvent donc pas être considérés
comme des offres spécifiques ou des conseils pour souscrire.

Date de rédaction : 06-12-2013

Boostez votre chiffre d'affaires avec le secteur public !

OLIVIER ONCLIN, DIRECTEUR MARKETING PUBLIC & WHOLESALE BANKING

Formalisme de la procédure, complexité des marchés publics, longueur des délais de paiement... bon nombre de dirigeants d'entreprise se désintéressent toujours des marchés publics. Et pourtant, avec plus de 50 milliards d'euros annuels dépensés par les autorités publiques pour la réalisation de travaux, la fourniture de biens et de services, la commande publique offre aujourd'hui, par son volume financier stable et important, un formidable matelas de sécurité en ces temps de difficultés économiques.

La nouvelle réglementation relative aux marchés publics entrée en vigueur le 1^{er} juillet 2013 et l'élargissement de son champ d'application à des organismes privés du secteur non marchand étaient une opportunité idéale de vous présenter, dans ce numéro de fin d'année, un état des lieux de ce marché qui représente bel et bien un enjeu de croissance majeur pour toutes les entreprises.

Côté Belfius Banque, deux sujets : d'une part, le programme Belfius Accelerator, une série d'outils et de services destinés à aider les entreprises à développer leur chiffre d'affaires dans le marché Public & Social ; d'autre part, la liste des principales modifications de la nouvelle réglementation relative aux marchés publics.

Le médical est également à l'honneur dans nos pages avec les derniers résultats de l'étude Maha (Model for Automatic Hospital Analyses) qui, depuis 19 ans, effectue un scan de tous les hôpitaux privés et publics en Belgique et réalise une analyse de la situation financière et des défis d'avenir du secteur.

Dans un registre plus européen, nous rappelons l'entrée en vigueur du marché unique des paiements au 1^{er} février 2014. À nos lecteurs qui pensent ne pas être totalement prêts pour cette date, nous proposons de passer en revue les normes de paiement SEPA et expliquons comment nous pouvons encore les aider à réussir la migration dans les temps.

Ensuite, nous vous présentons Interactive City, une solution novatrice, économique et écologique, basée sur l'internet mobile qui transformera la ville de demain en un espace de communication 'intelligent' en vue d'améliorer la qualité de vie du citoyen.

Ce dernier numéro de l'année est également l'occasion de remercier nos clients pour leur confiance. Afin d'illustrer la diversité des solutions de financement que Belfius met à leur disposition, nous avons repris en première couverture quelques réalisations sur le marché des émissions publiques et semi-publiques à court terme et à long terme.

Enfin, je profite de l'arrivée à grands pas des fêtes de fin d'année pour vous présenter mes meilleurs vœux et vous souhaiter une année 2014 pleine de succès.

J'espère que cette édition sera une source de débats et d'inspiration pour vous et toute votre équipe et vous en souhaite bonne lecture.

“ La nouvelle réglementation relative aux marchés publics représente un enjeu de croissance majeur pour toutes les entreprises.



Marchés publics



Qui sont ces pouvoirs adjudicateurs ? Quels sont leur besoins ? Quel potentiel d'affaires représentent ces marchés pour l'entreprise ? À qui présenter l'offre de service ? Pour vous aider à y voir plus clair, nous avons dressé un aperçu des quelques 20 000 entités qui constituent l'ensemble des pouvoirs adjudicateurs de ce pays.



ÉTAT
FÉDÉRAL



INSTITUTIONS
LOCALES



ENSEIGNEMENT
& SECTEUR
SOCIAL



La nouvelle loi relative aux marchés publics est entrée en vigueur le 1^{er} juillet 2013. Son champ d'application a été étendu à des organismes non marchands : hôpitaux privés et semi-privés, hautes écoles et universités, enseignement libre subventionné, de nombreuses ASBL du secteur des soins de santé... Ces nouveaux marchés génèrent des opportunités d'affaires pour toutes les entreprises.



pour en savoir plus :
www.belfius.be/B2G

ÉTAT FÉDÉRAL

Compétences publiques



finances



défense



justice



sécurité sociale

...

DÉPENSES

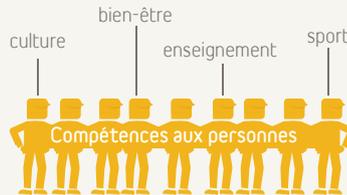


RÉGIONS & COMMUNAUTÉS

3 RÉGIONS



3 COMMUNAUTÉS



DÉPENSES



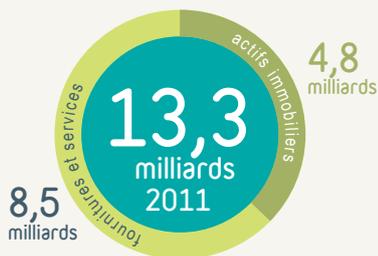
ENTREPRISES PUBLIQUES

exemples : bpost - SNCB - Loterie Nationale - MIVB - TEC - RTB/VRT - Infrabel - Belgocontrol Astrid - SDRD - SRIW - De Lijn *

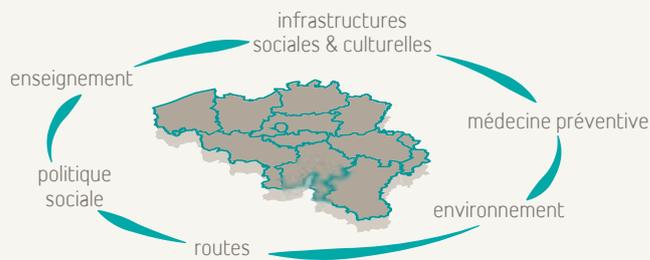
AUTORITÉS LOCALES

> AUTONOMES SOUS LA TUTELLE DES RÉGIONS

DÉPENSES



PROVINCES
compétences provinciales



COMMUNES
compétences communales



ENTREPRISES PUBLIQUES (intercommunales...)

secteur énergétique - gestion de l'eau - gestion des déchets - développement économique - infrastructure sportive & culturelle *

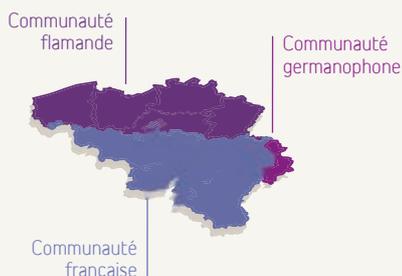
HÔPITAUX

ENSEIGNEMENT*

SECTEUR SOCIAL & CULTUREL*



3 COMMUNAUTÉS



Maisons de repos et de soins



Secteur aide aux handicapés



ASBL diverses

*chiffres précis non-disponibles





Les défis de la nouvelle loi sur les marchés publics

La nouvelle réglementation en matière de marchés public est entrée en vigueur le 1^{er} juillet dernier. Entre autres nouveautés : son champs d'application s'est élargi à des organismes privés du secteur non marchand.

Quelles sont les implications ? Et comment les intéressés vont-ils s'y adapter ?

Nous sommes partis à la rencontre de quelques-uns de nos clients qui témoignent et nous font part de leur vision et de leur expérience en matière de marché public.

Les marchés publics
représentent

50 milliards d'euros
de dépenses annuelles.



Nouvelle réglementation des marchés publics

Salutaire pour tous les hôpitaux

Depuis le 1^{er} juillet 2013, le champ d'application de la nouvelle réglementation a été élargi au secteur non marchand. Les hôpitaux privés et semi-privés n'ont dès lors pas d'autres choix que de s'y adapter pour leurs achats de travaux, biens et services. Nous avons rendu visite au ZOL (Ziekenhuis Oost-Limburg), un hôpital public familiarisé depuis longtemps aux procédures exigeantes des marchés publics.

“ La nouvelle loi exige un changement de mentalité, à tous les niveaux de l'organisation. ”

« En tant qu'établissement de soins public, nous étions déjà soumis à la réglementation relative aux marchés publics », déclare Joke Vanlangenaeker, juriste à la Ziekenhuis Oost-Limburg. « Mais les seuils au-delà desquels il était obligatoire de lancer une procédure pour ses achats étaient alignés sur les seuils européens, soit 5 000 000 euros pour les travaux et 200 000 euros pour les fournitures et les services. En dessous de ces seuils, nous pouvions interroger directement les entreprises pour effectuer une mise en concurrence. Aujourd'hui, nous devons appliquer la réglementation à la lettre dès 85 000 euros. »

Steven Knuts, directeur de l'Administration des Affaires et responsable des Services Achats et Affaires techniques, ne perçoit pas la nouvelle réglementation comme un bouleversement radical dans l'organisation de ses achats. « À part l'une ou l'autre modification dans les procédures, ce ne sera pas aussi radical pour nous que pour les hôpitaux universitaires et privés car nous sommes déjà habitués depuis longtemps aux procédures des marchés publics. »

“ La principale difficulté dans le cadre des marchés publics consiste toujours à savoir ce que l’on veut.

“ Dans le cadre de la législation relative aux marchés publics, il est essentiel de donner une spécification claire des fonctionnalités, plutôt que du produit en tant que tel. Même pour de petits montants, à présent, nous sommes tenus de réaliser cet exercice.

JOKE VANLANGENAEKER ET STEVEN KNUTS
ZIEKENHUIS OOST-LIMBURG

Encadrement rigoureux

Les marchés publics constituent une matière très complexe. Peu de pouvoirs adjudicateurs disposent des connaissances suffisantes pour lancer des marchés publics dans la nouvelle réglementation et les mener à bien dans les règles de l’art. Le ZOL a eu néanmoins l’opportunité de se familiariser avec les nouvelles procédures. « Nous avons obtenu le soutien d’ICURO, l’organisme qui chapeaute les hôpitaux en relation avec les différents partenaires publics en Flandre, ainsi que de Zorgnet Vlaanderen, l’organisation patronale qui rassemble des initiatives du secteur non marchand », explique Joke Vanlangenaeker. « De nombreux hôpitaux sont également représentés au sein de la Commissie Overheidsopdrachten mise sur pied par ICURO et Zorgnet Vlaanderen pour gérer les marchés publics. »

L’ASBL Hospilim joue également un rôle essentiel en la matière. Steven Knuts : « Fin 2010, neufs hôpitaux et trois centres psychiatriques limbourgeois se sont regroupés au sein d’Hospilim. Auparavant, ce genre de coopération n’existait pas dans le secteur, du moins pas à cette échelle. Hospilim est un centre de connaissances et une centrale de marchés qui s’occupe actuellement des achats communs de ses membres. Elle établit un cahier des charges, avec l’input des établissements de soins qui lui sont associés. Mais les hôpitaux et centres psychiatriques procèdent eux-mêmes *in fine* à la clôture des marchés. »

Un apport positif...

Selon Steven Knuts, la nouvelle législation n’apporte que des changements positifs : « À présent, il est possible de conclure un accord-cadre avec une ou plusieurs société(s). Ce qui facilite grandement les choses. Une fois celui-ci conclu, des marchés ponctuels peuvent être attribués via une procédure restreinte. »



La possibilité d’établir un catalogue est également perçue comme une avancée positive. « Son principe est simple : vous procédez à l’ouverture d’un marché public auquel plusieurs entreprises peuvent réagir. Ces dernières sont alors reprises dans ce que l’on appelle un catalogue. Si vous avez besoin de quelque chose qui est décrit dans le marché public, vous pouvez y sélectionner un fournisseur. Pratique, surtout pour des biens tels que par exemple des chaises de bureau, que l’on ne commande pas toujours nécessairement en grandes quantités. Cela nous évite de devoir constituer à chaque fois tout un dossier », précise Joke Vanlangenaeker.

... avec le même leitmotiv

Pour Steven Knuts et Joke Vanlangenaeker, la nouvelle législation a beau avoir simplifié les procédures, la principale difficulté pour un pouvoir adjudicateur consiste à définir avec précision ses besoins. « Si vous voulez acheter une voiture, vous ne devez pas nécessairement savoir au moment où vous vous rendez au garage quels sont la couleur, le moteur, les options souhaités... Ici, c’est précisément le contraire. Nous devons intégrer tous nos besoins dès le cahier spécial des charges. Même pour les ‘petits budgets’, à présent, nous sommes tenus de réaliser cet exercice. Ce qui peut s’avérer pour certains marchés assez difficile. »

Une préparation minutieuse s’impose donc. « La nouvelle réglementation autorise la prospection du marché pour autant qu’elle ait lieu avant l’établissement de la procédure d’attribution », explique Joke Vanlangenaeker. « Et pour autant qu’elle n’entraîne aucune forme de négociations préalables avec des entreprises spécifiques qui pourraient mener à des fraudes ou à des exclusions. Car la nouvelle loi entend faire jouer la concurrence à 100 %. »

Changement d’attitude de la part des fournisseurs

Autre différence importante : les fournisseurs sont désormais mieux informés de leurs droits et n’hésitent plus à introduire un recours en suspension devant les tribunaux compétents en cas de rejet de leur offre. « Par le passé, les entreprises acceptaient le choix des pouvoirs adjudicateurs », précise Steven Knuts.



ZIEKENHUIS OOST-LIMBURG

→ **Type**

établissement de soins public/
établissement de soins autonome

→ **Fondé en**

1995 (résultat de la fusion entre les hôpitaux suivants : A. Dumontziekenhuis à Waterschei, St.-Barbaraziekenhuis à Lanaken et St.-Jansziekenhuis à Genk)

→ **Activité**

- 491 212 consultations de patients ambulants en polyclinique
- 520 786 interventions en clinique de jour
- 33 181 opérations
- 2 213 accouchements

→ **Nombre de collaborateurs**

230 médecins et 2 859 collaborateurs

→ **Capacité**

811 lits et 230 lits en clinique de jour

→ **www.zol.be**

“ Si nous voulons limiter les litiges à un strict minimum, nous devons rendre le choix à opérer aussi objectif que possible.

« À présent, avec l’extension de la réglementation et l’introduction dans les procédures de multiples critères d’attribution autres que le prix uniquement, le choix est objectivé dans une large mesure même s’il subsiste toujours une part de subjectivité. Et ce volet subjectif, les fournisseurs l’utilisent à présent de plus en plus souvent pour contester le choix de l’offre d’un concurrent : soit devant le Conseil d’État, dans le cas des hôpitaux publics, soit devant le tribunal civil, dans le cas des hôpitaux privés. »

Et Joke Vanlangenaeker d’acquiescer : « Effectivement, on constate un changement d’attitude. Auparavant, les fournisseurs évitaient de recourir à des procédures contentieuses, pour ne pas entacher sa relation avec un hôpital. Aujourd’hui, ce n’est plus le cas. Il va de soi que cette façon de procéder n’est pas toujours favorable au service. »

Travailler autrement, à tous les niveaux

Pour Steven Knuts, la nouvelle législation demande un changement de mentalité. « Si nous voulons limiter les litiges à un strict minimum, nous devons rendre le choix à opérer aussi objectif que possible. Comprenez : préciser le mieux possible les critères d’attribution. Nous devons vraiment être experts dans tous les domaines. Ce qui exige une autre manière de travailler, un changement de mentalité à tous les rouages de l’organisation... »

« Un exemple ? Auparavant, quand les médecins voulaient du matériel médical, ils négociaient d’abord avec le producteur sélectionné et venaient ensuite me trouver avec l’offre négociée. Aujourd’hui, ce n’est plus possible. Nous devons les sensibiliser à cette évolution. Dans le même temps, nous devons les impliquer, leur demander un input suffisant, afin que nous puissions établir un cahier des charges qui aboutira en fin de compte à la fourniture du matériel correspondant à leurs besoins et ce en ayant fait jouer la concurrence ! »



“ Nous mettons actuellement au point une véritable machine à soumissionner les marchés publics.

CARL CORENS,
SALES MANAGER PUBLIC SECTOR BELUX

Une véritable machine à soumissionner les marchés publics

Pour CHG-Meridian, un des leaders mondiaux du leasing de produits informatiques, la nouvelle réglementation relative aux marchés publics est une aubaine. Et pour cause : l'entreprise a récemment décidé d'intensifier sa présence sur le marché B2G. Explications avec Carl Corens, Sales Manager Public Sector Belux.

CHG-Meridian est l'un des leaders mondiaux dans le domaine du leasing de produits informatiques. « La mission de notre entreprise consiste à optimiser l'infrastructure informatique de nos clients en les accompagnant à travers toutes les phases du cycle de vie des produits : postes fixes, portables, imprimantes, serveurs, logiciels, systèmes de stockage... ; de la planification, en passant par le financement, l'acquisition et l'installation jusqu'à l'enlèvement

et la recommercialisation des appareils usagés dans des centres spécifiques de brokerage. En Belgique, le marché ICT représente quelque 4,2 milliards d'euros par an ; dont 800 millions d'euros en leasing. Et sur ce montant, la part de CHG-Meridian Belux représente 6 à 8 %, soit plus de 50 millions d'euros », explique Carl Corens, Sales Manager Public Sector Belux.

Payeurs fiables

CHG-Meridian travaille pour les pouvoirs publics depuis toujours. « Notre clientèle dans le secteur public & social comprend, entre autres, des villes et des communes, des autorités fédérales, des hôpitaux, des universités et des hautes écoles, des sociétés anonymes de droit public, un certain nombre de mutualités, des institutions européennes et des organisations supranationales, comme l'UE... », énumère Carl Corens.

Il y a deux ans, CHG-Meridian a revu son approche du secteur public et a décidé de mieux la structurer. Carl Corens : « Les préjugés sur les pouvoirs publics ont la vie dure : lourdeurs administratives, mauvais payeurs... En ce qui me concerne, je les qualifierais de fidèles. Et je préfère dire qu'il s'agit de payeurs fiables, plutôt que de mauvais payeurs. C'est essentiel - vital même - pour une entreprise comme la nôtre. En tant que société spécialisée en leasing de matériel informatique, nous nous situons entre le fournisseur/intégrateur et l'utilisateur final. Pour que nous puissions respecter nos obligations à l'égard des fournisseurs et des clients, il est primordial que les pouvoirs publics, en tant qu'utilisateurs finaux, puissent également respecter leurs obligations à notre égard. »

Pour Carl Corens, ces paiements ne sont d'ailleurs pas si lents que cela. « En Belgique, depuis la nouvelle législation, les délais de paiement ont même été réduits à 30 jours date de facture en ce qui concerne nos activités. Et des intérêts sont automatiquement dus en cas de retard. De plus, grâce aux moyens électroniques mis en place pour favoriser la dématérialisation des marchés publics, les procédures se simplifient et devraient s'accélérer. »

“ Pour faire des affaires avec les pouvoirs publics, il faut être bien préparé et informé.



GREEN IT

En collaboration avec CHG-Meridian, Belfius propose Green IT à ses clients du secteur Public & Social, une solution globale flexible et taillée sur mesure pour la location de matériel informatique. CHG-Meridian se charge de l'analyse de la demande et du volet IT, la banque se charge du volet financier.

Pour plus d'infos, contactez votre Public Banker.

La réforme arrive à point nommé

Pour CHG-Meridian, la nouvelle réglementation relative aux marchés publics est la bienvenue. « Cette réforme arrive à point nommé, parce que nous commençons à structurer notre approche des marchés publics. Et bien sûr, nous applaudissons des deux mains les efforts du législateur vers davantage de transparence », poursuit Carl Corens.

Dans la pratique, il faut parfois encore un peu tâtonner. « Certains pouvoirs adjudicateurs sont extrêmement bien informés des récentes modifications. Nous pouvons les consulter pour toutes sortes de questions. D'autres doivent encore trouver leur chemin. »

Quoi qu'il en soit, CHG-Meridian n'a rien laissé au hasard. « Nous avons notamment suivi un séminaire consacré à la nouvelle réglementation relative aux marchés publics chez EBP (ndlr : un de nos partenaires dans le programme Belfius Accelerator). Nous nous sommes également informés auprès de Belfius, qui dispose d'un tas de connaissances en la matière. Et nous nous sommes bien sûr aussi adressés à notre maison-mère allemande. Car une uniformisation européenne est également en cours dans toutes nos filiales. »

Machine à soumissionner

CHG-Meridian est passé d'une approche plutôt passive des marchés publics à une prospection active du secteur. « Nous abordons désormais notre clientèle publique de manière sélective et suivons de très près tous les avis d'adjudication qui concernent notre métier », explique Carl Corens.

Le spécialiste du leasing de produits informatiques met actuellement au point une véritable machine à soumissionner les marchés publics ("tender machine"). « Nous voulons pouvoir répondre aux avis d'adjudication de la manière la plus rapide et la plus automatisée possible. En effet, dans toute procédure de marché public, il y a toujours une partie de questions récurrentes : les coordonnées de l'entreprise, les pouvoirs de signature de la direction, l'agrément en tant que société de leasing... Dans notre système, nous intégrons également des lignes du temps, en fonction de notre propre expérience. Ainsi, nous pouvons voir directement si nous sommes en mesure ou non de tenir un délai pour répondre à un marché public. »

Avec le dialogue, tout le monde est gagnant !

En dépit de cette approche active et automatisée, Carl Corens croit fermement à la concertation, au dialogue, quand il s'agit de marchés publics. « Surtout dans notre secteur d'activité », ajoute-t-il. « Alors que les produits ICT deviennent de plus en plus vite obsolètes, les pouvoirs adjudicateurs veulent toujours garder le principe d'une adjudication à 3 ou à 5 ans, pour répartir davantage les coûts d'investissement. Pour nous, c'est un non-sens parce que 3, 4 ou 5 ans représentent une éternité. De plus, en matière d'ICT, la dépréciation du matériel joue un rôle important. Dans le cas des marchés publics, les coûts cachés ne sont généralement pas, ou peu, pris en compte. Nous sommes toutefois convaincus de l'utilité de partir d'un Total Cost of Ownership. Cela vaut la peine de discuter de ce type de problèmes avec le pouvoir public concerné, avant même la publication d'un avis de marché. »

Un pouvoir adjudicateur n'est pas toujours en mesure de définir avec précision les produits ICT qui répondent parfaitement à ses besoins ou d'évaluer ce que le marché peut offrir en termes de solutions techniques ou financières. « Bien souvent, je leur explique tout ce qu'ils peuvent ou sont en droit de demander dans le cadre d'une mise en adjudication », explique Carl Corens. « Grâce à cet apport, les mises en adjudication deviennent davantage conformes au marché et le résultat pour l'utilisateur final est optimal. »

Marquer des points auprès des nouveaux acteurs...

Le champ d'application de la nouvelle réglementation relative aux marchés publics a été étendu à l'enseignement et au secteur social. Pour CHG-Meridian, cette décision aura des conséquences positives. Carl Corens : « Dorénavant, certains établissements privés, tels que les hôpitaux privés et semi-privés, les écoles supérieures, les universités et bon nombre d'asbl doivent aussi travailler avec des "tenders publics". Ou autrement dit : à présent, à partir de certains montants, nous devons également adopter cette façon de travailler avec eux. D'une part, cela implique un allongement de la durée d'un projet. D'autre part, cela garantit aussi la transparence requise. En fin de compte, cela nous permet d'avoir une idée des montants investis dans ces secteurs. »

CHG-Meridian s'intéresse notamment au secteur des soins de santé. « En raison de la pyramide démographique inversée, les défis sont gigantesques, et donc les opportunités également. Dans le domaine médical par exemple, à chaque tranche de 3 millions investis en équipement médical correspond 1 million de dépenses IT. »

Prêts pour la première ?

L'histoire de CHG-Meridian le montre clairement : faire des affaires avec les pouvoirs publics offre de belles opportunités. Ce qu'il faut, c'est être bien préparé et informé, et engager les consultations nécessaires. Carl Corens nous donne encore un dernier conseil : « Les banques disposent d'un gigantesque réseau dans les pouvoirs publics. Belfius en est le meilleur exemple. Utilisez-le ! Le tapis rouge est déroulé. Il suffit d'oser franchir le pas. »

“ CHG-Meridian est passé d'une approche plutôt passive des marchés publics à une prospection active du secteur.



CHG-MERIDIAN

- Création 1979
- Siègne principal Weingarten (Allemagne)
- Siègne en Belgique Grimbergen
- Activité leasing de solutions ICT
- Nombre de collaborateurs plus de 700 au niveau mondial
- www.chg-meridian.be

CLOSE THE GAP & WORLDLOOP

CHG-Meridian soutient Close the Gap, une organisation internationale sans but lucratif. Les entreprises qui louent du matériel informatique via CHG-Meridian et qui, lorsqu'elles n'en ont plus l'utilité, peuvent choisir de l'offrir au tiers-monde. Elles contribuent ainsi à résorber la fracture digitale. Et une fois que ce matériel n'est plus utilisé dans le tiers-monde, CHG-Meridian le reprend.

WorldLoop délivre des *e-resource certificates*, afin de garantir le traitement des déchets électroniques en ressources durables, respectueuses de l'homme et favorables à l'économie.

→ www.close-the-gap.org

PLUS D'INFOS ?

Surfez sur www.chg-meridian.be.
Ou envoyez un e-mail à carl.corens@chg-meridian.com
ou à henk.mortier@chg-meridian.com.



“ En réformant la réglementation des marchés publics, l'État a voulu simplifier la vie des chefs d'entreprise pour les encourager à répondre davantage aux appels d'offres publics.

YVES BESSELING, BOURGMESTRE DE LA COMMUNE DE VAUX-SUR-SÛRE ET RECEVEUR RÉGIONAL DE LA COMMUNE DE LÉGLISE

Pouvoir adjudicateur et entreprise

Œuvrer ensemble pour le bien de la communauté

Yves Besseling est bourgmestre de la commune de Vaux-sur-Sûre et receveur régional de la commune de Léglise. Il nous explique le rôle du pouvoir adjudicateur et nous parle de la nouvelle réglementation sur les marchés publics entrée en vigueur ce 1^{er} juillet 2013.

“ Nous avons un rôle essentiel à jouer pour stimuler l’activité des entreprises de notre pays et pour lutter contre le chômage...”

La commande publique est un sujet auquel les pouvoirs publics attachent une attention toute particulière en ces temps de crise.

Qu’est-ce qui justifie une telle mobilisation ?

Y.B. : L’État est un gros acheteur. En Belgique, tant le fédéral, les Communautés et les Régions que les institutions locales, communes, provinces et CPAS... investissent annuellement des milliards d’euros dans les marchés publics pour leurs dépenses ordinaires et extraordinaires. Et ces milliers de marchés publics génèrent plus d’un demi-million d’emplois. Avec de tels volumes, il est évident que les pouvoirs publics peuvent donner des impulsions aux effets réels sur l’économie ! Si notre première mission est de contribuer aux objectifs de maîtrise de la dépense publique, en tant que pouvoir adjudicateur, nous avons également un rôle essentiel à jouer pour stimuler l’activité des entreprises de notre pays et pour lutter contre le chômage... Dans ma commune de Vaux-sur-Sûre, malgré des contraintes budgétaires plus fortes que par le passé, je maintiens mon programme en vue d’assurer toute une série de services et de travaux nécessaires à la vie de la communauté et qui font vivre par la même occasion bon nombre d’entreprises et d’indépendants locaux...

Mais les enjeux des marchés publics sont également sociaux et environnementaux...

Sous l’impulsion de la commission européenne, nous avons tous comme objectif d’intégrer à l’avenir davantage la responsabilité sociale et environnementale dans la commande publique. Il s’agit ici, pour nous, entités adjudicatrices, d’utiliser notre pouvoir d’achat pour cibler des produits et des services qui favorisent l’innovation, respectent l’environnement et permettent de lutter contre le changement climatique, tout en améliorant l’emploi, la santé publique et les conditions sociales. Cette politique se concrétise déjà par la mise en œuvre plus fréquente de clauses sociales d’insertion de personnes éloignées de l’emploi, le recours aux structures employant une majorité de personnes handicapées ainsi que les aspects éthiques et équitables dans les marchés publics.

Le pouvoir adjudicateur ne peut donc pas acheter n’importe quoi et n’importe comment...

Bien sûr ! Nous avons pour mission de gérer l’argent public dans l’intérêt général. Notre objectif prioritaire est de concilier les exigences juridiques de la loi sur les marchés publics et l’efficacité économique. Nous cherchons donc toujours à obtenir le plus grand bénéfice de la mise en concurrence et tenterons de réaliser de

bonnes économies en ayant recours aux procédures classiques d’adjudication ou d’appel d’offres, au dialogue et à la négociation, en globalisant nos achats par la constitution de centrales d’achat ou de marchés, en utilisant les nouvelles technologies de la communication, la dématérialisation des procédures, les enchères électroniques...

Qui peut répondre à une procédure de marché public ?

Les marchés publics sont une formidable opportunité pour toutes les entreprises qui veulent en faire un des axes stratégiques de leur développement. Et toutes, quelle que soit leur taille, ont leurs chances de remporter un marché public. Pour assurer une concurrence efficace entre les entrepreneurs, les fournisseurs et les prestataires de services, nous avons l’obligation de prendre en considération tout soumissionnaire qui satisfait aux exigences minimales en matière financière, économique et technique prévues dans l’avis de marché, à condition qu’il ne se trouve pas en situation d’exclusion, faillite, arriéré fiscal ou de sécurité sociale... et qu’il présente évidemment une offre conforme et régulière. Nous traitons donc toutes les offres dans le respect des principes de liberté d’accès à la commande publique, d’égalité de traitement des candidats et de transparence des procédures...

Notre politique se concrétise entre autres par le recours aux structures employant une majorité de personnes handicapées.





VAUX-SUR-SÛRE

La commune de Vaux-sur-Sûre est située dans la province de Luxembourg.

→ **Population** 5 236 habitants

→ **Superficie totale** 13 586 ha

→ **Budget 2012 :**

• **À l'ordinaire :**

Total Recettes : 8 549 972,14 euros

Total Dépenses : 7 106 502,65 euros

Boni à l'exercice propre : 33 992,83 euros

Boni global : 1 443 469,49 euros

• **À l'extraordinaire :**

Total Recettes : 7 329 003,69 euros

Total Dépenses : 7 282 092,48 euros

Boni global : 46 911,21 euros

→ www.vaux-sur-sure.be

“ La proximité de l'entreprise avec le lieu d'exécution du marché augmente ses chances de remporter l'appel d'offres ! ”

parfois nous lancer dans de grandes procédures de marchés publics pour des dépenses ordinaires récurrentes... La possibilité de conclure des contrats pour une durée plus longue (pour une durée de max. 4 ans) permettra aussi à nos fournisseurs d'investir en toute tranquillité dans le matériel nécessaire pour assurer la bonne exécution d'un marché tout en sachant que leur achat sera rentabilisé sur plusieurs années... D'autre part, pour faire face à une série de contraintes et d'obligations communales, les pouvoirs adjudicateurs pourront gérer les marchés publics par de nouveaux modes de passation comme le dialogue compétitif pour les marchés particulièrement complexes, le système d'acquisition dynamique pour les livraisons et les services d'usage courant, l'enchère électronique si le prix est le seul critère d'attribution... De plus, il nous sera désormais possible aussi, si un marché est scindé en lots, d'employer un mode d'attribution distinct par lot et pour l'entreprise d'introduire une offre pour un ou plusieurs lots.

Une nouvelle réglementation des marchés publics est entrée en vigueur le 1^{er} juillet 2013... Pourquoi cette réforme ?

En fait, cette entrée en vigueur concerne la loi du 15 juin 2006 et les arrêtés royaux de passation ainsi que les règles générales d'exécution... Avec cette réforme tant attendue, l'État a voulu élargir le champ d'application de la réglementation des marchés publics au secteur non marchand, jouer la carte de la simplification et créer un environnement et des conditions favorables pour le développement des entreprises.

Concrètement, quels sont les grands changements de cette nouvelle réglementation ?

Il m'est impossible d'en faire ici le relevé complet, mais je citerai tout d'abord le seuil de la procédure négociée sans publicité - que nous utilisons par exemple pour nos achats de denrées alimentaires pour la crèche et les écoles ou la fourniture de sel, les entretiens de voirie comme le déblayage des routes en hiver - qui passe de 67 000 à 85 000 euros! En prenant cette décision, le législateur a voulu tenir un peu plus compte de la réalité du terrain qui veut que, par le passé, nous devions

La nouvelle réglementation aura-t-elle d'autres conséquences pour les entreprises ?

Avec cette nouvelle réglementation, l'État veut simplifier la vie des chefs d'entreprise ce qui devrait les encourager à davantage répondre aux marchés publics. Ceux-ci pourront comprendre plus facilement ce qui leur est demandé, la façon dont le pouvoir adjudicateur gère administrativement le dossier, les états d'avancement, les factures et puis *in fine* le décompte final, la réception des travaux, les garanties... Très important aussi : les délais de paiements qui ont été réduits dans la plupart des marchés à 30 jours, après un délai de vérification de 30 jours maximum, avec des intérêts de retard automatiques prévus si le pouvoir adjudicateur ne respecte pas ses engagements... Plus aucun cautionnement ne sera exigé pour les marchés d'une valeur estimée inférieure à 50 000 euros... De plus, l'extension du champ d'application de la nouvelle loi aux hôpitaux privés et semi-privés, aux hautes écoles et universités, aux ASBL du secteur des soins de santé... générera davantage d'opportunités d'affaires ; sans oublier la place de plus en plus importante réservée à la dématérialisation des marchés...

La dématérialisation des marchés publics va-t-elle réellement faciliter les procédures ?

Je pense. Cela permettra aux pouvoirs adjudicateurs et aux entreprises de substituer les opérations papier par des documents ou procédures numériques et d'assurer les échanges numériques de bout en bout en toute sécurité ; ce qui offrira des possibilités de réduction des délais de procédure et de dépôt des offres. Si cette procédure peut entraîner un changement dans la manière de travailler, notamment en termes de collecte des informations et de supports utilisés, elle sera source d'efficacité et d'économies.

Concrètement, comment se passe l'achat de biens et services dans votre commune ?

C'est en septembre/octobre que notre collège décide de lancer les marchés publics pour l'année suivante. Prenons l'exemple des denrées alimentaires pour la crèche et les écoles... Dans un premier temps, je commence toujours par faire un tour de table avec les personnes qui réalisent les repas. Ensemble, nous examinons si l'année écoulée s'est déroulée de manière optimale tant au niveau des commandes que des livraisons, de la qualité du produit. Sur cette base et après avoir vérifié les différentes quantités nécessaires, nous rédigeons le cahier des charges avec l'intervention de l'échevin compétent en la matière. Le collège prend acte et décide ensuite de lancer le marché public via une procédure négociée, comme c'est souvent le cas pour les dépenses ordinaires. Trois fournisseurs – dans l'idéal cinq ou six – sont consultés. Après avoir vérifié la validité des offres reçues, le collège décide d'attribuer le marché à l'entreprise qui propose la meilleure offre avec la meilleure ristourne.

Certains marchés publics sont pourtant soumis à de fortes contraintes techniques et réglementaires et exigent des compétences plus pointues...

C'est souvent le cas lorsque nous décidons de la rénovation d'une voirie, la construction d'une nouvelle école ou d'une crèche... Le collège fait alors d'office appel à un auteur de projet (un architecte ou notre service technique provincial) à qui nous demandons de réaliser une analyse, un métré, des plans et de rédiger un cahier des charges précis en prévoyant soit une procédure d'appel d'offres avec critères, soit une adjudication publique. Dès que ce dernier a élaboré les conditions techniques et les clauses administratives, nous en discutons au conseil communal qui, en principe, approuve le cahier des charges. Ensuite, nous faisons publier la procédure de marché public au bulletin des adjudications via le canal électronique. Vient ensuite l'adjudication proprement dite. Nous réalisons une procédure d'ouverture publique avec toutes les entreprises qui souhaitent être présentes. Après une première analyse administrative réalisée par nos ser-

vices communaux pour valider la conformité de l'offre et les garanties offertes, l'auteur de projet reprend l'ensemble des propositions, vérifie si elles respectent bien les sélections qualitatives et si au niveau des prescriptions techniques elles répondent bien à la demande. Viennent ensuite la vérification des prix et le rapport d'attribution. Et ce n'est qu'à ce moment-là, que le collègue décide d'attribuer à l'entreprise dont l'offre est la plus avantageuse dans le cadre d'une adjudication, ou dont les différents critères de l'offre répondent le mieux à nos besoins dans le cas d'un appel d'offres.

Comment une entreprise peut-elle se faire connaître auprès de vos services ?

La plus grande crainte d'un pouvoir adjudicateur qui organise un marché est de ne se voir remettre qu'une seule offre ou de ne pas avoir assez d'offres de qualité, car son plus grand souci est d'organiser la mise en concurrence et de respecter les principes de la loi sur les marchés publics. Aussi, dès qu'une entreprise ou qu'un indépendant s'installe à Vaux-sur-Sûre, je lui conseille d'entrer en contact avec nos services communaux pour se faire connaître et se faire référencer. Lors de notre rencontre, j'ai souvent envie de dire : « Comme vous êtes proches du lieu d'exécution du marché, si nous lançons une procédure de marché public qui concerne votre secteur d'activité, prenez la balle au bond et rentrez votre candidature. Votre proximité augmente vos chances de remporter le marché ! ».

Vous avez le droit de rencontrer les dirigeants d'entreprise ?

Depuis le 1^{er} juillet 2013, nous avons officiellement l'autorisation de prospecter le marché pour autant que cette prospection ait lieu avant l'établissement de la procédure d'attribution, qu'elle n'entraîne aucune forme de négociations préalables avec des entreprises spécifiques et qu'elle n'ait pas pour effet d'empêcher ou de fausser la concurrence. Le monde des marchés publics et celui de l'entreprise ne doivent pas être deux univers étanches qui ne se rencontrent que le temps d'une procédure ! Le dialogue avant le lancement d'un marché public est essentiel, utile et enrichissant.

30 jours

La durée des délais de paiement dans la plupart des marchés.

“ Le dialogue avant le lancement d'un marché public est essentiel, utile et enrichissant.

Yvan Paque SA

Nous remportons deux marchés publics sur trois !

Yvan Paque est le leader du marché de l'éclairage, de la signalisation et du balisage liés aux infrastructures en Belgique. Les pouvoirs publics des différentes Régions du pays font régulièrement appel aux services de cette entreprise liégeoise pour l'entretien et le montage d'équipements électriques, électromécaniques et électroniques sur les routes, autoroutes, lignes ferroviaires, aéroports...

Si vous deviez décrire l'activité d'Yvan Paque...

Dominique Scherpenbergs, CEO d'Yvan Paque (D.S.) : La renommée d'Yvan Paque est fondée sur la lumière : l'éclairage, la signalisation, le balisage sont autant de techniques apprivoisées durant de longues années pour illuminer les routes, les autoroutes, les tunnels, les aéroports, les ponts, les voies fluviales, les ouvrages d'art à travers tout le pays...

Jean-Marc Pluymers, CFO d'Yvan Paque (J.M.P.) : Notre entreprise a deux types d'activités : le montage et la maintenance d'installations électriques, électromécaniques et électroniques liées aux infrastructures. La société possède également, soit en direct soit via ses filiales, diverses spécialisations telles que les travaux électriques de signalisation sur lignes ferroviaires, le soufflage et le jointage de câbles téléphoniques ou à fibres optiques, l'installation et l'équipement de sites GSM...

Quand vous est venue l'idée de vous lancer dans les marchés publics ?

D.S. : La société Yvan Paque est née en 1972 avec le début de l'éclairage public sur les grands axes routiers en Belgique. Depuis sa création, elle travaille uniquement pour les marchés publics. Yvan Paque, son fon-

dateur, avait perçu très tôt tout le potentiel de développement de cette activité. Il a commencé à petite échelle dans son garage et a grandi progressivement pour développer une entreprise qui compte aujourd'hui environ 220 collaborateurs et un grand nombre d'intérimaires pour satisfaire les pics d'activité. Depuis 2005, nous faisons partie du groupe de BTP (Bâtiments Travaux Publics) français Eiffage, 4^e acteur européen.

Vous travaillez partout en Belgique ?

D.S. : Notre activité est nationale, mais pas directement... Notre siège social est situé à Rocourt et nous disposons d'un siège d'exploitation à Vaux-sur-Sûre. À partir de ces deux villes, nous couvrons tout l'Est de la Belgique : les provinces de Liège, de Luxembourg, d'Anvers et du Limbourg. Notre filiale VSE, basée à Machelen dispose également d'un siège d'exploitation situé à Aalter, couvre la Région de Bruxelles-Capitale, la province de Namur, du Hainaut et tout le reste de la Région flamande.

Quels sont vos points forts ?

D.S. : Yvan Paque est un vrai installateur. Nous ne sommes pas un ensemblier qui sous-traite nos travaux d'installations à d'autres. Avec 80 % d'ouvriers au haut niveau de qualification, nous disposons de notre propre force de frappe. Notre grande flexibilité, notre grande



“ Si le dirigeant de PME ne passe pas un minimum de temps à se renseigner sur le formalisme administratif, inutile de se lancer dans les marchés publics.

DOMINIQUE SCHERPENBERGS ET JEAN-MARC PLUYMERS, RESPECTIVEMENT CEO ET CFO D'YVAN PAQUE S.A.

capacité de pouvoir mobiliser en peu de temps pas mal de moyens sont extrêmement appréciées de nos clients. De plus, nous disposons de moyens techniques importants : camions, nacelles élévatrices...

J-M.P. : Le service à la clientèle est un véritable état d'esprit chez nous. Nous avons la chance d'avoir un personnel relativement stable et bien formé qui met chaque jour son expérience, sa rigueur et son professionnalisme au service d'un métier passionnant et à la réussite de nos multiples projets.

Dans quelles circonstances un pouvoir adjudicateur peut-il faire appel à vos services ?

J-M.P. : En matière d'attribution de marchés publics, nous connaissons aujourd'hui principalement deux modes généraux de passation : l'adjudication où le marché est attribué sur la base du seul critère de prix et l'appel d'offres où le marché l'est sur la base de plusieurs critères d'attribution comme, par exemple, le prix, la valeur technique, la sécurité, la qualité, l'environnemental, le service après-vente, les garanties offertes...

D.S. : Nous remettons entre 100 et 150 offres par an et nous avons un excellent ratio de réussite qui tourne aujourd'hui aux alentours des 70 % !

80%

d'ouvriers au niveau élevé de qualification

Vous gagnez deux marchés publics sur trois ! Comment expliquez-vous cette réussite ?

J-M.P. : Tout d'abord, nous ne soumissionnons pas tous azimuts... La particularité chez Yvan Paque, c'est qu'il n'y a pas de service "Devis" ! C'est le chargé d'affaires qui réalise l'offre. Nous ciblons donc correctement les marchés que nous voulons suivre car ces ingénieurs sont la plupart du temps sur le terrain et leur capacité à répondre à des devis est fort limitée... et si les offres pour les petites adjudications de quelques dizaines de milliers d'euros nous prennent seulement quelques heures, les autres sont de véritables dossiers beaucoup plus complexes qui représentent souvent des mois de préparation...

D.S. : Nos contacts quotidiens avec nos clients publics nous permettent également de connaître très tôt leurs futurs projets... Nous percevons immédiatement ce qu'il faut pouvoir offrir pour être compétitif. Cela nous permet de mobiliser rapidement les spécialistes les plus compétents pour rédiger une offre de qualité et établir de bons partenariats avec nos fournisseurs...

Concrètement, comment organisez-vous la rédaction de l'offre ?

J-M.P. : Une fois qu'un marché public intéressant a été identifié, reste à y répondre. Attention, il existe trois types de procédures. Pour celles dites "ouvertes", toutes les entreprises peuvent recevoir le cahier spécial des charges et déposer une offre. En revanche, pour celles dites "restreintes", l'administration sélectionne les candidats autorisés à concourir. Et la troisième catégorie, plus rare en ce qui nous concerne, concerne les procédures négociées où le pouvoir adjudicateur consulte les prestataires et ensuite négocie les conditions du marché avec un ou plusieurs d'entre eux. Inutile donc de se lancer dans des études techniques poussées avant d'être sélectionné !

D.S. : Quel que soit le type de procédure, il faudra toujours commencer par remplir la partie administrative du dossier, c'est-à-dire les fiches de renseignements sur l'entreprise. Chez Yvan Paque, il y a une personne responsable de la checklist des documents à joindre avec l'offre. Quand on sait que 50 % des candidatures introduites sont rejetées immédiatement avant d'être analysées parce qu'une pièce est manquante, cela vaut la peine de ne rien laisser au hasard !

J-M.P. : Notre équipe compte une quinzaine d'ingénieurs spécialisés. Avec le service soumission et le directeur technique, ceux-ci étudient le cahier spécial des charges et sur la base de notre expérience, de celle du technicien et des prix des fournisseurs, nous remettons un dossier complet.

Que faites-vous si vous recevez une réponse négative ?

J-M.P. : Les échecs sont toujours dus soit au prix trop élevé, soit à la qualité moindre du dossier. Et c'est sur ce dernier point que nous travaillons pour voir ce que nous pouvons faire pour nous améliorer...

D.S. : Nous pouvons toujours nous retourner vers l'administration si nous avons le sentiment d'avoir été lésés dans l'attribution du marché. C'est une des raisons pour lesquelles nous avons créé un service juridique interne.

Une nouvelle réglementation des marchés publics est entrée en vigueur le 1^{er} juillet 2013... Quelles en seront les conséquences pour votre entreprise ?

D.S. : Dans l'immédiat, la plupart de nos marchés en cours sont encore soumis à l'ancienne réglementation. Nous sommes donc dans un régime de transition. Dès lors, il est un peu tôt pour avoir une vue claire des conséquences liées au nouveau régime. Toutefois, de l'analyse des textes, il ressort, entre autres, que nous rencontrerons de nouveaux modes de passation, tels le dialogue compétitif, l'accord cadre...

J-M.P. : Le champ d'application de la nouvelle réglementation a été élargi au secteur non marchand, ce qui nous permettra de soumissionner auprès de nouveaux pouvoirs adjudicateurs. C'est tout profit pour notre futur chiffre d'affaires ! Nous osons espérer que plusieurs principes découlant des nouveaux textes, comme la simplification administrative, le respect des délais de paiement ne resteront pas lettre morte...

Se voir attribuer un marché public, c'est une référence dont rêvent de nombreuses entreprises souhaitant se développer... Pourtant, nombreux hésitent encore à vendre à ce secteur...

J-M.P. : Les marchés publics font un petit peu peur à ceux qui ne les ont jamais abordés. Il y a néanmoins de plus en plus de petits marchés à prendre pour ceux qui démarrent dans ce secteur.

D.S. : Il y a pourtant de belles opportunités à saisir, car l'administration effectue des milliards d'euros d'achats par an. Encore faut-il en comprendre les mécanismes et s'adapter à de nombreuses contraintes...

Beaucoup de dirigeants estiment que les pouvoirs publics sont de mauvais payeurs...

J-M.P. : C'est la raison pour laquelle ils estiment, à juste titre, avoir besoin d'une trésorerie solide pour travailler avec le secteur public. Et si, avec la nouvelle réglementation, le délai de paiement a été réduit à 30 jours date de facture, un délai de vérification de 30 jours a toutefois été inséré dans la procédure de paiement pour vérifier l'état des travaux introduits, y apporter d'éventuelles corrections.... Ce qui finalement n'améliorera pas les choses... Chez Yvan Paque, le paiement arrive souvent tard après les travaux, soit 6 à 7 mois...

50 %
des candidatures
sont immédiatement
rejetées.



“ Nous sommes dans un régime de transition. Dès lors, il est un peu tôt pour avoir une vue claire des conséquences liées au nouveau régime.

DOMINIQUE SCHERPENBERGS,
CEO D'YVAN PAQUE S.A.

D.S. : La déclaration de créance fait naître notre créance et fait naître le délai de paiement... Heureusement, avec la banque Belfius, nous avons adopté le factoring B2G qui nous permet de préfinancer le marché dès l'approbation de l'état d'avancement des travaux. On gagne ainsi environ 2 mois de trésorerie !

La dématérialisation des marchés publics va-t-elle aider à accélérer les procédures ?

J-M.P. : Aujourd'hui, certains pouvoirs adjudicateurs ne travaillent plus que de manière électronique et dans ce domaine la Flandre a une longueur d'avance... Pour nous, c'est clair : les nouvelles technologies nous font gagner du temps et nous épargnent les documents papier. L'offre se fait plus rapidement via l'envoi d'un e-mail avec quelques documents attachés. Ce sera également tout profit pour les plus petits acteurs qui ont un personnel moins nombreux...

Quels conseils donneriez-vous à un entrepreneur pour optimiser ses chances de remporter un marché public ?

J-M.P. : Je commencerais par lui dire qu'une procédure lancée par un pouvoir adjudicateur ne fonctionne pas de la même manière que dans le secteur privé, c'est une procédure bien particulière qui exige le strict respect de certaines règles. S'il ne passe pas un minimum de temps à se renseigner sur le formalisme administratif, inutile d'y répondre : il risque de perdre de l'énergie et de l'argent...

D.S. : ... ensuite de ne pas attendre d'avoir la procédure en main pour s'organiser. L'expérience nous montre qu'une bonne préparation (administration, équipe, matériel...) avant la réception d'un cahier spécial des charges augmente les chances de remporter le marché. Je lui conseillerai donc d'établir à l'avance un dossier avec l'ensemble des documents pouvant être demandés par le pouvoir adjudicateur : attestation bancaire, bilans annuels des 3 derniers exercices, agrément de l'entrepreneur... Ensuite, de mettre en place les outils nécessaires pour détecter à temps les procédures de marchés publics et de se faire référencer auprès des différents pouvoirs adjudicateurs...

J-M.P. : Et bien sûr, bien sélectionner les marchés publics auxquels il veut répondre en fonction de la taille de son entreprise. Surtout ne pas viser trop vite trop haut parce que si un marché se passe mal, les conséquences peuvent être désastreuses...

Le dossier de candidature est souvent la seule interface entre votre entreprise et l'administration...

J-M.P. : Dans le secteur privé, le dossier de candidature est comparable au commercial qui présente la société chez un futur client. Il est évident que les commerciaux

doivent avoir une excellente présentation. Il en est de même pour le dossier de candidature à un marché public. Celui-ci doit donc être irréprochable. Cela exige une bonne analyse de l'objet de la procédure pour correspondre en tous points à ce qui est demandé par le pouvoir adjudicateur...

D.S. : ... en respectant dans les moindres détails la méthodologie rigoureuse imposée par le pouvoir adjudicateur. Pour répondre à la procédure, vous ne disposez que de quelques semaines. Il faut donc être réactif, efficace et démontrer que vous avez réfléchi et bien compris la problématique.

J-M.P. : ... il faut aussi prévoir la trésorerie pour 4 mois d'activité supplémentaire. Vous devez donc veiller à négocier avec votre banquier avant de vous lancer pour trouver les préfinancements nécessaires soit pour vos créances, soit pour votre production et pour les garanties bancaires souvent exigées par le pouvoir adjudicateur.

Comment voyez-vous l'avenir d'Yvan Paque ?

D.S. : Nous pensons que le développement des partenariats public-privé (PPP) sera la prochaine grosse tendance des marchés publics dans le secteur de l'éclairage public. Pour rappel, les PPP sont des contrats entre des partenaires du secteur public et du secteur privé ayant pour objet la mise en place ou la gestion d'un projet visant à assurer un service public et pour lequel une part importante du financement et des risques est partagée. Nous nous y préparons dès aujourd'hui, car le défi est de taille : avec les PPP, notre métier risque d'évoluer de "simple installateur" à "gestionnaire de projet global" incluant une part importante d'études, de création, de solutions innovantes... et de financement. Et dans ce contexte, notre banquier deviendra un partenaire essentiel à la qualité de l'offre !

J-M.P. : Tant qu'on garde cet esprit de PME avec la rigueur d'une société qui appartient à un grand groupe, le succès sera au rendez-vous !

“ Si le délai de paiement a été réduit à 30 jours, un délai de vérification de 30 jours a toutefois été inséré dans la procédure !

JEAN-MARC
PLUYMERS,
CFO D'YVAN PAQUE S.A.



YVAN PAQUE S.A.

→ Chiffres d'affaires 2012	37 872 000 euros
→ % marchés publics/CA	100 %
→ Fonds propres	8 664 000 euros
→ Employés	47
→ Ouvriers	166

L'État : un marché plein d'opportunités

Maisons de repos, service flats, hôpitaux, administrations, écoles, halls omnisports... avec ses multiples chantiers publics, B&R Bouwgroep contribue à la construction de l'État. Mais aux adjudications de type 'classique' attribuées uniquement sur le seul critère du prix, elle propose des alternatives plus intéressantes sous forme de PPP ou de DBFM. Interview avec son directeur Sam Daems.

« Notre holding B&R Bouwgroep - pour Bruyninckx & Ravago Plastics - a été créée en 1993 lors de la fusion de deux entreprises familiales », explique Sam Daems, directeur et beau-fils de l'administrateur délégué Eddy Bruyninckx. « Nous avons ensuite repris Hooyberghs, une entreprise de construction générale leader dans le secteur du bâtiment utilitaire et du logement social. Nous avons continué à nous développer au fil des ans, si bien qu'aujourd'hui, notre holding regroupe une vingtaine de sociétés ! » Ces filiales sont toutes actives dans trois domaines : « la construction proprement dite, la finition (électricité, planchers, carrelages, etc.) et le développement de projets résidentiels et non résidentiels par le biais de collaborations spécifiques telles que les partenariats public-privé (PPP) et le Design, Build, Finance, Maintenance (DBFM) », explique Sam Daems.

« Que puis-je faire pour vous ? »

Marchés attribués sur le seul critère du prix, les adjudications de type "classique" ont toujours représenté au moins 50 % du chiffre d'affaires du holding anversois. Il y a cinq ans, B&R Bouwgroep a voulu dresser le bilan de sa collaboration avec l'État et a effectué une évaluation de la rentabilité de ses dossiers. « Si les finances publiques sont solides, les pouvoirs adjudicateurs ne disposent pas toujours des compétences en interne pour définir correctement leurs besoins et établir le cahier des charges dans les règles de l'art », affirme Sam Daems. « La pratique nous a appris que bien souvent, les travaux que nous devons réaliser, après avoir remis une offre ferme de prix, ne génèrent pas toujours le bénéfice escompté, parce que les dossiers des pouvoirs publics com-

portent bien souvent des lacunes - lisez : ne mentionnent pas toujours précisément les exigences nécessaires. Il serait pourtant simple qu'acteurs privés et publics réfléchissent ensemble afin d'améliorer la procédure et résoudre ce type de problème... »

C'est pourquoi B&R Bouwgroep a décidé de développer en parallèle un know-how dans les PPP et DBFM, en créant une équipe dédiée, composée de collaborateurs techniques et administratifs. Sam Daems explique : « Ces types de marchés "alternatifs" sont des projets intéressants non seulement en raison du meilleur résultat final, mais également parce qu'elles génèrent de meilleures marges que les adjudications de type 'classique' où la concurrence est grande et les prix fort tendus. Chaque dossier de ce type permet également de créer un lien plus fort avec le pouvoir public, précisément parce que vous devenez des partenaires et que cette synergie crée une réelle valeur ajoutée. De plus, l'État représente un grand réseau et vous ouvre souvent d'autres portes... »

Mot d'ordre : anticiper

Faire des affaires avec les pouvoirs publics via des PPP ou DBFM demande beaucoup de travail, d'énergie et de temps. Sam Daems le confirme : « Notre mot d'ordre, c'est anticipons ! Nous sommes présents dans tout le pays et ouvrons grands les yeux et les oreilles. Nous avons des mandats à la Confédération de la Construction et au VOKA (ndlr : organisation du patronat flamand). Cela nous permet d'être rapidement au courant des futurs projets et de savoir ce que les pouvoirs adjudicateurs préparent. Bien sûr, les commandes de l'État sont régies par le règlement des marchés publics



“ Réussir un projet avec un pouvoir adjudicateur ouvre souvent d'autres portes.

SAM DAEMS,
DIRECTEUR B&R BOUW GROEP



basé sur les principes de la libre concurrence... Mais nous sommes persuadés qu'une bonne préparation, un historique et les références nécessaires peuvent augmenter nos chances de remporter les marchés ! »

Les bons accords font les bons partenaires...

Tant les adjudications "classiques" qu'alternatives' sont soumises à la nouvelle loi sur les marchés publics entrée en vigueur ce 1^{er} juillet 2013 (ndlr : voir article sur les principales modifications). L'impact de cette dernière sur l'organisation de B&R Bouwgroep semble considérable. « L'aspect juridique dans les marchés publics est devenu très important aujourd'hui », explique Sam Daems. « La nouvelle réglementation définit nos accords de collaboration futurs. Et comme nous avons toujours pensé que "les bons accords font les bons partenaires", nous nous devons de bien connaître en détail les règles... C'est la raison pour laquelle, nous avons décidé d'envoyer nos gestionnaires de projets suivre quatre sessions d'information de trois heures auprès d'une étude d'avocats afin qu'ils appréhendent les bases de la nouvelle réglementation et en cernent les

aspects principaux pour notre secteur d'activité. Ces dernières années, leur métier a évolué de 'simple' chef de projet technique à gestionnaire de projets multitâches. Nos ingénieurs doivent dorénavant être formés non seulement sur le plan technique, mais aussi financier et juridique et assumer beaucoup plus de responsabilités. Cette évolution de leur profil a eu également des conséquences sur notre recrutement. Pour ce poste, nous cherchons à présent un autre type de profil, plus complet. Et, dans cette recherche, nous faisons confiance à la jeunesse, car nous remarquons qu'elle prend beaucoup de plaisir à apprendre ce métier », déclare Sam Daems.

Le secteur social et de l'enseignement à présent aussi soumis à la loi

Le champ d'application de la nouvelle réglementation a été étendu à des organismes privés du secteur non marchands : hôpitaux privés et semi-privés, hautes écoles et universités, enseignement libre subventionné, de nombreuses ASBL du secteur des soins de santé... Ces nouveaux marchés généreront-ils des opportunités d'affaires pour B&R Bouwgroep ? « Nous faisons

“ Une adjudication est et reste un concours. Et, dans un concours, il y a toujours un gagnant et des perdants.



MARCHÉS PUBLICS : AVANTAGES ET INCONVÉNIENTS

- +** → Marchés à fort potentiel
- Nouvelle réglementation depuis le 1^{er} juillet 2013
- Grande stabilité
- Solvabilité des pouvoirs adjudicateurs
- Délais de paiement réglementés
- Large réseau
- Belles références
- → Lourdeur des procédures
- Grande concurrence notamment lors des adjudications ouvertes
- Longs délais entre le moment du lancement de la procédure et l'attribution du marché et entre le moment de l'attribution du marché et la facturation
- Absence d'applicabilité de vos conditions générales de vente



B&R BOUWGROEP

- **Création** 1993
- **Siège social** Arendonk
- **Activités** Construction - Finition - Développement de projet
- www.benrgroep.be

déjà du développement de projet dans le secteur des soins de santé. Nous sommes donc évidemment concernés. Le secteur des soins de santé travaille avec des agréments pour subsidier l'exploitation future des centres qui sont actuellement mis en attente. Tant que la situation n'évolue pas, nous avons peu d'espoir d'obtenir d'autres marchés. En fait, tout est en suspens depuis un an et demi... Mais j'ai bon espoir ! » Et qu'en est-il de la construction des écoles ? « En 2009, l'État a lancé le projet "Écoles pour Demain". Entre-temps, les marchés pour la réalisation des premières écoles ont été attribués. Mais les délais entre l'attribution et l'exécution du marché sont extrêmement longs. Il faut souvent dix ans pour que les écoles disposent des subsides. Pour résoudre ce problème, nous essayons de trouver une solution avec des crédits de pont pour que les écoles ne doivent pas attendre...»

Conseils

Dans un marché caractérisé, d'une part, par de faibles marges pour les adjudications « classiques » et, d'autre part, par des subsides qui se font attendre pour la construction des écoles, B&R Bouwgroep se devait d'agir en anticipant et en étant créatif. Sam Daems conseille aux entrepreneurs souhaitant développer leur chiffre d'affaires dans les marchés publics : « Osez regarder au-delà des frontières de votre entreprise et collaborer avec d'autres sociétés aux intérêts similaires. Nous l'avons fait par le passé avec Jan De Nul et ce fût une réussite à tous points de vue ! » Sam Daems formule également un conseil aux pouvoirs publics : « Avant de lancer une procédure d'appel d'offres pour la réalisation de travaux, réfléchissez bien pour savoir s'il vaut mieux recourir à une adjudication 'classique' ou à un projet PPP ou DBFM. Tenez compte du fait qu'une adjudication est et reste un concours. Pensez aussi aux entreprises perdantes. Veillez à ce qu'elles puissent évaluer les frais de participation à une adjudication. Utilisez les mêmes fils conducteurs, fiches... Tenez compte de ces facteurs lors de la prochaine adaptation de la loi, car la nouvelle réglementation ne le fait toujours pas...»



“ Lors de l'établissement de notre business plan, nous n'avions pas envisagé de travailler avec l'administration.

BORIS BOGAERT ET WIM DERKINDEREN, RESPECTIVEMENT ADMINISTRATEUR DÉLÉGUÉ ET DIRECTEUR COMMERCIAL DE CARDWISE

Start-up informatique Cardwise joue la carte des marchés publics

La start-up informatique Cardwise, installée à Malines, crée des solutions de contrôle et de suivi automatiques des dépenses professionnelles. Les marchés publics sont devenus importants pour le développement de la jeune pousse. Boris Bogaert, son administrateur délégué et Wim Derkinderen, son directeur commercial, avouent cependant ne pas avoir entrevu l'énorme potentiel de ce secteur lors de l'établissement de leur business plan initial...

Il y a quelques années, Boris Bogaert et Wim Derkinderen travaillaient chez Netlog, un site de réseau social destiné aux jeunes. Très vite, ils constatent que le GSM occupe une place très importante dans la vie des adolescents et, que, parmi leurs modes de communication les plus prisés, le SMS figure en bonne place. Il remarque également que ce n'est pas avec leur argent de poche qu'ils paient l'utilisation de leur téléphone portable, mais que ce rôle est dévolu aux parents qui bien souvent s'exécutent au risque parfois de faire exploser le budget du ménage !

À l'époque, les cartes prépayées commercialisées par les opérateurs de téléphonie mobile étaient totalement inconnues en Belgique, alors que leur usage parmi les jeunes connaissait un énorme succès aux États-Unis. Et pour cause : bien que ce soient toujours les parents qui paient la facture, cette solution leur offre la possibilité de contrôler les coûts de télécoms de leurs chères têtes blondes. Ce constat incite nos deux entrepreneurs à créer la spin-off Cardwise en avril 2011.

“ Dans notre secteur d’activité, le monde public offre nettement plus de possibilités de duplication que le privé.



WIM DERKINDEREN,
DIRECTEUR COMMERCIAL DE CARDWISE

Aujourd’hui, à peine deux ans et demi plus tard, l’activité de l’entreprise a évolué et repose désormais sur deux piliers. « D’une part, nous sommes spécialisés dans les cartes prépayées », confie Boris Bogaert. « Il peut s’agir autant de cartes de marque, comme la Vikingcard de Mobile Vikings, que de cartes de remboursement, des plates-formes créatives qui permettent aux entreprises d’accorder des remises à leurs clients par l’entremise de la Cash back Prepaid MasterCard. D’autre part, nous nous consacrons aussi à la gestion des dépenses professionnelles. Nous avons d’ailleurs développé Xpenditure, une application mobile innovante de gestion automatique des notes de frais. »

La force du partenariat

Pour une jeune entreprise belge, il n’est pas toujours facile de faire son trou dans un tel segment de marché. Il fallait donc procéder avec intelligence et, pour Cardwise, la solution a été trouvée dans les partenariats. « Une entreprise qui débute a besoin d’une organisation tierce pour

lui fournir des contacts, pour la présenter à des interlocuteurs importants. Ce fut aussi le cas pour nous. Nous nous sommes rapidement mis à la recherche de partenariats. Mais cette stratégie ne peut s’avérer fructueuse que si le produit que vous proposez renforce celui du partenaire », explique Wim Derkinderen.

C’est ainsi que Cardwise est entré en contact avec différents pouvoirs adjudicateurs. « A posteriori, cela peut sembler bizarre, mais lors de l’établissement de notre business plan, nous n’avions nullement l’intention de travailler avec l’État », précise Boris Bogaert. « Par l’intermédiaire de nos partenaires, dont la banque Belfius, nous avons eu l’occasion d’entrer en contact avec plusieurs acheteurs publics. Très vite, nous avons entrevu de belles opportunités. Nous avons constaté notamment que les communes géraient beaucoup d’argent, avec toute la paperasserie que cela peut supposer. Persuadés que nous pouvions optimiser les processus, nous avons décidé de leur proposer une solution globale simple, rapide et sûre. »

Contrat avec Malines : une primeur

Il y a quelques semaines, Cardwise a été à l’origine d’une primeur. « À la mi-septembre 2013, Malines a été la première ville de Belgique à utiliser notre solution globale », explique Wim Derkinderen. « Le contrat englobe à la fois les cartes prépayées idéales pour exécuter des paiements dans un contexte professionnel et la gestion automatisée des notes de frais sur Xpenditure. Tous les services communaux et même les échevins pourront y avoir recours. »

Boris Bogaert explique la genèse du projet : « Depuis de nombreuses années, notre partenaire Belfius entretient des rapports étroits avec la ville de Malines. Nous avons été présentés aux responsables dont le receveur communal à qui nous avons parlé de nos cartes prépayées et de Xpenditure. Il n’a pas tardé à se montrer intéressé par la valeur ajoutée du concept. Un conseil pour ceux qui voudraient se lancer dans l’aventure des marchés publics : il vaut toujours mieux se rendre dans une administration avant de répondre à un marché public pour bien comprendre comment elle fonctionne et pour se concerter. C’est plus utile que de remplir "en chambre" un cahier spécial des charges sans connaître avec précision le contexte de la demande et les besoins réels du pouvoir adjudicateur. »

Débouchés sous-estimés

Cardwise a décidé de jouer la carte des marchés publics sans pour autant mettre en danger sa trésorerie. « De manière générale, il est plus difficile de décrocher un contrat public que d’attendre son argent. Les solutions financières existent. Il suffit d’anticiper le besoin en fonds de roulement et de négocier avec son banquier un préfinancement ou un autre montage », ajoute Wil Derkinderen.

Qu’en est-il des multiples procédures administratives pour décrocher un contrat public ? « Tout vient à point à

qui sait attendre », renchérit Boris Bogaert. « Pour nous, jeune entreprise, collaborer avec l'administration présente de gros avantages, et nous donne une réputation de sérieux. Quant aux possibilités de duplication à d'autres clients publics, elles sont énormes. »

Wim Derkinderen d'expliquer : « Les communes présentent l'avantage de ne pas se faire concurrence. C'est une grande différence par rapport aux entreprises traditionnelles. Bien qu'elles soient de cultures très différentes les unes des autres, les villes et les communes se ressemblent en général toutes en termes de structure, de fonctionnement et de besoins. Si nous mettons en route un projet chez un pouvoir adjudicateur, il y a de grandes chances que nous puissions transposer le même type de projets chez un autre. » La pratique donne raison à Cardwise. Malines va en effet présenter sa nouvelle solution globale à d'autres villes. Plus la start-up avance, plus la route du succès semble assurée.

Prospection tous azimuts

Après la fructueuse collaboration avec Malines, Cardwise se sent pousser des ailes. « Nous voulons assurément continuer à collaborer avec les pouvoirs publics », répondent Boris Bogaert et Wim Derkinderen en chœur. « Pour l'heure, nous avons quelques projets en cours, sur lesquels nous pourrions bientôt communiquer. Nous ne voulons pas nous cantonner aux villes et communes. Les hôpitaux, les CPAS, les hautes écoles, les associations bénévoles sont autant de structures susceptibles d'être intéressées par nos services. Nous soupèserons chaque opportunité et, le cas échéant, nous ferons équipe avec le bon partenaire. En tant que jeune entreprise, nous y croyons dur comme fer. Cela répartit les risques et nous ouvre rapidement les bonnes portes. »

XPENDITURE BY BELFIUS

Vous voulez faire des affaires, avec l'administration ou d'autres acteurs économiques ?

Il peut être intéressant de disposer d'une application mobile qui numérise et gère automatiquement les notes des frais telles que les souches TVA ou les tickets de caisse. Xpenditure, mise au point par Cardwise, est une app de ce type.

Plus d'infos ?

<https://www.belfius.be/business>

CARDWISE

→ Création	2011
→ Siège social	Malines
→ Effectifs	13
→ Activités	Gestion des dépenses
→ Principaux produits	Xpenditure Cartes prépayées
→ www.cardwise.be	

“ Collaborer avec l'administration donne une réputation de sérieux. ”



BORIS BOGAERT,
ADMINISTRATEUR DÉLÉGUÉ
DE CARDWISE



Marchés publics

Nouvelle législation depuis le 1^{er} juillet 2013

La nouvelle réglementation relative aux marchés publics est entrée en vigueur le 1^{er} juillet 2013. Pour vous aider à y voir plus clair, nous avons dressé la liste des principales modifications.

1. Extension du champ d'application au secteur non marchand

De nombreux établissements sociaux (hôpitaux privés et semi-privés, hautes écoles et universités, enseignement libre subventionné, nombreuses ASBL du secteur des soins de santé...) relèvent désormais, pour toutes les commandes de livraison de biens, de services ou de travaux, du champ d'application de la nouvelle loi sur les marchés publics.

2. Délais de paiement et de vérification séparés et réduits chacun à 30 jours

Le délai de paiement légal pour tous les marchés publics conclus après le 16 mars 2013 s'élève désormais à 30 jours après le délai de vérification. Une exception est prévue éga-

lement pour les services publics prestataires de soins de santé dont le délai de paiement légal est de 60 jours.

Le délai de vérification, auparavant illimité, s'élève – sauf disposition contraire expresse dans le contrat et dans les éventuels documents relatifs au marché – également à 30 jours après la réception de la déclaration de créance.

3. Intérêts de retard : taux de base majoré de 8 %

Pour les marchés conclus à partir du 16 mars 2013, en tant qu'adjudicataire, vous bénéficiez en cas de retard de paiement, outre des intérêts prévus (c'est-à-dire le taux d'intérêt de base majoré de 8 %), de plein droit et sans mise en demeure, du paiement d'une indemnité forfaitaire de 40 euros pour les frais de recouvrement.



4. Suppression des cautionnements pour les marchés de moins de 50 000 euros et/ou dont le délai d'exécution ne dépasse pas 45 jours

Plus aucun cautionnement n'est exigé pour les marchés d'une valeur estimée inférieure à 50 000 euros (ou 100 000 euros dans les secteurs spéciaux). Sauf disposition contraire, aucun cautionnement n'est non plus exigé pour les marchés dont le délai d'exécution ne dépasse pas 45 jours (au lieu de 30 jours précédemment).

5. Modèle de déclaration bancaire imposé

Le pouvoir adjudicateur pouvait déjà exiger auparavant la production d'une déclaration bancaire pour démontrer votre capacité financière et économique. Ce qui est nouveau, c'est que celle-ci doit désormais être établie à l'avance, conformément à un modèle imposé qui comporte une déclaration exigeant de la banque émettrice une responsabilité supplémentaire : « Sur la base des données dont Belfius dispose pour l'instant et sans nous prononcer sur l'avenir, le client X possède actuellement la capacité financière et économique requise pour exécuter correctement le marché public susmentionné ».

6. Lots

Il est désormais possible, si un marché est scindé en lots, d'introduire une offre pour un ou plusieurs lots ou d'employer un mode d'attribution distinct par lot.

7. Révision des prix à prévoir pour tous les marchés publics

La révision permet de modifier, à la hausse comme à la baisse, le prix initial du marché pour tenir compte des variations économiques survenues en cours d'exécution de ce marché. Celle-ci doit désormais être prévue pour toutes les catégories de marchés publics (et plus uniquement pour les marchés de travaux).

8. Prospection du marché

La prospection du marché est reconnue comme une pratique qui peut être employée par le pouvoir adjudicateur pour autant qu'elle ait lieu avant l'établissement de la procédure d'attribution, qu'elle n'entraîne aucune forme de négociations préalables avec des entreprises spécifiques et qu'elle n'ait pas pour effet d'empêcher ou de fausser la concurrence.

Plus aucun cautionnement n'est exigé pour les marchés d'une valeur estimée inférieure à 50 000 euros.

9. Nouvelles procédures – nouveaux modes de passation

- **Dialogue compétitif** : nouveau mode d'attribution (accessible à tout entrepreneur, fournisseur ou prestataire de services) qui n'est autorisé que pour les marchés particulièrement complexes où le pouvoir adjudicateur n'est objectivement pas en mesure de déterminer les moyens techniques susceptibles de répondre à ses besoins, ou d'évaluer ce que le marché peut proposer en termes de solutions techniques, financières ou juridiques, et où il est d'avis que l'application des procédures ouvertes ou restreintes empêchera la passation du marché.
- **Système d'acquisition dynamique** : processus électronique qui accompagne une adjudication ouverte ou un appel d'offres et qui est limité dans le temps (max. 4 ans). Ce système n'est destiné qu'aux livraisons et aux services d'usage courant. Pendant toute la durée, il est ouvert à tout fournisseur ou prestataire de services qui répond aux critères de sélection et a introduit une offre indicative conformément aux exigences du cahier des charges. L'attribution de marchés spécifiques s'effectue sur la base d'une annonce simplifiée, après quoi les entrepreneurs autorisés introduisent une offre définitive.
- **Accord-cadre** : convention conclue entre plusieurs parties (un ou plusieurs pouvoirs publics ou entreprises publiques et un ou plusieurs entrepreneurs, fournisseurs ou prestataires de services) en vue de fixer, pendant une période déterminée (max. 4 ans), les conditions en matière de marchés spécifiques à attribuer, en particulier en ce qui concerne les prix et éventuellement les quantités visées. L'accord-cadre avec plusieurs participants est une nouveauté.

BASES LÉGALES

Les bases légales de la nouvelle réglementation relative aux marchés publics sont la loi du 15 juin 2006 exécutée par notamment les arrêtés « passation » des 15 juillet 2011 (secteurs classiques) et 16 juillet 2012 (secteurs spéciaux) ainsi que l'arrêté royal « Règles générales d'exécution » du 14 janvier 2013 qui fusionne en seul texte l'ensemble des règles en matière d'exécution.

→ **Enchère électronique** : ceci est une vente aux enchères inversée. L'opérateur économique qui remporte le marché est celui qui offre, avant la fin d'un décompte, le prix le plus bas. Cette formule n'est autorisée que si le prix est le seul critère d'attribution. Pour autant que les spécifications du marché puissent être déterminées précisément et que ce marché concerne des livraisons et des services d'usage courant. L'enchère électronique peut être utilisée lors de la mise en concurrence des parties dans un accord-cadre, ainsi que pour les marchés passés dans le cadre d'un système d'acquisition dynamique.

10. Le seuil des marchés sans formalité passe à 8 500 et 17 000 euros HTVA

Le nouvel arrêté royal (AR) du 14 janvier 2013 prévoit une augmentation des seuils qui déterminent si les nouvelles règles d'exécution sont d'application. Sauf si les documents du marché en disposent autrement.

- l'AR n'est pas applicable :
- aux marchés d'une valeur estimée inférieure à 8 500 euros HTVA pour les secteurs classiques ou 17 000 euros HTVA pour les secteurs spéciaux ;
 - aux services financiers.
- l'AR n'est que partiellement applicable aux marchés d'une valeur estimée inférieure à 30 000 euros HTVA.

8 %
de taux de majoration par intérêts de retard

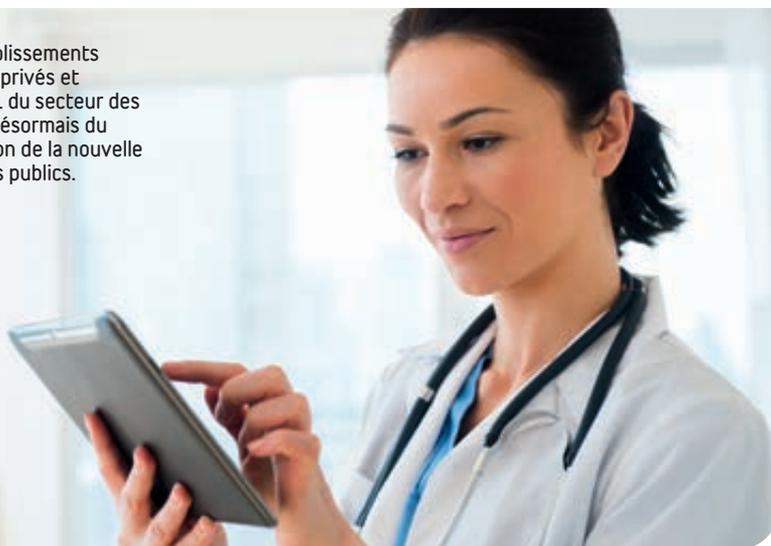
11. Le seuil de publicité passe de 67 000 à 85 000 euros HTVA

Lorsqu'un pouvoir adjudicateur lance un marché public dont la valeur dépasse 85 000 euros HTVA (au lieu de 67 000 euros), il doit lancer un appel d'offres, une adjudication ou une procédure négociée avec publicité en publiant un avis de marché au niveau belge dans le Bulletin des Adjudications (BDA). Si la valeur dépasse 130 000 euros HTVA (Fournitures & Services) pour les marchés publics passés par des autorités gouvernementales centrales et 200 000 euros HTVA (F&S) pour les marchés publics passés par les autres pouvoirs adjudicateurs et 5 000 000 euros HTVA (Travaux), il devra publier un avis au niveau européen dans le Journal Officiel de l'Union européenne (JOUE). Les secteurs spéciaux (l'eau, l'énergie, les transports et les services postaux) ont des seuils de publicité plus élevés : 400 000 euros HTVA (Fournitures & Services) et 5 000 000 euros HTVA (Travaux).

12. Nouvelle terminologie - nouveaux concepts

On ne parle plus d'attribution de marchés publics, mais bien de passation de marchés publics ; une distinction est opérée entre la passation (la procédure d'attribution entière), l'attribution (la décision de désigner le soumissionnaire choisi) et la conclusion (l'établissement de la relation contractuelle entre le pouvoir public et le bénéficiaire) du marché public. L'appel d'offre général se nomme désormais appel d'offre ouvert et enfin l'adjudication publique devient l'adjudication ouverte.

De nombreux établissements sociaux (hôpitaux privés et semi-privés, ASBL du secteur des soins...) relèvent désormais du champ d'application de la nouvelle loi sur les marchés publics.



i PLUS D'INFOS ?

Découvrez toutes modifications sur www.belfius.be/B2G.



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.

PLUS D'INFOS ?

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

INTÉRESSÉ(E) ?

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

Maha



Nouvelle analyse sectorielle 2013 des hôpitaux généraux en Belgique

Depuis de longues années, Belfius Banque est devenue le partenaire privilégié des pouvoirs locaux. Elle est également la banque de référence des hôpitaux, des maisons de repos, des écoles supérieures et universités et des organisations sociales. Ce label, Belfius le doit notamment à sa capacité à répondre aux besoins spécifiques de ces secteurs par des produits et des services adaptés.

Grâce à cette expertise, Belfius publie annuellement depuis 19 ans son « Analyse Maha » (Model for Automatic Hospital Analyses) qu'elle met à disposition des hôpitaux belges (hôpitaux privés et publics). Il s'agit des résultats d'une analyse fouillée qui illustrent la situation financière du paysage hospitalier en Belgique.

Pour la cinquième année consécutive, 100 % des acteurs du secteur y ont participé volontairement. Les présents résultats proposent donc une image complète et fidèle de son évolution au cours des dernières années.

Avec un chiffre d'affaires consolidé de près de 14 milliards d'euros, les hôpitaux représentent un poids économique important. Ce secteur d'activité se caractérise par croissance soutenue tant sur le plan financier qu'en termes d'emploi.

L'emploi direct dans le secteur des hôpitaux généraux représente 84 918 ETP. Ce chiffre ne comprend pas les médecins indépendants qui ne figurent pas au payroll de l'hôpital.

L'analyse MAHA 2013 (exercice comptable 2012) : principaux constats

La poursuite des investissements

En 2011, nous constatons que les hôpitaux avaient de nouveau investi davantage (1,2 milliard d'euros) pour des besoins d'entretien ordinaire, mais aussi dans des projets de construction plus vastes, dont bon nombre ont été mis en service en 2012. Ceci amenant ainsi le poste des amortissements à progresser également. Parallèlement, les **nouveaux investissements et les investissements de remplacement se poursuivent**. En 2012, le montant de ceux-ci s'est accru d'1,3 milliard d'euros.

Le niveau des investissements est pratiquement identique en Flandre, en Wallonie et à Bruxelles. On a constaté que par rapport à leurs amortissements, les hôpitaux publics, à l'infrastructure plus vétuste, ont investi davantage que le secteur privé. Un mouvement de rattrapage est donc clairement en cours.

L'analyse du bilan permet de déduire que les investissements ont été financés en premier lieu par des dettes financières à long terme, contractées auprès des **établissements de crédit**. Les institutions ont aussi à nouveau fortement recouru à l'**autofinancement**.

L'augmentation du chiffre d'affaires est faible alors que celle des charges salariales reste très importante

Le **chiffre d'affaires** des hôpitaux généraux a enregistré une croissance de 3,4 % dans le secteur. Entre 2010 et 2011, la croissance était encore de 4,9 %. Cette faible hausse s'explique principalement par l'évolution des « **honoraires** » qui n'ont que faiblement augmentés. Cette différence par rapport aux années précédentes résulte aussi d'économies importantes imposées par le gouvernement (130 millions d'euros) pour 2012. Cette économie a été réalisée en majeure partie par l'indexation partielle des honoraires.

En ce qui concerne les « **produits pharmaceutiques** », nous constatons une stabilisation de la croissance à un niveau beaucoup plus faible depuis l'introduction de la forfaitisation d'une série de médicaments fréquemment utilisés pour les patients hospitalisés. La marge positive, bien qu'en recul, réalisée par les hôpitaux généraux grâce à la pharmacie (et aux services médico-techniques) joue néanmoins un rôle important pour compenser le sous-financement existant au niveau du budget des moyens financiers (BMF).

Les **coûts salariaux** dans le secteur continuent à augmenter de 5,3 %. Les coûts par ETP se sont accrus de même que le nombre d'ETP.

Le différentiel du taux de croissance du chiffre d'affaires (+3,4 %) par rapport aux coûts salariaux est le principal facteur de détérioration du résultat courant en 2012. Cette évolution se traduit également par un **renforcement du sous-financement des services infirmiers** via le budget des moyens financiers. Sur 100 euros, un hôpital moyen perd 4,3 euros.

En termes agrégés, le résultat comptable recule de 36 millions d'euros, soit une baisse significative de 18,8 %. 17 hôpitaux connaissent ainsi un résultat négatif, contre 13 l'an dernier.

La croissance des activités hospitalières

Si l'hospitalisation de jour a connu un développement positif, le **nombre d'admissions est également en hausse dans les services d'hospitalisation classiques**. Les admissions ont surtout augmenté dans les services de gériatrie et de revalidation, avec des hausses respectives de 5,0 % et 8,5 %. Cette progression peut être imputée au vieillissement de la population.

Par contre, la durée des séjours continue de diminuer. Dans le service CD notamment, celle-ci est passée de 5,8 à 5,6 jours, selon la moyenne agrégée.

On peut donc en conclure que l'évolution médicale et les progrès techniques continuent d'améliorer l'efficacité dans le secteur.

“ Grâce à son expertise dans le secteur hospitalier, Belfius peut offrir une véritable plus-value aux entreprises fournisseurs des hôpitaux.

Les grands défis du secteur hospitalier

Le renouvellement du parc hospitalier vieillissant devra se poursuivre. Des investissements très importants sont nécessaires. Toutefois, nous sommes à la veille d'un certain nombre de modifications profondes dont nous ne mesurons pas encore totalement l'impact.

→ Dans le cadre de la sixième réforme de l'État, **des compétences et des mécanismes de financement qui relevaient jusqu'ici de l'autorité fédérale vont être transférés aux entités fédérées.**

Deux sous-parties du budget des moyens financiers (relatives aux investissements) des hôpitaux se trouveront transférées. Dès lors, les budgets et les choix stratégiques relatifs aux investissements mobiliers et immobiliers pourront diverger d'une région à l'autre.

→ Jusqu'à ce jour, le financement des hôpitaux était lié aux nombres de prestations effectuées. Des démarches seront entreprises en vue de passer à un « financement sur la base des pathologies », également appelé « **financement all-in** ».

En tant que partenaire privilégié du secteur hospitalier, Belfius continuera à suivre de très près ces évolutions de manière à pouvoir toujours offrir aux hôpitaux les produits et les services les plus appropriés.



EN RÉSUMÉ

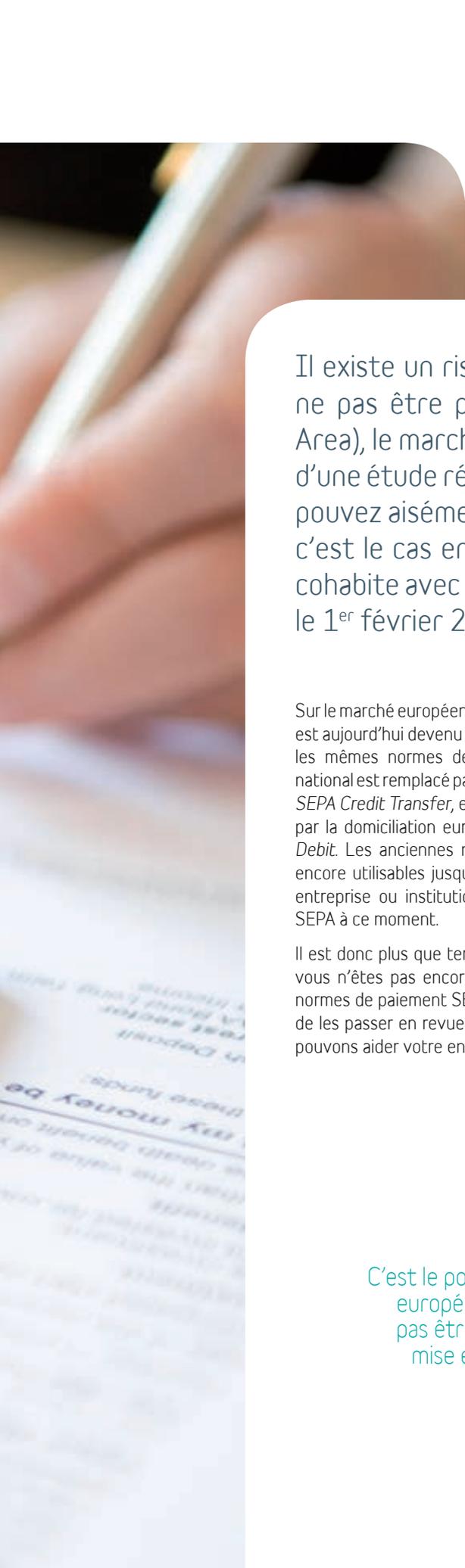
En 2012, le résultat courant des hôpitaux généraux a reculé de manière structurelle. Toutefois, la structure financière des hôpitaux généraux reste saine. Ils disposent de liquidités non négligeables et ont une bonne capacité d'autofinancement. Les provisions ont augmenté et dépassent le milliard d'euros.

En Belgique, les hôpitaux demeurent un acteur économique important sur le plan de l'emploi et des investissements.

SEPA

Ne vous laissez pas
surprendre par SEPA !

“ Le 1^{er} février 2014, chacun devra, dans le cadre de SEPA, utiliser les nouvelles normes de paiement.



Il existe un risque réel, pour 34 % des entreprises européennes, de ne pas être prêtes pour l'arrivée du SEPA (Single Euro Payments Area), le marché européen unique des paiements. C'est ce qui ressort d'une étude récente de PricewaterhouseCoopers. Grâce à SEPA, vous pouvez aisément exécuter et recevoir des paiements en EUR, comme c'est le cas en Belgique. À l'heure actuelle, ce système de paiement cohabite avec les systèmes nationaux. Mais ces derniers disparaîtront le 1^{er} février 2014 ... Êtes-vous prêt pour ce changement ?

Sur le marché européen unique des paiements, qui est aujourd'hui devenu réalité, chacun doit utiliser les mêmes normes de paiement : le virement national est remplacé par le virement européen, ou *SEPA Credit Transfer*, et la domiciliation nationale par la domiciliation européenne, ou *SEPA Direct Debit*. Les anciennes normes de paiement sont encore utilisables jusque fin janvier 2014. Votre entreprise ou institution devra être prête pour SEPA à ce moment.

Il est donc plus que temps de passer à l'action si vous n'êtes pas encore en mesure d'utiliser les normes de paiement SEPA. Nous vous proposons de les passer en revue et de voir comment nous pouvons aider votre entreprise ou institution.



VOUS PENSEZ NE PAS ÊTRE PRÊT À TEMPS POUR SEPA DIRECT DEBIT ?

Vous ne serez pas encore en mesure d'utiliser *SEPA Direct Debit* au 1^{er} février 2014 ? Notre SEPA Assist Tool vous viendra en aide, certes temporairement et contre paiement. Vous nous envoyez vos fichiers avec vos domiciliations nationales, nous les convertissons en fichiers SEPA Direct Debits, vous les signez ensuite de manière électronique et nous les traitons. Le reporting est en CODA pour que votre logiciel puisse les lire et les traiter parfaitement.

Dans l'intervalle, vous aurez le temps d'adapter votre logiciel et de franchir le pas définitivement. Cela est nécessaire, car vous ne pourrez pas profiter de toutes les possibilités de SEPA Direct Debit si vous ne le faites pas.

34%

C'est le pourcentage d'entreprises européennes qui risquent de ne pas être prêtes à temps pour la mise en œuvre des normes de paiement SEPA.



VOS FICHIERS DE PAIEMENT ET D'ENCAISSEMENT EN XML !

À partir du 1^{er} février 2014, vous devrez également créer vos fichiers de paiement avec virements et domiciliations en format XML. Ceci est parfaitement possible via BelfiusWeb et BelfiusSoft. Vous créez vos fichiers dans un logiciel qui ne peut pas encore fonctionner selon le protocole XML ? Contactez votre fournisseur de logiciel pour procéder aux adaptations nécessaires.

Un virement unique : le SEPA Credit Transfer

Vous connaissez sans doute déjà le virement européen (ou SEPA Credit Transfer). Une différence avec le virement national est que vous devez communiquer, dans le cas d'un virement européen, le numéro de compte en format IBAN (*International Bank Account Number*) BEXX XXXX XXXX XXXX. En outre, les paiements que vous importez d'un logiciel comptable externe dans BelfiusWeb ou Isabel devront impérativement être créés dans le protocole SEPA XML à partir du 1^{er} février 2014. **Les fichiers dans les anciens protocoles nationaux seront refusés.**



ÊTES-VOUS TOTALEMENT PRÊT POUR SEPA ?

Faites notre test SEPA en ligne sur www.belfius.be/sepa. Il vous donne en outre des recommandations concrètes.

Comment pouvons-nous vous aider ?

L'« ibanisation », processus par lequel les numéros de compte nationaux sont convertis au format IBAN, se poursuit, dans nos canaux électroniques également.

- Courant novembre 2013, la liste des bénéficiaires sera « ibanisée » dans BelfiusWeb. Les numéros de compte des nouveaux bénéficiaires sont systématiquement sauvegardés sous le format IBAN.
- Pour les utilisateurs de PaPyRuS, nous prévoyons l'« ibanisation » automatique de tous les comptes le 1^{er} janvier 2014. Quant aux clients qui n'utilisent pas PaPyRuS, le numéro de compte sera ibanisé au plus tard le 1^{er} février 2014. Vous souhaitez passer plus tôt à IBAN ? Nous accèderons volontiers à votre demande.
- Les virements créés en ligne dans BelfiusWeb ou BelfiusSoft sont déjà compatibles avec SEPA.
- Sur www.belfius.be/SEPA, notre simulateur vous permet de convertir un numéro de compte national en un numéro de compte IBAN.
- Vous avez un fichier comportant des numéros de compte nationaux ? Nous vous les convertissons volontiers en format IBAN.
- Si votre logiciel comptable ne devait pas être prêt à temps pour la création de vos fichiers de paiement dans le protocole XML, Belfius Banque vous propose une solution grâce au SEPA Assist Tool. Vous pourriez ainsi demander, via BelfiusWeb, une conversion de votre fichier dans le protocole XML et ensuite signer le fichier converti pour exécution.

“**Votre chargé de relations vous aidera à franchir chaque étape pour que votre migration vers SEPA soit une réussite.**”

Une domiciliation unique : SEPA Direct Debit

Grâce à SEPA Direct Debit (domiciliation européenne), vous pouvez, en tant que créancier, encaisser des factures en euros si vos clients vous ont donné un mandat signé à cet effet. Et ce, tant pour un encaissement unique que pour des encaissements récurrents.

Changement important, il ne revient plus à la banque du débiteur, mais bien à vous en tant que créancier, de créer, gérer et archiver les mandats. Pour les domiciliations existantes, vous ne devez cependant pas faire signer de nouveaux mandats.

Comment pouvons-nous vous aider ?

- Nous vous offrons un fichier de migration comprenant toutes les domiciliations existantes.
- Via BelfiusWeb et BelfiusSoft, vous pouvez créer des fichiers d'encaissement pour SEPA Direct Debits.
- Nous vous aidons à simplifier la gestion de mandats ou nous la prenons intégralement en charge.
- BelfiusWeb vous permet de suivre vos domiciliations en temps réel.

Reporting électronique : CODA version 2 ou XML

Nombre d'entre vous ont opté pour la réception d'extraits de compte codés. Ces extraits contiennent tous les mouvements sur votre compte pendant un jour comptable et peuvent être lus automatiquement par votre logiciel comptable.

Nous vous proposons déjà différents formats de reporting : CODA et XML, la norme européenne qui suit CODA et qui est compatible à 100 % avec SEPA. CODA existe en deux versions. La version 1 disparaîtra définitivement le 1^{er} février 2014. Il est donc grand temps de passer à CODA version 2 ou XML si vous utilisez encore la version 1.

Comment pouvons-nous vous aider ?

- Belfius Banque propose les extraits de compte électroniques en CODA version 2 et sous le format XML.
- Nous avons ajouté des codes et des champs supplémentaires au format XML pour répondre aux besoins de nos clients spécifiques.
- Un formulaire en ligne personnalisé vous permet de demander de manière simple la migration pour les différents utilisateurs.

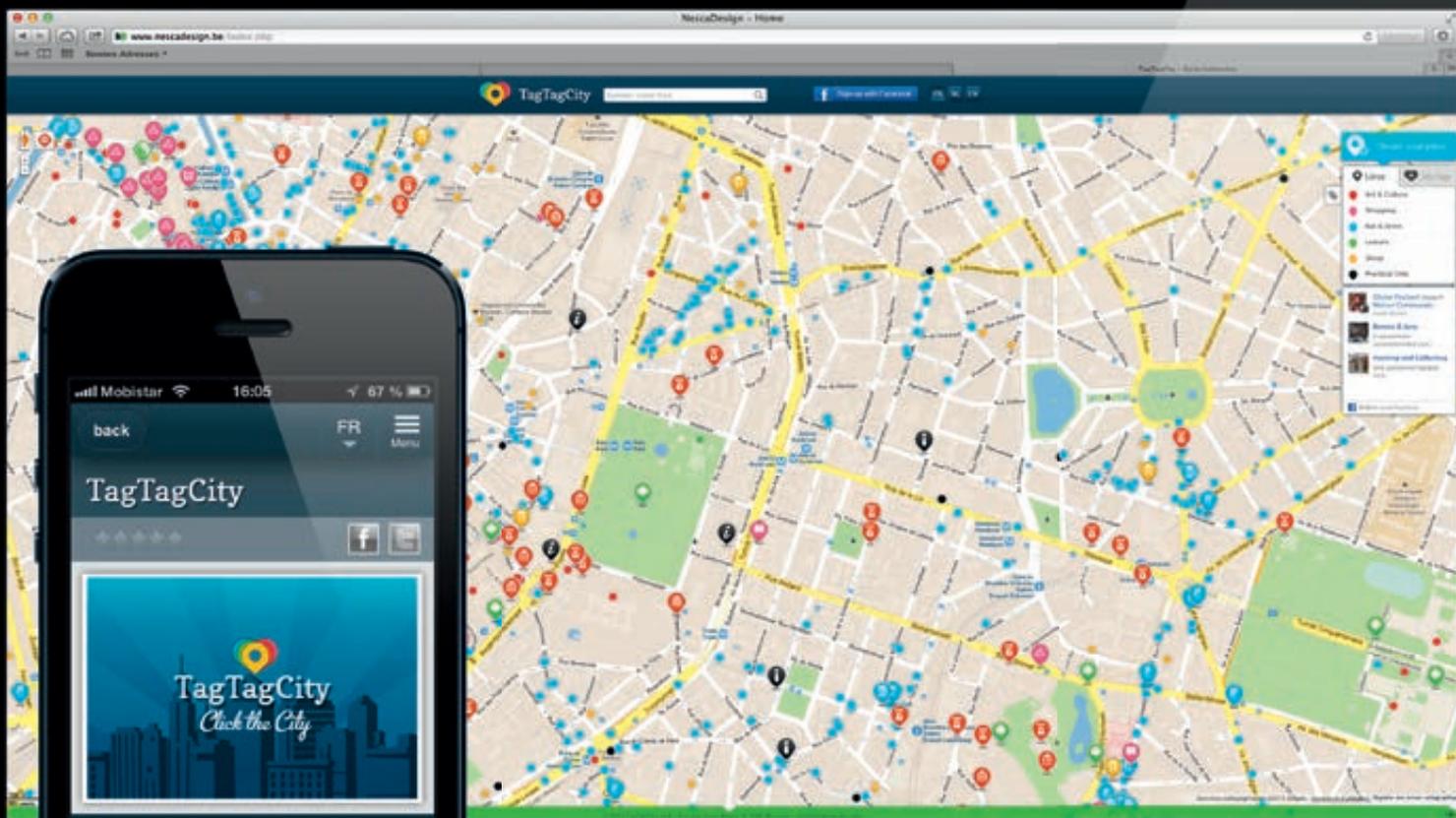


MINUIT MOINS CINQ

Pas encore prêt pour les normes de paiement SEPA ? Nous possédons le savoir-faire nécessaire et sommes tout disposés à vous aider, mais comme nous l'indiquons ci-dessus, il est grand temps. Contactez donc votre chargé de relations dans les meilleurs délais. Il vous aidera à franchir chaque étape de la conversion pour qu'elle soit synonyme de réussite.

i DES QUESTIONS À PROPOS DE SEPA ?

Envoyez-nous un e-mail à sepa@belfius.be ou appelez notre Hotline SEPA au 02 222 05 10. Consultez aussi notre dossier SEPA sur www.belfius.be/sepa.



Interactive City Quand l'espace public devient interactif

“Aujourd'hui,
en Belgique,
plus de 50 %
des recherches
d'informations
au niveau local
sont faites via
un smartphone
ou une tablette.

En collaboration avec TagTagCity, Belfius présente Interactive City, une solution novatrice, économique et écologique qui transforme la ville en un espace de communication « intelligent ». Basée sur l'internet mobile, elle permet de consulter diverses informations par la simple lecture d'un QR code apposé sur un « tag » autocollant. À Tournai, c'est une véritable transition vers une ville connectée qui se fait progressivement, presque naturellement...

« L'usage du QR code explose. Selon une étude menée au sein des cinq principaux marchés européens* par comScore, un des leaders mondiaux de la mesure d'audience internet, le nombre d'utilisateurs européens de smartphones ou de tablettes scannant des QR codes a augmenté de 96 % en un an, pour atteindre 17,4 millions de personnes par mois fin 2012 », explique Olivier Onclin, directeur Marketing Public & Wholesale Banking de Belfius Banque. Et près de trois scans sur quatre ont donné accès à des informations de produit ou service !

La ville communicante : un défi politique majeur

Cette tendance ne se limite pas au domaine commercial. Loin de là ! « Aujourd'hui, en Belgique, plus de 50 % des recherches d'informations au niveau local sont faites via un smartphone ou une tablette » affirme Geoffroy Simon, co-fondateur de TagTagCity. Tant et si bien que la ville communicante est devenue un véritable défi politique. « Notre solution Interactive City, développée en collaboration avec TagTagCity, représente une formidable opportunité d'engager la ville à développer le dialogue avec les citoyens et à favoriser leur participation à la vie publique en leur donnant un accès facile via mobile à des informations interactives d'ordre culturel, touristique ou pratique plus détaillées », poursuit Olivier Onclin.

Interactive City, comment ça marche ?

Le principe d'Interactive City est très simple : dès qu'un visiteur ou habitant d'une commune découvre un tag placé devant un monument, sur la façade de la maison communale ou la vitrine d'un commerce..., il scanne avec son smartphone ou sa tablette son QR code pour aboutir sur une page web géolocalisée et optimisée pour les mobiles qui lui donne toutes les informations détaillées sur le lieu touristique recherché ou sur la vie de la commune : horaires, tarifs, grands chantiers, collecte et traitement des déchets, stages organisés, circuits découvertes, histoire de la ville...

* France, Allemagne, Italie, Espagne et Royaume-Uni.



LES AVANTAGES D'INTERACTIVE CITY

- Vous réalisez la promotion touristique de la ville d'une manière originale et numérique.
- Vous encouragez la mobilité et les échanges.
- Vous améliorez la communication sur les services d'aide offerts.
- Vous pouvez facilement actualiser l'information communiquée.
- Vous impliquez les citoyens dans la vie de la commune.
- Vous respectez davantage l'environnement (moins de dépliants papier).
- Vous véhiculez une image dynamique, jeune et innovante.



« Notre solution représente une formidable opportunité d'engager la ville à développer le dialogue avec les citoyens et à favoriser leur participation à la vie publique.

GEOFFROY SIMON, CO-FONDATEUR DE TAGTAGCITY

“Tournai a fait du QR code, un outil essentiel pour visiter sa ville et engager sa véritable transition vers un espace public connecté.

Tournai, ville pionnière de la communication interactive

En adoptant dès la première heure Interactive City, Tournai a fait du QR code un outil essentiel pour visiter sa ville et engager sa véritable transition vers un espace public connecté. « Pour moi, c'est une très belle opportunité pour Tournai » explique l'échevine Ludivine Dedonder. « En plaçant les tags Interactive City sur nos bâtiments clés, nous avons voulu que les touristes découvrent notre ville patrimoniale extraordinaire de manière interactive et puissent recevoir une explication succincte voire plus détaillée avec un renvoi sur une page wikipédia..., mais aussi que les Tournaisiens puissent en savoir davantage sur leur histoire et connaître tout de suite les informations pratiques offertes par l'administration communale ...» Et l'échevine de conclure avec enthousiasme : « Et pour les personnes qui ont des difficultés à lire si petit ou simplement parce que c'est plus dynamique, on a aussi la version audio. Et nous ne comptons pas nous arrêter en si bon chemin : très bientôt, une vidéo sera ajoutée à chaque tag. »

D'autres villes comme Libramont-Chevigny, Écaussinnes, ou encore en Flandre, Roeselare, Zottegem et Dilbeek ont rejoint le mouvement.

Vous aussi, faites découvrir votre ville autrement

Vous souhaitez développer le tourisme dans votre ville ? Proposer aux visiteurs la découverte interactive d'un lieu ? Vous voulez davantage communiquer sur les services de votre commune ? Belfius vous propose d'équiper votre ville, commune ou administration de tags autocollants avec QR codes à placer à des endroits clés : hôtel de ville, maison communale, bibliothèque, piscine, musée, centre culturel, monuments et autres curiosités... Chaque tag donnera ainsi grâce à une page web mobile toute l'information souhaitée sur le lieu visité.



“ En plaçant les tags Interactive City sur nos bâtiments clés, nous avons voulu que les touristes découvrent notre ville patrimoniale extraordinaire de manière interactive.

LUDIVINE DEDONDER, ÉCHEVINE DE TOURNAI



i PLUS D'INFOS ?

Découvrez l'expérience de nos villes pilotes en scannant le QR Code ci-contre ou sur www.belfius.be/interactivity.
→ Votre smartphone ou tablette ne peut pas encore lire les QR codes ? Téléchargez vite l'application sur www.i-nigma.mobi

i INTÉRESSÉ(E) ?

Il vous suffit d'envoyer un e-mail à interactivity@belfius.be ou de vous adresser au 02 222 50 21. Nous vous communiquerons la procédure à suivre.



twikey by



Belfius

Le 1^{er} février 2014 au plus tard, tous les créanciers qui percevaient des recettes via le système belge de domiciliation devront passer à SEPA Direct Debit (SDD). Dès l'instant où vous passez dans le système SDD vous serez tenu de créer, de gérer et d'archiver les mandats de vos débiteurs. Ces tâches étaient jusqu'ici remplies par les banques.

Au fur et à mesure des changements, les mandats existants devront être remplacés. De plus, pour tous les nouveaux clients, vous devrez acquérir et conserver les mandats signés par eux.

Belfius, grâce à son partenariat avec Twikey vous offre la solution et vous facilite la vie ! Plus aucun contrat ou mandat papier. Via un site à vos couleurs, les contrats et mandats sont signés et stockés en ligne, en toute sécurité et peuvent être consultés à tout moment et en tout lieu, par les logiciels comptables, les banques et les autres parties à qui un accès a été octroyé.

i

Vous souhaitez en savoir plus ? Adressez-vous à votre chargé de relations chez Belfius Banque. Il vous donnera toutes les informations nécessaires et pourra vous faire une offre, sans engagement. Vous constaterez ainsi, par vous-même, les avantages tarifaires que notre partenariat permet d'offrir.





Belfius, votre partenaire pour vos affaires avec le secteur public.

Sans votre entreprise, le pays s'arrêterait de tourner.

Votre entreprise peut, elle aussi, récolter les fruits d'une collaboration avec le secteur public. Chez Belfius, nous en sommes convaincus. Nous disposons d'une longue expérience dans les services bancaires dédiés tant aux entreprises, qu'au secteur public. Nos Corporate Bankers seront donc vos meilleurs interlocuteurs pour contribuer à donner forme à vos projets.

Contactez-les sans tarder et découvrez comment une coopération avec le secteur public peut faire avancer votre entreprise.

Pour une collaboration fructueuse avec le secteur public, prenez rendez-vous avec votre Corporate Banker ou surfez sur www.belfius.be/B2G.

Un financement à la mesure de vos besoins

VILLE DE BRUXELLES



€ 130 000 000

CP Programme

Arranger
Agent
Sole Dealer

RÉGION DE BRUXELLES-CAPITALE



€ 5 000 000

MTN Private Placement

Sole Dealer

OCMW GENK



€ 25 000 000

CP Programme

Arranger
Agent
Sole Dealer

PROVINCE DE HAINAUT



€ 80 000 000

BT Programme

Arranger
Agent
Sole Dealer

OCMW ANTWERPEN



€ 187 500 000

CP Programme

Agent
Sole Dealer

STAD GENT



€ 10 000 000

MTN Private Placement

Sole Dealer

OCMW BRUGGE



€ 30 000 000

CP Programme

Arranger
Agent
Sole Dealer

PIDPA



€ 25 000 000

CP Programme

Arranger
Agent
Sole Dealer

VILLE DE LIÈGE



€ 175 000 000

MTN Programme

Arranger
Agent
Sole Dealer

VILLE DE CHARLEROI



€ 100 000 000

MTN Programme

Arranger
Agent
Sole Dealer

GEMEENTE BEVEREN



€ 28 000 000

CP Programme

Co-Dealer

INFRAX



€ 250 000 000

10y EMTN Bond

Joint Bookrunner

STAD AARSCHOT



€ 25 000 000

CP Programme

Arranger
Agent
Sole Dealer

STAD MECHELEN



€ 100 000 000

MTN Programme

Arranger
Agent
Sole Dealer

GEMEENTE ZAVENTEM



€ 25 000 000

MTN Programme

Arranger
Agent
Sole Dealer

SPGE



€ 500 000 000

MTN Programme

Arranger
Agent
Sole Dealer

CLINIQUE
UNIVERSITAIRE
SAINT-LUC



€ 50 000 000

MTN Programme

Arranger
Agent
Sole Dealer

UNIVERSITÉ
CATHOLIQUE DE
LOUVAIN



€ 115 000 000

MTN Programme

Arranger
Agent
Sole Dealer

ORES



€ 250 000 000

MTN Programme

Co-Dealer

RÉGION WALLONNE



€ 2 500 000 000

EMTN Programme

Dom & Listing
Agent

IGRETEC



€ 7 000 000

MTN Private Placement

Sole Dealer

STAD LEUVEN



€ 60 000 000

CP Programme

Arranger
Agent
Sole Dealer

SRWT



€ 70 000 000

MTN Programme

Arranger
Agent
Sole Dealer

FRBRTC



€ 400 000 000

MTN Programme

Arranger
Agent
Sole Dealer

PROVINCIE
ANTWERPEN



€ 200 000 000

CP Programme

Arranger
Agent
Sole Dealer

PROVINCIE
DE LIÈGE



€ 175 000 000

CP Programme

Arranger
Agent
Sole Dealer

VLAAMSE
GEMEENSCHAP



€ 10 000 000 000

EMTN Programme

Agent &
Permanent
Dealer

SOWAER



€ 85 000 000

MTN Programme

Arranger
Agent
Co-Dealer

EANDIS



€ 500 000 000

10y EMTN Bond
Joint Bookrunner

COMMUNAUTÉ
FRANÇAISE



€ 50 000 000

MTN Private Placement

Sole Dealer

TMVV



€ 90 000 000

Multiple Private Placements

From 10 to 20 years
Lead Manager &
Joint Bookrunner

VILLE DE MONS



€ 50 000 000

MTN Programme

Arranger
Agent
Sole Dealer

OFFICE NATIONAL
DE SÉCURITÉ
SOCIALE



€ 615 000 000

CP Programme

Co-Dealer

STAD HASSELT



€ 70 000 000

Multiple Private Placements

From 6 to 15 years
Sole Bookrunner

VILLE DE NAMUR



€ 70 000 000

MTN Programme

Arranger
Agent
Sole Dealer

Belfius Banque : leader du marché des émissions d'obligations pour le secteur public

→ Crédits classiques et émissions d'obligations : nous vous soutenons pour vous offrir le financement le plus adéquat.

→ Avec plus de 80 % de participation, Belfius dispose d'une longue expérience dans les émissions d'obligations pour le secteur public.

→ Grâce à son expertise unique du secteur, Belfius est l'intermédiaire le mieux placé entre les émetteurs et les investisseurs.

→ Votre chargé de relations est votre première personne de contact pour vous informer à ce sujet.