



## LA NOUVELLE RÉFORME 2016 DES MARCHÉS PUBLICS EST EN MARCHÉ ! DEUXIÈME PARTIE.

Quels impacts aura la nouvelle Directive européenne pour vos relations commerciales avec les administrations publiques ? Nous continuons notre passage en revue de certaines des principales modifications.

Pour rappel, en 2014, le parlement européen votait les nouvelles Directives européennes en matière de marchés publics.

Pour le 16 avril 2016, ces directives doivent être transposées dans une loi belge de réforme des marchés publics mais la transposition ne sera effective pour beaucoup qu'au terme de la parution des arrêtés d'exécution, probablement en automne de cette année.

Que contiennent-elles ? Vont-elles modifier ou bouleverser votre approche auprès des administrations publiques ?

Nous vous proposons de passer en revue 10 modifications parmi les plus significatives. La présente newsletter aborde les modifications 4 à 6, les autres seront reprises dans les newsletters suivantes.

### Centrales nationales d'achats/de marchés : quelles sont les nouveautés ?

#### Contexte

Ces derniers temps, la centrale de marchés a manifestement le vent en poupe en Belgique. Sans que cela soit devenu une généralité, nous avons vu dans certains secteurs (secteurs des soins de santé, informatique...) l'implantation de plus en plus incontournable de centrales de marchés qui représentent elles-mêmes un nombre de plus en plus important d'administrations publiques.

Pour rappel, la centrale de marché lancera et attribuera un marché public au bénéfice de ses membres. Avantages pour ces derniers : ils ne doivent pas s'embarrasser de toute la procédure complexe d'achat (appelée phase de passation) qui prend plusieurs mois, ils ne sont pas exposés au risque de recours pour l'attribution du marché et ils devraient, par effet d'échelle, obtenir de meilleures conditions financières.

Les membres de la centrale n'ont, ensuite, plus qu'à passer commande auprès du fournisseur désigné par leur centrale.

#### Conseil

Tâchez d'identifier à quelle centrale vos clients et prospects sont rattachés. Cela peut vous aider à mieux orienter vos démarches commerciales.

## Nouveautés

La Commission européenne observe que les administrations des pays de l'UE regroupent de plus en plus leurs achats. Si elle trouve cela une bonne chose en soi, elle identifie toutefois les dangers potentiels suivants :

- ☒ concentration excessive du pouvoir d'achat ;
- ☒ risque de collusion ;
- ☒ diminution de la concurrence ;
- ☒ diminution de la transparence ;
- ☒ diminution des possibilités d'accès au marché pour les PME.

Pour atténuer cela, elle a, entre autres, établi une règle générale visant à allouer les marchés publics (nous l'avons vu dans la newsletter précédente).

Mais surtout, elle veut maintenant **limiter les administrations (pouvoirs adjudicateurs) bénéficiaires** du marché attribué aux seuls membres qui ont été annoncés **préalablement** dans le cahier spécial des charges. Exit alors ceux qui voudraient, au cours de la durée de vie du marché (souvent 4 ans), se raccrocher à ce marché.

Pourquoi cette exigence ? Pour éviter de voir un marché dont la valeur estimée au début débouche sur une valeur cumulée de bons de commande largement supérieure, suite à l'arrivée non annoncée avec précision de nouveaux membres. Cela fausse la concurrence au détriment des entreprises qui n'ont pas obtenu le marché, de par la forte modification des conditions du départ.

## Conclusion

Si la centrale est indéniablement avantageuse pour nombre d'administrations, elle peut malgré tout générer aussi certains effets contreproductifs pour la concurrence, effets auxquels la Commission européenne accorde de plus en plus d'attention.

## Centrales d'achat/de marchés internationales : le début d'une longue histoire ?

À côté des centrales nationales, la Commission européenne ouvre la porte aux centrales d'achat internationales. Elle va même jusqu'à interdire aux pays membres de l'UE de faire obstacle à leur émergence.

La Commission nous dit:

*« L'expérience montre que les **procédures conjointes transfrontalières** peuvent considérablement améliorer les résultats en exploitant pleinement les avantages du marché unique.*

*Les nouvelles directives contiennent pour la première fois des **règles claires et explicites sur les procédures conjointes transfrontalières** et fournissent aux acheteurs publics et aux centrales d'achat la sécurité juridique nécessaire. »*

## Difficultés

Attention, si cette démarche ouvre de belles perspectives, de nombreux obstacles pratiques restent encore en travers de la route. Du côté des entreprises, nous voyons la difficulté de pouvoir répondre simultanément aux exigences et habitudes diverses des administrations publiques de différents pays membres de ladite centrale.

Ils n'y retrouveront pas l'uniformisation que l'on peut attendre dans une multinationale privée dirigée par un seul mode de fonctionnement et commandé par une seule hiérarchie.

Avant de conclure, signalons que les règles qui régiront l'attribution du marché seront celles du pays où sera située la centrale en question. En ce qui concerne les règles propres à l'exécution du marché (livraison, réception, cautionnement, pénalités...), nous ne savons pas à l'heure actuelle si cela sera le même mécanisme que pour la passation (attribution) ou si le fournisseur ayant remporté ce marché international devra respecter celles du pays (France, Belgique, Royaume-Uni, etc.) où est située l'administration membre de la centrale.

## Conclusion

Avec la centrale internationale, une nouvelle étape va être franchie dans vos relations avec les administrations. Des opportunités sont à saisir, mais nous prévoyons une longue route pour l'attribution de ces marchés. Des moyens importants seront à prévoir pour réaliser ces marchés, ce qui pourrait avoir un impact à la hausse sur les prix des offres remises, ou une limitation du nombre de sociétés pouvant remettre offre...

## Généralisation de la remise d'offres électroniques

Encore aujourd'hui, la majorité des offres remises par les entreprises dans le cadre des marchés publics se font sous la forme de papier ou par courriel. Il est à noter que l'envoi par courriel d'une offre (en pièce jointe par exemple), n'est pas à considérer comme une remise d'offre électronique.

Cette dernière, qui existe déjà en Belgique, est caractérisée principalement par le dépôt (via *upload*) d'une offre cryptée sur une plateforme internet (de style E-tendering) et dont l'authenticité et l'intégralité est garantie entre autres par une signature électronique (de style carte d'identité électronique).

## Planning

Quel est le planning préconisé par la Commission européenne ?

Pour septembre 2018, la remise des offres par voie électronique deviendra une obligation pour tous les marchés publics.

Quelques exceptions subsisteront si, par exemple, il est impossible pour ce type de marché d'envoyer tout ou partie de l'offre par voie électronique (échantillon, plans particuliers, etc.).

## Conclusion

Apprêtez-vous à ces remises d'offres électroniques. Des formations peuvent être suivies chez EBP-Consulting. Pour tout renseignement : [ldw@ebp.be](mailto:ldw@ebp.be).

## Avertissement

Attention, les 3 modifications listées ci-dessus doivent encore faire l'objet d'une transposition en droit belge (celle-ci est en cours à l'heure de la rédaction de cet article). Aussi, il faudra vérifier si le législateur belge n'a pas, par exemple, voulu renforcer certaines mesures (c'est son habitude) ou, le cas échéant, en modifier. À suivre donc...

Vous avez manqué notre numéro précédent qui présentait le contenu des 3 premières modifications de la Directive? (Re)lisez le contenu de l'article [ici](#).