



TRUCS & ASTUCES

Nouveaux seuils de publicité européenne depuis le 1^{er} janvier 2016 !

Comme tous les 2 ans, les seuils européens, à partir desquels une administration a l'obligation d'appliquer les règles les plus contraignantes en matière de marchés publics, ont été adaptés.

Principaux seuils européens

Pour les secteurs classiques (cela concerne toutes les administrations à l'exception de celles qui ressortent des secteurs spéciaux) :

- ☒ 5 225 000 euros HTVA (contre 5 186 000 en 2014-2015) pour les marchés de travaux ;
- ☒ 209 000 euros HTVA (contre 207 000 en 2014-2015) pour les marchés de fournitures et de services ;
- ☒ 135 000 euros HTVA (contre 134 000 en 2014-2015) pour les marchés de fournitures et de services uniquement pour les **administrations fédérales** (principalement les Services Publics Fédéraux).

Pour les secteurs spéciaux (cela concerne les entités qui sont actives dans le domaine de l'eau potable, de l'énergie, du transport et des services postaux) :

- ☒ 5 225 000 euros HTVA (contre 5 186 000 en 2014-2015) pour les marchés de travaux,
- ☒ 418 000 euros HTVA (contre 414 000 en 2014-2015) pour les marchés de fournitures et de services.

Que se passe-t-il si on atteint ce seuil ?

Pour rappel, dès que la valeur estimée d'un marché atteint ces seuils, l'administration disposera de moins de marge de manœuvre et se verra imposer toute une série d'obligations supplémentaires qui par ricochet aura aussi un impact sur vous.

Ainsi, il y aura lieu de prévoir une publicité européenne, ce qui est un bon indicateur pour vous du minimum de budget dont dispose l'administration pour ledit marché. Vous disposerez aussi d'un délai de 15 jours (*stand still*) pour contester le classement final des offres opéré par l'administration.

Par ailleurs, pour les marchés de fournitures et de services des administrations des secteurs classiques, il sera beaucoup plus rare de se retrouver dans une procédure négociée. Nous retrouverons principalement des procédures plus formalisées et sans négociation possible telle que l'adjudication ou l'appel d'offres.

Conclusion

Ces seuils ont été à peine relevés et ne devraient apporter que de légères modifications dans vos relations avec les administrations. Mais ils restent une charnière à partir de laquelle des règles supplémentaires s'appliquent !

Prospection : puis-je rencontrer des administrations pour présenter ma société ?

Est-ce que la prospection des administrations m'est permise ?

Est-ce que les administrations peuvent me rencontrer lorsqu'elles veulent rédiger leurs cahiers spéciaux des charges (CSC) ?

Oui. C'est tout à fait autorisé !

La réglementation dit : qu'« *avant de lancer une procédure de passation, le pouvoir adjudicateur (l'administration) peut prospecter le marché en vue d'établir les documents et les spécifications du marché, à condition que cette prospection n'ait pas pour effet d'empêcher ou de fausser la concurrence* » (Art. 5 de l'AR du 15/07/2011).

Ainsi, l'administration devra, entre autres, veiller à bien avoir repris dans le CSC toutes les informations pertinentes qu'elle a transmises aux sociétés rencontrées lors de ces rencontres informelles.

Certaines administrations doivent, par ailleurs, aussi suivre des règles déontologiques établies en leur sein et encadrant les relations qu'elles ont avec leurs fournisseurs (cadeau, repas d'affaires, etc.). C'est le cas des administrations fédérales, par exemple.

Quelles questions pourrai-je lui poser ?

- ☐ A-t-elle des besoins dans mon domaine d'activité ?
- ☐ A-t-elle des problèmes que je pourrais solutionner ?
- ☐ Quel est l'amortissement du matériel déjà en place ?
- ☐ Quel budget a-t-elle prévu pour mon domaine d'activité ?
- ☐ Peut-elle me remettre un échantillon du produit utilisé par l'administration ?
- ☐ Quel est le concurrent en place chez elle ? En quoi en est-elle contente ou mécontente ?
- ☐ Quelles sont les fonctionnalités du besoin qui devra être satisfait par le marché qu'elle veut lancer ?
- ☐ Veut-elle assister à une démonstration d'un produit de ma société, à une visite d'usine... ?
- ☐ Comment fonctionne l'administration ?
- ☐ Qui sont les personnes de contact pour mon domaine d'activité ?
- ☐ Etc.

Conseil

N'hésitez pas à aller voir votre commune en fin ou début d'année et demandez-lui une copie de ce qu'elle a prévu comme dépenses pour l'année à venir. Les dépenses sont débattues au conseil communal et sont publiques.

On me demande de payer pour recevoir le cahier des charges ! Est-ce normal ?

Lorsque, à la lecture alléchante d'un avis publié au Bulletin des Adjudications, vous décidez de participer à un marché, votre premier réflexe est d'aller en retirer le cahier spécial des charges (CSC). C'est ce qu'il faut faire bien sûr !

Si nombre de CSC sont gratuits, il arrive que vous deviez payer un montant parfois non négligeable (de 10 à 250 euros par ex.) pour l'obtenir et pour, après lecture, devoir le jeter à la poubelle parce ce qu'*in fine* vous n'êtes pas en mesure de satisfaire aux exigences du CSC. Est-ce normal ? Que dit la réglementation en la matière ?

La réglementation nous dit que le prix de vente de tels documents ne peut jamais comprendre que le prix coûtant pour l'obtention de ceux-ci (art. 50 de l'AR du 15 juillet 2011). Donc en l'occurrence, il s'agit du coût de l'impression et, le cas échéant, des frais de port.

Ainsi, ne font pas partie de ce prix les frais de traduction, de publication, de traitement administratif, de consultance, etc.

Conclusion

Le prix de vente du cahier des charges est limité au prix coûtant de l'impression de celui-ci.