

La prospection

Qu'est-ce que la prospection dans les achats publics ?

Il s'agit de rechercher les informations nécessaires sur le (segment de) marché, d'identifier les produits ou services existants, d'identifier des opérateurs économiques/soumissionnaires potentiels et d'évaluer leur capacité à répondre au(x) besoin(s) du pouvoir adjudicateur. Le corollaire d'une phase de prospection sera que le pouvoir adjudicateur a déterminé en amont ses besoins (« expression du besoin »).

La prospection est autorisée pour tout type de procédure.

ARTICLE 51 LOI DU 17 JUIN 2016

« Avant d'entamer une procédure de passation de marché, le pouvoir adjudicateur peut réaliser des consultations du marché en vue de préparer la passation du marché et d'informer les opérateurs économiques de ses projets et de ses exigences. À cette fin, le pouvoir adjudicateur peut, par exemple, demander ou accepter l'avis d'experts indépendants, d'organismes publics ou privés ou d'acteurs du marché. Les consultations préalables peuvent être utilisées pour la planification et le déroulement de la procédure de passation, à condition qu'elles n'aient pas pour effet de fausser la concurrence et d'entraîner une violation des principes de non-discrimination et de transparence. »

Pourquoi ?

- Élargir la concurrence
- Confronter le besoin à la réalité du marché
- Connaître le marché et ainsi rédiger au mieux le cahier des charges en fonction de l'offre des opérateurs économiques, de la législation en vigueur, des pratiques au niveau de la détermination du prix, des risques...

Quand ?

La prospection est toujours nécessaire mais elle doit être en adéquation avec la complexité technique ou l'importance financière de l'objet de l'acquisition, ainsi que du temps disponible. Une prospection sera également particulièrement indiquée si l'acheteur n'a pas ou très peu de connaissances préalables dans le segment de marché concerné.

Pour les procédures de faible montant, la prospection peut débuter quelques mois avant les demandes d'offres.

Comment ?

Comment chercher des opérateurs économiques potentiels ?

- Moteur de recherche internet, réseaux sociaux professionnels, ...
- Associations professionnelles par secteur d'activités
- Salons professionnels (informatique, équipements de protection, mobilier...)
- Contacts via d'autres pouvoirs adjudicateurs
- Annuaire des entreprises
- Une procédure RFI (Request For Information) sur e-notification
- Revues périodiques professionnelles (facility management, fleet management, catering, IT, ...)

Qui ?

- Contacter ou rencontrer des opérateurs économiques de structures différentes (PME, grands groupes, entreprise d'insertion sociale) afin d'obtenir plusieurs points de vue. Chaque structure a une valeur ajoutée ou des éléments qu'elle mettra en avant au détriment ou en comparaison de ses concurrents.
- Contacter les opérateurs économiques dominants sur le marché mais aussi les opérateurs économiques émergents (challengers)
- Contacter des associations professionnelles ou des fédérations

Les principes : Egalité et non-discrimination transparence et proportionnalité

- Préparer la rencontre en déterminant clairement au préalable l'objectif de celle-ci.
- Déterminer les informations qui doivent être obtenues suite à la rencontre.
- Assurer une égalité de traitement dans les informations données aux opérateurs économiques potentiels.
- Garder une trace des échanges dans le dossier administratif (mails, compte rendu de réunion ...).
- Rencontrer les opérateurs économiques en binôme acheteur-prescripteur et indiquer que la rencontre se déroule dans le cadre d'une phase de prospection de marché.
- Respecter le cadre légal dans l'information qui peut être diffusée.

Quelles questions posées ?

- Élaborer les spécifications techniques des produits ou services proposés :
 - o Expliquer son besoin et demander s'il peut être rencontré par un produit ou service proposé par l'opérateur économique
 - o Caractéristiques techniques minimales
 - o Législation à respecter
- Déterminer le budget :
 - o Demander l'ordre de grandeur des prix
 - o Élaborer le mode de détermination des prix :
 - o Éléments constitutifs du prix
 - o Variables dans la constitution du prix qui permettent d'obtenir un gain d'efficience
 - o Unité (heure, kg, pièce, journée, ...)
- Élaborer les critères de sélection :
 - o Chiffre d'affaires de la société sur les 3 dernières années
 - o Taille de l'entreprise (PME, grande entreprise)
 - o Principaux clients (ne pas hésiter à recouper et croiser les informations)
 - o Expérience dans le secteur public et éventuellement privé – références
- Élaborer les critères d'attribution :
 - o Délais de livraison ou d'exécution
 - o Garantie et service après-vente
 - o Politique environnementale sur le produit ou service visé
 - o Durée de vie du matériel
 - o Rayons d'actions couverts par l'entreprise (régions)
 - o Élaborer les autres clauses du cahier des charges :
 - o Législation en vigueur
 - o Droits : propriété intellectuelle, droits d'utilisation
 - o Modifications de marché

Comment exploiter les informations obtenues ?

- Déterminer les opérateurs économiques qui peuvent répondre aux besoins et ceux qui ne le peuvent pas et en analyser les raisons
- Analyser les coûts en fonction des informations des opérateurs économiques et adapter l'estimation et le mode de calcul des prix prévu dans le cahier des charges
- Adapter les exigences en termes de capacité économique, financière et techniques en fonction des informations obtenues
- Déterminer l'allotissement en fonction de la capacité des opérateurs économiques
- Adapter la durée du marché
- Rédiger des exigences techniques en fonction de son besoin, de manière fonctionnelle et de façon à ce que plusieurs opérateurs économiques potentiels puissent être en mesure de remettre une offre

Point d'attention ?

- Commencer la prospection dès l'apparition du besoin
- Consulter plusieurs acteurs du secteur concerné
- Consulter d'autres pouvoirs adjudicateurs ayant réalisé le même type d'achat, via e-notification (avis d'attribution), pour échanger sur leur expérience et demander leurs conseils
- Adapter le formalisme et le temps consacré à la prospection au degré d'enjeu de l'achat
- Conserver les informations et contacts opérateurs économiques dans un répertoire de prospects par domaine d'activité

| |
|-------------------------------------|
| La détermination des besoins |
|-------------------------------------|

Expression des besoins (spécifications techniques)

- En partant de la nécessité d'arriver à une ou plusieurs solutions opérationnelles (pas encore spécifications techniques)
 - o Division du marché (postes ou lots)
 - o Comment les spécifications techniques doivent être formulées (peut limiter la concurrence).
- Solution logique (marché de stock, contrat de production)
- Mode d'acquisition (achat, leasing)
- Coûts du cycle de vie (maintenance (complète, sur appel), consommation (carburant, électricité), taxes)
- Mode d'acquisition (achat, leasing)
- Coûts du cycle de vie (maintenance (complète, sur appel), consommation (carburant, électricité), taxes)
- Mode d'exécution (livraison, mise hors service)
- Solutions alternatives (variantes)
- Éléments supplémentaires (options)

Expression des besoins

- Mode et délais de réalisation (production), livraison, mise en œuvre (missions informatiques)
- Législations et normes spécifiques applicables
- Exigences environnementales et sociales

- Exigences éthiques
- Modifications possibles pendant la durée du contrat (clauses de révision)

| |
|-------------------|
| Estimation |
|-------------------|

Principe

Le calcul de la valeur estimée d'un marché est fondé sur le montant total payable, hors taxe sur la valeur ajoutée, estimé par le pouvoir adjudicateur. L'estimation tient compte de la durée et de la valeur totale du marché, ainsi que notamment des éléments suivants :

- toutes les options exigées ou autorisées
- tous les lots
- toutes les répétitions au sens de l'article 42, § 1er, 2°, de la loi
- toutes les tranches fermes et conditionnelles du marché
- toutes les primes ou tous les paiements que le pouvoir adjudicateur prévoit au profit des candidats, participants ou soumissionnaires ;
- le cas échéant, les clauses de réexamen
- les reconductions

Base légale

AR du 18 avril 2017

Valeur du marchés : travaux

Le calcul de la valeur estimée prend en compte :

- le coût des travaux
- la valeur totale estimée des fournitures et des services mis à la disposition de l'adjudicataire par le pouvoir adjudicateur s'ils sont nécessaires à l'exécution des travaux

Valeur du marché : fournitures et de services présentant un caractère de régularité

- soit la valeur réelle globale des marchés successifs analogues passés au cours des douze mois précédents ou de l'exercice précédent, corrigée, si possible, pour tenir compte des modifications en quantité ou en valeur qui surviendraient au cours des douze mois suivant le contrat initial
- soit la valeur globale estimée des marchés successifs passés au cours des douze mois suivant la première prestation ou au cours de l'exercice si celui-ci est supérieur à douze mois

Valeur du marché : services

Pour les marchés publics de services, l'estimation inclut la rémunération totale du prestataire de services. Aux fins de calcul de cette valeur, sont pris en compte :

- pour les services d'assurance: la prime payable et les autres modes de rémunération
- pour les services bancaires et autres services financiers: les honoraires, les commissions payables, les intérêts et les autres modes de rémunération;
- pour les marchés impliquant la conception: les honoraires, les commissions à payer et les autres modes de rémunération