



**Note Explicative sur les formations
Marchés publics**

Formations données par EBP-Consulting



1) Pourquoi les marchés publics sont intéressants pour vous ?

Chaque année, plus de 50 milliards EUR sont dépensés par les 20.000 entités belges soumises aux marchés publics.

Ce fort potentiel est caractérisé par:

- une grande stabilité qui est souvent accompagnée par une légère croissance;
- une excellente solvabilité des administrations (elles ne tombent pas en faillite);
- des délais de paiement réglementés et relativement courts au-delà desquels un taux d'intérêt de retard de paiement dissuasif est activé (plus de 8% à l'heure actuelle);
- l'absence d'applicabilité de vos conditions générales de vente;
- et une réglementation marché public étendue et qui s'impose à vous.

2) Qui sont les entités qui contractent des assurances via les marchés publics ?

De très nombreuses entités, petites et grandes, issues de secteurs forts variés sont soumises à cette réglementation :

- Centres de recherches,
- Communes, CPAS, ateliers protégés,
- Hôpitaux, maisons de repos et de soins,
- Etat, régions et communautés
- Ecoles, universités, crèches, fabriques d'églises,
- Intercommunales et entreprises publiques (transport de personnes, gaz, électricité, gestion de déchets...)
- Ports, aéroports,
- Centres culturels, théâtre, opéras,
- Organismes d'intérêt public, diverses ASBL
- ...

3) Quels types d'assurances sont concernés par les marchés publics ?

Quasi tous :

IARD, hospitalisation, soin de santé, pensions, transport d'œuvre d'art, informatique, scolaire, travail, vie, mandataires, revenu garanti...



4) Pourquoi suivre une formation marché public ?

Parce que pour pouvoir avoir accès à ce fort potentiel, il faut que l'offre que vous remettez à l'administration respecte la réglementation des marchés publics.

Ce dernier point est très important à assimiler. En effet, émettre des réserves dans votre offre peut mener à l'exclusion de celle-ci et ce sans possibilité de rattrapage. Sachez qu'environ 50% des candidatures et des offres introduites sont jetées à la poubelle pour raison de non conformité!!

Il est donc de première importance de bien comprendre que, lorsque vous vous trouvez face à une demande de prix issue d'une administration, vous devez avoir une toute autre approche commerciale que celle que vous avez vis-à-vis d'une société du secteur privé. C'est l'administration qui dicte la conduite à suivre.

5) Quelles formations pouvez-vous suivre avec EBP et le CEPOM ?

1) Une formation inter-entreprises de base d'un jour pour connaître :

- a. Les fondamentaux des marchés publics,
- b. Les éléments importants d'un cahier des charges,
- c. Les règles qui seront utilisées pour évaluer votre offre (la passation).
- d. Vos possibilités de contacts avec l'administration.

2) Une formation inter-entreprises avancée de deux jours pour connaître :

- a. La matière de la formation de base, mais de façon plus approfondie,
- b. Les règles qui gèrent l'exécution du marché (cautionnement, délai de paiement, sanctions...)
- c. Des exercices, illustrations et cas pratiques.

3) Une formation sur mesure en vos locaux.

Les formateurs d'EBP dispose d'une riche expérience pratique du terrain et d'une large connaissance juridique de l'application de la réglementation leur permettant de réaliser n'importe quelle formation sur mesure.

Ils adaptent leur approche aux problématiques rencontrées par votre société afin de rendre la formation la plus personnalisée et la plus enrichissante possible. L'interactivité, les exemples et les exercices sont nos leitmotivs.

Leur pédagogie est éprouvée. Ils ont à leur actif des centaines de formations au profit de sociétés mais aussi d'administrations publiques.



6) Quelle méthodologie suivons-nous ?

A. Objectifs stratégiques de la formation

Pour beaucoup, le domaine des marchés publics reste un domaine obscur. De plus, procédures spécifiques et formalités administratives rendent l'accès à ces marchés compliqués, la méconnaissance et autres tabous rebutent les acteurs des marchés publics.

C'est pour cette raison que nous organisons des formations résolument axées sur les aspects pratiques du lancement d'une procédure de marchés publics, de son attribution et de son exécution. Nos nombreuses années d'expérience sur le terrain sont pour vous une garantie de qualité.

EBP organise depuis 18 ans des formations concernant les marchés publics, 100 % pratiques et compréhensibles.

EBP est leader en Belgique pour la formation en marchés publics et est actif en Hollande et en France.

B. Méthodologie de la formation

Tout à fait conscients de la problématique des marchés publics, (plusieurs membres d'EBP sont d'anciens responsables de services d'achats d'administration), nous nous concentrons, durant cette formation, sur le déroulement pratique des procédures des marchés publics.

Les formateurs privilégient l'interactivité lors de la formation afin de rencontrer au maximum les attentes des participants et de faire échanger les expériences entre eux.

L'animation de la formation s'appuie bien sûr sur la réglementation belge en cours et les nouveautés et évolutions de celles-ci sont mises en exergue.

Nous voulons développer tout au long de cette formation, un cours axé sur le déroulement pratique d'une procédure de A à Z. Depuis la définition du besoin jusqu'à la réception définitive.

De plus, chaque étape de la procédure est explicitée et illustrée par un ou plusieurs exemples.

C. Objectifs pédagogiques de la formation

EBP privilégie la pratique à la théorie. Si elle s'appuie sur la réglementation, cette formation, ne se veut pas une conférence juridique spécialisée sur quelques articles de loi bien particuliers.

Les méthodes pédagogiques élaborées par son équipe sont toujours illustrées de cas concrets, d'astuces et ficelles issus de la pratique du terrain. L'objectif est de fournir aux participants une réponse claire aux questions qu'ils peuvent se poser.



7) Qui sommes-nous ?

Le groupe EBP existe depuis 18 ans et dispose de plus de 80 collaborateurs. Le groupe est actif en Belgique, en France et aux Pays-Bas.

EBP se consacre exclusivement au secteur des marchés publics.

EBP Consulting (EBP-C) a accumulé une expérience unique en devenant le conseil et le formateur de nombreuses sociétés telles que AXA, Gras Savoye, Belfius, ISS, 3M, Belgacom, Kone, Hudson - De Witte & Morel, Douwe Egberts, IBM, Dell, Securitas, Toyota, Fiat, Pfizer, Electrabel, etc. Mais aussi de nombreuses administrations comme FEDICT (fédéral), l'ETNIC (Communauté française), le SPW (Service Public de Wallonie), l'ONDRAF, le Théâtre Royal de la Monnaie, de villes et CPAS tels que Bruxelles, Leuven, Anderlecht, Oupeye, Waterloo, ou encore des intercommunales comme le Gemeentelijk Havenbedrijf Antwerpen, Sibelga, Vivaqua, la SWDE... EBP-C dispose de plus de 600 références.

Nous apportons notre connaissance et notre expérience du terrain par le biais de formations et de consultance.

De par notre expérience pratique vécue au sein de diverses administrations et sociétés, notre approche des problèmes ne se limite pas aux aspects juridiques. Nous pouvons faire émerger la meilleure solution juridique ET pratique. Pour nous, la réglementation doit être respectée, mais doit également être utilisée comme un outil efficace.

Par ailleurs, EBP-C accorde une grande importance au transfert de connaissances lors de chacune de ses interventions (formations et conseils), et ce afin de permettre à nos clients d'acquérir une plus grande autonomie de compétence.

Vous trouverez plus d'informations sur nos sites : <http://www.ebpconsulting.be> et www.publicationsonline.be.

8) Qui sont nos formateurs ?

EBP-C dispose en son sein de collaborateurs issus de divers administrations publiques et cabinets d'avocats.

Ce sont des pédagogues éprouvés par les milliers de personnes qu'ils ont formés et ils ont aussi participé à des centaines de procédures de marchés publics comme acheteurs et consultants.

EBP-C peut aussi compter sur le soutien de nombreux spécialistes des marchés publics.

Plusieurs d'entre eux ont eu la responsabilité de diriger un service d'achat ou juridique au sein d'une entité publique. Ils sont juristes et/ou anciens acheteurs publics.

Nos consultants et formateurs ont développé une expertise avérée pour :

- les marchés publics de niveau belges et européens ;
- l'analyse de cahiers spéciaux des charges et l'assistance à la rédaction d'offres,
- les trois types de marchés publics : travaux, fournitures et services ;
- les secteurs classiques et spéciaux des marchés publics ;



- le cycle complet d'un marché public : la constitution du budget d'une administration, l'obtention de visa, le lancement de la procédure, la prospection, l'élaboration du cahier des charges, la publication de l'avis, l'ouverture des offres/candidatures, l'évaluation de celles-ci, l'attribution, la rédaction des rapports d'attribution, l'exécution du marché, la réception, la facturation, le paiement, la garantie...



9) Programme des formations

A. Programme formation de base pour une journée:

1. Le cadre juridique: les principes de base
2. La définition d'un marché de fournitures, de service ou de travaux: pourquoi cette qualification est-elle importante?
3. Les différents types d'administrations:
 - Secteurs classiques
 - Secteurs spéciaux
4. Prospection: à quel moment pouvez-vous intervenir en tant qu'entreprise dans les différentes étapes de l'achat public? Où trouver le CSC ?
5. Les différentes procédures:
 - Adjudication/appeal d'offres: les différences en pratique?
 - Procédure ouverte ou restreinte: quelles sont les différences?
 - Les possibilités de la procédure négociée: quand est-elle applicable et comment dois-je m'y prendre en tant qu'entreprise?
6. Sélection qualitative
 - Droits d'accès et sélection: quels critères l'administration peut utiliser pour (ne pas) sélectionner ma société ?
7. Critères d'attribution
 - Quels sont les critères d'attribution?
 - Comment l'administration va-t-elle évaluer mon offre
 - Pondération des critères d'attribution et sous-critères d'attribution: comment en tenir compte pour valoriser au maximum mon offre ?
8. Obligations de publication:
 - Les nouveaux montants des seuils
 - Les nouveaux délais de remise des offres
 - Demande de renseignements complémentaires
9. La procédure d'achat en pratique de A à Z:
 - Constitution de votre offre: analyse des points importants du CSC
 - Composition de votre offre: les points essentiels
10. Le choix du gagnant
 - Analyse de la régularité des offres
 - Les obligations d'information et de motivation de l'administration
11. Quelques points importants de la phase d'exécution
 - Fonctionnaire dirigeant
 - Délais de paiement



B. Programme formation avancée de 2 jours:

La durée de la formation, permettra l'utilisation d'exercices pratiques, d'illustration, le passage en revue d'un cahier des charges...

Partie I. La passation (attribution du marché).

1. Le cadre juridique et son champ d'application
2. Prospection: à quel moment pouvez-vous intervenir en tant qu'entreprise et pourquoi c'est la phase la plus importante dans votre approche commerciale ?
3. Les différents modes de passation.
4. Quelles sont les nouveautés en matière de procédures négociées.
5. Sélection
 - Les droits d'accès au marché
 - Les nouvelles règles en matière de sélection qualitative: quels critères l'administration peut utiliser pour (ne pas) sélectionner ma société ?
6. Critères d'attribution
 - Comment l'administration va-t-elle évaluer mon offre
 - Pondération des critères d'attribution et sous-critères d'attribution: comment en tenir compte pour valoriser au maximum mon offre ?
7. Obligations de publication:
 - Les nouveaux montants des seuils
 - Les nouveaux délais de remise des offres
 - Demande de renseignements complémentaires
8. Nouveaux outils et processus
 - Centrale de marchés et d'achats: What's in it for me?
 - Dialogue compétitif, Enchère électronique inversée
 - Accords-cadres
 - Système de qualification
 - Système d'acquisition dynamique
9. La procédure en pratique de A à Z : le CSC
 - Analyse des points importants du cahier spécial des charges : des lots, postes, variantes, options, tranches...
 - Le fonctionnaire dirigeant
 - Révision de prix : nouvelles obligations
10. La procédure en pratique de A à Z : l'offre
 - Composition de votre offre: les points essentiels
 - Signature de votre offre
 - L'introduction de votre offre: version électronique versus version papier
 - Délai de validité de l'offre
11. Le choix du gagnant : les nouvelles règles



- Analyse de la régularité des offres
 - Les obligations d'information de l'administration
 - Les obligations de motivation de l'administration
12. Que puis-je faire si je ne remporte pas le marché? Actions juridiques ?

Partie II. L'exécution passation (la réalisation du marché obtenu).

1. Définitions : Fonctionnaire dirigeant, cautionnement, cession de marché, décompte, acompte, avance, ...
2. Le champ d'application du nouvel A.R.
3. Le régime des dérogations aux règles générales d'exécution
4. La sous-traitance
5. Obligation de faire appel à des sous-traitants
6. Interdiction de faire appel à un sous-traitant
7. Les assurances
8. Les règles en matière de cautionnement
9. Le régime des modifications unilatérales au marché
10. Les pénalités, les amendes pour retard, les mesures d'office...
11. Les réceptions
12. Les conditions générales de paiement : avances, acomptes, intérêt pour retard.

Pour les deux formations, les participants ont la possibilité d'envoyer leurs questions à EBP Consulting afin de pouvoir y apporter une réponse lors des formations. Ceci peut être fait jusqu'à 2 semaines avant la formation.

Pour tout renseignement

Danielle VAN KERCKHOVEN – Coordinatrice

Tél. : 02/549 04 45 ou danielle.vankerckhoven@cepom.be

Daniel BRULLEMANS – Competence & Administration Manager

Tél. : 02/549 04 43 ou daniel.brullemans@cepom.be