

La prospection

Comment se faire connaître et être invité à remettre offre ?





SOMMAIRE

Préambule	03
Quelques rappels importants	04
Conseil n°1 : soyez visible	05
Conseil n°2 : soyez pro-actif	05
Cherchez des pouvoirs adjudicateurs	06
Qui sont proches de chez vous	06
Qui lancent des marchés dans votre secteur	07
Qui ont le profil que vous recherchez	08
Obtenez les contacts des responsables d'achats	09
Soit via les informations des marchés trouvés sur e-Procurement	09
Soit en contactant directement les pouvoirs adjudicateurs identifiés	09
Proposez et préparez des rencontres de prospection	10
Annexe 1 : qui sont les pouvoirs adjudicateurs	11
Annexe 2 : quelques points concrets à aborder en prospection	12

→ PRÉAMBULE

Lors de rencontres sur les marchés publics, certaines questions et constats reviennent de manière récurrente de la part des entreprises :

Comment puis-je accéder aux “petits” marchés? C'est-à-dire ceux qui ne sont pas publiés sur e-Procurement et auxquels seules les entreprises invitées ont accès. Les marchés sur e-Procurement sont trop gros pour les capacités de mon entreprise.

J'aimerais travailler pour des autorités publiques dans ma région mais je ne sais pas qui contacter, ce que je dois faire ou ne peux pas faire.

Qui sont les pouvoirs adjudicateurs? Certains, comme les Communes et les CPAS, sont évidents mais d'autres le sont moins. Par exemple, j'ai appris récemment que certaines ASBL devaient passer des marchés publics.

C'est à ces questions et d'autres que cette fiche vous apporte des éléments de réponse.



→ QUELQUES RAPPELS

En Belgique, les pouvoirs adjudicateurs doivent utiliser la plateforme e-Procurement pour tous leurs **marchés supérieurs à 30.000€ HTVA**. C'est le moyen technique utilisé pour permettre à la concurrence et à la transparence, deux principes clés des marchés publics, de s'exercer concrètement.

Pour les **marchés de moindre valeur financière**, la réglementation a toutefois prévu un peu plus de souplesse pour faciliter et accélérer le travail des pouvoirs publics.

A quelques exceptions près, voici comment vous pouvez accéder aux marchés publics :

	30.000€ HTVA	140.000€ HTVA	
	Marché de faible montant	Procédure négociée	Marché publié
→ Pouvez-vous trouver ces marchés sur e-Procurement ?	✗	✓	✓
→ Pouvez-vous y participer ?	✗	✗	✓

Sur invitation uniquement

En d'autres termes, si votre entreprise est peu visible et méconnue des pouvoirs adjudicateurs, vous avez moins de chances d'être invité à participer aux marchés inférieurs à 140.000€ HTVA. Aucune fatalité cependant.

Deux types de démarches peuvent vous aider :

- Soyez visible
- Soyez pro-actif

CONSEIL N°1 : SOYEZ VISIBLE

En encodant vos coordonnées et les détails de vos activités dans une «**carte de visite**» sur **e-Procurement**, vous augmentez vos chances que des pouvoirs adjudicateurs vous trouvent et vous invitent à participer à leurs marchés.

Suivez [nos conseils](#) pour apparaître dans ce grand répertoire des entreprises intéressées par les marchés publics.

CONSEIL N°2 : SOYEZ PRO-ACTIF

Un pouvoir adjudicateur est toujours libre :

- De décider s'il souhaite organiser des rencontres de prospection d'entreprises afin de mieux préparer son marché ;
- D'inviter les entreprises de son choix à participer à ses marchés "sur invitation" (voir schéma ci-dessus)

Si vous estimez n'être pas suffisamment contacté, il existe des moyens pour inverser la tendance !

LA PROSPECTION



Aussi appelées «consultations préalables» par la réglementation, elles sont toujours autorisées dans les marchés publics. Encore parfois peu mises en pratique par certains pouvoirs adjudicateurs, ces **rencontres** sont pourtant la **clé pour une bonne préparation du futur marché**.

Ces rencontres permettront au pouvoir adjudicateur de **rédigier son besoin** de manière à ce que les entreprises du secteur puissent y répondre. De votre côté, cela permet d'**attirer l'attention** du pouvoir adjudicateur sur certains aspects clés (structure des prix, services inclus, timing, etc.) et d'anticiper votre future réponse au marché.

Vous retrouverez plus bas, des **outils** pour vous aider à vous y préparer au mieux (mail type d'invitation, listing de points à aborder, etc.)

→ CHERCHEZ DES POUVOIRS ADJUDICATEURS...

A contrario des cartes de visite sur e-Procurement, il n'existe pas encore de répertoire de tous les pouvoirs adjudicateurs wallons et les types de marchés qu'ils passent. Deux moyens existent pour les trouver :

- Consultez nos **infographies** en annexe. Cela vous permet de mieux **comprendre la structure institutionnelle** et de **trouver des infos supplémentaires sur chaque type de pouvoir adjudicateur**.
- En **cherchant des marchés** publics sur le **bulletin des adjudications** sur la e-Procurement, vous trouvez également la mention des pouvoirs adjudicateurs qui les publient. Cela peut donc vous aider à établir des **listes de pouvoirs adjudicateurs** qui sont potentiellement intéressants pour vous.

...qui sont près de chez vous



Vous cherchez principalement des pouvoirs publics (très) proches de chez vous ? Utilisez le critère de recherche géographique « Code NUTS ».

The image shows a screenshot of the BO SC e-Procurement website. On the left, there is a search filter panel titled 'Critères de recherche' with various dropdown menus. On the right, a modal dialog titled 'Sélectionner Code NUTS' is open, displaying a hierarchical list of NUTS codes. The 'BE33 - Région wallonne' category is expanded, and two sub-items, 'BE331 - Arr. Huy' and 'BE332 - Arr. Liège', are checked. At the bottom of the dialog, it indicates '2 éléments sélectionnés' and provides 'Annuler' and 'Sélectionner' buttons. The background shows the main website interface with a search bar and a list of search criteria.

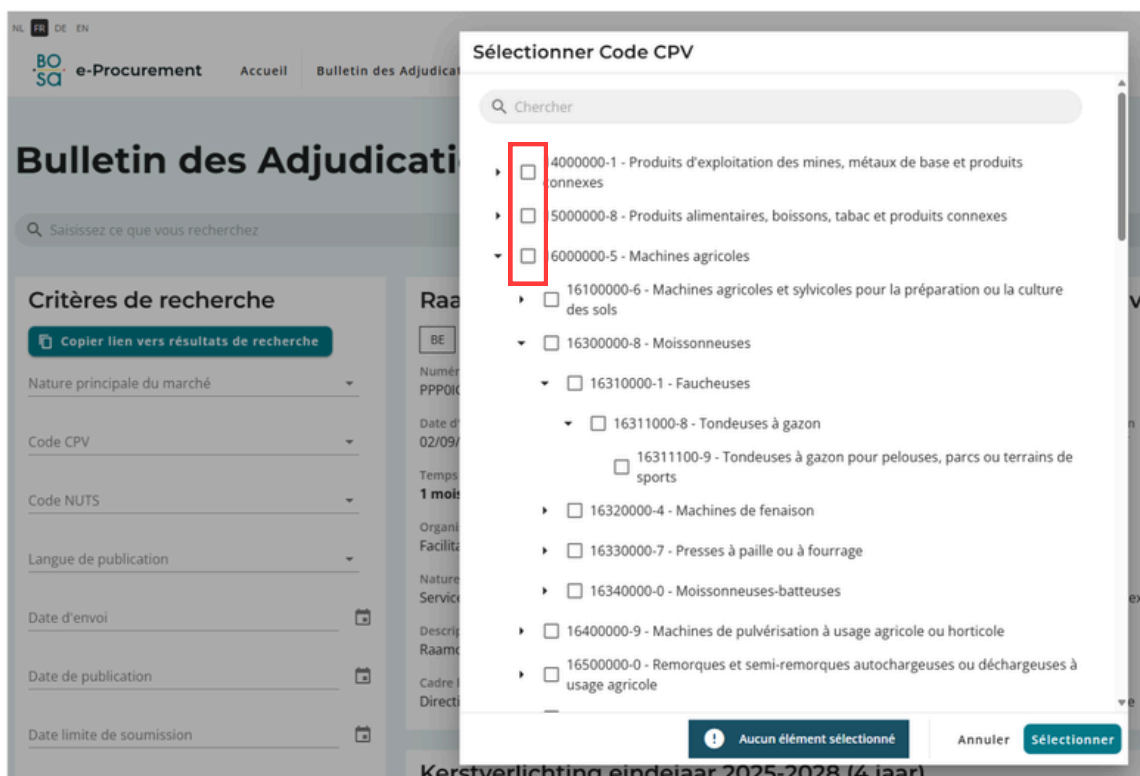
Dans cet exemple, nous obtenons tous les marchés (et donc les noms des pouvoirs adjudicateurs) qui sont actifs dans ces deux zones géographiques.

CHERCHEZ DES POUVOIRS ADJUDICATEURS

... qui lancent des marchés dans votre/vos secteur(s) d'activité(s)



Pour ce faire, vous devez comprendre le fonctionnement de la nomenclature CPV. Il s'agit d'une arborescence des secteurs d'activités économiques dans lesquels il existe des marchés publics.



Dans cet exemple, on voit que le secteur d'activité principal « machines agricoles » contient plusieurs sous-catégories de secteurs d'activités jusqu'à arriver à du matériel précis comme celui des « tondeuses à gazon ».

- Grâce aux flèches (▾), déroulez les catégories, sous-catégories, etc. qui vous semblent pertinentes
- OU écrivez des mots clés dans la barre de recherche

Cochez les cases pertinentes dans les résultats.



CONSEILS

Tous les mots clés ne fonctionnent pas ! Si « snack » ne trouve aucun résultat de recherche, « casse-croûte » existe...

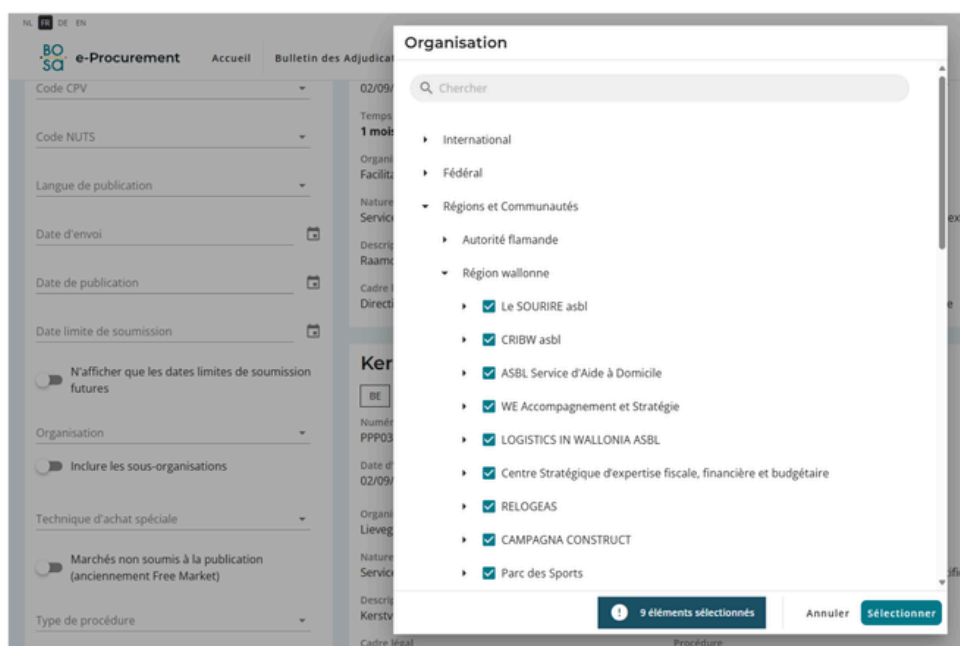
Si votre catégorie précise n'existe pas, (ex : « débroussailleuse »), sélectionnez la **catégorie au-dessus** (ex : « matériel de jardinage divers »). Au besoin, n'hésitez pas à sélectionner une catégorie encore au-dessus afin d'étendre vos résultats de recherche.

Utilisez les deux méthodes et faites plusieurs essais car cela conditionnera la qualité des résultats de vos recherches.

CHERCHEZ DES POUVOIRS ADJUDICATEURS

... qui ont le profil que vous recherchez

Vous savez que vous préférez uniquement chercher des pouvoirs publics très locaux? Ou au contraire, vu vos activités, vous savez que seuls des gros organismes passent des marchés dans votre secteur? Utilisez l'arborescence « Organisation ».



Dans cet exemple, nous sélectionnons tous les pouvoirs publics du niveau régional en Wallonie.



CONSEILS

Selon vos besoins, il vous est évidemment conseillé de **combiner ces trois types de critères** entre eux. Ex: tous les marchés des Villes et Communes de la Province de Liège qui concernent le code CPV « fournitures de bureau ».

Deux autres critères peuvent encore vous aider :

- « **Nature principale** du marché » vous permet de cibler uniquement les marchés de travaux, fournitures ou services ;
- « **Langue** de publication » vous permet de cibler uniquement les marchés publiés en français, néerlandais ou allemand.

→ OBTENEZ DES CONTACTS DE RESPONSABLES D'ACHATS

Votre objectif sera de pouvoir les solliciter directement afin d'en savoir plus sur leurs marchés et leurs besoins futurs.

... soit via les informations liées aux marchés trouvés sur e-Procurement

Lorsque vous cliquez sur un marché dans vos résultats de recherche, deux onglets vous permettront de trouver une adresse de contact directe: «avis» et «documents»



- **Avis** vous permet de trouver les avis de marché
- **Documents** vous permet de trouver le cahier spécial des charges

En général, ces documents contiennent une adresse mail, un numéro de téléphone, un nom, etc. de la personne ou du service en charge des achats. Si ce n'est pas le cas, le **forum e-Procurement** a certainement été activé. Utilisez-le pour prendre contact.

... soit en contactant directement les pouvoirs adjudicateurs identifiés

Aucun document n'est publié dans ces deux onglets? Ils ne contiennent pas de coordonnées de contact? Cherchez alors le site web du pouvoir adjudicateur que vous avez identifié et renseignez-vous via les possibilités de contacts généralement renseignées.

PROPOSEZ ET PRÉPAREZ UNE RENCONTRE DE PROSPECTION



Prospection



Acceptation



Rencontre

Quelques conseils pour un mail efficace :

- **Présentez-vous** et votre entreprise
- Expliquez le but de votre **démarche**
- Ne soyez **pas trop long** à ce stade : c'est lors de la rencontre, si elle a lieu, qu'il sera utile de rentrer dans le détail.
- Inspirez-vous de notre **modèle** type



Si le pouvoir adjudicateur accepte de vous rencontrer :

- Demandez lui de vous **partager quelques informations** (type de besoin, contraintes, sujets principaux de discussion, etc.) afin de pouvoir vous préparer
- Convenez ensemble d'une **durée** et d'un **ordre du jour** de votre rencontre

Lors de la rencontre :

- Ayez déjà préparé les **questions utiles** à lui poser ([voir annexe](#))
- Gardez en tête le **cadre de la prospection** (voir schéma ci-dessous).

Enjeux et limites de la prospection

Pouvoir adjudicateur

- Recherche d'informations techniques (normes, ordre de prix, timing, etc.)
- Recherche de potentiels fournisseurs/prestataires
- Confronter son besoin à la réalité du secteur économique
- Concevoir son besoin en équilibrant divers impératifs :
 - Respect de la concurrence
 - Continuité du service public
 - Efficacité des dépenses publiques
 - Budget et ressources disponibles
 - Etc.

Entreprise

- Comprendre le besoin (organisation, budget, enjeux, etc.)
- Recherche de potentiels clients publics
- Adapter son offre à la réalité du besoin du pouvoir adjudicateur
- Accompagner la conception du besoin
- Inspirer le pouvoir adjudicateur avec d'autres marchés comparables
- Exprimez ses incitants et blocages (techniques, délais, financiers, etc.)

- Demander un devis et le reprendre tel quel dans son marché
- Rencontrer des entreprises à partir de la rédaction du cahier spécial des charges jusqu'à l'attribution du marché
- Rencontrer une seule entreprise (sauf exception)
- Ne pas transmettre les mêmes informations



- Orienter le besoin sur une seule solution technique possible alors que plusieurs solutions existent
- Orienter le besoin sur vos seules solutions (au détriment de la concurrence)
- Transmettre des informations erronées ou trompeuses

La prospection n'est pas une forme de pré-négociation qui aurait pour effet d'orienter le marché. C'est une phase d'information

ANNEXE 1

Qui sont les pouvoirs adjudicateurs ?

La réalité institutionnelle belge comprend généralement 4 niveaux de pouvoir. En raison de leur **nature publique**, tous les organismes qui font partie de ces niveaux sont considérés comme des pouvoirs adjudicateurs.

Pour chaque niveau, trouvez ci-dessous quelques exemples de pouvoirs adjudicateurs. Pour en découvrir davantage, ainsi que des détails quant à leurs activités, cliquez sur les icones de liste dans le schéma.



Une cinquième catégorie, dénommée « autre » dans le moteur de recherche d'e-Procurement vu plus haut, regroupe une série d'organismes qui doivent être considérés comme des **pouvoirs adjudicateurs** alors même qu'ils peuvent être **en partie privés**.

Ces organismes doivent donc passer des marchés publics s'ils répondent aux conditions suivantes :

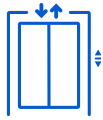
- Leur objet social est de satisfaire des besoins d'intérêt général
- Ils ont une personnalité juridique
- Leur activité est soumise au contrôle des pouvoirs publics :
 - Soit parce qu'ils les financent (subventions, etc.)
 - Soit parce qu'ils les contrôlent (voir les organes de gestion)



Chercher dans cette catégorie de pouvoirs adjudicateurs ceux qui se trouvent par exemple dans votre arrondissement territorial vous permettra de vous faire une bonne idée des différents types d'organismes locaux que vous pourriez prospecter.

ANNEXE 2

Quelques points concrets à aborder en prospection



*Prenons l'exemple de la gestion des ascenseurs
d'un bâtiment de l'administration*

Contexte du besoin

S'agit-il d'un simple entretien? De nouvelles installations? D'un audit complet?

Cela répond-il à une nouvelle norme? une mise en conformité à la suite d'un contrôle?

Ressources internes

Le pouvoir adjudicateur dispose-t-il déjà de personnel affecté à certaines tâches? De ressources matérielles spécifique?

Collaboration

Comment les entretiens seront-ils planifiés, annoncés, mis en œuvre? Comment la communication et les échanges d'informations seront prévus?

Budget

Y a-t-il une estimation? Un plafond? Des marges de fluctuation?

Contrôles

Comment la vérification des prestations et des montants facturés s'opère-t-elle en pratique?

Contraintes spécifiques

Accès, raccordements électriques, etc.

Objectifs poursuivis

Quels sont les résultats ou la situation attendue?

Répartition

Le pouvoir adjudicateur envisage-t-il de scinder son marché en plusieurs lots? Attend-t-il différents profils, expertises, certifications?

Périmètre

Certains appareils sont-ils non couverts par le marché (car très récents par exemple)? Le nettoyage est-il exclu des prestations?

Prix

Quels types de prix et de méthodes de calcul le pouvoir adjudicateur envisage-t-il de demander (prix horaire, forfaitaire, etc.)?

Timing

Quel est le délai final maximal? Quel pourrait être le rétroplanning général en termes de procédure de marché public?

Interdépendances

Le lancement du marché dépend-t-il d'une autorisation, d'un recours, d'un rapport, d'une décision, etc. ?




CONSEILS

Sur base de tous ces échanges, soyez de bon conseil auprès du pouvoir adjudicateur dans sa manière de concevoir et mettre en œuvre son besoin. Que peut-il améliorer afin d'innover et de gagner en efficacité?

marchespublics.wallonie.be

Une question ?

Rendez-vous sur notre formulaire de contact 



ÉDITEUR RESPONSABLE

Stéphane Guisse
Boulevard Ernest Mélot 50
5000 Namur

ISBN : 978-2-8056-0855-1

DÉPÔT LÉGAL : D/2026/11802/16