

11.2. Les marchés publics, pour les PME aussi

Les marchés publics semblent parfois inaccessibles aux petites entreprises.

Pourtant, en connaissant quelques trucs et astuces, ils représentent une opportunité de développement intéressante pour tous. Focus sur le secteur de l'eau.

Si l'on en croit les experts, entre 15 et 20% du PIB national dépend directement ou indirectement des marchés publics en Belgique. Même ramené au seul territoire bruxellois, les opportunités d'affaires pour les entreprises implantées localement ne manquent donc pas. Pourtant, elles sont encore trop peu nombreuses à remporter ces marchés. Une bonne maîtrise des procédures administratives, une capacité de lecture approfondie des cahiers des charges sont fondamentales.

Vérifier les conditions d'éligibilité, les agréments ou agrégations (ne pas confondre), les preuves d'honorabilité fiscale et sociale (attestations), ainsi que la capacité financière de l'entreprise ou du groupement temporaire qui remet offre : autant de facteurs de succès. Ce constat est particulièrement d'actualité dans le secteur de l'eau où la rénovation d'un tiers des égouts représente déjà un total de 1,5 milliards d'euros sur 20 ans.

Dans ce contexte, et avec le soutien de la Région bruxelloise, BECI a mis sur pied un programme de séminaires pour sensibiliser les entreprises locales aux différentes perspectives et opportunités offertes par ces marchés. L'idée est clairement de favoriser l'accès des entreprises locales à ces marchés, avec l'espoir qu'elles embaucheront des Bruxellois si elles ont besoin de main d'œuvre supplémentaire. ACTIRIS est un autre partenaire de cette alliance et peut aider à identifier les meilleurs profils à cette fin.

Six séminaires ou tables rondes ont déjà eu lieu depuis le lancement du cycle. Une nouvelle date s'ajoute le 26 mars pour comprendre les principes même des marchés publics et les techniques à maîtriser. Parallèlement, un travail est également accompli auprès des donneurs d'ordre, notamment communaux, afin de faire davantage appel aux entreprises locales. En effet, rien ne sert de concourir si on ne figure pas dans les entreprises renseignées par les marchés. Un effort du public est également requis.

Contact: Xavier Dehan, xd@beci.be

Cet article vous est proposé par Xavier Dehan, Coordinateur du Centre de Connaissance de BECI, le 02.03.2015.

Vous pouvez également contribuer au contenu de notre site et vous placer comme référence auprès de nos internautes. Faites-nous part de votre expertise, de vos idées fraîches et de votre vision. Nous publierons directement votre texte, s'il répond aux besoins des entreprises bruxelloises et qu'il nous est fourni en français et néerlandais.

Vous souhaitez partager votre expertise auprès de milliers d'entrepreneurs ? Envoyez-nous votre proposition de contenu à newsletter@beci.be.