



MARCHÉS PUBLICS

COMMENT REMPORTER UN MARCHÉ PUBLIC EN **4 ÉTAPES**



INTRODUCTION

En 2020, le montant global alloué aux marchés publics en Belgique s'élevait à 112,04 milliards d'euros. Cette même année, toutes les autorités publiques confondues - locales, régionales et fédérales - ont publié quelque 33.648 appels d'offres, soit plus de 92 par jour.

Si la crise du corona a dans un premier temps freiné les marchés publics, le marché s'est stabilisé en 2020. Cela prouve que les marchés publics restent attractifs pour toutes les entreprises, quel que soit leur domaine d'expertise.

Bien que les marchés publics n'aient pas été épargnés par la crise liée au coronavirus, on remarque une stabilisation au niveau des publications en 2020. Ce type de marché demeure...

Avec le présent guide, EBP souhaite non seulement démontrer le potentiel de ce type de marché, mais également aider les indécis à surmonter leurs réticences. En cette période d'incertitude, les entrepreneurs ont intérêt à profiter de ces nouvelles opportunités pour diversifier leur portefeuille clients.

Nous vous souhaitons beaucoup de succès et une bonne lecture!

L'ÉVOLUTION DES MARCHÉS PUBLICS (2016-2021)



Montant global alloué en 2020 aux marchés publics



Nombre moyen de marchés publics publiés par an



Appels d'offres quotidien

CONTENU



AU PRÉALABLE

- 04 QUEL EST L'ÉTAT DU MARCHÉ ?
- 05 LA « TAILLE » DE VOTRE ENTREPRISE EST-ELLE SUFFISANTE POUR PRÉTENDRE PARTICIPER À UN MARCHÉ PUBLIC ?



LES 4 ÉTAPES POUR REMPORTER UN MARCHÉ PUBLIC

- 07 ÉTAPE 1 : OÙ TROUVER DES MARCHÉS ?
- 08 ÉTAPE 2 : COMMENT PARTICIPER ?
- 11 ÉTAPE 3 : VOUS ÊTES SÉLECTIONNÉ. ET MAINTENANT ?
- 14 ÉTAPE 4 : ET LE VAINQUEUR EST...

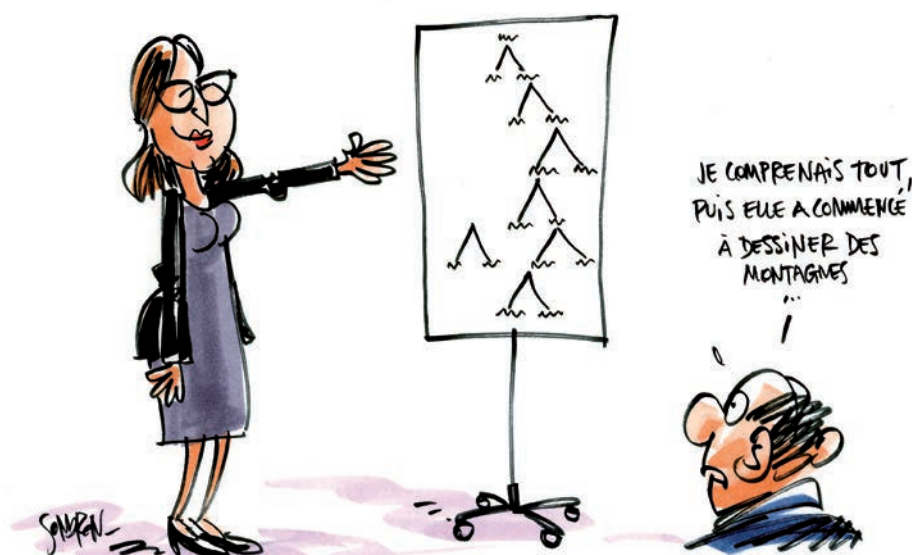


AUGMENTER VOS CHANCES

- 16 COMMENT POUVONS-NOUS VOUS AIDER ?

QUEL EST L'ÉTAT DU MARCHÉ ?

Lorsque des personnes ou des sociétés privées font appel à un fournisseur ou une entreprise pour la réalisation de travaux, la fourniture de produits ou l'accomplissement de certaines prestations, elles le font de manière totalement libre. En revanche, les pouvoirs publics ne possèdent pas forcément la même latitude. A fortiori lorsqu'il s'agit de travaux ou de prestations ayant une valeur contractuelle élevée, lesquels sont obligatoirement attribués dans le cadre de procédures concurrentielles (appels d'offres). Les entreprises peuvent ensuite faire acte de candidature afin de tenter de remporter le marché.



Le domaine des marchés publics est particulièrement vaste. Le système institutionnel belge fait coexister plusieurs niveaux de pouvoir (État fédéral, Régions, Communautés, Provinces et Communes). Outre ce «millefeuille institutionnel», il existe un certain nombre d'organismes publics soumis aux mêmes règles et obligations en matière d'attribution des marchés publics. Ces derniers ne s'arrêtent d'ailleurs pas aux frontières de notre pays.

Le marché est donc non seulement énorme, mais également extrêmement diversifié. Les marchés publics concernent des domaines aussi différents que la construction de routes, le développement de plans

marketing, l'entretien des espaces verts, la sécurité routière, la livraison de repas, la création de sites internet, l'entretien de bâtiments, les travaux de dragage des voies navigables, etc. Bref, quel que soit votre domaine d'activité, les travaux publics sont suffisamment nombreux pour que la plupart des entrepreneurs y trouvent leur compte.

Cerise sur le gâteau : grâce aux nouvelles directives européennes entrées en vigueur en 2017, les procédures de passation des marchés publics sont soumises à une obligation de transparence, ce qui permet aux candidats de bénéficier des mêmes chances, quelle que soit la taille de leur entreprise.

LA « TAILLE » DE VOTRE ENTREPRISE EST-ELLE SUFFISANTE POUR **PRÉTENDRE PARTICIPER À UN MARCHÉ PUBLIC ?**

Il est judicieux de permettre aux plus petites entreprises (PME, entreprises unipersonnelles) d'accéder aux marchés publics, qui ne sont pas forcément tous des projets de grande ampleur.



Dans votre offre, vous pouvez signaler votre intention de faire appel à des sous-entrepreneurs.



Même les marchés ayant une valeur contractuelle élevée sont accessibles aux plus petites entreprises qui, afin de ne pas supporter seules tous les risques, peuvent s'associer dans le cadre d'un projet spécifique. Afin de permettre l'accès des PME à des marchés de plus grande ampleur, le pouvoir adjudicateur est tenu de diviser en lots les marchés supérieurs à 139.000 euros. Dans votre offre, vous pouvez signaler votre intention de faire appel à des sous-entrepreneurs.

Les critères auxquels doivent répondre les soumissionnaires pour pouvoir participer à un appel d'offres dépendent de différents facteurs. L'étape de sélection vise à s'assurer de la capacité d'un candidat à exécuter le marché public en question. Avant de vous confier un marché, le pouvoir adjudicateur doit en effet vérifier la fiabilité de votre entreprise, ainsi que sa capacité à exécuter ledit marché. Pour en savoir plus, voir ci-après.

LES 4 ÉTAPES POUR REMPORTER UN MARCHÉ PUBLIC



ÉTAPE 1 : OÙ TROUVER DES MARCHÉS ?

Les marchés publics de valeur élevée sont attribués dans le cadre de procédures concurrentielles, basées sur des règles édictées par l'Union européenne. Dans notre pays, ces règles s'appliquent à toutes les entités politiques (État fédéral, Régions, Communautés, Provinces et Communes).



Les marchés publics font l'objet d'une publication en ligne via le Bulletin des Adjudications et la plateforme e-Notification.



Les pouvoirs adjudicateurs étant tenus de se conformer à différents types de procédure, les avis de marchés publics sont souvent des documents extrêmement volumineux.

Un avis de marché public doit contenir, entre autres, les informations suivantes :

- L'identification du pouvoir adjudicateur
- La description précise de l'objet du marché (valeur estimée, critères d'attribution, durée du marché, etc.)
- Les renseignements d'ordre juridique, économique, financier et technique (habilitation à exercer l'activité professionnelle, capacité économique et financière, capacité technique et professionnelle, etc.)
- La procédure mise en œuvre
- Les renseignements d'ordre administratif (date limite de réception des offres ou des demandes de participation, délai minimal pendant lequel le soumissionnaire est tenu de maintenir son offre, modalités d'ouverture des offres, etc.)
- Les procédures de recours.

Un document de marché public comprend en moyenne 30 à 80 pages. Pour vous permettre de naviguer parmi l'abondance des offres et d'augmenter vos chances de remporter des marchés, un certain nombre de plateformes proposent des services d'information, d'assistance et de conseil. Pour en savoir plus, voir ci-après.

ÉTAPE 2 : COMMENT PARTICIPER ?

Le cahier des charges est un document contractuel contenant la liste des besoins, des exigences et des contraintes à respecter lors de la réalisation d'un projet. Avant de faire acte de candidature, il convient de porter un regard critique sur votre **capacité à mener à bien la mission**. Vos produits ou services correspondent-ils aux besoins du pouvoir adjudicateur ? Possédez-vous le savoir-faire requis ? Les conditions vous conviennent-elles (par exemple, les délais de paiement) ? Et ainsi de suite.

Avant de pouvoir rédiger une offre, il faut généralement passer par une phase de sélection. Pas question donc d'envoyer simplement votre offre par la poste ou par courrier électronique. Les opérateurs économiques qui souhaitent prendre part à une procédure de marché public dont la valeur estimée est égale ou supérieure aux seuils fixés pour la publicité européenne ont l'obligation de compléter un **Document Unique de Marché Européen** (DUME). Le DUME consiste en une déclaration sur l'honneur par laquelle l'opérateur économique affirme remplir les critères de sélection et fournit les informations pertinentes requises par le pouvoir adjudicateur. L'opérateur économique s'engage en outre à fournir, sur demande et sans tarder, les documents justificatifs. La présentation d'un DUME erroné ou incomplet constitue un motif d'exclusion. Depuis le 18 avril 2018, le DUME ne peut être délivré que sous forme électronique.

En vue d'être sélectionné, vous devrez probablement produire un certain nombre de documents prouvant notamment votre aptitude à exercer votre activité professionnelle, votre **capacité économique et financière**, ainsi que vos **qualifications techniques et professionnelles** (déclaration concernant le chiffre d'affaires, preuve d'une assurance des risques professionnels ou, le cas échéant, déclaration bancaire, liste des travaux exécutés au cours des cinq dernières années, aperçu des qualifications professionnelles de vos collaborateurs, liste des principales fournitures effectuées ou des principaux services fournis au cours des trois dernières années...).

Parmi les motifs d'exclusion, citons, entre autres, la participation à une organisation criminelle, la fraude, la corruption, le travail des enfants, le non-paiement d'impôts, de taxes ou de cotisations de sécurité sociale, le conflit d'intérêts, la tentative d'influer indûment sur le processus décisionnel du pouvoir adjudicateur, la distorsion de concurrence, etc. Si vous estimez que votre exclusion n'est pas justifiée, vous pouvez fournir des preuves attestant que les mesures que vous avez prises suffisent à démontrer votre fiabilité.



Les modes de passation des marchés publics

Lorsqu'ils lancent une procédure de passation de marché public, les pouvoirs adjudicateurs doivent traiter les entrepreneurs, fournisseurs ou prestataires de services de manière non discriminatoire, égalitaire et transparente. Ils disposent pour ce faire d'un arsenal de **sept modes et procédures de passation différents**.

Bien qu'il s'agisse d'une matière éminemment technique, il est important de connaître les principales différences existant entre ces procédures, lesquelles ont notamment un impact sur la manière dont vous présentez votre candidature, sur la possibilité de négocier les conditions du marché (ou pas), etc.

01 La procédure ouverte

Le marché est publié via le Bulletin des Adjudications (BDA). Il s'agit d'une procédure dans laquelle tout opérateur économique intéressé peut présenter une offre en réponse à un avis de marché. La sélection des soumissionnaires et l'analyse des offres se font en une phase sur base des critères de sélection, d'exclusion et de passation. Le marché est attribué à l'offre la plus avantageuse économiquement. La procédure ouverte ne permet pas de négocier les conditions du marché.

Exemple :

Un pouvoir adjudicateur a besoin de matériel de bureau et passe un marché public à cette fin.

02 La procédure restreinte

Le marché est également publié via le Bulletin des Adjudications. Seules les entreprises invitées par le pouvoir adjudicateur peuvent présenter une offre. Il s'agit d'une procédure en deux temps : la sélection des soumissionnaires et la remise des offres. La sélection préalable a pour objet de restreindre la concurrence aux entreprises les plus à même d'exécuter le marché. Comme pour la procédure ouverte, le marché est attribué à l'offre la plus avantageuse économiquement. La procédure restreinte ne permet pas non plus de négocier les conditions du marché.

Exemple :

Il y a un projet de rénovation complexe. Le pouvoir adjudicateur sélectionne d'abord un certain nombre de candidats appropriés avant de recevoir le cahier des charges.

03 La procédure concurrentielle avec négociation

Cette procédure n'est utilisée que dans certains cas spécifiques. Exemples :

- une procédure ouverte ou restreinte n'a pas permis d'obtenir d'offres acceptables
- pour les marchés dans lesquels les besoins du pouvoir adjudicateur ne peuvent être satisfaits sans adapter de solutions immédiatement disponibles
- pour les marchés incluant la conception ou des solutions innovantes.
- Etc.

Il s'agit d'une procédure en deux phases (sélection/attribution) à laquelle tout opérateur économique intéressé peut demander de participer, mais où seuls les candidats sélectionnés peuvent présenter leur offre. Les conditions du marché peuvent ensuite être négociées avec les soumissionnaires sélectionnés.

Exemple :

Le logiciel du système comptable a besoin d'être renouvelé. Le pouvoir adjudicateur sélectionne un certain nombre de candidats appropriés avant d'entamer les négociations.

04 Le dialogue compétitif

Cette procédure est pratiquement utilisée dans les mêmes conditions que la procédure concurrentielle avec négociation. Elle se définit comme une procédure de passation dans laquelle le pouvoir adjudicateur conduit un dialogue avec les candidats sélectionnés, en vue de développer une ou plusieurs solutions aptes à répondre à ses besoins et sur la base desquelles les candidats retenus sont invités à remettre une offre.

Exemple :

Le pouvoir adjudicateur souhaite remplacer un centre de données mais ne peut se contenter de rédiger les dispositions techniques. Il choisit donc d'abord d'entamer un dialogue avec les soumissionnaires sélectionnés afin de parvenir à la meilleure solution technique.

05 Le partenariat d'innovation

Le partenariat d'innovation a pour objet la recherche, le développement et l'acquisition de fournitures, services ou travaux innovants dans le cadre d'un appel d'offres public. Sont considérés comme innovants les fournitures, services ou travaux nouveaux ou sensiblement améliorés qui répondent à un besoin qui ne peut être satisfait par des fournitures, services ou travaux déjà disponibles sur le marché. Il comporte une ou plusieurs phases successives. À l'issue de chaque phase, l'adjudicateur décide de poursuivre le partenariat ou d'y mettre fin. Ce partenariat peut concerner un ou plusieurs opérateurs économiques qui exécutent les prestations de manière séparée.

Exemple :

Un centre de recherche souhaite développer un médicament en coopération avec un partenaire privé et passe un marché public à cette fin.

06 La procédure négociée directe avec publication préalable

Cette procédure s'applique uniquement aux marchés dont le montant est inférieur à 750 000 euros. Il s'agit d'une procédure en une phase, dans laquelle tout opérateur économique peut présenter une offre en réponse à un avis de marché et dans laquelle l'adjudicateur peut négocier les conditions du marché avec l'un ou plusieurs d'entre eux.

Exemple :

Le pouvoir adjudicateur passe un marché public pour la fourniture de petits équipements informatiques et laisse ouverte la possibilité de négocier avec les soumissionnaires.

07 La procédure négociée sans publication préalable

La procédure négociée sans publication préalable est une procédure en une phase, dans laquelle le pouvoir adjudicateur demande une offre aux opérateurs économiques de son choix et peut négocier les conditions du marché avec l'un ou plusieurs d'entre eux. Comme ce mode d'attribution risque d'avoir des effets négatifs sur le principe de concurrence, le législateur a déterminé un cadre très précis et des conditions exceptionnelles à son utilisation, parmi lesquelles :

- Le montant des dépenses à approuver doit être inférieur à 139 000 euros
- L'urgence impérieuse résultant d'événements imprévisibles
- Lorsqu'une procédure ouverte ou restreinte n'a pas permis d'obtenir préalablement d'offres acceptables
- Lorsque seul un opérateur économique spécifique est en mesure d'exécuter la mission.

Exemple :

Une tempête a endommagé une partie du toit de la salle de sport locale, qui doit être réparée de toute urgence.



3

ÉTAPE 3 : VOUS ÊTES SÉLECTIONNÉ. ET MAINTENANT ?

Félicitations, vous avez franchi le premier obstacle. Il ne vous reste plus qu'à rédiger une offre pertinente susceptible de convaincre le pouvoir adjudicateur que vous êtes le candidat le mieux placé pour remporter le marché.



01 Les informations contenues dans le cahier des charges sont-elles suffisamment claires ?

Les exigences et consignes formulées dans les documents du marché sont-elles parfaitement claires, précises et univoques ? Seule une perception formelle des desiderata et des objectifs du pouvoir adjudicateur vous permettra d'élaborer une offre de qualité.

En posant les bonnes questions, vous pourrez rédiger une offre conforme aux desiderata du pouvoir

adjudicateur. Si vous n'êtes pas satisfait de la réponse ou qu'elle vous semble incompréhensible, n'hésitez pas à insister en relançant l'adjudicateur. Si une réunion d'information est prévue, ne manquez pas d'y assister.

Si le pouvoir adjudicateur vous pose des questions, répondez de manière claire et circonstanciée, ce qui permettra d'instaurer un climat de confiance et de compréhension qui pourrait s'avérer utile par la suite. Si vous avez recours à des connaissances ou à une aide externes, soyez ouvert et transparent sur le sujet.

02 Déterminez les attributions et les responsabilités

À qui incombe la responsabilité de rédiger l'offre ? S'agissant d'une entreprise unipersonnelle, la réponse à cette question est assez simple. En revanche, dans les PME, il n'est pas toujours facile de déterminer clairement les responsabilités. Quant aux grandes entreprises, elles disposent souvent d'un département dédié exclusivement aux marchés publics.

Afin de bien démarrer le processus, on a fréquemment recours à une réunion de lancement (kick-off meeting), afin de permettre à chacun d'exposer sa vision du projet et d'affiner certaines idées. C'est aussi l'occasion de constituer l'équipe chargée du projet, laquelle se compose de spécialistes financiers, de juristes et de représentants du département technique.

Si vous êtes à la tête d'une entreprise unipersonnelle ou d'une petite société, vous êtes pratiquement seul face à vos responsabilités. Vous pouvez éventuellement recourir aux services d'un bureau spécialisé qui vous aidera à rédiger votre offre dans les règles de l'art. Une démarche d'autant plus utile si vous n'êtes pas familiarisé avec les marchés publics.

03 Soyez attentif à la pondération des critères d'attribution

Lors de la rédaction des critères d'attribution, l'adjudicateur doit veiller à respecter un certain nombre de contraintes. Au moment d'évaluer les offres, l'adjudicateur sera tenu par les critères annoncés, ainsi que par leur pondération, laquelle consiste à attribuer aux critères d'attribution un poids ou une valeur relative sous la forme d'un pourcentage ou d'un coefficient (par exemple 5, 10 ou 20 points). Si aucune pondération n'est appliquée, tous les critères ont une valeur identique. Une fois annoncés, les critères et leur pondération éventuelle ne peuvent plus être modifiés.

Plus vous réunissez de critères ayant obtenu un coefficient élevé, plus vous augmentez vos chances de remporter le marché. Tenez-en compte au moment de rédiger votre offre. La formulation des critères d'attribution doit permettre aux soumissionnaires de comprendre sans équivoque ce qu'attend l'adjudicateur et ce qu'il souhaite valoriser.



04 Le prix n'est pas le seul critère d'attribution

Le marché public est normalement attribué au soumissionnaire ayant remis l'offre la plus avantageuse économiquement, ce qui peut être l'offre la moins chère, mais également celle proposant le meilleur rapport qualité/prix. Pour la construction d'une bibliothèque publique, le prix ne sera qu'un critère parmi de nombreux autres. En revanche, on peut supposer que pour la livraison de 50 palettes de rouleaux de papier cuisine, le marché sera attribué à l'adjudicataire le mieux placé en termes de prix.

Rédiger une offre dans l'espoir de remporter un marché public ne se résume pas à calculer et remettre un prix. Il s'agit de convaincre le pouvoir adjudicateur que votre entreprise présente toutes les compétences requises. Outre le prix, les critères suivants sont importants :

- Qualité : pertinence, caractéristiques fonctionnelles, présentation, facilité d'utilisation, ...
- Organisation, qualification et expérience du personnel chargé de la mise en œuvre de la mission.
- Service : assistance technique, délai et mode de livraison, délai d'exécution, etc.
- Durabilité : doit prendre en compte les critères environnementaux, sociétaux et de bonne gouvernance.

05 Démarquez-vous

Concentrez-vous sur ce qui fait votre spécificité par rapport à vos concurrents. Pourquoi votre offre est-elle la meilleure ? Comment pouvez-vous faire la différence ?

Apportez une touche personnelle à votre offre en créant des liens entre l'autorité et votre entreprise. Cherchez à recueillir des informations relatives au pouvoir adjudicateur et tenez compte de ses objectifs et de ses motivations. Cela vous permettra non seulement de répondre de manière appropriée aux exigences de l'adjudicateur, mais également de mieux comprendre son mode de fonctionnement, ainsi que ses besoins non exprimés.

Ne lésinez pas sur les détails, afin de convaincre le pouvoir adjudicateur que vous maîtrisez parfaitement votre sujet. Ne vous cantonnez pas à des descriptions purement théoriques et privilégiez les exemples et les applications pratiques.

Votre offre doit également être agréable à lire. Le comité d'évaluation reçoit un nombre incalculable de documents. Comment faire en sorte de vous distinguer parmi cette pléiade d'offres ? L'ajout de photos, de schémas ou de graphiques est un bon moyen de rendre votre offre visuellement attractive.

Votre offre n'a pas été retenue ?

Pour les marchés supérieurs à 139 000 euros, le pouvoir adjudicateur a l'obligation de motiver sa décision de refus. Connaître les raisons pour lesquelles votre offre n'est pas acceptée vous aidera probablement à ne pas commettre les mêmes erreurs lors d'un prochain appel d'offres.

06 Votre offre est prête ? Pas complètement...

Dès que vous avez terminé de rédiger votre offre, faites-la relire par une personne non impliquée dans son élaboration et qui possède un regard neutre sur les exigences du pouvoir adjudicateur et sur les solutions que vous proposez.

07 Respectez les délais

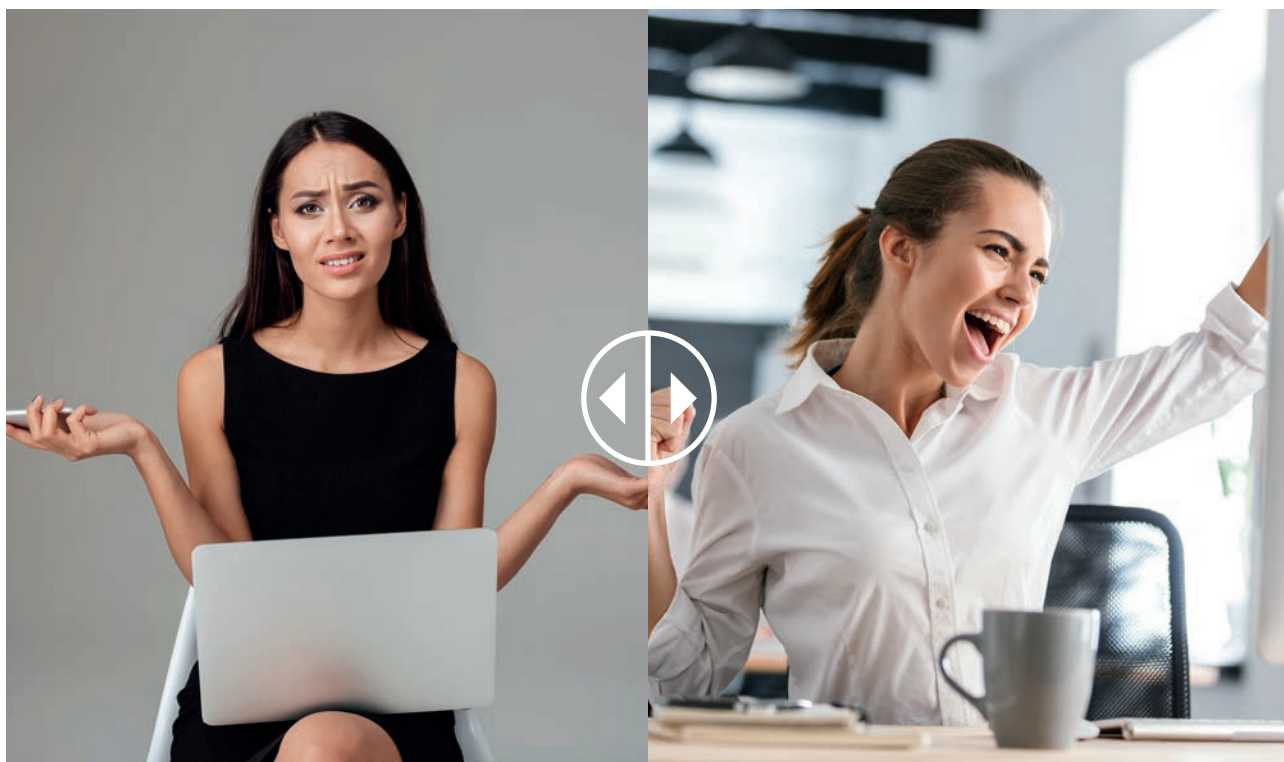
L'élaboration d'un planning vous permettra de suivre l'ensemble du processus et de respecter le délai fixé pour le dépôt des offres. Seules les demandes de participation et les offres qui sont déposées dans le délai requis peuvent être prises en compte. Toute offre qui parvient entre les mains du pouvoir adjudicateur après le délai fixé dans les documents de marché est refusée, quelle que soit la cause du retard.



4

ÉTAPE 4 : ET LE VAINQUEUR EST...

Une fois que le pouvoir adjudicateur a pris sa décision, celle-ci vous est notifiée, par exemple, par lettre recommandée et/ou par courrier électronique.



Votre offre n'a pas été choisie

On ne peut pas gagner à tous les coups mais on peut apprendre de ses échecs. D'où l'intérêt de comprendre les raisons pour lesquelles le pouvoir adjudicateur a choisi un autre soumissionnaire. Quelle que soit votre déception, tirez-en les enseignements. Cela vous aidera à aborder les prochains appels d'offres différemment et à augmenter vos chances de remporter le marché.

Si le refus vous paraît injustifié, vous pouvez, dans les 15 jours suivant la notification du rejet de votre offre, introduire une requête en suspension devant le Conseil d'État si le pouvoir adjudicateur est une autorité administrative, ou devant le juge judiciaire si tel n'est pas le cas.

Le marché vous est attribué

Félicitations, vous avez remporté le marché! Remerciez le pouvoir adjudicateur et cherchez à connaître les raisons ayant motivé son choix. N'hésitez pas à lui demander quels sont les points améliorables, afin que vos prochaines offres soient encore plus pertinentes.

AUGMENTER VOS **CHANCES**



COMMENT POUVONS-NOUS VOUS AIDER ?

Extrêmement vaste et diversifié, le domaine des marchés publics est considéré par de nombreux entrepreneurs comme une matière d'une grande complexité. Certains en regrettent les **tracasseries administratives**, d'autres relèvent la lenteur de la procédure, d'autres encore **redoutent de ne pas être payés**, etc.

Heureusement, des plateformes telles qu'**EBP** se sont donné pour mission d'aider les candidats soumissionnaires à trouver des projets et de les guider dans les dédales de la procédure.

Pour ce faire, **EBP dispose de différents outils** :



Contrairement à d'autres plateformes qui proposent une offre limitée, nous analysons **l'ensemble des marchés publics et privés**, en Belgique comme à l'étranger. De cette façon, vous ne manquerez jamais un projet pertinent : 100% garanti!

Pour vous éviter de passer quotidiennement en revue la totalité des offres, nous vous envoyons chaque jour un message d'alerte reprenant les appels d'offres **correspondant à vos critères spécifiques**. C'est l'assurance de ne **manquer aucune opportunité**, tout en **évitant des heures de recherches inutiles**.



Nos outils vous permettent d'**analyser instantanément le marché**, de trouver les projets correspondant à vos **mots-clés**, d'évaluer la **valeur d'un marché**, de comprendre le **mécanisme des prix**, etc.

Grâce aux agendas et décisions communales, vous êtes le premier à être informé des **futurs projets disponibles**. Découvrez-les avant vos concurrents.



Nous vous tenons au courant des **échéances relatives aux contrats de vos concurrents**, ce qui vous permet de vous positionner et de remporter de nouveaux marchés.

EBP propose des **formations**, des **ateliers** et des **séminaires** allant, notamment, du soutien administratif à la rédaction d'une offre pertinente, en passant par la réglementation des marchés publics ou la manière de maximiser votre score.



Chaque année, nous organisons le **National Tender Day**. Au programme, conférences et ateliers animés par des intervenants spécialisés dans le domaine des marchés publics (notamment des responsables achats).



Malgré le soin et l'attention accordés par EBP à l'élaboration du présent e-book, il est possible que certaines informations soient incomplètes, inexactes ou obsolètes. Vous ne pouvez vous prévaloir d'aucun droit quant aux informations contenues dans cet e-book.

EBP décline toute responsabilité en cas de dommages directs ou indirects de toute nature résultant de ou liés de quelque manière que ce soit à l'utilisation du présent e-book.

Toute reproduction totale ou partielle de cet e-book est interdite sans l'accord écrit préalable d'EBP et d'autres ayants droit éventuels.

EBP se réserve le droit, s'il le juge nécessaire, de modifier à tout moment cet e-book, voire de le supprimer. EBP décline toute responsabilité quant aux conséquences de ces modifications.

Les visiteurs marquent leur accord sur les termes du présent disclaimer et renoncent à toute action judiciaire ou extra-judiciaire contre EBP, ainsi qu'à toute forme de réparation résultant de l'utilisation de cet e-book.



Prêt à participer à votre premier marché public ?

Réservez votre **consultation gratuite** dès à présent.

Consultation gratuite

