



MARCHÉS PUBLICS

# MARCHÉS PUBLICS : **8 MYTHES TENACES** DÉMYSTIFIÉS



## INTRODUCTION

Vous pensez encore que les marchés publics se résument à une montagne de papier et à des procédures opaques ? Dans ce cas, vous passez à côté d'opportunités. En Belgique, les administrations publiques – des communes à l'État fédéral – dépensent chaque année plus de **80 milliards d'euros** pour des travaux, des fournitures et des services, soit environ **14 à 15 % du PIB**. Rien que dans le secteur de la construction, plus de **30 %** du chiffre d'affaires provient de marchés publics, ce qui en fait le premier client de nombreuses entreprises. Cette activité est stable et stratégique : les dépenses en matière d'infrastructures, d'éducation, de soins et de transition verte se poursuivent même en période de crise.

Malgré cela, beaucoup d'entrepreneurs – en particulier les indépendants et les PME – laissent cette piste de côté. Les arguments sont bien connus : procédures lourdes, dossiers volumineux, critères stricts, délais de paiement interminables et conviction que l'administration choisit toujours l'offre la moins chère ou l'entreprise la plus imposante. **La réalité de 2026 est tout autre**. Ces dernières années, la réglementation européenne et belge a été profondément réformée, des outils numériques ont été mis en place et les règles ont été adaptées pour faciliter l'accès des PME. Les chiffres de la Commission européenne montrent que **87 % des**

**adjudicataires en Belgique sont des PME**. En d'autres termes : c'est vraiment dommage de ne pas participer.

Dans ce guide, nous faisons exploser huit mythes tenaces. Chaque mythe est suivi des faits : des explications basées sur la législation récente, des chiffres récents et des conseils pratiques. Le ton est direct, sans langue de bois, et s'adresse aux entrepreneurs qui veulent croître grâce au marché lucratif des marchés publics. Inspirez-vous : participer aux appels d'offres est plus facile et plus rentable que vous ne l'imaginez.



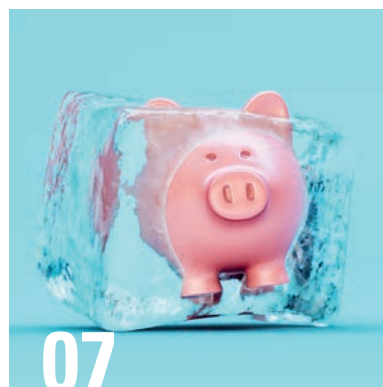
# CONTENU

**MYTHE 1**  
LA PROCÉDURE IMPLIQUE  
UNE **MONTAGNE DE**  
**PAPERASSE**



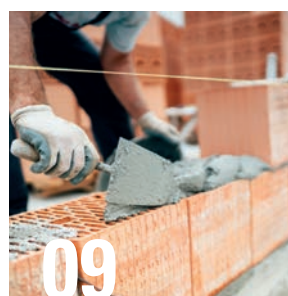
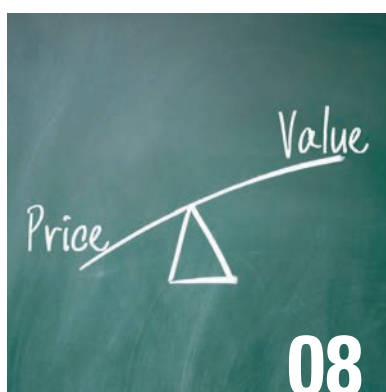
**MYTHE 2**  
LES **CONDITIONS**  
**D'ACCÈS** SONT TROP  
LOURDES ET IRRÉALISTES

**MYTHE 3**  
LES **PME N'ONT AUCUNE**  
**CHANCE** ; L'ÉTAT CHOISIT  
TOUJOURS LES GRANDES  
ENTREPRISES



**MYTHE 4**  
IL FAUT ATTENDRE DES  
MOIS POUR **ÊTRE PAYÉ**

**MYTHE 5**  
LA DÉCISION SE FAIT  
TOUJOURS SUR LE **PRIX**  
**LE PLUS BAS**



**MYTHE 6**  
IL N'Y A **PAS DE PLACE**  
**POUR L'INNOVATION OU**  
**LA DURABILITÉ**

**MYTHE 7**  
LE DÉLAI DE PRÉPARATION  
D'UNE OFFRE EST **TROP COURT**



**MYTHE 8**  
IL EST **IMPOSSIBLE DE**  
**TROUVER LES BONS PROJETS**

RÉSUMÉ



# 1 MYTHE 1 - " LA PROCÉDURE IMPLIQUE UNE MONTAGNE DE PAPERASSE "



**Le malentendu.** *Beaucoup d'entreprises pensent qu'il faut envoyer des dizaines de pages de documents, d'attestations et de signatures pour chaque appel d'offres. Fax, envois recommandés et interminables impressions semblent inévitables.*

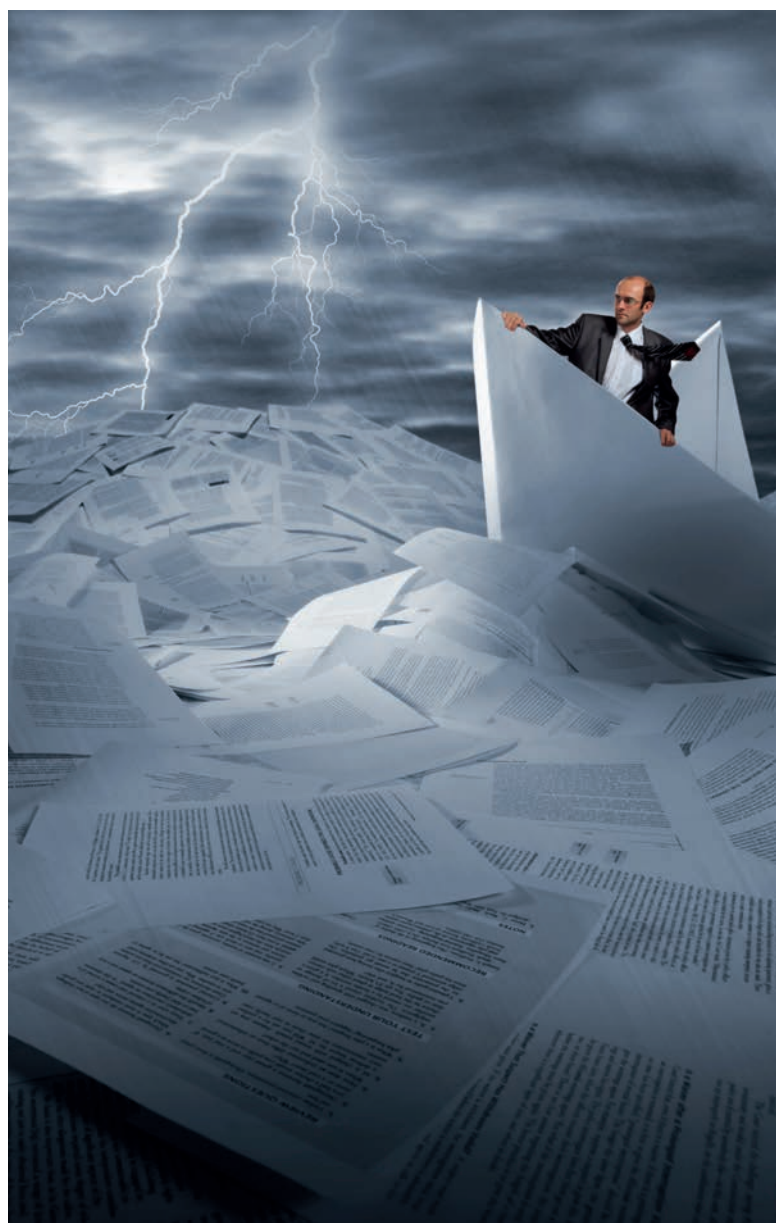
**La réalité en 2026.** La loi du 17 juin 2016 et ses modifications récentes ont rendu la communication électronique obligatoire. Depuis le 1<sup>er</sup> septembre 2023, presque toutes les procédures de passation – y compris la procédure négociée sans publicité préalable – passent par la plateforme **e-Procurement**. Déposer une offre, compléter le Document unique européen de marché (DUME), poser des questions et consulter le procès-verbal d'ouverture : tout se fait en ligne. De plus, la facturation électronique est devenue la règle : pour les contrats supérieurs à 30 000 euros, elle est obligatoire depuis le 1<sup>er</sup> mai 2023 ; entre 3 000 et 30 000 euros, elle s'applique depuis le 1<sup>er</sup> mars 2024. Même en dessous de ces seuils, l'acheteur peut imposer l'e-facturation. Résultat : moins de paperasse, moins d'erreurs et des paiements accélérés.

La plateforme e-Procurement a été complètement renouvelée le **4 septembre 2023**. Bien que la recherche sur ce site ne soit pas toujours idéale, le dépôt des offres est plus simple : attestations et certificats sont centralisés et ne doivent plus être fournis à chaque soumission. Vous pouvez vous concentrer sur votre prix et votre contenu plutôt que sur des copies inutiles.



## Conseil

Créez gratuitement un compte sur **publicprocurement.be** et complétez votre profil. Vous disposerez d'une carte de visite numérique de base. Pour aller plus loin, les plateformes spécialisées telles que EBP vous permettent d'enregistrer des profils de recherche et de recevoir des alertes personnalisées.



# 2

## MYTHE 2 - " LES CONDITIONS D'ACCÈS SONT TROP LOURDES ET IRRÉALISTES "



**Le malentendu.** Les marchés publics ne seraient réservés qu'aux grandes entreprises disposant d'un long historique de références. Les petites structures seraient écartées par des exigences financières, techniques ou administratives démesurées.

**La réalité en 2026.** La règle de base reste que les critères de sélection doivent être proportionnels à l'objet du marché. Un pouvoir adjudicateur ne peut exiger que ce qui est nécessaire pour exécuter la mission de manière qualitative et doit motiver ses exigences. En pratique, cela signifie souvent qu'un seul critère est retenu, par exemple l'inscription à la Banque-Carrefour des Entreprises, afin de maintenir une saine concurrence.

Pour soutenir davantage les PME, le Parlement a adopté la **loi du 22 décembre 2023**, entrée en vigueur en 2024.

Les nouveautés clés :

- **Acomptes obligatoires :** les acheteurs publics doivent verser des avances lorsqu'ils négocient sans publication préalable ou lorsque l'adjudicataire est une PME. Jusqu'aux exceptions, ces avances améliorent la liquidité des petites entreprises.
- **Indemnités de soumission :** depuis le 1<sup>er</sup> février 2024, lorsqu'un soumissionnaire doit remettre des maquettes, prototypes, plans ou autres éléments créatifs, l'acheteur doit indemniser les candidats non retenus. Cela évite que des entreprises engagent des frais sans compensation.
- **Classement provisoire transparent :** depuis le 1<sup>er</sup> juin 2024, pour les procédures en deçà des seuils européens où le prix est le seul critère, les acheteurs doivent informer immédiatement les soumissionnaires de leur rang provisoire. Les candidats savent ainsi rapidement où ils se situent.

**Les sous-contrats (lots)** restent encouragés : pour les marchés à partir de **144 000 euros**, l'acheteur doit envisager de diviser l'opération en lots afin que les PME puissent postuler sur une partie correspondant à leur capacité. Cette possibilité existe aussi pour des montants inférieurs. En segmentant par spécialité ou par taille, les petites entreprises peuvent concourir à armes égales.



### En résumé

Le législateur a rendu les critères plus proportionnés, instauré des acomptes et des indemnités de soumission et imposé davantage de transparence. Les petites structures ne sont plus exclues.

# 3 MYTHE 3 - " LES PME N'ONT AUCUNE CHANCE ; L'ÉTAT CHOISIT TOUJOURS LES GRANDES ENTREPRISES "



*Le malentendu.* De nombreux entrepreneurs estiment qu'il est inutile d'investir du temps dans un appel d'offres, convaincus que l'administration sélectionnera de toute façon un grand groupe ou une multinationale.



**La réalité en 2026.** Les chiffres prouvent le contraire. Selon le Single Market Scoreboard de la Commission européenne, **87 % des procédures attribuées en Belgique l'ont été à des PME**, alors que celles-ci ne représentent que **50 % des offres déposées**. Autrement dit : les PME gagnent relativement plus souvent qu'elles ne participent. Il y a donc de la marge pour davantage de candidatures ; ceux qui tentent leur chance ont vraiment des opportunités.

La loi du 22 décembre 2023 soutient cette tendance en imposant des acomptes et en prévoyant des indemnités et un classement provisoire (voir Mythe 2). On rappelle que **99,8 %** des entreprises belges sont des PME et qu'elles n'obtiennent toujours que moins de la moitié de la valeur totale des marchés publics européens. En divisant les marchés en lots et en limitant les critères de sélection à l'essentiel, le législateur veut combler cette lacune.

Le marché est porteur : dans le secteur de la construction, plus de **30 %** du chiffre d'affaires provient des marchés publics. Celui qui remporte un contrat bénéficie souvent d'un revenu garanti pendant plusieurs années. Les formules Design & Build et DBFM (Design, Build, Finance & Maintenance) combinent plusieurs phases et offrent des opportunités de collaboration entre PME.



## Conclusion

Les PME peuvent réellement gagner. Ne pas participer, c'est perdre des opportunités.

# 4

## MYTHE 4 - " IL FAUT ATTENDRE DES MOIS POUR ÊTRE PAYÉ "



**Le malentendu.** *L'administration paierait avec des mois de retard. Après avoir exécuté leurs prestations, les entreprises devraient patienter longtemps, mettant leur trésorerie sous pression.*



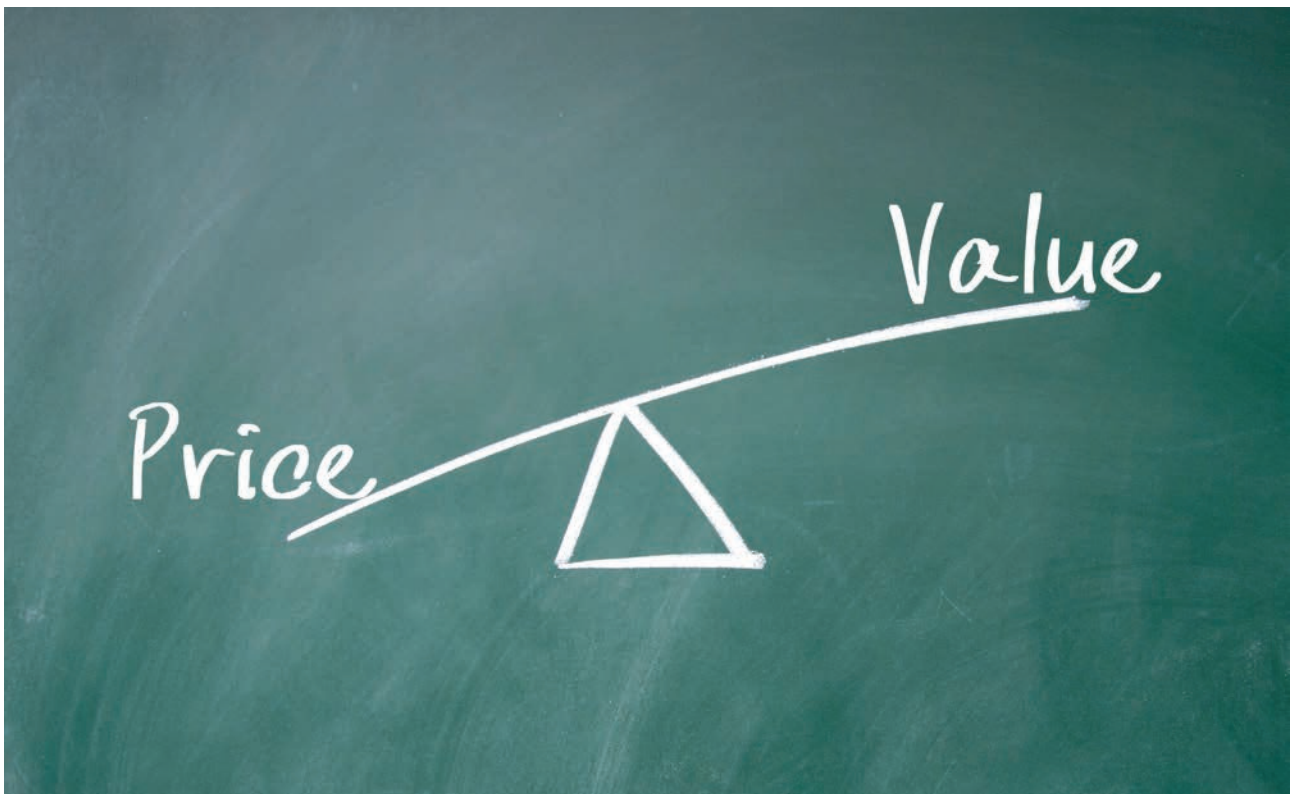
**La réalité en 2026.** Depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2025, les règles de paiement ont été profondément revues. L'arrêté royal d'exécution du 14 janvier 2013 a été modifié pour fixer un **délai de traitement de 30 jours** : l'acheteur doit vérifier les prestations et payer la facture dans ce délai, et la distinction entre délai de vérification et de paiement disparaît. Seules des situations exceptionnelles peuvent justifier un délai plus long, limité à 60 jours. Cette réforme répond à un arrêt de la Cour de justice et à la volonté européenne de rendre la concurrence plus équitable.

Les statistiques européennes montrent que l'arriéré moyen de paiement des autorités belges n'était que de **17 jours** en 2024, bien en deçà des délais de paiement entre entreprises (63 jours). Autrement dit, l'État paie souvent plus vite que des clients privés. Grâce à l'e-facturation obligatoire, le traitement des factures est plus rapide et plus fiable. Si la date limite n'est pas respectée, le prestataire a droit à des intérêts moratoires. Cette combinaison de délais stricts, de factures électroniques et d'intérêts rend les retards exceptionnels.

# 5 MYTHE 5 - " LA DÉCISION SE FAIT TOUJOURS SUR LE PRIX LE PLUS BAS "



**Le malentendu.** Dans les marchés publics, seule la plus petite offre compterait. La qualité, la durabilité et l'innovation seraient systématiquement sacrifiées au profit du prix.



**La réalité en 2026.** Le prix reste un critère important, mais la Belgique choisit de plus en plus la **meilleure valeur globale**. Selon le Scoreboard européen, seulement 27 % des procédures sont attribuées à l'offre la moins chère, alors que la moyenne européenne est de 54 %. La plupart des contrats sont donc conclus sur la base d'une combinaison de prix et de qualité. Dans certains secteurs, la tendance à privilégier le moins disant a pourtant augmenté ces dernières années. Les entreprises réclament dès lors des critères de qualité clairs et des cahiers des charges mieux rédigés.

En tant qu'entrepreneur, ne vous focalisez pas uniquement sur le prix. Mettez en avant votre **valeur ajoutée** : expertise, durabilité, coût total de possession, service après-vente... Expliquez dans votre offre en quoi votre solution est plus avantageuse à long terme. Les critères verts et sociaux sont de plus en plus pris en compte, et les propositions qualitatives sont récompensées.

# 6 MYTHE 6 - " IL N'Y A PAS DE PLACE POUR L'INNOVATION OU LA DURABILITÉ "



***Le malentendu.** L'administration serait figée et privilégierait des techniques et matériaux traditionnels. Les solutions innovantes comme les pompes à chaleur, la construction circulaire ou les jumeaux numériques seraient absentes des cahiers des charges.*



**La réalité en 2026.** L'innovation est à l'agenda, même si le rythme peut sembler lent. Dans une interview accordée à *Batichronique*, Niko Demeester, CEO d'Embuild, regrette encore le manque d'utilisation de matériaux et techniques innovants, mais il constate aussi des progrès. De nouvelles formes de contrats comme Design & Build, DBFM et New Engineering Contract se généralisent, donnant plus de liberté aux entrepreneurs pour proposer des solutions innovantes. L'Agence pour les routes et la mobilité, par exemple, a mis en place un système de surveillance continue de ses ponts, permettant un entretien ciblé et une durée de vie prolongée.

Les autorités européennes et fédérales encouragent par ailleurs les critères verts et sociaux. Le Scoreboard

montre que le **taux de publication** des marchés en Belgique atteint **7,6 % du PIB**, supérieur à la moyenne de l'UE : c'est signe que de nombreux marchés sont publiés sur Tenders Electronic Daily (TED), à la disposition d'entreprises innovantes.

Pour tirer parti de cette tendance, élaborer des offres durables et innovantes, collaborez avec des partenaires spécialistes (par exemple en économie circulaire) et accumulez des références. Profitez aussi des **consultations de marché** : depuis la loi du 17 juin 2016, les acheteurs peuvent consulter des experts et entreprises avant de lancer leur marché. C'est l'occasion d'inscrire vos innovations à leur programme avant même que le cahier des charges ne soit rédigé.

# MYTHE 7 - " LE DÉLAI DE PRÉPARATION D'UNE OFFRE EST TROP COURT "



*Le malentendu. Dès qu'un appel d'offres est publié, il faudrait tout arrêter pour préparer un dossier complet. Les PME se sentiraient découragées par des échéances serrées.*



**La réalité en 2026.** Les acheteurs publics doivent laisser suffisamment de temps aux entreprises pour préparer leur offre. Ils peuvent publier un **avis de pré information**, qui signale les marchés à venir plusieurs mois à l'avance et couvre une période allant jusqu'à douze mois. Ces avis sont également disponibles via la plateforme EBP.

Par ailleurs, les autorités organisent souvent des **séances d'information** et des **consultations préalables du marché**. Lors de ces consultations, les experts et entreprises discutent avec l'acheteur de la meilleure approche, ce qui permet d'explorer le marché sans compromettre la concurrence.

Les cahiers des charges doivent par ailleurs être mis en ligne via la plateforme e-Procurement, ce qui permet aux candidats de consulter les documents à temps et de recevoir des mises à jour automatiques. La loi du 22

décembre 2023 impose aux acheteurs de communiquer immédiatement le classement provisoire lorsque le prix est le seul critère de sélection. Vous savez ainsi rapidement si votre offre est bien placée et pouvez ajuster votre investissement en conséquence.



## Conclusion

La préparation demande toujours des efforts, mais il existe de nombreux outils pour démarrer à temps. Qui suit le calendrier n'a plus besoin de stresser.

# 8 MYTHE 8 - " IL EST IMPOSSIBLE DE TROUVER LES BONS PROJETS "



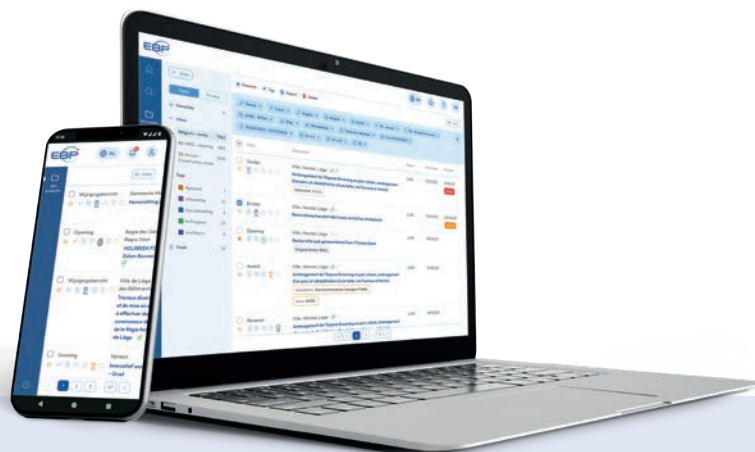
***Le malentendu.** Les marchés publics seraient disséminés sur des plateformes obscures et les entrepreneurs n'auraient pas de visibilité sur les projets existants ni sur les échéances.*

**La réalité en 2026.** **EBP** est depuis plus de trente ans la plateforme de référence pour les marchés publics et les projets de construction. Elle centralise toutes les adjudications belges et européennes ainsi que le plus grand nombre de projets de construction privés. Au total, plus de **133 000 projets** et **30 000 décideurs** y sont recensés. EBP combine une technologie basée sur l'IA, un contrôle humain rigoureux et des sources de données étendues pour que vous ne manquiez aucune opportunité. Vous disposez d'un module de recherche gratuit pour personnaliser vos profils, filtrer les projets et recevoir des notifications.

En tant que partenaire de confiance, EBP vous offre **une garantie à 100 %** d'accès à toutes les opportunités publiques en Europe, ainsi qu'un **accompagnement personnalisé**. Les plateformes officielles – e-Procurement et TED – restent essentielles, mais EBP rassemble ces informations et y ajoute des projets privés et des analyses de marché afin que vous économisiez du temps et ne ratiez aucune chance.



Conseil



[Testez le module de recherche gratuit](#) ou [demandez un abonnement d'essai](#).

Avec nos experts, paramétrez vos comptes et profils de recherche afin de recevoir chaque jour des alertes adaptées.

[Réservez votre démonstration](#) et laissez les opportunités venir à vous.

# RÉSUMÉ

Mythe	Réalité
1. Paperasse	La communication électronique et l'e-facturation sont la norme. L'e-Procurement est la plateforme officielle.
2. Conditions lourdes	Les critères doivent être proportionnels. La loi du 22 décembre 2023 prévoit des acomptes, des indemnités de soumission et plus de transparence.
3. Les PME n'ont aucune chance	87 % des adjudicataires sont des PME. Les lots et la nouvelle loi donnent aux petits acteurs les mêmes chances.
4. Paiements tardifs	Depuis 2025, le délai de traitement est de 30 jours et le retard moyen n'est que de 17 jours.
5. Toujours le prix le plus bas	Seules 27 % des adjudications se font sur le prix le plus bas ; la qualité, la durabilité et l'innovation prennent de l'importance.
6. Pas d'innovation ou de durabilité	Les contrats Design & Build, DBFM et les consultations de marché stimulent l'innovation. Les critères verts et sociaux sont encouragés.
7. Délai de préparation trop court	Préannonces, séances d'information et classement provisoire donnent plusieurs mois de préparation.
8. Difficile de trouver les bons projets	La plateforme EBP présente un aperçu de tous les marchés publics et projets de construction commerciaux qui vous concernent. Vous n'avez ainsi plus besoin de chercher sur différentes plateformes et vous disposez d'une vue d'ensemble pratique.



## Conclusion

Les marchés publics ne sont pas une forteresse imprenable mais un terrain riche en opportunités pour les indépendants et les PME. Grâce à la digitalisation, à des délais de paiement plus courts et à de nouvelles lois, les petites entreprises bénéficient de plus de souffle et de prévisibilité. Les chiffres montrent que les PME gagnent souvent, mais qu'elles participent encore trop peu. **Il est donc insensé de ne pas se lancer.** Avec une bonne préparation, une offre claire et une dose d'audace, vous pouvez développer votre entreprise grâce au monde stable et lucratif des marchés publics.



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**

