

## Obstacles et solutions communs aux marchés publics circulaires - Premières conclusions des sessions de travail interactives

Ce document est une première synthèse des résultats des sessions interactives organisées dans le cadre de l'atelier des parties prenantes. Il compile les informations fournies par les 3 groupes de travail. Dans chaque groupe de travail, chaque participant pouvait attribuer un nombre de points aux différents obstacles (déjà connus et additionnels). Tous ces points ont été comptabilisés (ensemble pour les 3 groupes de travail) afin de pouvoir se faire une idée des obstacles les plus souvent cités (et donc rencontrés dans la pratique). Certains obstacles étaient nommés différemment dans les différents groupes mais avaient une signification commune (tels que la connaissance des critères circulaires, le manque d'outils et le manque d'exemples); ils ont été dès lors regroupés. Pour chacun de ces 5 « obstacles majeurs », les suggestions formulées dans les 3 groupes de travail pour les surmonter, ont été énumérées.

Des propositions de solutions plus détaillées seront élaborées dans le rapport final de l'étude 'Economie circulaire et marchés publics à Bruxelles'.

### 1. Connaissance des critères circulaires et de l'Economie circulaire (EC) (9 points) & Manque d'outils EC/Life Cycle Costing (LCC): pour mesurer la circularité et comparer les offres (8 points) & manque d'exemples (27 points)

- **Modèles de cahiers des charges** (catalogue de cahiers des charges véritablement représentatifs de l'EC) et exemples de critères par groupe de produits/secteur, clauses de circularité
- **Définition de critères:** le nombre doit être limité mais ils doivent être bien conçus (l'intention, l'objectif et les possibilités de vérification doivent être clairs). La rédaction de critères EC, doit les rendre vérifiables et **cohérents**. Transposition des critères proposés dans des procédures (templates) **prêtes à l'emploi pour les acheteurs**.
- Les **outils** (pour mesurer la circularité et comparer des offres) doivent être **open source**, simples et identiques en Flandre/Bruxelles/Wallonie/UE (FR)
- Créer des **plates-formes sectorielles** – collaborer avec le secteur pour élaborer des critères/clauses. Teamwork – rassembler les lobbyistes dans un seul groupe de travail.
- **Guide (fiches) avec de bons exemples** (provenant éventuellement de l'étranger s'il n'y a pas encore assez de bons exemples bruxellois en lien avec l'EC)<sup>1</sup>. **Partager les exemples**. A noter qu'il s'agit de quelque chose de nouveau, avec le risque que si tout le monde attend des exemples des autres, il ne se passera rien. Le guide doit contenir des exemples de marchés qui ne portent pas seulement sur l'achat de matériel (p. ex. exemples de logistique, RH, etc.).
- **Forum/réseau pour partager les connaissances** (éventuellement au sein du groupe existant achats durables)

---

<sup>1</sup> On trouve déjà plusieurs outils, guides et documents relatifs aux marchés durables sur le site Internet de Bruxelles Environnement, mais pas encore spécifiquement pour les marchés publics circulaires <http://www.environnement.brussels/thematiques/consommation-durable/marches-publics-durables/tous-nos-outils-et-documents-utiles>

- **Augmenter la notoriété de l'E.C**
- **Etendre le helpdesk aux connaissances sur les achats EC**
- **Connaissance du cycle de vie**
- **Sensibilisation de tous les intéressés** via des séminaires (tel que celui-ci)
- Mettre sur pied des **projets pilotes** pour prouver l'intérêt (et le bénéfice) pour tout le monde et communiquer à ce sujet.

## 2. Crainte du risque de coûts accrus (6 points)

- **Publier des projets pilotes dont le bilan financier est positif**
- **Utiliser le Life Cycle Costing/Total Cost of Ownership**
- Dans certains cas, il faut faire des **choix politiques** pour **quelque chose qui coûte peut-être un peu plus cher mais rapporte beaucoup à la société**

## 3. Rôle de l'acheteur (oppositions internes dans les organisations (objectifs politiques différents, angle juridique et politique, les juristes font parfois obstacles , etc.)) (6 points)

- **Formation des acheteurs** (changement d'habitudes et changement de modes de fonctionnement, ce n'est pas évident et cela prend du temps)
- Transposition des critères proposés dans des **procédures (templates) prêtes à l'emploi pour les acheteurs.**
- Suggérer des solutions en se basant davantage sur une **consultation du marché** (définir les besoins,...)
- L'acheteur exécute-t-il l'appel d'offre en fonction de ce que l'organisation lui demande de commander (p. ex. commande de 10 voitures de société) ou a-t-il la latitude de **réfléchir aux besoins réels et la façon d'y répondre au mieux** (p.ex. pour la mobilité: ne vaudrait-il pas mieux commander 5 voitures et 10 abonnements supplémentaires aux transports en commun?)
- **Les lignes directrices pour une prospection du marché.** Quelles sont les possibilités? Des combinaisons de produit-service (économie de la fonctionnalité = service au lieu d'un produit) sont-elles possibles?

## 4. Offre du marché (comment promouvoir l'économie circulaire dans un cadre légal), se servir des compétences locales (5 points)

- **Lignes directrices pour une prospection du marché.** Quelles sont les possibilités?
- Créer une base de données des entreprises d'EC. Les plans/stratégies BE circular et Vlaanderen Circulair possèdent tous deux des bases données mettant en lumière des entreprises actives dans l'EC, pourquoi ne pas les harmoniser ?
- **Collaboration:**
  - i. faciliter la collaboration **dans la chaîne de valeur**
  - ii. centrale d'achats (**centraliser les commandes**), centrale de marchés (marché commun)
  - iii. **avec des écoles** (projets innovants et créatifs)
- Engager de façon **optimale l'économie sociale** (magasins de seconde main, repair café,...)
- **Difficulté à évaluer les futurs développements** des prix/du marché/de la technologie (et en fonction de cela, de prendre les bonnes décisions, de choisir le bon délai pour un contrat,...)
- **Stimuler l'offre supplémentaire de matériaux de réutilisation issus de chantiers de démantèlement/démolition** via la création de plates-formes de stockage des excédents (pour les matériaux fréquemment utilisés)

**5. Admissibilité légale (5 points)**

- **Etendre le helpdesk actuel en y ajoutant une juridique et sur le plan de l'EC**
- **Catalogue de cahiers des charges** représentatifs et donc **légalement autorisés**

STAP 1

Terminologie change -

CONNAISSANCE EC ACHETEURS

DEF. sub E.C. ? ≠

\* KENNIS CIRCULAIRE CRITERIA

CONNAISSANCES DE CRITERES DE CIRCULARITE

\* WETTELIJKE TOELAATBAARHEID ADMISSIBILITE LEGALE

DURÉE MP. (trop long)

PROCEDURE NEGOCIÉE

\* (ANGST VOOR) MEERKOST (PEUR DU) SURCÔÛT

pendant procedure changements / innovations, prix

\* AANBOD OP DE MARKT OFFRE DU MARCHÉ

Acheur locale ≠ compétence locale

APPROCHE ACHETEUR (en, particip) operation, ...

\* STANDARDS INDICATEURS (vrij) ?

EVALUATION OFFRES ?

METHODOLOGIE L'CHOIX MULTI-CRIT.

\* PAS DE PARTAGE D'EXPERIENCE

v.B.N. ? EXEMPLES

plus larges que niches ?

MATERIAUX > que HR, Log, ...

