

ORGANISATIONS INTERNATIONALES

UNION EUROPÉENNE	3
CERN	5
EUROPEAN SPACE AGENCY (ESA) – AGENCE SPATIALE EUROPÉENNE (ASE).....	7
BANQUE MONDIALE	9
BANQUE INTERAMÉRICAINNE DE DÉVELOPPEMENT	12
BANQUE AFRICAINE DE DÉVELOPPEMENT (BAFD)	14
BANQUE ASIATIQUE DE DÉVELOPPEMENT (BAD).....	17
NATIONS UNIES.....	18
BANQUE EUROPÉENNE POUR LA RECONSTRUCTION ET LE DÉVELOPPEMENT (BERD).....	23
ORGANISATION DU TRAITÉ DE L'ATLANTIQUE NORD – OTAN	24
NATO SUPPORT AND PROCUREMENT AGENCY (NSPA)	25

Union Européenne

Site internet : www.europa.eu, www.ted.europa.eu

Sièges : Bruxelles, Luxembourg, Strasbourg. Ainsi que d'autres Institutions et Agences sur l'ensemble du territoire de l'UE.

Institutions Européennes et 27 Etats Membres.

Achats (Procurement)

TED pour « Tenders Electronic Daily » est la version en ligne du « Supplément du Journal Officiel de l'Union Européenne » dédié au public procurement européen. Il concerne à la fois les avis et appels d'offres des institutions de l'Union européenne et de l'Espace Economique Européen, que celles des entités des (futurs) Etats Membres.

L'outil permet d'effectuer des recherches sur plusieurs critères d'opportunités d'affaires.

TED comprend plusieurs sections : les entreprises seront plus particulièrement intéressées par le module général de TED ainsi que par les modules TED SIMPA et TED eTendering.

L'onglet général TED comprend, outre un outil de recherche, une section permettant de s'enregistrer et lorsque l'enregistrement a eu lieu, de se connecter sur la section réservée du site internet.

L'onglet SIMAP pour « Système d'information pour les marchés publics » comprend de l'information détaillée en matière de marchés publics. La plateforme électronique e-Tendering, un des onglets sur le site général de TED, donne accès aux appels d'offres des Institutions Européennes, des Agences et autres Instances européennes.

<https://etendering.ted.europa.eu/general/page.html?name=home&locale=en>

Il permet aux opérateurs économiques, dont les entreprises, de consulter les appels d'offres publiés ainsi que tous les documents relatifs.

Bien que les appels d'offres soient librement consultables sans enregistrement, l'enregistrement sur cette plateforme permet d'obtenir des notifications, y compris pour des mises à jour, et recevoir des alertes par e-mail qui pourraient intéresser l'entreprise sur la base de son profil et de poser des questions.

La plateforme offre un outil de recherche comprenant plusieurs critères de sélection dont l'entité qui émet l'appel d'offres.

Pour ce qui concerne des thématiques et domaines d'activités spécifiques, les sites internet des Directions Générales (DG) de la Commission Européenne comprennent des sections relatives aux Calls for Tenders, Calls for Proposals et Expression of Interest. En fonction des domaines d'intérêt des entreprises, la consultation de ces sites sera effectuée.

Les entreprises sont invitées à compléter le « document unique de marché européen » (DUME), en anglais European Single Procurement Document (ESPD). Il s'agit d'un formulaire par lequel les entreprises déclarent leur statut financier, leurs capacités et leur aptitude pour participer à une procédure de marché public.
<https://ec.europa.eu/tools/espd/filter?lang=en>

En matière de financement et d'appels d'offres (« Funding & Tenders Opportunities »), le site internet Single Electronic Data Interchange Area (SEDIA) comprend de l'information utile, et notamment un outil de recherches des opportunités, des informations sur comment participer, les projets et les résultats

<https://ec.europa.eu/info/funding-tenders/opportunities/portal/screen/home>

Une section est également dédiée aux experts - « Work as an expert ». Les institutions européennes désignent des experts pour les assister dans l'évaluation des demandes de subsides, projets et appels d'offres ou encore pour donner des avis et conseils dans des cas spécifiques.

<https://ec.europa.eu/info/funding-tenders/opportunities/portal/screen/work-as-an-expert>

Un onglet « Register as expert » permet de s'enregistrer dans la base de données.

Une liste reprend les opportunités d'appel à expression d'intérêt pour les experts.

Programmes Européens

Ils consistent en une partie des financements européens. Par exemple H2020 : Programme européen pour la Recherche et le Développement – <https://ec.europa.eu/programmes/horizon2020/> ou COSME : Programme européen pour la compétitivité des entreprises et PME afin de promouvoir l'entrepreneuriat et améliorer l'environnement des PME – <https://ec.europa.eu/easme/en/cosme>

Un département dédié de hub.brussels accompagne les entreprises bruxelloises dans leur participation aux programmes et projets européens. Les responsables sectoriels des projets européens de hub.brussels sont à votre disposition. Vous trouverez davantage d'informations sur le site internet de National Contact Point (NCP) Brussels : <http://ncpbrussels.be>

Sources d'information : sites internet dédiés comme Tenders Electronic Daily, section des sites internet de chaque Institution et/ou Direction Générale (DG), sites internet dédiés à des Programmes et Projets Européens.

Pour ce qui concerne les projets de l'Union Européenne qui ont lieu hors de l'Union Européenne, les sites dédiés suivants seront consultés :

Directorate-General International Cooperation and Development - DG DEVCO : <https://ec.europa.eu/euopaid/>

Concerne les projets de développements.

Directorate-General for Neighbourhood and Enlargement - DG NEAR – https://ec.europa.eu/info/index_en

Concerne les projets auprès de pays voisins de l'UE ainsi que candidats membres à l'adhésion à l'UE. Par exemple dans le cadre des Instruments d'aide de préadhésion / Instrument for Pre-Accession Assistance (IPA).

Financement de projets de l'Union Européenne par la Banque Européenne d'Investissement (BEI) – www.eib.org

Pour les projets soutenus par la BEI : www.eib.org/en/projects/index.htm

Pour le procurement auprès de la BEI à Luxembourg : www.eib.org/en/about/procurement

CERN

Organisation Européenne pour la Recherche Nucléaire

Site internet : home.cern/fr , found.cern.ch , procurement.web.cern.ch

Siège : Genève

Le CERN, créé en 1954, est le plus grand laboratoire de particules au monde. Il comprend 22 Etats Membres dont la Belgique. Le CERN compte 12.000 à 13.000 chercheurs issus de 70 pays qui évoluent dans les laboratoires du CERN. Afin de mener à bien ses missions, le CERN achète auprès d'entreprises de ses Etats Membres.

Le CERN abrite des accélérateurs de particules dont le plus grand accélérateur de particules au monde le LHC qui subit des travaux pour voir ses capacités augmenter dans les prochaines années.

Le budget du CERN est de 1,1 milliard CHF dont près de la moitié est dépensé auprès de l'industrie pour l'achat de biens et de services. Ces achats s'effectuent selon un « principe de retour industriel » par rapport aux contributions des Etats Membres.

Les catégories d'achats du CERN comprennent les domaines suivants : génie civil, électricité, énergie, électronique, environnement , nucléaire, transport, technologies de l'information, ingénierie mécanique, transport également des aspects très spécifiques comme l'optique, les aimants, la radiofréquence, le vide et basse température.

Les agences belges à l'exportation ont organisé pour les entreprises belges une mission Belgium@CERN en mars 2019 afin d'encourager les entreprises belges à fournir des biens et des services au CERN et propose une rencontre avec les acheteurs du CERN en 2020.

Les possibilités des entreprises belges sont d'autant plus grandes qu'elles sont trop peu représentées. La Belgique est un pays qui fait de la catégorie « poorly balanced », terminologie qui fait référence à une représentativité trop faible. Dans l'octroi des contrats, le CERN prend en compte une représentativité entre entreprises de ses différents Etats Membres. En fonction du pays d'origine, un coefficient de retour industriel (« industrial return coefficient ») sera appliqué (pour la Belgique : contributions totales/contributions BE).

Les entreprises intéressées sont encouragées à créer un compte et à s'enregistrer sur www.found.cern.ch . Ceci lui permettra d'accéder aux documents utiles. En matière de Procurement, il existe un site dédié : procurement.web.cern.ch

Le Procurement and Industrial Services Group est le département en charge du procurement au CERN.

Le département « Procurement » (« Procurement and Industrial Services Group ») achète ses fournitures en veillant à obtenir le meilleur prix. Les achats se font selon le principe « Best Value for Money ».

Le CERN applique les principes suivants : transparence, soumissions limitées aux pays issues des Etats membres ou Etats associés du CERN, objectivité et concurrence loyale, confidentialité.

En ce qui concerne les seuils des appels d'offres :

- Pour les montants inférieurs à 10000 CHF, le CERN veillera à obtenir entre 3 et 5 offres et attribuera le marché à l'offre de prix la plus basse.
- Pour les montants entre 10000 CHF et 200000 CHF, le CERN dressera une description technique.
- Pour les montants égaux ou supérieurs à 200000 CHF, le CERN procédera à une étude de marché, lancera un appel d'offres et s'ensuivra une procédure d'évaluation et d'adjudication sur base d'une documentation technique.

L'accès est facile à l'information et aux personnes ressources. En effet, les personnes ressources sont ouvertes à la discussion et disponibles pour répondre aux questions.

Des projets sont disponibles pour les PME. Le CERN accueille favorablement les PME.

Quelques conseils et points d'attention :

S'enregistrer dans la base de données du CERN via le « Suppliers Portal ». Ceci ne prend que 5 minutes. Il est important d'être connu du CERN pour pouvoir être contacté. L'enregistrement se fait via le Suppliers Portal dans lequel il y a aura lieu de sélectionner les biens /services.

Il est primordial et indispensable de disposer d'une compréhension complète des spécifications requises.

Il est requis de formuler directement sa meilleure offre, étant entendu qu'il n'y a pas de marge de négociation.

Les contacts avec le CERN augmentent les chances de succès, une communication avec le CERN est à entretenir de même que de développer de bonnes relations de travail. Il est recommandé d'avoir des contacts réguliers avec les autres personnes ressources que sont les technical et procurement officers du CERN.

Les personnes de contact sont mentionnées sur le site internet du CERN.

Il est également possible à une entreprise d'indiquer son intérêt pour un projet (cad. dans une phase antérieure au lancement du projet).

Un aperçu des projets dans le pipe-line pour les 18 prochains mois est disponible sur le site internet du CERN.

Une fois que le projet est lancé, les documents sont disponibles sur le site internet.

Des personnes ressources sont l'Industrial Liaison Officer (ILO), à savoir le bureau de l'AWEX à Genève qui représente hub.brussels. Il est recommandé de contacter l'ILO pour positionner son entreprise et ses activités.

Les contrats attribués par le CERN ne sont pas publiés sur le site internet mais l'ILO pourrait, le cas échéant, en obtenir l'information.

Les entreprises qui travaillent avec le CERN peuvent apposer le logo de « fournisseur du CERN » dans leur communication.

European Space Agency (ESA) – Agence Spatiale Européenne (ASE)

Site internet : www.esa.int

Autres liens utiles : www.spacesolutions.be , www.esa.int/SME

Siège : Paris et ESTEC à La Haye/Noordwijk, Pays-Bas L'ESA est une organisation internationale qui compte 22 Etats Membres. Malgré la qualification d'européenne, elle ne fait cependant pas partie des agences ou institutions de l'Union Européenne. Cependant, de grands programmes de l'Union européenne (ex. : Galileo, Copernicus) en matière spatiale sont confiés à l'ESA.

Le centre technique de l'ESA, à savoir l'ESTEC (European Space Research and Technology Centre), est établi à La Haye. Il s'agit de la plus importante unité de l'ESA. L'ESA compte 2200 collaborateurs et 300 sous-traitants. Son budget annuel est de 5,7 Milliards €.

Le financement par les Etats Membres de l'ESA revient aux entreprises sous forme de contrats octroyés dans un contexte de saine concurrence.

Au niveau belge, les activités spatiales sont gérées et financées par BELSPO (Service Public au niveau fédéral en charge de la Politique Scientifique), personne de contact : Hendrik Verbeelen. Pour l'ESA, BELSPO dispose en 2019 d'un budget de 200 millions € (BE= 5è contributeur de l'ESA).

Pour faire des affaires avec l'ESA voir : http://www.esa.int/About_Us/Business_with_ESA

Les entreprises belges qui souhaitent faire des affaires avec ESA / ESTEC prendront contact avec Space Solutions Belgium (www.spacesolutions.be), le point de contact pour les PME belges, coordonné par l'entreprise Verhaert (personne de contact : Sam Waes). Space Solutions Belgium fait partie d'un réseau de 16 coordinateurs européens. Ceci concerne aussi bien les transferts de technologie que les projets (« space » et « non space »). Le point de contact dispose d'informations utiles en matière de technologie de transfert, d'activités d'incubation et d'applications commerciales.

Ses activités sont la promotion, la détection d'opportunités d'affaires, les études de faisabilité et les démonstrateurs (démontrer qu'un projet peut s'appliquer à des projets spatiaux) ainsi que des projets d'incubation.

ESA SME Initiative

www.esa.int/About_Us/Business_with_ESA/Small_and_Medium_Sized_Enterprises

Afin de mener ses projets à bien, l'ESA souhaite développer des relations avec les PME. Voir section dédiée aux PME : www.esa.int/sme Le bureau PME de l'ESA (« SME Office ») a pour objectif de faciliter l'implication des PME, dont les start-ups, dans les recherches et activités de développement de l'Agence. Le bureau des PME peut donner de l'information sur l'enregistrement auprès de l'ESA, les programmes et les activités de l'ESA, comment y participer ou encore des formations.

L'ESA a développé une politique spécifiquement à destination des PME (selon la définition européenne). 940 contrats ont été octroyés aux PME sur la période 2013-2017 et 2600 PME sont enregistrées auprès de l'ESA.

SME Office: sme-office@esa.int Personne de contact : Jens Kauffmann, Head of SME Office Jens.Kauffmann@esa.int

Afin de donner de la visibilité à leur expertise, les PME sont encouragées à interagir avec les officiers techniques (Technical Officers) de l'ESA.

Elle organise par exemple un Industry Space Days, sous forme de rencontres B2B tous les deux ans (prochaine édition : 16-17 septembre 2020).

A partir de 2020, les PME bénéficieront d'un accès aux laboratoires de l'ESA.

Esa-star

En ce qui concerne les opportunités d'affaires à l'ESA, consulter ESA-STAR, le système en ligne d'enregistrement et d'appels d'offres de l'ESA.

www.esa.int/About_Us/Business_with_ESA/esa-star_open_for_business

Pour la liste des appels d'offres et appels à manifestation d'intérêts : emits.sso.esa.int

Ce lien reprend non seulement les appels d'offres mais également tous les documents administratifs utiles en matière de procurement.

Il est également à noter l'initiative belge d'un Business Incubation Center (BIC):

<https://spacesolutions.be/business-incubation>

Les agences à l'exportation ont proposé une mission « Doing Business with ESA/ESTEC » en octobre 2019 aux entreprises belges. Cette action « Big Sciences » a été organisée conjointement avec AGORIA (personne de contact : Christian Dierick).

Un ESA Industry Day a lieu en septembre 2020.

Les cinq banques de développement : BM, BERD, BAD, BAfD, IDB sont présentées ci-après :

Il y a lieu de noter qu'en sa qualité de contributeur aux Banques de Développement, la Belgique y dispose d'un siège d'administrateur. Les représentants belges auprès des Banques peuvent, sous certaines conditions être des personnes ressources utiles. Les Attachés économiques et commerciaux des agences à l'exportation sont les personnes ressources de première ligne qui, le cas échéant, peuvent faciliter les contacts avec les représentants belges auprès des Banques de Développement, des personnes au sein de ces Banques ou encore des personnes clés au sein des agences d'exécution dans les pays d'opération.

Banque Mondiale

Site internet : www.worldbank.org

Siège : Washington et 130 bureaux locaux. Dont un bureau à Bruxelles.

Composantes du groupe de la Banque Mondiale :

Le groupe de la Banque Mondiale est composé de différentes entités. D'une part, des entités compétentes pour les relations avec les gouvernements à savoir l'International Development Association (IDA) pour les pays les plus pauvres et l'International Bank for Reconstruction and Development (IBRD) pour les gouvernements de pays à bas ou moyens revenus. D'autre part, des entités sont spécifiquement compétentes pour le secteur privé comme l'International Finance Corporation (IFC) qui veille au développement du secteur privé ou la Multilateral Investment Guarantee Agency (MIGA) pour les garanties non commerciales en matière d'investissements étrangers. Un organisme est dédié au règlement des litiges en matière d'investissements : l'International Centre for Settlement of Investment Disputes (ICSID).

Objectif

Réduction de la pauvreté (à 3% en 2030) et bâtir de la prospérité partagée dans les pays en développement. La Banque Mondiale finance pour ce faire des projets dans les pays où elle est active. Les filiales de la Banque Mondiale octroient des prêts, prennent des participations, font des dons ou encore donnent des garanties.

Secteurs d'intervention

Transport, énergie, épuration de l'eau, déchets, infrastructure, technologies digitales.

Environ 1600 - 1800 projets/an couvrant presque tous les secteurs d'activités.

Zone géographique d'intervention : 170+ pays dans le monde, opérations au niveau mondial

Opportunités d'affaires

Achats de biens, services, construction et consultance.

En ce qui concerne les projets auprès de pays, ceux-ci sont financés par la Banque Mondiale, mais ils sont gérés par les pays bénéficiant du financement de la Banque Mondiale.

Les interlocuteurs clés sont à la fois les Team Leaders sectoriels au siège de la Banque Mondiale, les bureaux locaux de la Banque Mondiale dans le pays des projets et les agences d'exécution des pays concernés.

Pour le Procurement

www.worldbank.org/corporateprocurement

Cette section dédiée concerne le fonctionnement interne de la Banque et ses besoins en biens et services.

Pour la Consultance

Outil spécifique à destination des consultants individuels (exécution de missions au sein même de la Banque) :

<https://wbgeconsult2.worldbank.org>

Les consultants individuels exercent leurs missions en renforcement des capacités de la Banque.

Les candidats consultants sont invités à s'enregistrer sur cette plateforme pour accéder aux appels d'offres et y soumissionner.

De nombreux documents d'information sont disponibles en ligne et des recherches peuvent être effectuées dans ces documents.

En vue d'une préparation à moyen terme, les entreprises seront intéressées par les documents « Country Assistance Strategy » (CAS) qui reprend par pays les grandes orientations et priorités dont découleront les projets à venir.

Base de données pour les projets

<https://projects.worldbank.org/en/projects-operations/country-strategies>

Des recherches ciblées peuvent être effectuées par zone géographique et pays ainsi que par secteurs. Les résultats de la recherche donneront accès à la consultation de nombreux documents concernant lesdits projets.

Il est également recommandé de se tenir informé par les canaux de communication des Agences d'exécution dans les pays où sont menés les projets.

Soutien au secteur privé

Le groupe de la Banque Mondiale dispose d'un organisme spécifiquement dédié au secteur privé. Il s'agit de l'International Finance Corporation (IFC). Cet organisme vise à aider au développement du secteur privé. Son objectif est de mobiliser les capitaux privés dans une optique de développement. L'IFC se concentre principalement sur les pays où le secteur privé est (pratiquement) inexistant / très limité. L'IFC intervient spécifiquement dans les projets d'entreprises dans les domaines d'infrastructure, d'agribusiness, d'inclusion financière, de santé et d'éducation. Ses défis principaux concernent notamment l'économie digitale (Digital Economy) ou le financement climatique (Climate Finance).

Ses zones géographiques d'intervention sont principalement en Afrique, Moyen Orient et Asie du Sud Est.

Site : www.ifc.org/wps/wcm/connect/corp_ext_content/ifc_external_corporate_site/home

Sources d'information : site internet de la Banque Mondiale, applications mobiles « World Bank Project Procurement » et « World Bank InfoFinder ». D'autres applications sont disponibles via <http://apps.worldbank.org/>

Personne ressource à Bruxelles: International Finance Corporation – Andrea Engel, Country Manager for Belgium - AEngel@ifc.org - T: +32 2 552 0039

www.ifc.org/wps/wcm/connect/REGION__EXT_Content/IFC_External_Corporate_Site/Western+Europe/Contacts/

Personne ressource à Washington : Laurent Pierart, Attaché économique et commercial représentant hub.brussels washington@awex-wallonia.com

Banque Interaméricaine de Développement

Site internet : www.iadb.org

Siège : Washington et 26 bureaux locaux

Objet

La Banque Interaméricaine de Développement est une institution financière qui consent des prêts, offre des dons et propose une assistance technique aux pays de la zone Amérique Latine et Caraïbes.

Objectifs

- Réduction de la pauvreté et des inégalités sociales
- Répondre aux besoins des petits pays vulnérables
- Encourager le développement à travers le secteur privé
- Répondre au changement climatique, aux énergies renouvelables et à la durabilité de l'environnement, et promouvoir la coopération et l'intégration régionale

Zone géographique d'intervention

26 pays de la zone géographique d'Amérique Latine et des Caraïbes.

Il existe des opportunités d'affaires pour les consultants comme pour la livraison de biens et les prestations de services.

Les opportunités concernent tant la Banque elle-même dans ses activités de procurement que les opportunités dans le cadre des projets de la Banque en collaboration avec les pays emprunteurs.

L'ensemble des opportunités d'affaires passent par des appels d'offres.

Des contacts auprès de la Banque, notamment dans les bureaux établis dans les pays emprunteurs et avec les responsables sectoriels ainsi que dans les pays avec les agences d'exécution seront privilégiés par les entreprises. En effet, les pays destinataires disposent d'un pouvoir décisionnel important.

Consultance

www.iadb.org/projectconsultancy

Corporate Procurement

Opportunités d'affaires pour le fonctionnement-même de la Banque

www.iadb.org/en/find-procurement-opportunities/corporate-procurements/corporate-procurements%2C20661.html

Project Procurement

www.iadb.org/en/procurement

Ce lien comprend des informations et permet des recherches sur des projets spécifiques.

Les plans de procurement, les appels d'offres, les contrats attribués, les documents liés aux projets et les informations détaillées sur ces projets sont disponibles en ligne.

Les entreprises intéressées à proposer leurs biens et services avec la Banque sont invitées à compléter un Supplier Registration Form <https://www.iadb.org/en/find-procurement-opportunities/supplier-registration-form%2C20709.html>

L'IDB Lab est spécialement dédié aux petites et moyennes entreprises.

Sources d'informations

Les documents « Country Strategy » et « Sector Strategy » consultables sur le site de la Banque fournissent des informations utiles sur les orientations géographiques et sectorielles de la Banque.

Point d'attention

La maîtrise de la langue espagnole est un élément important à prendre en considération avec cette institution, notamment vu la composition du staff (voir IDB Staff Directory disponible en ligne) et les zones géographiques d'activités.

L'expérience dans les pays d'intervention de la Banque, à savoir majoritairement l'Amérique Latine, augmentera les chances d'obtenir des contrats.

Banque Africaine de Développement (BAfD)

Site internet : www.afdb.org

Siège : Abidjan ainsi que 5 représentations régionales et environ une trentaine de bureaux locaux.

78 pays membres dont 54 pays africains bénéficiaires. La Belgique est un pays membre de la Banque.

Priorités

Les « High 5s » sont les 5 priorités de la BAfD à savoir (1) éclairer et fournir de l'énergie à l'Afrique (Light up and Power Africa), (2) nourrir l'Afrique (Feed Africa), (3) industrialiser l'Afrique (Industrialize Africa), (4) intégrer l'Afrique (Integrate Africa), et (5) améliorer la qualité de vie des Africains (Improve Quality of Life for the people of Africa). La BAfD envisage d'investir 170 milliard de dollars par an dans ces domaines.

Secteurs

agro-industrie, changements climatiques, eau, énergie dont énergies renouvelables, environnement, infrastructures et construction, santé, télécom et TIC, transport et logistique,...

La BAfD, dont les objectifs sont de contribuer au développement économique et au progrès social en Afrique, détermine une enveloppe budgétaire par pays et conseille et accompagne les pays bénéficiaires qui eux décident des projets selon un cadre défini. La BAfD a un rôle de supervision notamment du suivi lors des différentes étapes clés (soumission, déroulement du projet et payment). Les pays bénéficiaires soumettent des projets qu'ils souhaitent voir financés par la BAfD. Le pays bénéficiaire organise le processus des soumission et d'attribution des contrats et de sélection des entreprises.

La Banque est sensible aux Objectifs de Développement Durable (ODD), dans lesquels s'inscrit la stratégie de la Banque.

La BAfD couvre trois domaines importants : (1) les grands projets, (2) les services de consultance notamment pour l'analyse de projets et l'expertise dont elle ne dispose pas en interne et les prêts aux pays bénéficiaires ainsi qu'au secteur privé (selon des taux plus avantageux qu'une banque commerciale et avec une prise de risque plus élevée).

La BAfD a développé un cadre pour les achats (« Procurement Framework ») qui comprend des documents sur la politique des achats (stratégie), la méthodologie, un manuel explicatif sur les procédures ainsi qu'une boîte à outil comprenant les documents types et des notes de conduite.

En matière de procurement, il existe deux catégories : les projets (« Procurement of Projects ») et les acquisitions institutionnelles (« Corporate Procurement »).

Les acquisitions institutionnelles concernent les biens, services et travaux pour les besoins internes de la BAfD et l'interaction se fait directement avec la Banque (soit le siège principal soit les bureaux régionaux).

En matière d'éligibilité, il faut être une entreprise ressortant d'un pays membre de la Banque.

Une présence locale ou une collaboration avec un acteur local est très importante pour remporter des contrats. Comme il y a lieu de se conformer à la législation locale, un partenariat dans ce sens est conseillé.

Le principe de la concurrence entre fournisseurs est la règle, avec une concurrence ouverte pour les montants les plus importants et une concurrence restreinte pour les montants les plus faibles. L'entente directe (« direct contracting ») est l'exception et cette méthode doit être justifiée.

Les marchés pour des montants inférieurs à 39 millions de francs CFA font l'objet d'une concurrence restreinte (« restricted competition ») et ceux supérieurs à ce montant sont publiés sur le site de la Banque et font l'objet d'une concurrence ouverte (« open competition »).

L'attribution se fait sur la base du critère du meilleur rapport qualité / prix (« Best Value for Money »).

Les entreprises intéressées veilleront à s'enregistrer sur le site de la BAfD en qualité de fournisseur (potentiel)

https://eprocurement.afdb.org/sap/bc/webdynpro/sap/zsup_reg_submit#

L'enregistrement de l'entreprise auprès de la BAfD est un prérequis indispensable. Seules les entreprises d'un Etat membre de la BAfD peuvent faire des affaires avec la Banque, ce qui est le cas de la Belgique comme pays contributeur. De même, seules les entreprises répondant aux critères de la BAfD sont éligibles. Une expérience en Afrique est requise, appuyée par des références probantes similaires et d'avoir une connaissance du pays bénéficiaire ainsi que de disposer d'une présence sur place soit en direct soit avec des partenaires locaux.

Les projets font l'objet de « (Annual) Procurement Plans » <https://www.afdb.org/en/about-us/corporate-procurement/procurement-notice/prospective-solicitations> . Ceux-ci permettent d'être informé des orientations des programmes et projets de la Banque.

Les appels d'offres sont publiés sur le site internet de la BAfD (www.afdb.org/en/projects-and-operations/procurement et www.afdb.org/en/about-us/corporate-procurement) , dans la presse locale pour les acquisitions locales ainsi que sur le site internet des Nations Unies UNGM et dans les journaux internationaux. Egalement dans UNDB – United Nations Development Business <https://devbusiness.un.org/> .

Les contacts avec le bureau local de la BAfD (« ADB country Office ») et les bureaux régionaux (« Regional Offices ») ainsi qu'avec l'agence d'exécution (« Executing Agency ») du pays bénéficiaire sont recommandés. La Banque joue un rôle d'information et de supervision alors que le Pays bénéficiaire lance l'appel d'offres, se charge de l'ensemble de la procédure selon les principes de la Banque et sélectionne l'entreprise.

Dans la mesure où l'agence d'exécution ne dispose pas toujours des ressources, elle pourra bénéficier du soutien de la Banque.

Développer un projet avec un partenaire local est encouragé par la BAfD.

La Banque organise chaque année un Business Opportunities Seminar (BOS) : il s'agit d'une opportunité pour les entreprises de se familiariser avec la Banque, ses futurs projets et de nouer des contacts utiles avec les personnes clés au sein de la Banque.

Project procurement

www.afdb.org/en/projects-and-operations/procurement

Les opportunités en acquisitions institutionnelles (« corporate procurement ») font l'objet d'une section dédiée :

www.afdb.org/en/about-us/corporate-procurement

Pour ce qui concerne les missions de consultance, un enregistrement sous le lien ci-dessous est conseillé :

www.afdb.org/en/projects-and-operations/procurement/consultancy-services-e-consultant

Autres informations utiles

General Procurement Notice (GPN) qui comprend de l'information générale sur un projet.
Specific Procurement Notice (SPN) qui comprend de l'information détaillée sur un projet.
Ces avis peuvent être obtenus par un système d'alerte par e-mail et font référence aux appels d'offres qui seront publiés. Ce document permet aux entreprises de suivre les projets et de prendre les contacts utiles avec l'agence d'exécution.

Expressions of Interest (EOIs) qui sont des invitations pour les consultants à marquer leur intérêt, ce qui leur permet de figurer dans une short list pour des missions de consultance. Des missions de consultance sont accessibles aux petites structures.

Les Attachés économiques et commerciaux en Afrique qui ont la compétence pour les pays bénéficiaires peuvent aider les entreprises à identifier les personnes ressources au niveau local.

Banque Asiatique de Développement (BAD)

Site internet : www.adb.org

Siège : Manille ainsi que des bureaux locaux pour un quarantaine de pays d'intervention. Un bureau de représentation européen est présent à Francfort.

Zone géographique : une quarantaine de pays en Asie et Pacifique.

Les opportunités d'affaires sont mentionnées sous l'onglet « Projects & Tenders » :

<https://www.adb.org/projects/tenders>

Les projets soutenus par la Banque, proposés ou approuvés, sont repris sous le lien suivant en ce compris tous les documents relatifs à ces projets :

<https://www.adb.org/projects>

La Banque fournit des prêts, de l'assistance technique et des aides aux gouvernements des pays bénéficiaires de la zone Asie et Pacifique.

Le lien suivant fournit de l'information sur les opportunités de collaboration avec la BAD tant pour les consultants que pour les fournisseurs de biens et services :

<https://www.adb.org/business/main>

Des conseils sur comment remporter des contrats, comment devenir fournisseur, les critères requis, le cycle de projet est mentionné à cet endroit et y font l'objet de précisions.

Les « Procurement Plans » mentionnent les opportunités prévues pour un projet déterminé.

<https://www.adb.org/projects/documents/doctype/Procurement%20Plans>

En matière de Corporate Procurement :

Consulter l' « ADB Supplier Information Management Portal » (le portail des fournisseurs)

Pour être invité par la Banque à s'enregistrer sur ce portail, l'entreprise adressera un e-mail à : ipcontracts@adb.org

Après enregistrement, l'entreprise sera référencée dans la base de données de la Banque, ce qui lui permettra d'entretenir le contact avec la Banque et elle pourra recevoir des alertes et participer à des soumissions. L'enregistrement est un pré-requis pour participer aux appels d'offres.

Un outil en ligne est spécifiquement dédié aux consultants : il s'agit du « Consultant Management System ». Les consultants sont encouragés à s'y enregistrer et peuvent rechercher les opportunités de consultance. La Banque utilise également cet outil pour recruter des consultants.

<https://cms.adb.org/>

La Banque organise chaque année un Business Opportunities Fair (BOF) : il s'agit d'une opportunité pour les entreprises de se familiariser avec la Banque, ses futurs projets et de nouer des contacts utiles avec les personnes clés au sein de la Banque.

Informations utiles : Country Planning Documents dont les « Country Partnership Strategy » et « Country Operations Business Plans » qui donnent les orientations et projets pour chaque pays.

Nations Unies

Site internet :

Global des Nations Unies : www.un.org

United Nations Global Marketplace : www.ungm.org

Les opportunités d'affaires concernent tous types de biens et services.

L'Organisation des Nations Unies est composée de différentes entités et est très diverse. Les Nations Unies consistent en un ensemble composé d'une variété d'entités dont le Secrétariat, les Fonds et Programmes ainsi que des Agences spécialisées. Bien que répondant à des règles communes, elles disposent chacune d'un département en matière de procurement et ont leurs propres exigences et procédures. Les Nations Unies fonctionnent de façon décentralisée avec ses 37 agences.

Le marché des Nations unies représentait un volume de 18,8 milliards 17,7 milliards USD en 2018 2017 (biens : 9,1 milliards USD et services : 8,95 9,7 milliards USD) . Pour ce qui concerne le procurement du Secrétariat de NU, celui-ci s'élève à 3,07 milliards USD auprès d'un peu moins de 6000 fournisseurs en 2017.

Sièges : New York, Genève, Nairobi et Vienne. Les Nations Unies comprennent de nombreuses agences (programmes, fonds et institutions spécialisées) réparties dans différentes villes, dont en Europe (Copenhague, Rome, ...).

Objectifs

Les processus d'attribution des marchés publics durent entre un mois (appels d'offres simples) et environ trois mois (appels d'offres complexes, avec notamment plusieurs contacts avec les entreprises soumissionnaires).

L'ensemble du processus entre la publication sur le site internet UNGM et l'attribution d'un contrat est entre 6 et 10 mois.

La mission et le travail des Nations Unies sont guidés par les objectifs et principes énoncés par sa Charte fondatrice. L'ONU a pour objectif de résoudre un grand nombre de problèmes auxquels est confrontée l'humanité au 21ème siècle, telles que la paix et la sécurité, le changement climatique, le développement durable, les droits de l'homme, le désarmement, le terrorisme, les crises humanitaires et sanitaires, l'égalité entre hommes et femmes, la gouvernance, la production alimentaire et d'autres encore.

Les Nations Unies achètent annuellement pour environ 18,78 milliard de dollars (2018) en biens et services. Chaque année ce montant évolue légèrement à la hausse.

Ceux-ci sont destinés à l'aide d'urgence, aux opérations de maintien de la paix et aux projets de développement. Les institutions achètent également des biens et services pour leur propre fonctionnement.

Secteurs

Les secteurs concernés sont nombreux et variés : infrastructures, construction & génie civil, transport, énergie, TIC, industrie et agriculture, services d'ingénierie, éducation, santé, environnement, cleantech,...

Les catégories de biens et services recherchés par les Nations Unies concernent : le transport aérien, le carburant, l'alimentaire et le ravitaillement/la restauration, les TIC, la construction, le transport et le stockage, les voyages, l'immobilier, la sécurité et les véhicules.

La tendance des Nations Unies est de plus en plus d'avoir des contrats de biens et services « clé sur porte ».

Informations en matière d'opportunités d'affaires

United Nations Global Market Place: www.ungm.org Il s'agit d'un site internet dédié aux individus et entreprises intéressés à faire des affaires avec les organisations qui font partie du système des Nations Unies. Il s'agit d'une plateforme de rencontre entre les acheteurs des Nations Unies et la communauté de fournisseurs au sens large.

Le site de l'UNGM comprend des informations concernant les opportunités d'affaires, un service d'alerte des appels d'offres, les contrats attribués ou encore un centre de connaissance.

Le site de l'UNGM est un portail complet pour devenir fournisseur auprès de 22 Agences différentes (donc pas toutes les Agences des Nations Unies), Fonds et Programmes ainsi qu'auprès de l'UN Secretariat. Ensemble, ces entités représentent 95% des dépenses en matière de procurement du système des Nations Unies. Les entités des NU utilisent l'UNGM comme un outil d'approvisionnement pour la recherche de fournisseurs ainsi que pour la publication d'informations relatives aux opportunités d'affaires.

L'enregistrement sur le site de UNGM est nécessaire. Il est requis et à défaut, ne permettra pas de participer aux appels d'offres.

L'enregistrement sur le site d'UNGM est gratuit et comprend trois niveaux :

- « basic » requérant d'indiquer quelques informations de base - concerne les marchés jusqu'à 40.000 USD ;
- « level1 » qui implique de mentionner plus d'informations et de joindre certains documents en pièces jointes (ex. : acte de création d'entreprise) – concerne les marchés jusqu'à 500.000 USD ;
- « level2 » qui implique de mentionner plus d'informations et de joindre certains documents en pièces jointes (ex : lettres de références et état financiers des trois dernières années à mettre à jour chaque année).

La durée de validité des enregistrements est permanente.

Un service d'alerte par e-mail est possible. Ce service est payant (environ 250 USD/an). Cependant, l'information est disponible gratuitement sur le site internet UNGM.

Un centre de connaissance (« knowledge center ») est disponible en ligne et comprend entre autres le « Guide UNGM » : www.ungm.org/Shared/KnowledgeCenter/Pages/Index

L'enregistrement sur le portail d'UNGM permet également d'identifier quels sont les acteurs qui ont remporté des appels d'offres et de les contacter pour d'éventuelles collaborations.

L'enregistrement sur le site UNGM est recommandé comme première étape pour pouvoir participer aux soumissions concernant les opportunités d'affaires offertes par le système des Nations Unies. Cette étape devrait idéalement être effectuée par les entreprises après s'être familiarisé avec les informations concernant les Nations Unies.

Les contrats de plus petits montants (moins de 40.000 USD) ne sont pas nécessairement publiés. A partir de 40.000 USD, une publicité est obligatoire.

Il est recommandé de sélectionner les marchés de produits et de services qui correspondent exactement avec ce que l'entreprise peut proposer. La sélection des codes appropriés est importante. Les acheteurs des Nations Unies qui (pré) sélectionneront des entreprises éligibles le feront notamment selon ce critère de sélection de codes spécifiques correspondant à leurs besoins.

Le conseil est de se concentrer sur des domaines d'activités spécifiques et limités pour lesquels l'entreprise bénéficie d'une expertise et expérience forte et uniquement sur ceux-ci.

Un autre conseil est d'être dûment informé des informations clés : celles-ci sont disponibles sous l'onglet « Knowledge Center ».

L'entreprise veillera à proposer exactement ce que les Nations Unies recherchent. Pas plus que ce qui est demandé.

Les Nations Unies ne recherchent pas toujours les produits et services les plus sophistiqués mais ceux qu'elles peuvent se permettre. Ainsi, les Nations Unies ne seront pas nécessairement à la recherche de la dernière technologie, ce qui peut avoir un impact sur le coût de ses achats, mais des biens et services qui répondent parfaitement aux besoins que les Agences des Nations Unies ont identifié. De plus, il y a lieu de tenir compte du déploiement de ces biens et services sur le théâtre des opérations des Nations Unies qui sont souvent des environnements présentant des défis majeurs (logistique, climatique, sécurité, infrastructures,...).

Comme les contrats des Nations Unies sont pour partie des contrats de montants très importants, les PME belges privilégieront la piste de proposer leurs biens et services en « sous-traitance » ou en collaboration avec de plus grandes entreprises.

Le site internet UNGM reprend les informations sur les marchés qui seront lancés dans le futur.

Les rapports annuels statistiques, disponibles en ligne, mentionnent les acteurs qui ont remporté les contrats et les montants de ceux-ci. www.ungm.org/public/asr

Outre les Agences spécialisées dans certaines thématiques, le système des Nations Unies comprend une agence spécifiquement dédiée au "Procurement". Il s'agit de UNPD - United Nations Procurement Division dont le siège est à New York. www.un.org/Depts/ptd/

Ce site internet concerne spécifiquement le « procurement ». Cependant, les différentes Agences ont des besoins en matière de procurement et la plateforme majeure en la matière est le site UNGM.

Il existe également une application mobile « UN Procurement ».

L'United Nations Procurement Division (UNPD) est compétent pour le siège à New York, les opérations de « Peacekeeping/Political Missions », « Tribunals and Commissions » et pour les achats de montants importants des sièges des Nations Unies à l'étranger. Le montant des achats d'UNPD s'élève à environ 3 milliards de dollars.

Un onglet « Expression of Interest » comprend la liste des futures opportunités d'affaires afin de permettre aux entreprises de se préparer à soumissionner.

Chaque entité des Nations Unies dispose de capacités propres pour ses achats. Voir le site internet de l'entité en question.

Par exemple, l'UNDP United Nations Development Projects dispose d'un outil spécifique pour les 5000+ projets de développement : open.undp.org

ainsi que pour ses besoins en matière de procurement
www.undp.org/content/undp/en/home/procurement.html

Une section est dédiée aux projets des Nations Unies :

UN Office for Project Services (UNOPS): www.unops.org/business-opportunities

L'UNOPS fournit des services, est conseiller technique et se charge de l'implémentation de projets pour les Nations Unies.

Development Business : shop.un.org/devbusiness

Il s'agit d'un site internet officiel des Nations Unies (avec une section payante) pour les opportunités mondiales en matière de consultance, de contrats et d'export. Les avis de marchés et les contrats concernent les Nations Unies mais également ses partenaires dont les Banques de Développement ou encore des gouvernements nationaux.

Principes suivis par les Nations Unies :

Les marchés publics doivent correspondre avec les objectifs et les besoins déterminés pas les Nations Unies. Les contrats seront attribués aux entreprises qui répondent pleinement aux besoins fixés par les Nations Unies.

Impartialité, intégrité et transparence.

Concurrence internationale effective.

« Best value for money » / meilleur rapport qualité / prix.

Procédure

La processus et une indication de la durée comprenant plusieurs étapes est le suivant :

Publication du REOI sur UNGM /UNDP, réponse par une manifestation à EOI (4 semaines), demande de proposition (6 semaines), évaluation (1 mois), revue des recommandations (1 mois), attribution du marché et notification. L'ensemble du processus prend 6 mois (en cas de déroulement optimal) à 8 à 10 mois.

Méthodes de publication formelle (Request for Proposal - RFP) et informelle (Request for Quotation - RFQ).

La procédure est faite de plusieurs étapes : appel à manifestation d'intérêt (Request for Information ou Request for Expression of Interest) suivi de la publication de l'appel d'offres (RFP / ITB / RFQ), conférence des soumissionnaires, lancement de l'appel d'offres,

évaluations (technique et commerciale / financière), approbation interne et procédure de revue, attribution du contrat et notification, debriefing et recours éventuels.

Il est important que même si l'entreprise est enregistrée sur UNGM, elle réponde aux appels à expression d'intérêt (Request for Expression of Interest).

Les appels à manifestation d'intérêt d'un montant supérieur à 40.000 USD sont publiés sur les sites internet UNDP et UNGM.

Les différentes possibilités de soumission sont RFQ, ITB et RFQ.

La procédure d'évaluation concerne d'une part les aspects techniques de l'offre et d'autre part les aspects financiers de l'offre. Cette évaluation peut avoir lieu par des experts différents et l'offre comprendra deux parties distinctes, selon la procédure requise par les Nations Unies.

Le processus d'évaluation est effectué par des spécialistes techniques et également par des spécialistes juridiques et financiers.

Les procédures sont dans les grandes lignes similaires d'une Agence des Nations Unies à l'autre, cependant il peut y avoir de légères différences et spécificités.

Pour un first timer, il sera difficile d'emporter une offre lors du premier exercice. Afin de réussir, il faudra sans doute s'y reprendre à plusieurs reprises, ce qui constitue un processus d'apprentissage.

Il est très important de comprendre (et de répondre) aux exigences formulées dans l'appel d'offres. En cas de doute, il est recommandé de poser des questions aux personnes de contact pour ledit appel d'offres.

Informations utiles

Sur les sites internet des Nations Unies et de ses agences, sur le site spécifique d'UNGM.

Des applications mobiles sont également disponibles dont celle « UN Procurement »

Les Nations Unies, sur demande d'un (groupe) de pays proposent des « International Procurement Seminar » (IPS) organisés pour les entreprises d'un (groupe de) pays. Les Agences à l'exportation dont hub.brussels ont organisé une mission IPS à Copenhague en juin 2018.

EUPF (European Procurement Forum) www.eupf.org organise chaque année à New York au mois d'avril des séances d'information en matière d'appel d'offres. Des représentants des Nations Unies viennent parler à cette occasion et communiquent de l'information et des outils pour accéder au marché des Nations Unies. EUPF propose également chaque année en collaboration avec des orateurs des Nations Unies des webinars en matière de « procurement ». Ceux-ci sont gratuits et permettent d'obtenir une information à jour en la matière.

Nos attachés économique et commerciaux à New York (Kathlijn Fruithof) et en charge des Organisations Internationales (Olivier Costa) disposent de ces informations et sont à votre disposition à ce sujet.

Banque Européenne pour la Reconstruction et le Développement (BERD)

Site internet : www.ebrd.com

Siège : Londres

Zone géographique d'intervention :

36 pays d'Europe Centrale, de l'Est et du Sud Est, d'Asie Centrale ou encore de la Méditerranée.

Contexte : il ne s'agit pas d'une institution de l'Union Européenne et la BERD ne doit pas être confondue avec la Banque Européenne d'Investissement (BEI) avec laquelle elle collabore cependant.

La BERD se concentre sur les projets dans des pays d'économies en transition.

Les investissements de la BERD s'élevaient à 9,7 milliards € en 2017.

Secteurs principaux d'activités : Economie vert « Green Economy Transition », Infrastructures, Transport, Institutions Financières

Les opportunités sont liées aux projets financés par la BERD dans ses régions d'opérations. Il existe également un nombre limité de possibilités de contrats concernant des projets et services internes de la BERD.

Une partie du site internet est dédié au procurement : ebrd.com/work-with-us/procurement.html

Distinction entre le Corporate Procurement (internal) and Project Procurement (clients)

EBRD Client e-Procurement Portal (ECEPP) : ecepp.ebrd.com/

Il s'agit d'un outil pour les clients de la Banque dans la gestion de leurs projets. Ils peuvent dès lors intéresser les entreprises souhaitant offrir leurs biens et services.

Un outil de recherche des projets est disponible sous ce lien.

Les entreprises intéressées sont encouragées à s'inscrire sur cette plateforme.

Les Agences à l'exportation ont proposé une mission à la BERD en 2018 afin de rencontrer les responsables sectoriels de la Banque. Cette initiative est reproduite en 2020.

Organisation du Traité de l'Atlantique Nord – OTAN

Siège : Bruxelles

Site internet : www.nato.int NATO Headquarters (NATO HQ) & www.nspa.nato.int

29 pays membres

NATO Business Portal : www.nato.int/cps/en/natohq/62249.htm

Une section dédiée du site internet www.nato.int est consacrée aux « Business Opportunities »
Opportunités d'affaires au Quartier Général de l'OTAN: nato.procurement.com/home

L'OTAN achète des capacités militaires communes à ses membres, de l'équipement de bureau des services pour ses activités, des consommables, des systèmes d'information, de communication et des services et produits de technologie.

Les biens et services recherchés par l'OTAN ont pour objectif de participer au soutien et opérations du QG de l'OTAN, du staff international de l'OTAN et des officiers de liaison de l'OTAN dans les pays partenaires.

Une agence de l'OTAN est spécialisée pour les aspects de communication et d'information :
NATO Communications & Information Agency (NCI Agency)
www.ncia.nato.int/Pages/homepage.aspx

NATO Support and Procurement Agency (NSPA)

Site internet : www.nspa.nato.int

Siège : Capellen (Grand-Duché de Luxembourg)

Activités : Services généraux, Support logistique (e.g. fuel, transport, construction, etc.), programmes d'armement,...

Voir l'onglet "Business with NSPA". Celui-ci comprend notamment un onglet concernant les futures opportunités ainsi que les "Request for Proposals" (appels d'offres) en cours.

L'onglet e-procurement comprend une série d'information sur les procédures, l'enregistrement des fournisseurs, les appels d'offres en cours, les opportunités futures, les contrats attribués, etc.

www.nspa.nato.int/en/organization/procurement/procurement.htm

Il est recommandé aux entreprises de s'inscrire sur le site internet de la NSPA. Ceci permet tant d'être informé des opportunités d'affaires que d'être contacté directement par la NSPA pour les contrats de valeur inférieure à 80.000€.

L'enregistrement auprès de l'OTAN est recommandé, notamment sur le NATO HQ Procurement service et sur le site de la NSPA via les liens ci-dessous :

NATO HQ Procurement : nato.procureware.com

NSPA : www.nspa.nato.int/en/organization/procurement/supplier.htm