

Résumé de la séance d'information BXL-15268 (30 octobre 2025)

Ce résumé contient un aperçu des présentations données par M. Lucas Vangeel et M. Benoit Piret. Il contient également un aperçu complet de toutes les questions posées et des réponses données, tant lors de la session francophone que néerlandophone.

Liste de présence session francophone

Lucas Vangeel – Procurement partner – procédure

Benoit Piret – contenu du marché

Stephan Verhulst – SOA People

Jean-Christophe Coulot et Nicolas Doclot – TSC

Emma Vericat et Olivia Lefebvre – IBM

Florence Lapios – Talan

Fabrice Vandersande – SAP

Liste de présence session néerlandophone

Lucas Vangeel – Procurement partner – procedure

Benoit Piret – inhoud van de opdracht

Bart Peeters – Delaware Consulting

Jan Van Nieuwenhuyse – 9altitudes

Madée Van De Velde - Sonical

Alex Van Nieuwenhuyse - Sonical

Résumé de la présentation de Lucas

- Bref aperçu de la procédure d'attribution utilisée (procédure concurrentielle avec négociation) : voir également les articles 38 et 79-80 de la loi du 17 juin 2016 relative aux marchés publics ;
- Principaux points à prendre en compte pour la validité des candidatures :
 - o Joindre l'UEA pour tous les participants à une association/un groupement temporaire et tous les sous-traitants si leur capacité pour remplir les exigences

- minimales de sélection qualitative telles qu'énoncées au point 2.7.3 du guide de sélection est invoquée ;
- Remplir correctement toutes les UEA :
 - Lire attentivement le point 2.7.1.2 du guide de sélection ;
 - L'entrepreneur participe-t-il à la procédure d'appel d'offres avec d'autres ? → à remplir en cas d'association temporaire / de groupement ;
 - Informations sur le recours à la capacité financière d'autres entités : sous-traitants qui contribuent aux exigences minimales de sélection qualitative ;
 - Informations concernant les sous-traitants auxquels l'entrepreneur ne fait pas appel : autres sous-traitants ;
 - Partie IV : Critères de sélection : « Souhaitez-vous utiliser les critères de sélection A à D ? » → Non → Indication générale des critères de sélection ;
- Signature de l'offre :
 - Par tous les participants à une association temporaire / un groupement : directement ou par mandat ;
 - Doit être conforme aux règles européennes en matière de signatures électroniques qualifiées ;
- Joindre les documents demandés au point 2.7.4 du guide de sélection.

Résumé de la présentation de Benoit

Critères d'attribution pris en compte lors de la deuxième phase (phase d'attribution) :

- Couverture fonctionnelle (20)
- Qualité technologique (15)
- Et autres (voir 2.9 du guide de sélection)

Couverture fonctionnelle = couverture fonctionnelle classique d'un ERP d'entreprise : fonctions de base pour la comptabilité, les finances, la logistique et l'inventaire, la gestion des clients, la gestion de projets et la planification des ressources. La couverture habituelle d'un système ERP aussi complet que possible. Bien entendu, cela peut évoluer étant donné qu'il s'agit d'un contrat (Software as a Service) sur 10 ans.

L'objectif est d'obtenir un aperçu complet de la couverture fonctionnelle et de tous les modules qui peuvent être proposés et intégrés : diversité.

Dans un premier temps, l'accent est mis sur les aspects logistiques (et leur mise en place dans certains pays d'Afrique), mais d'autres éléments sont également essentiels.

Aperçu des questions et réponses

1. Est-ce que 5 candidats sont retenus par solution (SAP, Odoo,...) ou 5 candidats au total ?
→ 5 au total, quelle que soit la solution.

2. Envisagez-vous uniquement des solutions dont le mode d'acquisition et le mode d'hébergement sont basés sur des abonnements, disponibles en tant que SaaS ? Ou envisagez-vous également d'autres solutions avec hébergement on-premise, si nécessaire, et/ou des modèles de licence plus traditionnels ?
→ Nous partons du principe d'un SaaS intégral.
3. Le choix des solutions possibles n'est-il pas déjà effectué lors de la phase de sélection par le choix du fournisseur ? Ne faudrait-il donc pas tenir compte dès la première phase de la couverture fonctionnelle des solutions proposées ? N'est-il pas possible, par exemple, de retenir à la fois 5 fournisseurs SAP et 5 fournisseurs Odoo pour la deuxième phase ?
→ La procédure choisie telle que décrite dans le guide de sélection ne le permet pas. Nous comprenons donc que la décision de sélection aura une influence évidente sur les solutions encore disponibles lors de la deuxième phase. Dans tous les cas, l'objectif est de pouvoir encore envisager plusieurs solutions lors de la deuxième phase. Idéalement, l'objectif est de pouvoir sélectionner un « fournisseur principal » d'une solution, qui mettra alors à disposition un vaste réseau. C'est pourquoi l'aspect international joue un rôle important dans les règles visant à limiter le nombre de candidats (2.7.4).
4. Concernant le calcul du TCO (= critère d'attribution) : il est indiqué qu'il y a environ 2000 utilisateurs et 500 'light users'. Savez-vous aujourd'hui comment ces utilisateurs se répartissent entre les utilisateurs en Europe et les utilisateurs en Afrique, au Moyen-Orient ou les 'light users' ?
→ Tous les utilisateurs en Belgique seront des « utilisateurs intensifs », soit environ 200 personnes. Les autres utilisateurs se trouvent principalement en Afrique et 10 à 20 % d'entre eux seront des 'light users'.
5. Dans combien de pays la solution devra-t-elle être disponible ?
→ Veuillez consulter le site web d'Enabel pour obtenir un aperçu actuel. Cela peut évoluer au cours des 10 prochaines années, mais aucune expansion majeure n'est à prévoir.
6. Quels types de solutions utilisez-vous aujourd'hui ?
→ Diverses solutions (SuccessFactors, Unit4, Dynamics, Holaspirit, etc.) pour différents aspects/tâches. L'objectif est d'intégrer progressivement davantage d'aspects dans un seul système. À l'heure actuelle, l'aspect logistique n'est pas vraiment couvert.
7. Est-il possible de prendre connaissance dès la première phase des fonctionnalités attendues ?
→ À l'heure actuelle, nous ne pouvons pas en dire beaucoup plus que ce qui est décrit au point 2.10.2 du guide de sélection et que l'accent est mis en premier lieu sur la logistique. En tout état de cause, il faut tenir compte du fait qu'Enabel est un organisme public qui fournit des services. Nous ne produisons bien sûr pas de biens. Il faut donc tenir compte du contenu des tâches d'une agence européenne pour la coopération internationale.
8. Comment faut-il comprendre le SaaS ? Des adaptations ou une personnalisation doivent-elles être possibles ?
→ Il doit être possible d'apporter des adaptations si nécessaire, mais l'objectif est d'y recourir le moins possible. Nous adaptons nos processus si nécessaire. Nous souhaitons également pouvoir apporter nous-mêmes des adaptations si nécessaire. Nous devons donc pouvoir développer une certaine capacité avec nos propres développeurs afin d'adapter ou de paramétriser le système.

9. Le contractant doit-il se rendre physiquement dans les pays partenaires d'Enabel ? Ou travaillons-nous selon une méthode hybride ?

→ Nous privilégions une méthode hybride, avec le moins de vols possible. L'existence de partenariats locaux est en tout cas un avantage pour les candidats, car cela facilite l'organisation de formations sur place.