

LES CENTRALES D'ACHAT WALLONNES : ACTEURS CLÉS D'UNE ÉCONOMIE CIRCULAIRE



EDIWALL

En tant que centrale d'achat, vous jouez un rôle essentiel dans le paysage économique wallon. Votre positionnement unique vous confère une influence considérable pour orienter les marchés publics vers plus de durabilité et de circularité.

Une récente étude sur le fonctionnement des centrales d'achat wallonnes a permis, entre autres, de mettre en lumière les raisons principales pour lesquelles les pouvoirs adjudicateurs recourent à vos services. Il s'agit notamment de la réduction de la charge administrative, de la réduction des risques liés à l'attribution, et de la réduction du prix des biens et services. Ces avantages proviennent des économies d'échelle que vous permettez, de vos capacités de négociation, et de l'expertise de vos acheteurs professionnels. Bien que l'accès à des marchés plus durables ne soit pas encore la raison principale invoquée par vos bénéficiaires pour faire appel à vos services, des ateliers réguliers organisés par le SPW avec les pouvoirs adjudicateurs ont mis en évidence une attente croissante de leur part pour travailler sur cette thématique. En particulier, les pouvoirs adjudicateurs souhaitent bénéficier de votre

expertise pour l'évaluation des offres durables et pour obtenir de meilleurs prix sur ces offres.

Avec le nombre important de centrales d'achat actives sur le territoire, vos activités couvrent un volume considérable de marchés chaque année. Chaque procédure de marché permet de mettre en relation plusieurs fournisseurs et de nombreuses entités publiques affiliées, ce qui illustre l'ampleur de votre rôle dans l'écosystème des achats publics. Vous contribuez ainsi à faire circuler l'information et à diffuser les bonnes pratiques auprès d'un vaste réseau de partenaires. Cette capacité à fédérer un grand nombre d'acteurs – fournisseurs comme pouvoirs adjudicateurs – renforce encore votre influence et votre potentiel pour orienter le marché vers des solutions plus performantes et plus durables.

SOYEZ UN LEVIER AU PROFIT DE L'ÉCONOMIE CIRCULAIRE !

Votre rôle en tant que centrale d'achat vous offre des leviers puissants pour promouvoir l'économie circulaire. Il ne s'agit pas d'une simple « goutte d'eau dans l'océan », car ensemble vous pouvez envoyer des signaux cohérents vers le marché. Vous avez l'opportunité d'agir sur les différentes étapes suivantes :



L'ACHAT CIRCULAIRE

L'objectif d'un achat circulaire est de minimiser la production de déchets tout au long de la vie des produits et services. Acheter circulaire implique de prendre en compte l'ensemble du cycle, de la conception à la fin de vie, en anticipant les besoins futurs et en préservant la valeur des produits, composants et matériaux aussi longtemps que possible. Les principes clés sont : acheter moins, acheter mieux, utiliser plus longtemps.

Quelques exemples inspirants

- *Allonger la durée de vie du matériel : le SeGEC (Secrétariat général de l'enseignement catholique) a réalisé une étude de marché approfondie dans le cadre d'un marché-cadre pour l'achat de nouvelles imprimantes destinées aux écoles wallonnes. Cette analyse a permis de négocier avec les fournisseurs une extension de garantie, dans le but d'allonger la durée de vie des machines. Résultat : moins de remplacements à court terme, un gain pour l'environnement et des économies pour les établissements.*
- *Acheter moins par une meilleure gestion : le Forem a mis en place un inventaire complet de ses équipements dans ses différents sites. Cela permet de mieux connaître les stocks disponibles et d'organiser le partage ou le réemploi interne avant d'envisager de nouveaux achats, répondant ainsi à la question essentielle : « de quoi avons-nous réellement besoin ? ».*
- *Réemploi et remanufacturing : une administration en Flandre a développé des accords-cadres incluant l'achat de nouveau mobilier conçu à partir de matériaux récupérés et la rénovation/réparation de mobilier existant. Pour les fournitures de bureau, ils privilégient un catalogue avec un maximum de matériaux recyclés (>50 %) et des options de remanufacturing (reconditionnement, par exemple pour des cartouches d'encre).*

Envie d'en savoir plus ?

[Consultez notre guide sur l'économie circulaire dans les marchés publics de fournitures et de services](#)



BONNES PRATIQUES

- **Coopération et multidisciplinarité** : un processus d'achat circulaire nécessite une collaboration étroite avec tous les acteurs de la chaîne. L'approche projet, qui implique diverses compétences (juristes, techniciens, référents achats...), est essentielle pour garantir la cohérence des clauses techniques, administratives et d'exécution. Améliorer la collaboration entre les agents responsables de ces différentes tâches permet d'assurer une meilleure cohérence tout au long du processus. Par ailleurs, il peut être nécessaire de revoir la répartition des tâches et de développer les compétences de vos acheteurs pour inclure l'identification des besoins, la prospection et la rédaction des clauses techniques.
- **Prospection renforcée** : développer la prospection en participant à des salons, en contactant directement les fournisseurs et en créant une base de données interne. Rencontrer les fournisseurs est important pour comprendre la réalité du secteur et co-construire des solutions. Une prospection bien préparée permet de poser les bonnes questions et de creuser les points importants avec les opérateurs économiques pour rédiger des critères adaptés.
- **Suivi des marchés et préparation des futurs achats** : assurer un suivi de l'exécution des marchés permet d'en réaliser un bilan opérationnel, d'identifier les réussites et les axes d'amélioration pour de futurs marchés. En tirant parti des retours d'expérience, la préparation d'un nouveau marché nécessite de repenser le besoin, de définir des objectifs circulaires clairs, et d'améliorer le cahier des charges afin d'atteindre de meilleurs résultats.



La prospection, facteur clé du succès des marchés publics circulaires

Une prospection efficace est cruciale pour aligner les ambitions de circularité avec la réalité de l'offre du marché. L'absence ou la qualité de cette démarche peut faire la différence entre un marché réussi et un échec, comme l'illustrent deux cas contrastés.

- Comme évoqué précédemment, le SeGEC, à travers une prospection intensive et bien préparée auprès des fabricants, a pu remettre en question la durée de vie d'équipements complexes (photocopieurs). En découvrant que les machines pouvaient durer au-delà des 5 ans « officiels », ils ont pu négocier contractuellement une durée de vie de 8 ans, maintenance incluse, ce qui a permis de générer des économies et d'augmenter la circularité.
- Un pouvoir adjudicateur a lancé un marché de services de restauration qui n'a reçu aucune offre pour plusieurs lots. La raison principale ? Un manque de prospection suffisante entraînant des exigences techniques peu adaptées auprès des opérateurs économiques. Le marché, déconnecté de la réalité de l'offre, a échoué.

Ces exemples montrent que la prospection n'est pas une formalité, mais un investissement indispensable pour comprendre le marché, identifier les opportunités circulaires réalistes et éviter les impasses. C'est particulièrement vrai dans les secteurs où l'offre et les technologies évoluent rapidement.

DES RESSOURCES POUR VOUS ACCOMPAGNER...

Vous n'êtes pas seuls dans cette démarche. La Région wallonne soutient les pouvoirs adjudicateurs pour intégrer la circularité dans les marchés publics. Plusieurs ressources :



Le site Circular Wallonia

Visitez le [site web de Circular Wallonia](#) pour y lire les dernières actualités et être tenu au courant des prochains événements d'inspiration sur les achats circulaires.



Le Portail des marchés publics en Wallonie

L'onglet « Commande publique responsable » sur le [Portail des marchés publics](#) offre des guides pratiques et des exemples de clauses pour diverses catégories de marchés.



L'Helpdesk achats publics responsables

Ce service est disponible pour répondre à vos questions lors de la rédaction de clauses sur mesure pour votre marché. Contactez le helpdesk achats publics responsables (marchespublics.responsables@spw.wallonie.be).



Le site E-Procurement

Le [bulletin des adjudications](#) est un excellent moyen de trouver des exemples d'intégration de considérations circulaires dans un cahier des charges, tant pour l'objet du marché que pour les critères de sélection, d'attribution et d'exécution. Vous pouvez également y retrouver de nombreuses [cartes de visite](#) d'entreprises décrivant leurs activités et leurs secteurs.

PRÊTS À PASSER À L'ACTION ?

Intégrer l'économie circulaire dans vos marchés publics est un investissement qui peut contribuer à un impact environnemental, social et économique positif. Saisissez votre position de force en tant que centrales d'achat, identifiez les opportunités dans vos catégories d'achats stratégiques et renforcez vos pratiques de prospection et de suivi pour avancer dans cette transition essentielle.



marchespublics.responsables@spw.wallonie.be



Éditeur responsable: Stéphane GUISSÉ,
Secrétaire général – Service public de
Wallonie

Boulevard Ernest Mélot 48
5000 Namur

Dépôt légal : D/2025/11802/214