



Témoignage client – Port de Bruxelles



LAURENT MAMPAEY

Directeur Technique

JULIETTE PARIZEL

Pôle administratif





Qui sont-ils ?



Le port de Bruxelles traverse la ville sur plus de 14 kilomètres.

L'objectif du port ? Promouvoir le transport par voie d'eau, mais également le développement de l'emploi, la lutte contre le réchauffement climatique et une meilleure distribution urbaine.



Laurent Mampaey

Directeur technique





Quelle est votre fonction et en quoi consiste votre rôle au sein du port de Bruxelles ?

Je suis Directeur Technique, responsable d'une équipe de 35 à 40 personnes aux profils variés, composée d'ingénieurs, de chefs de projets, de contrôleurs des travaux ou d'ouvriers. Sans oublier notre équipe administrative et financière, en charge du contrôle et du suivi budgétaire des différents projets.

Mon rôle consiste pour l'essentiel à manager cette équipe, et de dégager les ressources, humaines, financières, ou autres auprès de la Direction Générale. J'ai également une fonction de transmission de l'information entre la Direction Générale et mon équipe, dans les deux sens et d'assurer une bonne coordination avec les autres directions.





Quel est votre vision de l'achat public ? Selon vous, comment l'achat public doit-il évoluer dans les prochaines années ?

Pour moi, l'achat public doit devenir aussi simple qu'un achat sur une plateforme. **L'achat public doit se digitaliser**, et les outils qui l'entourent devraient être aussi ergonomiques qu'un smartphone, calibrant au maximum les possibilités de l'utilisateur.

J'espère aussi que, pareillement à certains sites mettant de l'immobilier aux enchères, le marché puisse devenir plus dynamique, et la concurrence entre vendeurs élargie.





Selon vous, quels sont les enjeux & problématiques de demain concernant la dématérialisation des achats publics ?

Je vois la dématérialisation des achats publics comme une opportunité de transparence quant à l'octroi des marchés, de possibilités de benchmarking entre les acteurs, et de concurrence accrue entre les vendeurs.

De manière plus spécifique, il me semble que les logiciels de marchés publics pourraient uniformiser les méthodes de suivis de passation et d'exécution des marchés publics au travers des différentes institutions publiques.





Quels conseils donneriez-vous aux autres organismes pour optimiser la gestion des marchés publics ?

Travailler avec, si possible, des outils intégrés sur les plans des marchés publics et budgétaires, **afin de pouvoir générer davantage de reporting**. Si ce n'est pas possible, négocier avec le fournisseur de solution des accès directs aux bases de données, et construire un reporting « maisons ».





Jusqu'en janvier 2019, à quoi ressemblait votre organisation au niveau de la gestion de vos marchés publics ? Quelles étaient vos problématiques ?

Les marchés étaient rédigés de manière « artisanale », les clauses administratives faisant l'objet de relectures attentives, coûteuses en temps. Et malgré cela, certaines coquilles persistaient, pouvant parfois mettre à mal l'attribution finale du marché.

La digitalisation des outils structure bien davantage les choses, tout en nous prémunissant de nombreuses erreurs.





La facilité de l'outil nous a par ailleurs permis **tripler, voire quadrupler, le nombre de marchés passés annuellement**, grâce à la formation de nouveaux collaborateurs qui ne devaient pas nécessairement posséder une connaissance hyper pointue de la législation pour pouvoir mettre les clauses administratives en forme.





Vous avez alors choisi de faire appel à un éditeur spécialisé pour digitaliser la gestion de vos marchés publics. Pourquoi ?

Parce qu'un **logiciel structure naturellement les tâches, et permet de diminuer sensiblement le nombre d'erreurs d'ordre juridique ou administratif** que nous pouvions précédemment commettre. Ce logiciel va également nous permettre de générer automatiquement du suivi de nos différents marchés, et nous faire gagner énormément de temps.





Comment et sur quels critères déterminants avez-vous fait le choix de la solution LiaWeb d'Ordiges ?

Liaweb proposait **une technologie informatique plus « jeune »** que d'autres plateformes. Nous avons également négocié l'accès à la base de donnée pour pouvoir produire nos suivis. De plus, **le lay-out, l'organisation des écrans nous paraissaient plus conviviaux.** Enfin, nous étions fortement rassurés par **le partenariat avec le bureau d'avocat EQUAL PARTNERS**, pour ce qui est de la supervision régulière des documents administratifs et juridiques.





Quelle est votre stratégie d'entreprise et comment Ordiges y répond-t-il ?

Le Port de Bruxelles atteint une masse d'activité critique qui lui demande de mieux structurer ses processus et de digitaliser ses outils à marche forcée. Dans cette optique, Liaweb s'inscrit parfaitement dans cette stratégie.





L'implémentation d'une telle solution représente un changement important au sein d'une organisation, comment avez-vous géré ? Quelles difficultés avez-vous rencontrées ?

Il faut pouvoir prendre le temps de se former à ce type d'outil. Nous avons eu un peu de mal à appréhender le volet « exécution » par exemple. Mais ces difficultés ont été surmontées.





Quelles sont les perspectives d'évolution du Port de Bruxelles au niveau de sa gestion digitalisée des achats publics ? Comment envisagez-vous le futur de votre collaboration avec Ordiges ?

Nous n'imaginons plus nous passer d'un outil semblable à celui offert par Ordiges. Pour le futur, nous pourrions certainement suggérer les développements de l'outil en fonction de nos retours d'expérience.





D'après vous, quels sont les avantages/bénéfices d'utiliser une solution telle que LiaWeb ?

Un gain de temps considérable et un confort de rédaction, tout en sachant que les aspects législatifs ont été bien vérifiés par le cabinet de juristes qui accompagne Ordiges.





Pour en savoir plus

ORDIGES

**www.ordiges.com
info@ordiges.com**

