

# FICHE MEILLEURE PRATIQUE

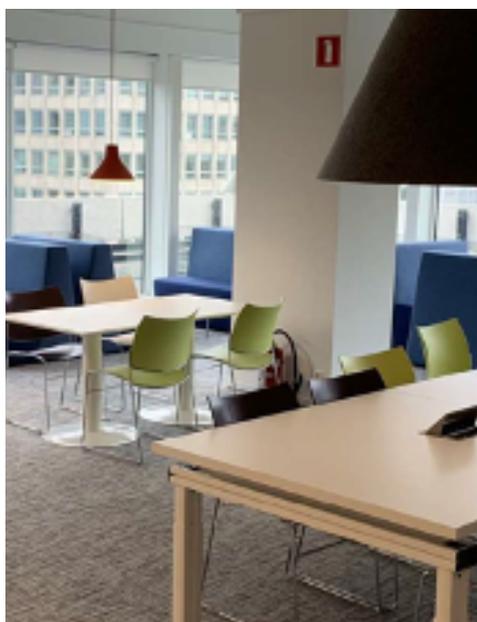
## ACHATS DURABLES



### Le siège de la VVSG opte pour le revêtement de sol en tant que service (flooring as a service)

En 2019, l'Association des villes et communes flamandes (Vlaamse Steden en Gemeenten - VVSG) a déménagé dans la « maison de la commune » à la Porte Madou à Bruxelles. Les bureaux devaient être rénovés et réaménagés. Du coup, l'occasion était donnée d'intégrer la durabilité dans un grand contrat de travaux et de services.

Immédiatement, des accents circulaires ont été placés, l'accent passant de la possession au service. Par exemple, la lumière et les revêtements de sol n'ont pas été achetés, mais un modèle « en tant que service » a été choisi.



EN SAVOIR PLUS SUR LES PAGES SUIVANTES

#### GESTION

-  Écologique
-  Circulaire
-  Social

#### GROUPE DE PRODUITS

-  Ameublement de bureau

Un projet de :



#### CONTACT

Marjo Jaspers  
[marjo.jaspers@vvsG.be](mailto:marjo.jaspers@vvsG.be)



Plus d'informations ►



VVSG était l'un des partenaires du Green Deal Achats circulaires, il est donc logique que nous voulions être un pionnier dans le domaine en tant que service. »

Alex Verhoeven- VVSG



As a service est un modèle commercial ou une forme de contrat et ne garantit pas automatiquement la durabilité. Les options telles que la longue durée de vie et la reprise en fin d'utilisation doivent être explicitement mentionnées dans le cahier spécial des charges. »

Hilde Janssens- Econocom

La fonction d'achat traditionnelle suppose, par exemple, l'achat de tapis ou de revêtements de sol, de luminaires, etc. Dans une construction « as a service », la situation est différente : ce n'est pas l'acheteur, mais le fabricant ou un tiers (l'intégrateur) qui possède les produits et assure une performance optimale de ces produits pendant la durée du contrat. Cela signifie que l'entretien et les réparations font également partie du contrat. L'acheteur n'achète donc pas de produits, mais utilise la fonction « revêtement de sol ». Cette approche peut être considérée comme « innovante ». Les acheteurs publics jouent ici un rôle de pionnier en établissant un lien entre la fonction « as a service » et les achats durables et circulaires.

Encadré : Dans le cas d'un contrat « as a service », le client paie pour l'utilisation d'un produit avec les services associés (par exemple, l'installation, la maintenance, la reprise, etc.). Un contrat de service porte sur l'utilisation et non sur la possession de produits ou de solutions.

## 1. Définition des besoins

Les acheteurs de la VVSG étaient conscients dès le début de la préparation de cette mission qu'il s'agissait d'un travail de pionnier et qu'il ne serait pas facile de trouver des acteurs du marché ayant une grande expérience des projets « as a service ». Le choix a été fait d'étudier, avec un cabinet d'architectes, comment les ambitions dans le domaine de la durabilité pourraient être réalisées. Il en est résulté un cahier spécial des charges détaillé pour la rénovation complète du bâtiment, par opposition à plusieurs spécifications distinctes pour la rénovation, l'éclairage, etc. Le cahier spécial des charges indiquait explicitement que le revêtement de sol devait être proposé en tant que service.

Outre la livraison et l'installation des nouvelles dalles de moquette, l'objet de ce contrat comprenait également l'enlèvement et le recyclage des dalles de moquette existantes et la préparation du sol. Mais le financement selon une formule « as a service » a également été inclus, dans laquelle des services tels que l'entretien et la reprise des dalles de tapis à la fin de leur utilisation sont inclus.

## 2. Objectif

Les deux principaux objectifs de ce projet de rénovation étaient l'« accessibilité » et la « durabilité ». Le choix de la durabilité a été pris en compte en termes de choix de l'emplacement (proche des transports publics ), de l'espace (6 postes de travail pour 10 collaborateurs) et de l'aménagement/rénovation des bureaux.

Le rôle de pionnier de la VVSG s'est également manifesté dans le cahier spécial des charges de la rénovation/l'aménagement en optant explicitement pour des contrats « as a service » pour le revêtement de sol et l'éclairage ;

Mais comme objectif général, la VVSG voulait donner le bon exemple à ses membres, les autorités locales, dans le domaine de l'économie circulaire. En optant pour les revêtements de sol en tant que service, la VVSG veut inspirer ces autorités locales et leur montrer qu'il est possible de se concentrer sur l'utilisation, la durée de vie et la compréhension des boucles suivantes, par exemple lorsque les dalles de moquette sont réutilisées ou recyclées. Lors de la rénovation et de l'aménagement des nouveaux bureaux de la VVSG, des modèles de contrat innovants ont été choisis, mettant l'accent sur l'utilisation plutôt que sur la propriété.

## 3. Approche

In het bestek werd expliciet verwezen naar de as-a-service formule op volgende manier:

### La mission comprend :

Offrir « Flooring As A Service » dans le cadre de l'économie circulaire, c'est-à-dire l'enlèvement et le recyclage des dalles de moquette existantes, la fourniture et la pose de nouvelles dalles de moquette selon les critères correspondants.

L'entrepreneur s'engage à fournir la finition du sol conformément aux spécifications, plans et descriptions ci-joints et s'engage à ce que le fournisseur des nouvelles dalles de moquette à installer propose un « contrat FAAS » (Flooring as a Service) (à l'adjudicateur) sur la base des critères correspondants.

Le coût total de « Flooring as a Service » sur la période considérée de 9 ans est inclus dans la liste des travaux et détermine en partie le classement des offres. Toutefois, cet article ne fait pas partie du montant de l'adjudication et est donc supprimé de l'offre avant l'attribution des travaux.

La VVSG a donc demandé un montant fixe par mois, le soumissionnaire devant proposer un prix fixe par m<sup>2</sup> par mois sur une période de 9 ans. Ce prix concerne :

- Enlèvement des dalles de moquette existantes, des plinthes de moquette et/ou des dalles de moquette retirées
- Ramassage et nettoyage des dalles
- Égalisation du sous-plancher
- Transformation de dalles de moquette retirées en nouveaux produits ou autres initiatives de recyclage
- Livraison et installation de nouvelles dalles de moquette
- Entretien pendant toute la durée de la mission.

Au terme du contrat, le pouvoir adjudicateur doit mettre les dalles de moquette à la disposition de la société de financement (dans ce cas, l'entrepreneur), où le fabricant, dans le cadre de l'économie circulaire, peut collecter les dalles de moquette avec la garantie de recyclage (gérée par le fabricant).

**2.440 m<sup>2</sup>**  
nouvelles dalles de  
moquette :

**9 ans**  
durée du contrat en  
tant que service

**1 facture**  
pour la livraison,  
l'installation, la  
maintenance et la  
reprise

En outre, des exigences ont également été imposées concernant la durabilité du revêtement de sol lui-même, c'est-à-dire que le matériau doit comporter des fils fabriqués à partir d'un matériau 100 % régénéré (BCF Polyamide 6 Econyl). En outre, le support ne doit pas contenir de PVC ou de bitume et doit contenir au moins 70 % de matériau recyclé défini positivement « Cradle to Cradle ». En outre, l'ensemble du revêtement de sol doit être certifié Cradle to Cradle Silver (ou équivalent). Les dalles de moquette doivent également être entretenues à l'aide de produits respectueux de l'environnement.

## 4. La mise en œuvre dans l'organisation

Du raison de la pression du temps et de l'intégration du « as a service », il aurait été très intensif pour les acheteurs d'entreprendre eux-mêmes l'exploration complète du marché. C'est pourquoi, lors de l'attribution du contrat, un entrepreneur principal a été désigné qui, à son tour, a dû explorer le marché à la recherche de fournisseurs de flooring as a service. Cela impliquait que l'entrepreneur lui-même devait prendre les dispositions financières et pratiques avec les prestataires de services.

Cette dernière ne semblait pas évidente, car l'entrepreneur principal n'avait aucune expérience en matière de fourniture en tant que service. Il n'était pas non plus motivé car le prix des prestations « as a service » était un « prix fixe » et n'était pas pris en compte comme avantage lors de l'attribution de la mission.

Au fil du temps, le chef de projet de la VVSG a donc lui-même joué un rôle important lors de la négociation du contrat de « flooring as a service ». Il s'agissait d'un travail de pionnier, qui consistait à coopérer et à négocier pour parvenir à une bonne solution. Dans une approche traditionnelle, on aurait l'achat d'un revêtement de sol, un contrat avec une firme d'entretien, un prêt ou une ligne de crédit de la banque, etc. Avec le système « en tant que service », tout est intégré. Et c'est précisément pour cette raison que la coopération avec plusieurs parties constitue le facteur de succès dans le cas présent : la VVSG, l'entrepreneur, le fournisseur de dalles de moquette circulaires, un intégrateur responsable des services financiers et une société d'entretien chargée de l'entretien des dalles de moquette. Le rôle de facilitateur du prestataire de services financiers, en particulier, a été un lien important dans le contrat en tant que service. Ainsi, la VVSG n'a qu'un seul contrat qui régit toutes les obligations légales avec les contractants sous-jacents (producteur, société de maintenance, etc.). L'acheteur ne recevra qu'une seule facture par mois. En ce qui concerne la question de la propriété, la VVSG est l'utilisateur des dalles et le prestataire de services financiers en est le propriétaire pendant la durée du contrat. Le producteur rachète ensuite les tuiles au prestataire de services financiers après les 9 ans de vie utile pour les recycler et les transformer en matières premières pour un nouveau processus de production.

## 5. Résultats

Les résultats de ce choix pour les dalles de moquette en tant que service doivent être considérés dans la rénovation globale du « vieux » bâtiment en un bâtiment « circulaire et durable ». Opter pour des solutions durables a un impact positif en offrant un environnement de travail sain. Les dalles ne contiennent aucun matériau toxique et contribuent à une meilleure qualité de l'air.

Mais aussi sur le plan écologique, c'est un grand pas en avant : ce bureau durable permet d'importantes économies de CO<sub>2</sub> grâce à une combinaison de facteurs. Le fait d'occuper moins d'espace grâce à l'environnement de travail ouvert avec un ratio de 60 % permet de réaliser de grandes économies d'énergie et donc de réduire les émissions de CO<sub>2</sub>.

Le choix des formes de contrat circulaires telles que « flooring as a service » réduit également le coût de l'enlèvement, du placement, de l'entretien et de la reprise des dalles de moquette. Mais le résultat le plus important est sans aucun doute de mettre le marché en mouvement en matière de contrats circulaires tels que les contrats « en tant que service » qui intègrent une garantie de reprise et de réutilisation ou de recyclage. **Le système « en tant que service » n'est circulaire que si cette forme de contrat permet d'assurer une durée de vie plus longue et garantit la prochaine vie des produits après la phase d'utilisation.**

Enfin, grâce à ce contrat, le VVSG assume son rôle de pionnier et ce bon exemple peut inspirer d'autres administrations à commencer à travailler eux-mêmes sur des contrats « en tant que service » Cela peut créer un effet d'échelle.

## 6. Leçons tirées

- **Ne laissez pas toute l'initiative à l'architecte ou à l'entrepreneur**, mais prenez vous-même en mains la régie décidée du projet. Désignez un coordinateur de projet dynamique, prêt à élaborer de nouveaux concepts en dialogue avec le marché.
- **Osez expérimenter**, même si cela signifie qu'il faut tout définir et élaborer pour la première fois. Les pouvoirs publics peuvent être un pionnier important pour les modèles d'entreprise innovants.
- **Une bonne étude de marché lors de la préparation d'un appel d'offres est cruciale** : y a-t-il suffisamment de fournisseurs de solutions « en tant que service » sur le marché ?
- **Cela vaut la peine de faire appel à des experts**, comme un tiers intégrateur ayant une expertise dans le développement de solutions « en tant que service » impliquant plusieurs acteurs du marché (fabricant, client, acteur financier, etc.).
- **Osez repenser les processus d'achat traditionnels**. Les contrats en tant que service font sortir la fonction d'achat de sa zone de confort. D'autres contrats, les défis dans le domaine des coûts d'investissement/d'exploitation, le dialogue intensif avec le marché, le suivi des exigences de performance sont souvent de nouveaux défis auxquels l'administration doit donc apporter de nouvelles réponses.

**Vous trouvez plus de fiches sur:**  
**[www.guidedesachatsdurables.be](http://www.guidedesachatsdurables.be)**

Institut fédéral pour le  
**Développement  
Durable**

