

Appels d'Offres Marchés Publics ?

N'ayez plus peur...
Tentez l'aventure !

Rédacteur : Mélanie Rosaz – rosaz.melanie@gmail.com / 06 87 92 68 81
Septembre 2018



GENERALITES

Ce qui PEUT vous faire peur :

Le jargon juridique (pouvoir adjudicateur, DC1, BPU, ...), la taille du dossier de consultation, la multitude d'informations demandées et transmises, le temps que cela représente pour répondre, le paiement,...



MAIS un marché public qu'est ce que c'est ?

- Une demande de **devis** qui doit être accompagnée d'un dossier
- Une relation **commerciale à distance** avec l'acheteur
- Une **retranscription écrite de** votre Savoir-Faire

Qu'attend l'acheteur ?

- La présentation de votre entreprise
- 1 ou 2 formulaires
- Un devis « préformaté »
- La réponse à ses questions



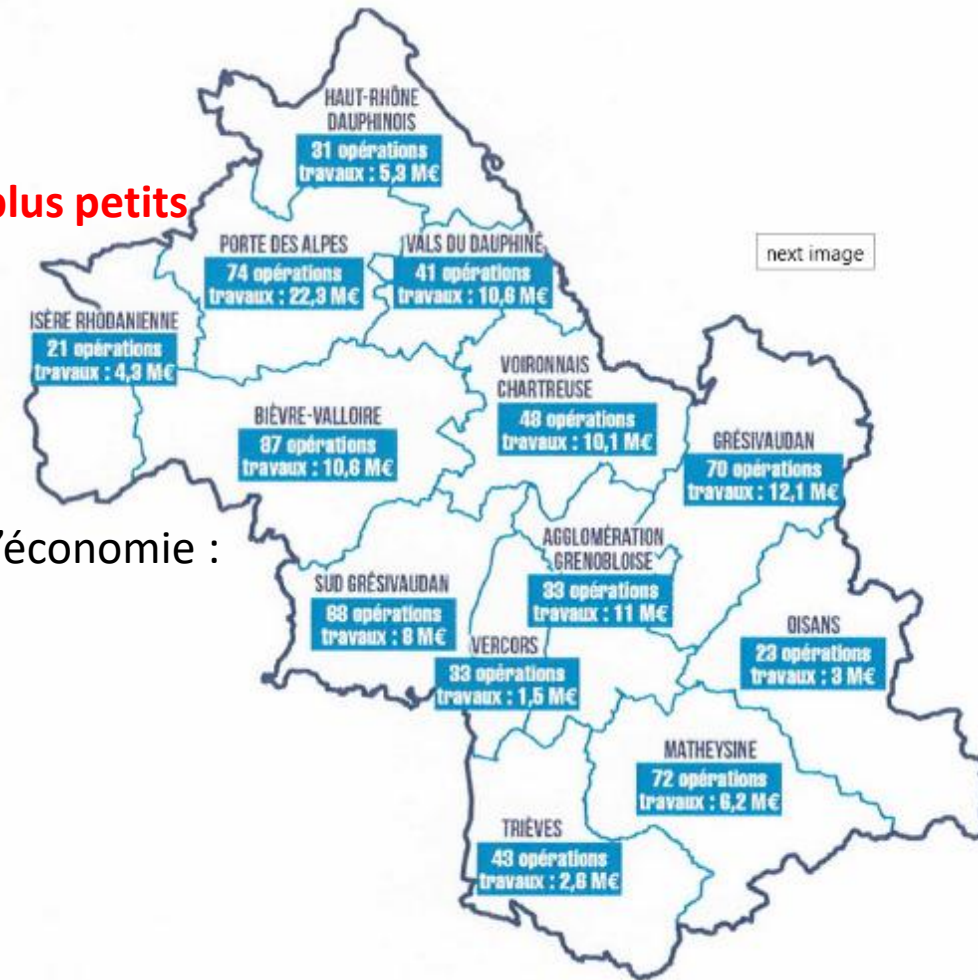
Constitue la NOTATION. **Meilleur rapport qualité-prix = gagnant**

Ils s'adressent à TOUS même aux entreprises les plus jeunes, même aux plus petits

En moyenne 3,3 réponses / appel d'offres (peu!)
Plan de développement du Département de l'Isère



Les marchés publics c'est une façon pour les pouvoirs publics de soutenir l'économie :
prenez une part du gâteau !



Pourquoi se positionner ?

- Pour augmenter son CA
- Pour compenser une perte de CA
- Pour amorcer une dynamique de développement (investissement)



Répondre ce n'est pas remporter **MAIS...**

... Comment **optimiser ses chances de gagner** ?

1. CIBLER
2. ANTICIPER (Créer du contenu, structurer,...)
3. Répondre strictement au cahier des charges
4. Se faire accompagner (formation, prestataire extérieur,...)



Côté acheteur :

Voir si le candidat a les « épaules » pour effectuer le chantier, s'il est dans les clous vis-à-vis de la loi.

Il juge de votre savoir faire à partir du mémoire technique

Rappel :

L'acheteur note les réponses.

la meilleure note (= le meilleur rapport **qualité**-prix) remporte le marché

EN AMONT : TRAVAIL PREPARATOIRE

1. Réfléchir à sa stratégie

Territoire ? Taille ? Saisonnalité ? « Gamme » ? À quoi je veux/peux répondre ?

2. Se créer du contenu **dès maintenant**

> Gain de temps le jour où on se lance

3. Organiser sa veille

Comment trouver les appels d'offres / MP

<25 k€ en direct dc **se faire référencer.** (démarchage commercial)

> 25k€ publication sur des plateformes (**gratuit**)

<https://www.marchesonline.com/recherche-detaillee>

<https://www.marches-publics.info/accueil.htm>

<https://www.boamp.fr/>

+ Sites internet des communes visées dans votre stratégie

Sélection de critères avec des alertes automatiques

4. Lire un appel d'offre (= voir ce qui peut m'être demandé pour, le jour J, ne pas être surpris par le format).

AO SEREIN
= AO ANTICIPE



UN APPEL D'OFFRE M'INTERESSE !

1. Télécharger le dossier (*conseil : cocher alerte !*)
2. Analyser le DCE. *Conseil : RC en priorité* le Règlement de la consultation = date de rendu, forme du marché, critère de notation, pénalités, Mémoire technique ? ... **beaucoup d'infos sont précisées**
3. Lister ses questions (Conseil : attention 10jrs avt mini !)
4. Constituer son dossier de réponse
5. Relecture
6. Envoi

100% dématérialisé **MAIS**
La signature électronique
n'est pas obligatoire pour le
dépôt des offres. Cela
dépend des marchés.
Se référer au RC

UN APPEL D'OFFRE M'INTERESSE ! (suite)

LE DOSSIER

✓ La Candidature : **rassurer l'acheteur**. Commun à plusieurs appels d'offres. Attention aux mises à jour.

La candidature n'est pas notée.

Contenu : la présentation de votre entreprise : ses moyens humains, ses moyens matériels, sa capacité financière, ses références, ...

+

✓ L'Offre technique et financière (prix / valeur technique). **Séduire l'acheteur. Ce qui est noté : le positionnement prix et le savoir-faire.**

Contenu : la réponse aux questions de l'acheteur sur l'équipe mobilisée, le respect des délais, la gestion des déchets...

La seule façon pour l'acheteur de juger de votre savoir-faire et de votre capacité à faire le job dans les délais et en respectant ses attentes c'est le mémoire technique



Attention le Mémoire technique est une pièce du contrat tout ce qui est promis doit être honoré.

Une fois le dossier rendu

2 cas de figure :

Vous êtes sélectionné : FELICITATIONS !
formalisation du contrat, signature (électronique),...

Vous êtes rejeté ? NE BAISSÉZ PAS LES BRAS !
Analyser = savoir pourquoi ? Qui est titulaire ? Pour quel montant ? >> vous permet d'ajuster votre stratégie et combler les points faibles de votre offre pour la prochaine fois.
Au besoin, demandez le rapport d'analyse, vous êtes dans votre bon droit.

Ne pas négliger cette analyse.

Conclusion

Se positionner sur les marchés publics s'apprend.

Les marchés publics sont un levier de **développement** pour votre entreprise.

La CAPEB vous soutient dans cette dynamique commerciale, profitez-en !