

MARCHÉS PUBLICS

« Chefs d'entreprise : candidater ne s'improvise pas ! »

La société Canéva a rédigé un guide intitulé « Mode d'emploi, comment répondre concrètement à un marché public ? » (1). Tour d'horizon avec les auteurs.

■ Pourquoi ce guide ?

Nous l'avons réalisé à la demande d'Agnès Bricard, présidente du club secteur public de l'Ordre des experts-comptables et en partenariat avec Oséo. L'objectif est de lever les barrières que la complexité administrative de la commande publique dresse devant les PME. Il s'agit donc d'expliquer aux chefs d'entreprise, simplement et avec leur langage, comment constituer les dossiers de réponse. Un exemple de dossier complet remis par une entreprise de menuiserie illustre le propos à la fin du guide.

■ Quelle méthodologie suggérez-vous ?

Nous engageons les entreprises à bien se préparer en amont, notamment en rassemblant les pièces administratives nécessaires. Cela peut prendre du temps, par exemple pour obtenir des lettres de recommandations des clients cités en références. Il faut aussi identifier, dans l'entreprise, qui va signer le dossier et établir le cas échéant les délégations de signa-



BERGOTTE CANACHALE MONTEUR

Aurélien Tourret et Laurent Blind, associés fondateurs de l'entreprise Canéva (accompagnement des PME dans la gestion des appels d'offres).

ture nécessaires ; et, enfin, s'interroger sur l'intérêt de s'associer des partenaires en sous-traitance ou en groupement. Vient ensuite la phase de constitution du dossier.

■ Votre guide propose pour cela des notices détaillées...

Nous avons reproduit les formulaires types accompagnés des notices explicatives du ministère de l'Économie. Mais celles-ci ne couvrent pas tous les champs à remplir et se contentent souvent de reformuler les DC. Nous y avons donc ajouté nos commentaires, très concrets, champ par champ. On alerte le chef d'entreprise sur ce qui est obligatoire ou non ; on

l'incite également à coller au plus près des attentes de l'acheteur public. Le remplissage des formulaires n'exclut pas la stratégie commerciale !

■ Un exemple ?

Le chef d'entreprise a tout intérêt à soigner particulièrement le DC5 (déclaration du candidat). Il développera ses références clients, les moyens humains et techniques qui seront mis en œuvre, sans se contenter de renvois au mémoire de présentation comme on le voit trop souvent.

PROPOS RECUEILLIS PAR SOPHIE DELUZ ■

(1) À lire sur www.oseo.fr/votre_projet/commande_publicque/etre_accompagne/mode_d_emploi