

STRATÉGIE



Gestion. Les collectivités passent chaque année des milliers de marchés publics. Une manne potentielle pour les TPE en cette période de crise. Mais avant de s'engager dans ces procédures pour le moins formelles, il convient de connaître les règles du jeu et faire preuve d'organisation.

Comment décrocher un marché public ?

Les TPE seraient-elles désarmées face aux procédures de passation des marchés publics ? Alors qu'elles constituent 94 % du tissu économique français, les TPE récoltent un peu moins de 30 % des commandes publiques. C'est ce que révèlent les chiffres 2007 de l'Observatoire économique de l'achat public. « Ces marchés représentent pourtant plus de 160 millions d'euros, soit 10 % du PIB : une manne financière extraordinaire pour ces petites structures », souligne Aurélien Tourret, gérant de Caneva, société spécialisée en conseil et expertise sur les marchés publics. Des centaines d'offres sont publiées chaque mois (lire l'encadré). Mais comment les sélectionner ? En premier lieu, il convient de cibler les marchés. Il faut ensuite analyser les besoins du client, sa problématique ainsi que son budget. « Candidater à un marché public, c'est aussi répondre à une démarche commerciale. Il est donc impératif, avant de formuler sa réponse, de définir ses objectifs et sa capacité à répondre à l'offre », rappelle Aurélien Tourret. Le dirigeant peut ensuite se consacrer à la constitution du dossier, une étape-clé. Tout d'abord, il convient de présenter l'entreprise de manière globale, de mettre en avant son organisation, son métier, ses différentes références clients (ne pas hésiter à joindre une attestation de travaux ou encore une lettre de recommandation). « Le dirigeant doit adap-

ter son dossier à chacune des offres et apporter une réponse technique. Laquelle doit détailler la méthodologie, les outils réquisitionnés et la composition de l'équipe dédiée à la réalisation des travaux », poursuit Aurélien Tourret.

Bien étudier son prix

Il est également conseillé de soigner la mise en forme du dossier en utilisant des photos et des couleurs. Celui-ci peut être accompagné d'une plaquette de l'entreprise. En effet, le code des marchés publics prend en compte un certain nombre de critères comme

le potentiel technique, les matériels utilisés, la démarche qualité de l'entreprise ainsi que l'hygiène et la sécurité. « Ces éléments représentent 80 % de la note

finale. Les 20 % restants sont directement liés au prix », poursuit Aurélien Tourret (Caneva). Benoît Bontoux, dirigeant de la société Boiséa, en région parisienne, s'est lancé dans l'aventure des marchés publics il y a deux ans. « Il y a beaucoup de formalisme et de papiers à remplir, mais on ne peut pas nier que ces marchés sont juteux. Ils représentent à ce jour 10 % de mon chiffre d'affaires et j'ai bien l'intention de le tripler, voire de le quadrupler », confie le chef d'entreprise, qui remporte en moyenne deux marchés par an et réalise ainsi un chiffre d'affaires annuel de 1 200 000 €. « Il est aussi préférable d'avoir les reins solides en matière de trésorerie car, entre

la livraison du chantier et le règlement de la commande, il peut parfois s'écouler huit ou neuf mois », poursuit le gérant de Boiséa.

« Votre société n'a pas décroché un appel d'offres ? Dans ce cas, il ne faut pas hésiter à contacter l'administration pour se faire préciser les motifs du rejet. « Il faut comprendre pourquoi votre entreprise n'a pas été retenue afin de pouvoir rectifier le tir la fois suivante. De même, si vous avez remporté le marché, il est intéressant d'en connaître les raisons », conclut Benoît Bontoux. ■

MALLORY LALANNE



ZOOM SUR L'accès à l'information

Certains sites internet recensent l'ensemble des appels d'offre. En voici quelques uns. Le Boamp, site gouvernemental, rassemble certains Mapa (marchés à procédure adaptée) et marchés négociés supérieurs à 90 000 €. Le Réseau commande publique, piloté par Oseo, offre également un outil de veille gratuit. Troisième option : la place des marchés publics. Vous pouvez y consulter les appels de l'État et des chambres de commerce et d'industrie sur www.marches-publics.gouv.fr. Les collectivités locales publient également de plus en plus leurs appels d'offres sur le Net.

Enfin, des sites privés proposent des outils de veille commerciale et la possibilité de consulter ou de télécharger les annonces de marchés publics. Parmi les plus connus : www.vecteurplus.com, www.achatpublic.com ou www.mpfrance.fr.