

10 COMMANDEMENTS 10

POUR
GAGNER EN EFFICACITÉ
SUR LES MARCHES PUBLICS

Intro- -duc tion-

RARES SONT LES PASSIONNÉS DES MARCHÉS PUBLICS !

Complexes techniquement et bien souvent chronophages, ils rebutent la majorité de celles et ceux qui ont pu s'y essayer. Pourtant, avec de l'organisation et quelques connaissances, vous pouvez très facilement gagner en temps et en efficacité lors de vos réponses aux appels d'offres.

N'oublions pas que les marchés publics représentent en moyenne 100 milliards d'€ par an, soit presque 6% de notre Produit Intérieur Brut.

**100 MILLIARDS
D'EUROS / AN**

**6% DU
P.I.B**

Il peut donc s'agir d'un véritable levier de développement pour celles et ceux qui s'en donnent les moyens.

Pédagogique et ludique, ce guide vise à vous donner les clés pour réussir vos réponses aux appels d'offres avec efficacité. Terminé les journées passées sur des dossiers de réponse, vous êtes sur le point de découvrir les 10 commandements qui révolutionneront votre regard sur les marchés publics.

N'attendez plus et lancez-vous, nous sommes là pour vous y aider !

Sébastien Kvot,
Président d'Odécia

Som— —mai re—

01 Votre positionnement
vous définirez
PAGE 4

02 Les acheteurs publics,
vous comprendrez
PAGE 5

03 Votre dimensionnement,
vous analyserez
PAGE 6

04 Des partenaires,
vous trouverez... Ou pas !
PAGE 8

05 Faire de la veille,
vous apprendrez
PAGE 9

06 Une trame de mémoire
technique, vous élaborerez
PAGE 11

07 Votre dossier de candidature,
vous préparerez
PAGE 12

08 Votre marché
vous sélectionnerez
PAGE 13

09 De manière dématérialisée
vous répondrez
PAGE 15

10 Après les échecs
vous rebondirez !
PAGE 18

1 VOTRE POSITIONNEMENT VOUS DÉFINIREZ

Et ça ce n'est pas nouveau, vous avez déjà dû le faire lors de l'élaboration de votre Business Plan. Vous me direz, de l'eau a coulé sous les ponts depuis... Certes, alors il est temps de s'y remettre très rapidement.

Les premières personnes que vous devez apprendre à connaître ce sont vos concurrents : Comment se positionnent-ils sur votre marché ?

Avec votre expérience, je suis sûr que vous avez un avis éclairé sur la question.

Une fois l'analyse de votre concurrence effectuée, il va falloir que vous élaboriez, si ce n'est pas déjà fait, votre positionnement : politique de prix, critères de différenciations, valeurs ajoutées...

Bruno F. est architecte depuis 15 ans. Spécialisé dans les matériaux naturels et biosourcés, il fait avant tout de la qualité.

Son positionnement : l'économie verte à des prix hauts de gamme.

Gardez en tête que vous ne serez jamais (ne jamais dire jamais) seul à répondre à un marché public. Alors, il faut que vous soyez meilleur que vos concurrents !

Avant de passer au commandement suivant répondez à cette question : **En termes de positionnement, comment vous situez-vous par rapport à vos concurrents ?**

2 LES ACHETEURS PUBLICS VOUS COMPRENDREZ

« Mince, il parle depuis 5 minutes d'acheteurs publics et mise à part ma mairie, je n'en connais pas beaucoup d'autres ». Et bien ne vous en faites pas, il n'existe pas moins de 40 000 acheteurs publics en France. **Mais qui sont-ils ?**

La grande majorité des acheteurs publics sont des collectivités territoriales :

**Mairie,
Conseil Départemental,
Conseil Régional.**

Tous ont des compétences différentes qu'ils mettent en œuvre. Les Mairies mutualisent des ressources et des compétences que l'on peut retrouver au sein de Communautés de Communes, Communautés d'Agglomérations, Métropoles, Syndicats Mixtes...

Plus haut se trouve l'État qui, pour surveiller les collectivités territoriales et venir en aide aux administrés, est présent sur les territoires à travers des préfetures. Il existe aussi, à côté de tout cela, des établissements publics comme les musées, les hôpitaux, les chambres de commerces, les universités, les collèges... Tels sont les principaux acheteurs publics que vous allez retrouver le plus fréquemment.

Ceux-ci doivent suivre des règles spécifiques pour tout achat supérieur à 40 000 € H.T.

————— **Dans ces cas-là, ils doivent passer : un marché public.** —————

Ils ont alors l'obligation de respecter 3 principes :

- ◆ La liberté d'accès à la commande publique ;
- ◆ L'égalité de traitement des candidats ;
- ◆ La transparence des procédures.

Si vous souhaitez en savoir plus, je vous conseille la lecture de cet article :

<https://odecia.fr/les-grands-principes-de-la-commande-publique/>

3 VOTRE DIMENSIONNEMENT VOUS ANALYSEREZ

SOURIEZ ! Je vais vous demander de faire, à l'instant T, une photo de votre entreprise. Rassurez-vous, je vais vous aider à cadrer le tout.

Il va falloir réunir un certain nombre d'informations qui vous seront grandement utiles pour la suite de notre démarche.

- 1 Vous pouvez commencer par sortir **vos chiffres d'affaires** sur les 3 dernières années.
- 2 Poursuivez ensuite par la création d'une liste de **vos moyens techniques et humains** :
 - Nombre de personnes qui travaillent au sein de votre entreprise ;
 - Outils, matériels dont vous disposez pour travailler.
- 3 Plus complexe maintenant, je vous conseille de prendre le temps pour faire un point sur **vos références clients** ; cela ne fait jamais de mal et pourra être utile dans bien des situations : clients, années, objets des prestations, montants.
- 4 Parlons de choses qui fâchent, ou pas ! Il serait bon que vous preniez quelques minutes pour **analyser votre trésorerie** et plus précisément votre fonds de roulement ; principalement si vous êtes dans la fourniture ou les travaux.
- 5 Pour finir, **avez-vous des certifications spécifiques** ? Normes ISO, QUALIBAT, OPQF...

BRAVO !

Sans le vouloir, vous avez déjà rassemblé une partie des informations qui vous permettront de constituer votre dossier de candidature !

Plus importantes encore, ces données vont vous aider à y voir plus clair dans le choix futur de vos marchés publics.

En effet, vous sélectionnerez des appels d'offres en fonction de vos capacités. Nous reviendrons sur ces éléments, l'objectif ici étant d'avoir les informations à disposition.

Yannick V. est plombier depuis 12 ans. Il a une entreprise de 10 personnes et réalise un chiffre d'affaires de 950 000 € / an. Il dispose de solides références dans le secteur privé et public.

Yannick cible des marchés publics où le besoin estimé est inférieur à 300 000 €, et ce afin d'être compétitif en terme de moyens humains affectés.

A la fin de cette partie, vous devez avoir collecté toutes les informations demandées.

4 DES PARTENAIRES VOUS TROUVEREZ (OU PAS)

Vous travaillez depuis plusieurs années avec un partenaire et avez une totale confiance en lui ? Ce dernier est complémentaire à votre activité ? Proposez-lui de travailler avec vous sur les marchés publics !

Vous avez précédemment fait une synthèse interne des informations utiles qui vous permettront de vous orienter dans votre veille en appel d'offres.

Dans les marchés publics, comme dans la vie, vous pouvez faire équipe. Cela suppose de faire confiance à ses partenaires, et d'être complémentaire.

Avant de poursuivre, je vous demanderai donc :

- ◆ De réfléchir aux partenaires avec qui vous avez l'habitude de travailler ;
- ◆ De sélectionner ceux en qui vous avez une grande confiance ;
- ◆ D'analyser votre complémentarité en termes de valeur ajoutée.

Très concrètement, l'idée est de savoir ce qu'ils peuvent vous apporter.

exemple
Yannick V., notre fameux plombier, n'est pas expert en ventilation. Certains acheteurs publics réunissent la plomberie avec la ventilation et le chauffage. Il peut donc avoir un intérêt à se grouper avec un partenaire expert en ventilation pour répondre à plus de marchés publics.

Lancez vous à plusieurs sur les appels d'offres, lisez l'article suivant pour en savoir plus : <https://odecia.fr/repondre-a-un-appel-doffres-a-plusieurs/>

5 FAIRE DE LA VEILLE VOUS APPRENDREZ

Ne négligez surtout pas cette étape ! D'une parce que mal réalisée, elle peut être chronophage. De deux, car il s'agit d'une étape fondamentale. Répondre à un marché qui ne vous correspond pas c'est perdre du temps et de l'argent.

La première question que vous devez vous poser, c'est comment faire de la veille en marché public ? A l'heure où internet est omniprésent, je vous conseille plusieurs sites qui vous aideront à répondre à cette question :

**Nos exemples
de sites
de référence :**

- ◆ www.boamp.fr
- ◆ www.marches-publics.gouv.fr
- ◆ www.nouma.fr

Il en existe d'autres que vous trouverez en tapant « veille en marché public » sur Google. Chaque plateforme a ses avantages et ses inconvénients, l'idée étant de sélectionner celle avec laquelle vous êtes à l'aise.

Une fois que vous serez sur une plateforme, vous devrez remplir plusieurs champs qui vous permettront d'affiner votre recherche : mots clés, zone géographique, type de marché...

Alain S. est couvreur en Ile de France avec pour zone de chalandise le 95 et le 60. Il dirige une entreprise de 7 personnes avec un CA de 740 000 €. Il tape donc :

- ◆ **Mot clés :** Couverture ;
- ◆ **Zone géographique :** Val d'Oise, Oise ;
- ◆ **Domaine d'activité :** travaux ;
- ◆ **Type de marché :** Marché à Procédure Adaptée (MAPA)

Concernant cette dernière notion (MAPA), elle a pour but de se focaliser sur des marchés inférieurs à certains montants. **Pour en savoir plus, je vous invite à parcourir cet article :** <https://odecia.fr/comprendre-les-procedures-marches->

5 FAIRE DE LA VEILLE VOUS APPRENDREZ

(la suite)

Apparaîtront alors des appels d'offres en cours répondant aux critères pré-remplis.

Il sera important de prêter attention aux éléments qui s'afficheront :

- ◆ **Objet du marché** : doit vous donner une idée des prestations attendues ;
- ◆ **Date limite de réponse** : date limite avant laquelle vous devez envoyer votre réponse ;
- ◆ **Type de procédure** : procédure sélectionnée par l'acheteur en fonction d'un certain nombre de critères (cf : article précédent).

Dans la liste des appels d'offres, un marché semble convenir à votre profil ?

Je vous invite à cliquer sur le lien que l'on vous suggère puis à trouver le « Dossier de Consultation des Entreprises (DCE) ». Il s'agit du document dans lequel se trouve l'ensemble des pièces utiles à l'appel d'offre. Vous le trouverez sur le « profil acheteur ».

Une fois téléchargé, le but est d'étudier certaines informations primordiales :

- ◆ **les critères d'évaluation** (règlement de consultation – RC) ;
- ◆ **Les demandes spécifiques** qui peuvent constituer une barrière à l'entrée : certifications, références du même type, normes... (règlement de consultation – RC)
- ◆ **Les besoins de l'acheteur public** (cahier des charges - CCTP) ;

Le but ici est de vous faire un avis global sur ce qui peut être demandé par les acheteurs. Une fois que vous avez parcouru plusieurs appels d'offres et appréhender aussi bien les demandes, les critères d'évaluation que les spécificités, je vous invite à passer à la partie suivante.

Vous souhaitez en savoir plus sur l'utilité des différents documents constituant un marché public ? Consultez cet article : www.odecia.fr/documents-marches-publics

6 UNE TRAME DE MÉMOIRE TECHNIQUE VOUS ÉLABOREREZ

Après avoir appréhendé les attentes des acheteurs, je vous conseille de ne pas vous lancer tout de suite dans une réponse. L'objectif ici va être de préparer un document qui constituera la trame de toutes vos réponses !

Un mémoire technique est un document au sein duquel vous regrouperez les informations utiles pour répondre à un marché public.

JE VOUS PROPOSE
**DE FAIRE
 UN MÉMOIRE
 TECHNIQUE
 TYPE**
POURQUOI ?
 POUR VOUS
**SIMPLIFIER
 LA VIE !**

D'un marché public à un autre, vous retrouverez des similitudes : besoins de l'acheteur, critères d'évaluation mis en place, informations à communiquer...

Votre entreprise ne change pas du jour au lendemain : vos moyens humains ne varient pas d'un jour à l'autre, vous avez souvent les mêmes moyens techniques, votre politique environnementale ne change pas en fonction de la météo...

Il faut capitaliser sur ces éléments et sur des connaissances approfondies de la commande publique pour rédiger un document cohérent et efficace.

A la fin de cette partie, vous devez avoir constitué une trame de mémoire technique

TÉLÉCHARGEZ MAINTENANT
**UNE TRAME DE MÉMOIRE
 ADAPTÉE À VOTRE MÉTIER**
 POUR GAGNER EN TEMPS
ET EN EFFICACITÉ



www.odecia.fr/produit/memoire-technique-de-travaux/

TÉLÉCHARGER

7 VOTRE DOSSIER DE CANDIDATURE VOUS PRÉPAREREZ

Rappelez- vous de mon commandement numéro 3. Reprenez les informations que vous avez regroupées. Elles vous seront utiles pour préparer votre dossier de candidature type.

Ce qui est bien avec le dossier de candidature type, c'est qu'une fois qu'il est fait, vous n'aurez quasiment plus rien à faire pour l'adapter au marché !

Je vous invite donc à rédiger l'ensemble des documents de la liste ci-contre :

- ◆ DC1 et DC2 : www.economie.gouv.fr/daj/formulaires-declaration-du-candidat
- ◆ Attestation sur l'honneur ;
- ◆ Déclaration du chiffre d'affaires ;
- ◆ Déclaration des effectifs ;
- ◆ Déclaration des moyens techniques ;
- ◆ Références.

Vous pouvez également télécharger un dossier de candidature type en cliquant sur le lien suivant : www.odecia.fr/produit/dossier-de-candidature-type/

En parallèle, je vous conseille de vous munir d'une attestation d'assurance Responsabilité Professionnelle valide, de vos certificats (QUALIBAT, OPQF...) et des CV du personnel d'encadrement que vous affecterez au marché.

Avant de passer à la prochaine partie, je vous invite à commander un certificat électronique afin de pouvoir répondre aux marchés publics de manière dématérialisée. Pour se faire, vous pouvez vous rendre sur le lien suivant et sélectionner le prestataire que vous souhaitez :

www.lsti-certification.fr/index.php/fr/services/certificat-electronique

A la fin de cette partie, vous devez avoir constitué votre dossier de candidature et commandé votre certificat électronique.

8 VOTRE MARCHÉ VOUS SÉLECTIONNEREZ

*Vous avez réalisé toutes les précédentes étapes sans trop de difficultés ?
Vous êtes enfin prêt pour répondre aux marchés publics !*

Vous pouvez donc reprendre la veille dans l'objectif de trouver votre premier appel d'offres. Mais, au fait, comment devez-vous sélectionner votre marché ?

Admettons que vous ayez trouvé un marché susceptible de vous intéresser. Vous avez téléchargé, sur la plateforme acheteur, ce que l'on appelle le Dossier de Consultation des Entreprises.

Si vous n'êtes pas au point sur tous ces noms, vous pouvez consulter cet article :

www.odecia.fr/documents-marches-publics

Pour valider votre choix, commencez par lire le règlement de consultation en étudiant ces points :

- ◆ **La date limite de réception des offres** : je vous conseille de sélectionner un marché qui vous donnera le temps nécessaire pour y répondre : minimum 3 semaines. Le temps passe vite et croyez-moi, 3 semaines c'est déjà bien assez court !
- ◆ **Les critères d'évaluation** : précédemment nous avons veillé à revoir votre positionnement ainsi que celui de vos concurrents. Vous devez savoir quels seront les critères d'évaluation les plus favorables pour votre entreprise.

Marion L. est gérante d'une entreprise de fourniture de bureau. Très compétitive en termes de prix, sa société répond depuis plusieurs années aux marchés publics. Elle sélectionne les appels d'offres dont les critères d'évaluation sont majoritairement portés sur le prix afin de maximiser ses chances d'être titularisée.



8 VOTRE MARCHÉ VOUS SÉLECTIONNEREZ

(la suite)

Et oui, l'objectif de votre positionnement est aussi de vous fier aux critères d'évaluation définis au sein du règlement de consultation.

Dans le règlement de consultation, vous devez analyser les points suivants :

- ◆ **Les éléments demandés au sein du dossier de candidature et de l'offre** : Lisez ce qui vous est demandé de fournir, tant pour votre candidature que pour votre offre. Vous pourrez ainsi juger du travail à réaliser et vous organiser si certaines pièces sont difficiles à obtenir.
- ◆ **Spécificités** : vous pouvez rapidement balayer le sommaire afin de voir si aucune spécificité n'est demandée. Par exemple, il peut vous être demandé d'effectuer une visite sur site.

BRAVO, VOUS AVEZ FINALISÉ LA LECTURE DU RÈGLEMENT DE CONSULTATION !

Si l'ensemble des éléments parcouru vous conviennent, vous pouvez passer à la lecture du Cahiers des Clauses Techniques Particulières (CCTP). L'objectif ici est de savoir si vous pouvez répondre aux besoins de l'acheteur public.

Dans le cas où vous prendriez la décision de répondre au marché, **je vous suggère de vous enregistrer sur la plateforme acheteur afin de recevoir des notifications**. Celles-ci vous seront envoyées par mail si des modifications sont apportées ou si des réponses à certaines questions sont publiées dans le cadre du marché auquel vous répondez.

Concernant ce dernier point, sachez que vous avez la possibilité, à travers la plateforme acheteur, de poser des questions. N'hésitez pas à le faire si vous souhaitez des explications complémentaires !

A la fin de cette partie, vous devez avoir sélectionné un marché public auquel vous allez répondre !

9 DE MANIÈRE DÉMATÉRIALISÉE VOUS RÉPONDREZ

Vous avez sélectionné un marché public ? Vous devez dorénavant y répondre ? Pour cela, suivez les conseils qui vous seront apportés.

Commencez par personnaliser votre frame de mémoire technique en fonction des besoins de l'acheteur public ainsi que des critères d'évaluation mis en place.

Je vous conseille d'apporter un soin particulier à la partie exécution de la prestation et à tous les éléments faisant l'objet d'un critère d'évaluation.



ATTENTION

L'acheteur peut également avoir mis en place un Cadre de Mémoire Technique. Dans ce dernier cas, ce sera ce document que vous devrez remplir.

**Complétez ensuite
tous les documents
liés à l'offre :**

- ◆ Bordereaux des prix unitaires (BPU) ;
- ◆ Détail quantitatif estimatif (DQE) ;
- ◆ Décomposition du prix global et forfaitaire (DPGF) ;
- ◆ Acte d'engagement (AE)...

Pour en savoir plus sur ces documents, parcourez l'article suivant :

www.odecia.fr/documents-marches-publics

Pour finir, compiler les documents demandés au sein du dossier de candidature (voir Règlement de Consultation).

VOUS ÊTES ENFIN PRÊT POUR L'ENVOI !.... MAIS...

9 DE MANIÈRE DÉMATÉRIALISÉE VOUS RÉPONDREZ

(la suite)

Vous êtes enfin prêt pour l'envoi !

Manque de chance, après lecture du règlement de consultation, vous vous apercevez que l'acheteur impose une réponse par voie dématérialisée.

Comment faire ?

Et bien avant toute chose, il faut commander un certificat électronique agréé par le Ministère de l'intérieur dont vous trouverez une liste en cliquant sur le lien ci-dessous : www.lsti-certification.fr/index.php/fr/services/certificat-electronique



Vous souhaitez en savoir plus sur la dématérialisation : vous pouvez consulter l'article suivant : www.odecia.fr/dematérialisation-marchés-publics.fr

9 DE MANIÈRE DÉMATÉRIALISÉE VOUS RÉPONDREZ

(la suite)

Comme mentionné dans le commandement numéro 7, j'espère que vous avez d'ores et déjà pris les devants pour le commander. Et vu que vous êtes prévoyant, le certificat est même installé sur votre poste informatique.

1

Il faut installer votre certificat électronique en suivant les recommandations du fournisseur par lequel vous êtes passé. Celui-ci doit être installé sur chaque poste dont vous vous servirez pour envoyer vos appels d'offres.

2

Pour commencer l'envoi, vous devez vous rendre sur la plateforme à travers laquelle vous avez pu télécharger le Dossier de Consultation des Entreprises. Celle-ci est indiquée dans le Règlement de consultation. Cette plateforme vous proposera d'envoyer votre réponse électroniquement.

3

Il faudra alors suivre toutes les indications données par la plateforme. Il se peut que vous rencontriez des difficultés, surtout la première fois. C'est la raison pour laquelle, je vous conseille de vous y prendre quelques jours à l'avance.

Si vous avez la moindre question, sachez que les plateformes disposent d'un contact à travers lequel vous pouvez joindre un support technique.

FÉLICITATIONS

10 APRÈS LES ÉCHECS VOUS REBONDIREZ

Décrocher son premier marché demande des efforts et il est rare d'y arriver du premier coup. Pour autant, et c'est aussi la force des marchés publics, il est possible de s'améliorer avec une stratégie bien rodée.

Lorsque votre offre n'est pas acceptée suite à une réponse à un marché public, l'acheteur vous envoie une lettre de rejet.

Celle-ci vous donne un certain nombre d'informations comme :

- ◆ Le titulaire retenu pour le marché auquel vous avez soumissionné ;
- ◆ Le prix global de son offre ;
- ◆ Votre notation et celle du titulaire ;
- ◆ Votre classement...

Il se peut que l'acheteur omette tout ou partie de ces informations. Dans ce cas, vous pouvez envoyer ce que l'on appelle une lettre de complément d'information dont vous trouverez un modèle en cliquant sur le lien suivant :

www.odecia.fr/lettre-complement-informations

Celle-ci a pour objectif de demander des précisions quant aux motifs de rejet de votre offre : quelle est votre notation dans son détail ? Pourquoi avez-vous été moins bon que le titulaire sur tel ou tel critère ? Quel est le prix global de l'offre proposée par le titulaire... ?

Anne K. est gérante d'une société de communication. Plusieurs fois, elle a obtenu une note médiocre dans les « moyens humains affectés au marché ». Pour pallier cette faiblesse, elle a décidé de répondre en groupement au marché public et de rajouter ainsi des effectifs. Cela lui a permis d'améliorer sa notation et de décrocher son premier marché public !



GO GO GO !

LE GUIDE TOUCHE À SA FIN, NOUS ESPÉRONS AVOIR PU VOUS ÊTRE UTILES !



Vous avez une question ou des demandes à nous faire ?

Nous vous invitons à cliquer sur le lien suivant pour nous contacter :

[NOUS CONTACTER](#)



Vous recherchez des documents qui vous aideront dans votre démarche ?

N'hésitez pas à consulter les documents que nous mettons en ligne :

[VOIR LES DOCUMENTS](#)

10 COMMANDEMENTS



— POUR —
**GAGNER EN EFFICACITÉ
SUR LES MARCHES PUBLICS**