

T.P.E & P.M.E : Pouvez-vous gagner des appels d'offres publics?

Les appels d'offres sont beaucoup plus accessibles qu'on ne veut bien le croire généralement :

J'entends souvent : « *Nous n'avons pas la taille suffisante* ». En fait la taille des entreprises fournisseurs est rarement le critère prépondérant d'achat, tant que le fournisseur démontre sa capacité à réaliser, pour un prix raisonnable (pas forcément le moins cher), et surtout démontre qu'elle peut faire mieux que ses concurrents.

De manière spécifique pour les marchés publics, j'entends également souvent : « *Les administrations ne donnent pas de chances aux TPE-PME.* »

Le contexte politico-légal connaît de profonds changements qui aide justement les TPE-PME. Nous entendons régulièrement des membres du gouvernement annoncer une volonté de favoriser les TPE-PME. On parle souvent de « *small business act* » à la française.


Qu'est-ce qu'au fond prévoit cette loi « *small business act* » ? Les États-Unis d'Amérique disposent d'une loi-cadre, qui réserve 23 % des appels d'offre publics et 40 % des contrats de sous-traitance aux petites entreprises.

Une loi cadre en France de cette nature n'est pas possible à court terme, pour des questions de réglementation européennes et du fait de freins de l'O.M.C (Organisation mondiale du Commerce).

Toutefois des mesures favorables sont très concrètes en France depuis le nouveau code des marchés publics 2006 : En premier lieu, le manque de références n'est plus une cause de rejet pour l'administration : Bonne nouvelle, pour les entreprises récemment créées. Une deuxième mesure concerne le respect des allotissements en cas de marché à multiples entrées : En d'autres termes les marchés doivent être le plus possible « *saucissonnés* » en lots distincts, permettant des commandes plus petites et donc plus accessibles aux plus petites entreprises. A défaut l'administration pourra devoir justifier pourquoi l'allotissement n'est pas la bonne solution.

En 2007, 14% de la commande publique a été affectée aux P.M.E, soit environ une dizaine de milliards d'Euros. Certes avec 14%, il y a encore de la marge de progression, et tant mieux pour nos P.M.E.




2 conseils pratiques (liste non exhaustive) pour les T.P.E :

 Postuler surtout sur des « *petits* » marchés, la crédibilité est en effet plus facile à démontrer. Il existe une catégorie de marchés publics correspondant très bien à ce critère : les fameux « *MAPA* » (Marchés A Procédures Adaptées). Au dessous des seuils de 133 000 € HT pour l'Etat et 206 000 € HT pour les collectivités locales, les marchés de travaux peuvent être passés selon une Procédure Adaptée (Article 26 du Code des Marchés Publics). Les Marchés à procédure adaptée se distinguent aussi par l'allègement des pièces à fournir.

 S'associer avec des entreprises plus grandes pour attaquer des marchés plus ambitieux.

En conclusion, le contexte politico-légal n'est pas le frein premier pour les TPE-PME, il serait même plutôt un élément favorable. La question fondamentale devient alors : Comment ces entreprises peuvent gagner davantage d'appels d'offres ?

Il existe 3 leviers primordiaux qui sont de la responsabilité *unique* de l'entreprise fournisseur:

-  Ce qu'elle va entreprendre avec l'entreprise acheteuse *avant* la sortie du cahier des charges.
-  Comment elle va *concevoir* sa proposition technique et commerciale : Disposer d'un bon produit ou service à un prix raisonnable n'est pas en général suffisant pour être le mieux placé.
-  Les *actions* que le fournisseur mettra en œuvre à l'issue de sa remise de proposition.

Ces 3 types d'actions sont décrites dans d'autres articles, ou dans le livre « *stratégies gagnantes pour les appels d'offres* » Edition CHIRON-2007. » La plupart de ces actions concernent d'ailleurs autant les appels publics que privés.

Avril 2008

A propos de l'auteur : Thierry CRAYE

Créateur du cabinet OptiVente (www.optivente.com) conseil et formation en développement commercial, dont une spécialisation unique : Les réponses aux appels d'offres privés et publics.

Coach Certifié – ESSEC, Cycle création d'entreprise – Ingénieur ENSEA.

Contact : craye@optivente.com 01 46 89 07 32