

Les Appels d'offres : Accessibles aux TPE & PME ?

Ils le sont beaucoup plus qu'on ne le croit généralement :

J'entends souvent : « *Nous n'avons pas la taille suffisante* ». La taille des entreprises fournisseurs est rarement le critère prépondérant, tant que l'entreprise démontre sa capacité à faire à un prix raisonnable, et même à faire mieux que ses concurrents.

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

Le contexte politico-légal connaît de profonds changements qui aident justement les TPE-PME. Nous entendons régulièrement des membres du gouvernement annoncer une volonté de favoriser les TPE-PME. On parle souvent de « *small businnes act* » à la française. Qu'est-ce que cette loi cadre « *small businnes 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'OMC (Organisation mondiale du Commerce).

Toutefois des mesures favorables sont très concrètes en France depuis le code des marchés publics 2006 :

Le manque de références n'est pas (n'est plus...) une cause de rejet pour l'administration : Bonne nouvelle, pour les entreprises récemment créées.

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 techniquement plus accessibles aux plus petites entreprises. A défaut L'administration devra justifier pourquoi l'allotissement n'est pas la bonne solution.




Au final, en 2007 14% de la commande publique était tournée vers les PME, 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 PME.

Nous recommandons toutefois aux TPE, de postuler surtout sur des « *petits* » marchés, là où la crédibilité est plus facile à démontrer. Il existe une catégorie de marchés publics correspondant très bien : 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, 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.

Autre recommandation : S'associer avec des entreprises plus importantes pour attaquer des marchés plus ambitieux.

En conclusion, le contexte politico légal n'est pas le frein premier pour les PME, il serait même plutôt un élément favorable. La question fondamentale devient alors : Comment une TPE – PME peut gagner d'avantage ses 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'acheteur *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.
-  Des *actions* que le fournisseur mettra en œuvre à l'issue de sa remise de proposition.

Ces 3 types actions sont décrites dans d'autres articles, ou dans le livre « *stratégies gagnantes pour les appels d'offres* » Edition CHIRON-2007. »

Thierry CRAYE - Février 2008

A propose de l'auteur

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.

Nombreuses publications dont « *stratégies gagnantes pour les appels d'offres* » Edition CHIRON-2007.

Coach Certifié - Cycle création d'entreprise à l'ESSEC – Ingénieur ENSEA.

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