

Le Cabinet ACDL Expertise vous informe :

Appels d'offres : les règles à suivre pour les remporter



Pour les PME, les appels d'offres peuvent constituer un véritable levier de croissance. Pour autant que ces compétitions soient anticipées et abordées avec méthode.

77 milliards d'euros : c'est le montant de la commande publique en 2017, selon le baromètre publié par l'Assemblée des communautés de France (AdCF) et la Caisse des dépôts (CDC). Cette manne, dont une partie est liée à des appels d'offres, provient pour moitié environ des communes et de leurs regroupements. Un gisement de croissance pour les PME, pour autant qu'elles répondent aux appels d'offres avec discernement.

Sélectionner soigneusement les appels d'offres

Première étape ? [Définir précisément ses cibles](#). Mieux vaut, en effet, miser sur la qualité de ses réponses que sur la quantité. « *Définir précisément les marchés sur lesquels les chances de l'emporter sont réelles* », recommande Jean-Michel Moreau, expert-comptable et président de FDMP, membre du groupement France Défi.

Et rien n'interdit, durant cette phase, de rencontrer ceux qui publient des appels d'offre, ce qui est en revanche interdit une fois qu'ils sont lancés, pour respecter l'égalité entre les candidats. « *C'est une manière de se présenter, de se faire connaître et de mieux comprendre quelles peuvent être leurs attentes. Un premier contact qui peut aussi permettre de décrocher un contrat en direct, puisque [les marchés inférieurs à 25 000 €](#) sont passés sans mise en concurrence* », remarque Jean-Michel Moreau.

Préparer les éléments administratifs en amont

Deux semaines ! C'est le délai généralement prévu dans les appels d'offres portant sur les prestations de service. Autant dire que le temps est compté. « *Pour ne pas en perdre, les documents incontournables dans ce type de procédure, qu'il s'agisse de la présentation de l'entreprise ou des éléments fiscaux et sociaux, doivent être en permanence à jour et prêts à être intégrés au dossier de réponse* », conseille Jean-Michel Moreau. Ce qui laisse l'esprit libre pour se concentrer sur le coeur de la proposition.

Appels d'offres: monter un partenariat si nécessaire

Montrer que l'on répond à l'ensemble des exigences du cahier des charges, telle est la ligne à suivre. Plus simple dans le cas d'un petit chantier de bâtiment, où le prix constitue le critère déterminant, que dans celui d'une prestation de services. « *Dans ce cas, il faut développer une méthodologie précise et présenter le CV des collaborateurs qui formeront l'équipe. L'objectif est que le destinataire comprenne que l'on maîtrise parfaitement le sujet* », souligne Jean-Michel Moreau.

En cas d'absence de compétences sur une partie clé du marché, il peut être payant de trouver des experts en montant un groupement interprofessionnel. Plutôt que de perdre seul, mieux vaut gagner à plusieurs ! Ultime conseil en cas de [réponse dématérialisée](#), ce qui est désormais courant : ne pas passer à côté de la possibilité offerte de tester à l'avance la plateforme. Car, en cas de difficulté technique, aucune dérogation ne sera accordée. Après l'heure...

Par Jean-Marc Engelhard, Accroche-press' pour France Défi
lundi 23 juillet 2018 08h07

Les collaborateurs du cabinet se tiennent à votre disposition pour tout renseignement complémentaire.

Votre expert-comptable : Guillaume GAHIDE 03.27.62.18.11 / ggahide@acdl.fr