

Stratégie de réponse PME

Ce qu'il est important de savoir

En principe toute entreprise quel que soit sa forme juridique, son ancienneté, sa taille et ses résultats peut soumissionner à un marché public.

Cependant, il est important de savoir sélectionner les marchés sur lesquels l'entreprise sera la plus compétitive notamment au regard de la taille du marché, de la concurrence, du secteur géographique, des critères d'attribution choisis par l'acheteur, etc....

Par ailleurs, plusieurs possibilités sont offertes aux PME qui souhaitent répondre à un marché dont les prestations attendues sont supérieures à ses capacités :

▪ **L'allotissement :**

Possibilité offerte à l'acheteur lorsque l'importance des travaux, fournitures ou services à réaliser risque de dépasser les capacités techniques ou financières d'une seule entreprise.

Les prestations peuvent être réparties en lots donnant lieu chacun à un marché distinct. Chaque lot, d'importance moindre, va pouvoir être exécuté par des entreprises petites ou moyennes.

Les offres sont examinées lot par lot. Les lots sont donc indépendants et attribués séparément.

▪ **Répondre à plusieurs :**

→ **En co-traitance :** Les entreprises peuvent répondre en groupement solidaire ou conjoint.

– solidaire : Chaque membre du groupement est engagé financièrement pour la totalité du marché. Le mandataire, désigné dans l'acte d'engagement, n'est que l'interface du groupement solidaire auprès de l'acheteur public.

– conjoint : Chaque membre n'est responsable que de sa propre prestation.

Lors de la consultation, l'acheteur peut imposer une forme de groupement ou laisser libre choix aux entreprises entre le groupement solidaire ou conjoint.

→ **En sous-traitance :** L'entreprise titulaire d'un marché confie une partie des prestations à une autre entreprise qui n'a aucune relation contractuelle avec l'acheteur public.

Ce qu'il est important d'observer et d'analyser



▪ Les critères de sélection des candidatures :

Les candidatures vont être examinées au regard des niveaux de capacités professionnelles, techniques et financières mentionnées dans l'avis d'appel public à la concurrence ou le règlement de consultation. En cas de groupement d'entreprises, l'appréciation de ces capacités est globale. Il n'est pas exigé que chaque membre ait la totalité des compétences requises pour l'exécution du marché.

▪ Les critères de sélection des offres :

L'acheteur va choisir l'offre économiquement la plus avantageuse en fonction de critère de sélection qu'il aura défini et pondéré dans l'appel public à la concurrence ou le règlement de consultation.

Les offres seront ensuite analysées et classées par l'acheteur en fonction des critères et de leur pondération (ex : valeur technique de l'offre 50%, prix 30%, délais 20%).

Il est donc essentiel pour toute entreprise avant même de choisir de répondre à un marché public de prendre en compte ces critères de jugement, afin d'analyser l'opportunité ou non d'émettre une offre.