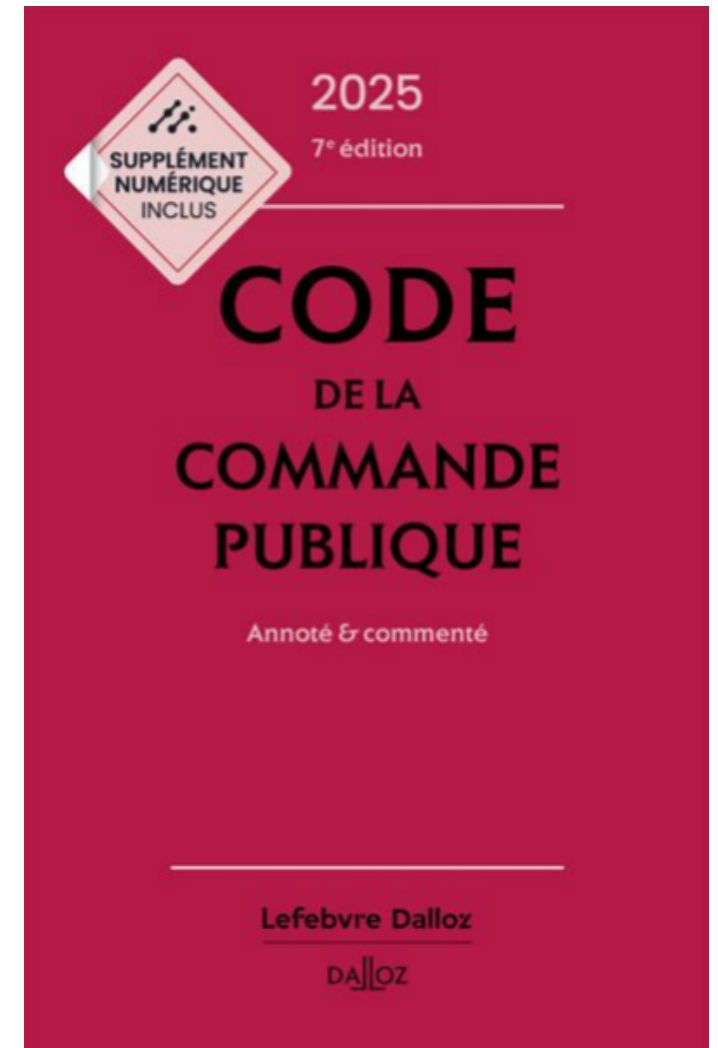


Commande publique : Mode d'emploi pour les dirigeants



GEBS

Saint Germain
bouclesdeseine
COMMUNAUTÉ D'AGGLOMÉRATION

CITENA

Pourquoi un atelier sur la commande publique ?

- **Un levier majeur de développement économique** : comprendre son fonctionnement, c'est accéder à de nouveaux marchés et diversifier la source de son CA.
- **Un outil stratégique mais complexe** : procédures, règles et attentes des acheteurs publics peuvent décourager. Un atelier permet d'apporter des clés pratiques pour adresser la commande publique pertinente pour son secteur d'activité.



GEBS

Saint Germain
bouclesdeseine
COMMUNAUTÉ D'AGGLOMÉRATION

CITENA

Sommaire

1. Se préparer efficacement aux marchés publics
2. Comment se positionner en gré à gré
3. Témoignages

Introduction

Quelques données

- 168,8 milliards d'euros en 2023 - 186 767 marchés publics.
- Surreprésentation des collectivités locales (communes, EPCI) - env.50%
- Les PME sont majoritaires en volume, mais minoritaires en valeur.
- IdF région la plus dynamique.

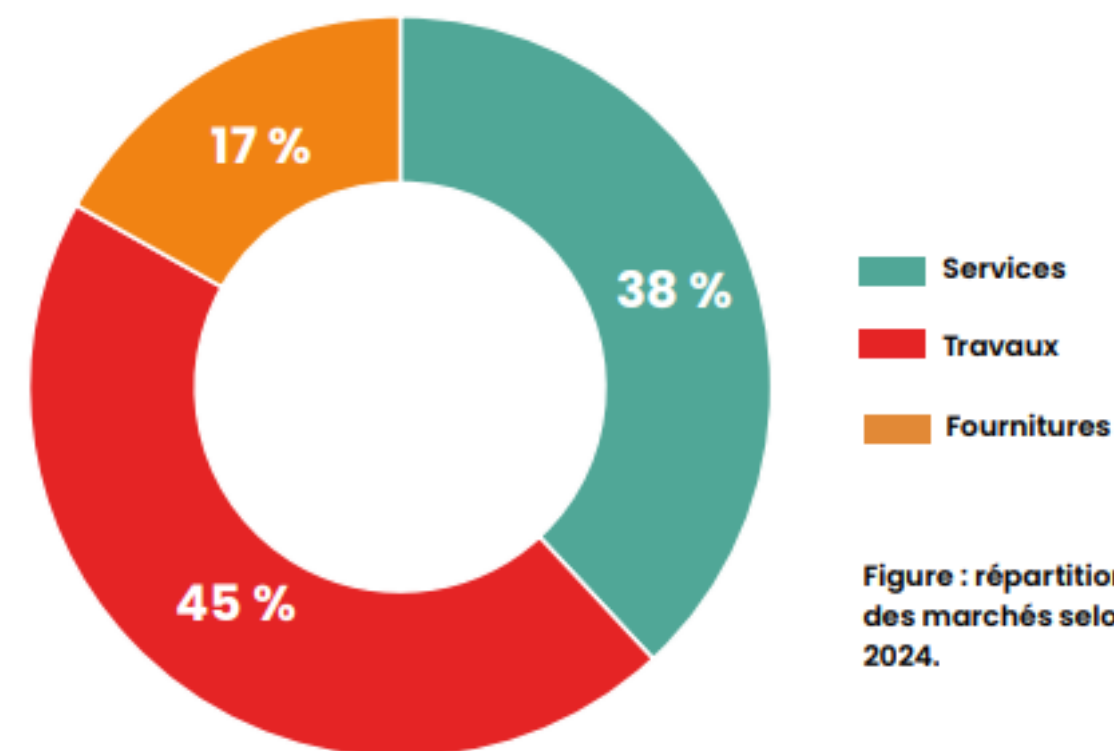
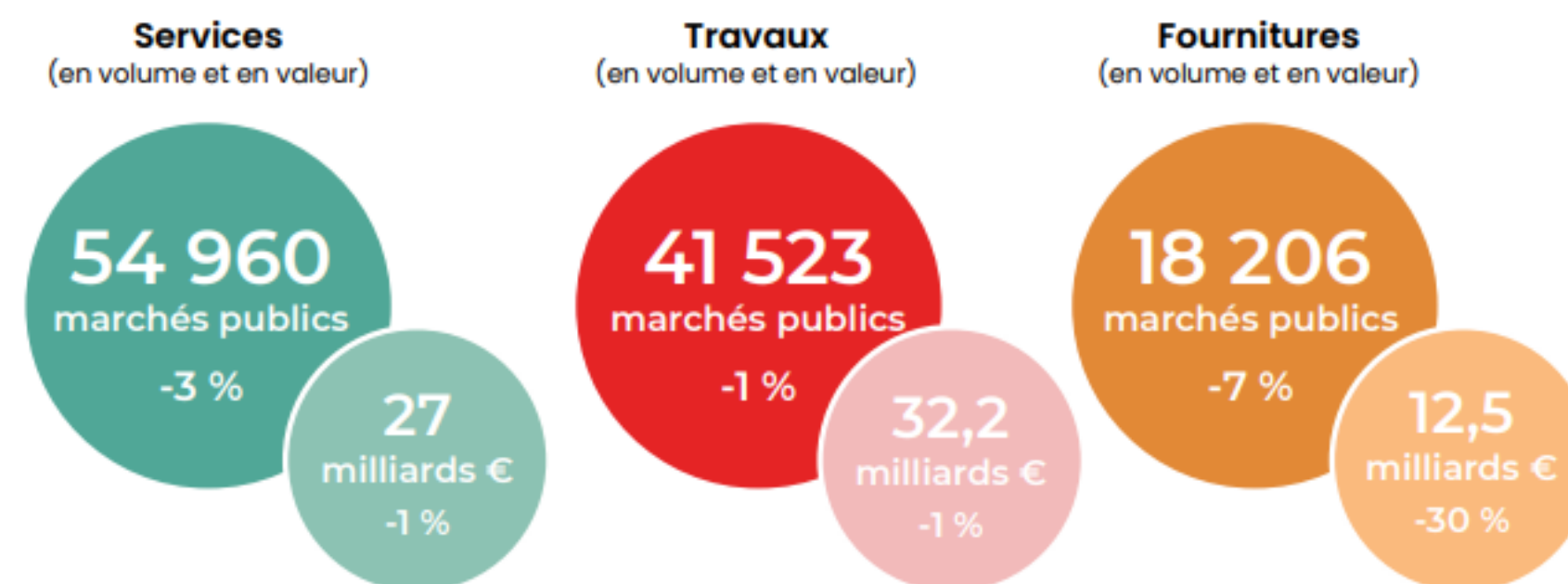


Figure : répartition en valeur (en milliards d'euros) des marchés selon leur nature au 1^{er} semestre 2024.



Introduction

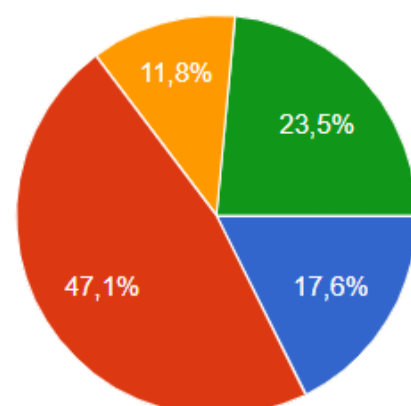


*Et vous, au GEBS,
quelle est votre
perception de la
commande publique*

Résultat d'un sondage

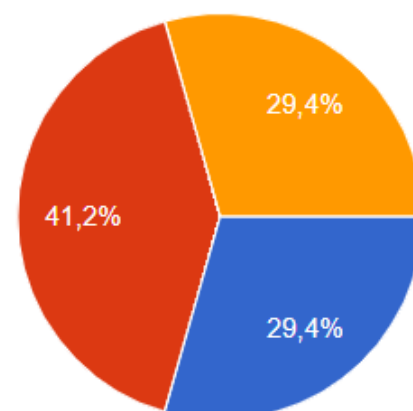
17 répondants, membres du GEBS - 7 questions

CA annuel



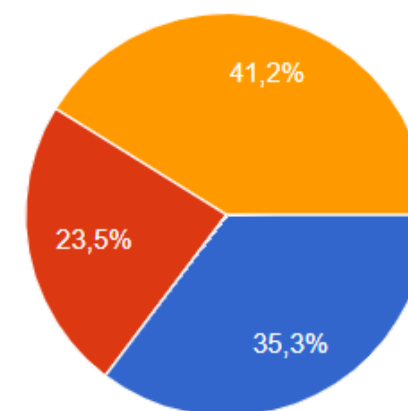
- Moins de 100 000 €
- Entre 100 000 € et 500 000 €
- Entre 500 000 € et 2 M€
- Plus de 2 M€

Commande publique



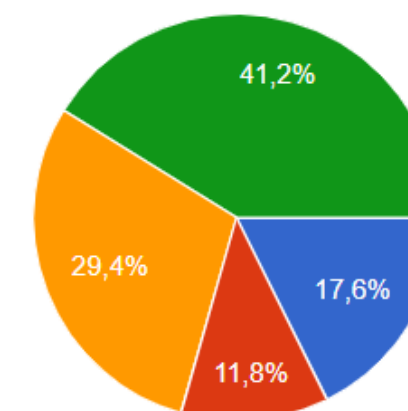
- Oui, et régulièrement
- Oui, de manière occasionnelle
- Non, jamais
- Je ne connais pas cette possibilité

MAPA / AOO



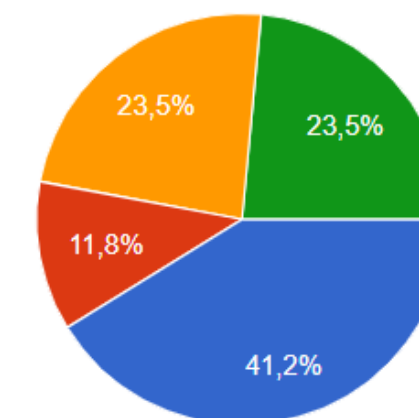
- Oui, régulièrement (+ de 5 / an)
- Oui, de manière occasionnelle (1 à 5 / an)
- Non, jamais

PART CA



- Important (>60%)
- Equilibré (>30% et <60%)
- Faible (<30%)
- Je ne travaille pas avec des acheteurs publics

Plateformes



- Oui, régulièrement
- Oui, ponctuellement
- Non, je ne connais pas
- Non, mais c'est prévu

Personne dédiée ?

Oui (6), principalement le dirigeant

Non (11)

Introduction

Les freins

Difficulté à
identifier un
marché
pertinent

Comprendre les
documents du DCE

**Estimer mes chances
de l'emporter**

Suivi financier
du marché

Respecter le formalisme
du dossier de candidature

Rédiger une
offre
compétitive

Les axes d'amélioration

1. Formation
2. Go / no go (pertinence)
3. Simplification
4. Sourcing

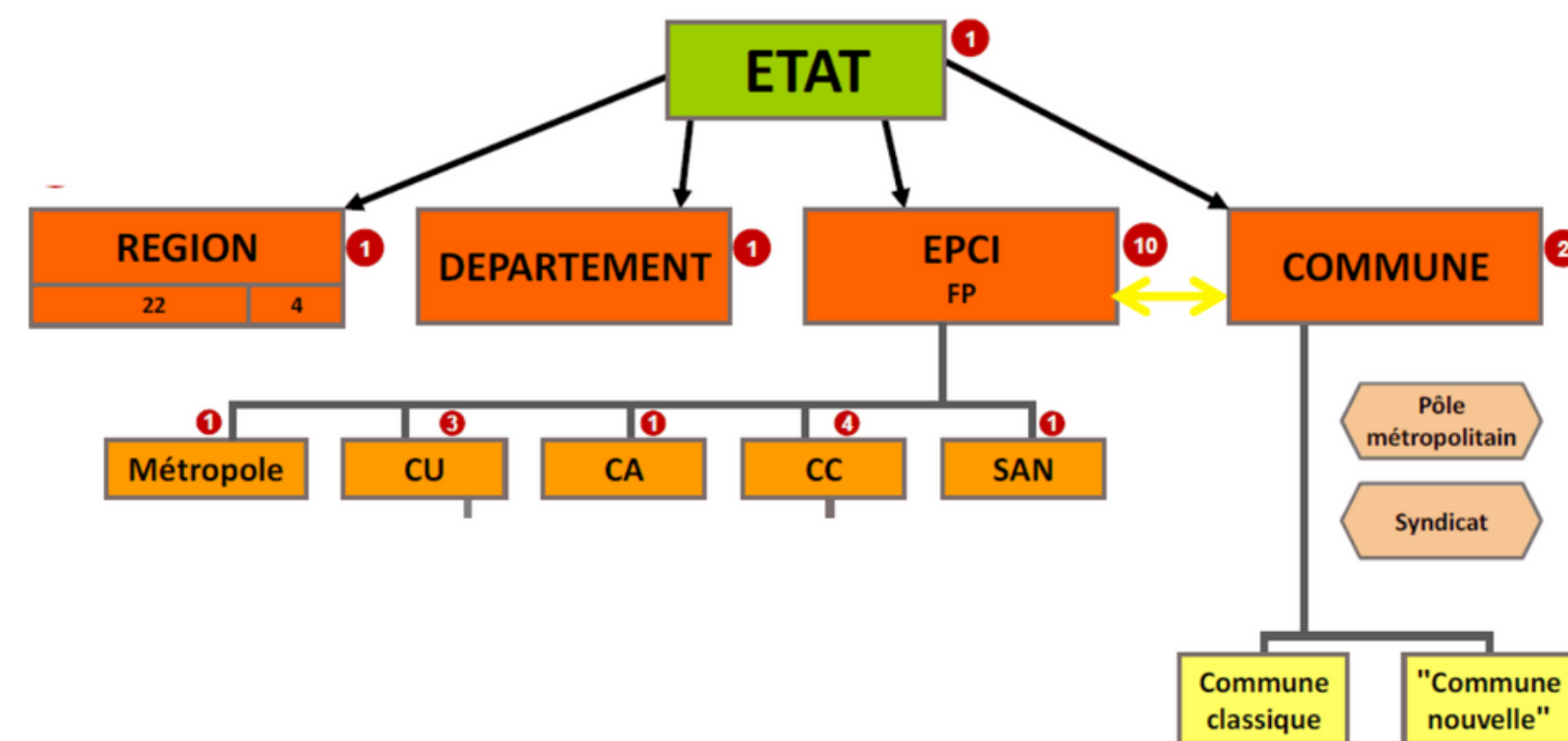
Se préparer efficacement

Les grands principes de la commande publique

1. Liberté d'accès à la commande publique
2. Égalité de traitement des candidats
3. Transparence procédure
4. Bon usage des deniers publics

Les différents acteurs

Formules juridico-financières territoriales



Se préparer efficacement

Les objets

1. Marchés de travaux
2. Marchés de fournitures
3. Marchés de services

Les plateformes



Les procédures de passation

1. **Le gré à gré** (seuil inférieur à 40k € HT ou 10k € HT / 4 ans) - tout objet
2. **Marché à procédure adaptée (MAPA)** : souple, pour les marchés inférieurs aux seuils européens (ou certains objets spécifiques) - 215k € HT F&S / 5382k € HT travaux
3. **Appel d'offres** : ouvert ou restreint, procédure formalisée.
4. **Dialogue compétitif** : utilisé quand l'acheteur ne peut définir seul les moyens techniques

Se préparer efficacement

Freins

Complexité administrative

Manque de ressources internes

Manque de connaissance des procédures

Perception d'un marché "fermé"

Conséquences

Dossiers incomplets → rejet automatique

Trop chronophage, surcharge pour les petites équipes

Doute, erreurs fréquentes, perte de temps

Découragement, auto-exclusion des PME

Solutions possibles

- Utiliser des modèles de dossiers déjà prêts- Créer une bibliothèque de documents (K-bis, attestations, références)- **Se former à la réponse dématérialisée**

- **Dédier un "réfèrent marchés publics"** en interne- **Externaliser la réponse** (consultants spécialisés)- Répondre en groupement d'entreprises (co-traitance, sous-traitance)

- Suivre des formations (CCI, chambres des métiers, organismes spécialisés)- Lire attentivement le règlement de consultation- Participer à des ateliers avec des acheteurs publics

- Commencer par des **"petits marchés"** ou MAPA (procédures adaptées)- **Se rapprocher des acheteurs pour poser des questions**- Valoriser sa **spécificité** (qualité, proximité, innovation)

Se préparer efficacement

Freins

Contraintes financières

Risques opérationnels

Conséquences

Difficulté à avancer les fonds, crainte des impayés

Crainte de pénalités, volume difficile à gérer

Solutions possibles

- Vérifier les délais de paiement (souvent 30 jours max)- **Négocier des avances** (5 à 30 % possibles)- Utiliser des dispositifs de financement (BPI, banques spécialisées)
- **Ne répondre qu'aux marchés adaptés à sa capacité réelle** - S'associer avec des partenaires pour partager la charge - Mettre en avant une organisation et un plan qualité solide



Le gré à gré

Levier très puissant pour se développer sur les marchés publics

- Mise en publicité quasi inexistante
- Formalisme très faible (3 devis habituellement)

Opportunité :

→ Ouvrir le compte et ensuite se positionner sur des marchés plus complexes (MAPA/A00)

Limite identifiée : besoin mal cadré.

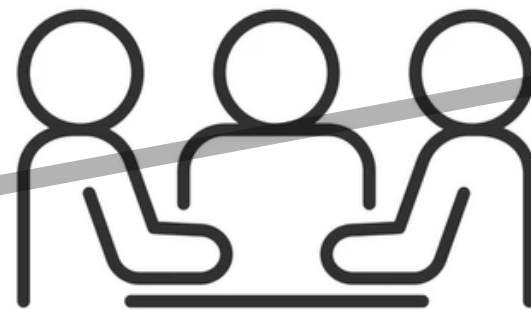
→ Il est préférable de raisonner au forfait, car faire évoluer la facturation en cours de mission peut s'avérer compliqué.

Le gré à gré

Levier très puissant pour se développer sur les marchés publics



Sourcer les prospects
(élu, technicien, tiers)



Résauter
(évènement public,
conseil municipal, etc.)



Devis
(réactivité, sur
mesure, fiabilité)

Répondre à son premier marché public

1. Identifier les opportunités
2. Analyser le DCE (Dossier de Consultation des Entreprises)
3. Constituer le dossier administratif
4. Rédiger l'offre technique et commerciale
5. Respecter la procédure



Témoignages et Q/R

ANIMÉ PAR FLORENCE BELE (CASGBS)

2



ISABELLE LESAVRE
Architecte associée DPLG
AGENCE VILLEBOIS - Vice
Présidente du GEBS



DAVID KNELLER
Managing Director
and co-owner at
AVISTEL

