

LIVRE BLANC

Guide pratique de la commande publique pour les entrepreneurs



Sommaire

- 03** _____ Introduction
- 04-05** _____ Quelles sont les structures soumises aux règles des marchés publics et concessions ?
- 06-07** _____ Quelles sont les conditions minimales pour signer un contrat ?
- 08-10** _____ Dans quels cas peut-on signer - directement - un contrat, sans être mis en concurrence préalablement ?
- 11** _____ Où trouver des opportunités de business auprès des collectivités territoriales et autres administrations ?
- 12-13** _____ Quels sont les points importants à lire dans un dossier de consultation ?
- 14-15** _____ Quels documents sont généralement demandés pour faire une offre ?
- 16-17** _____ Trucs et astuces pour valoriser votre offre et renforcer ses chances de gagner
- 18-19** _____ Trucs et astuces pour accéder à de l'information commerciale sur ses concurrents
- 20** _____ Peut-on sous-traiter ou se mettre en groupement ?
- 21** _____ Comment être payé et dans quel délai ?

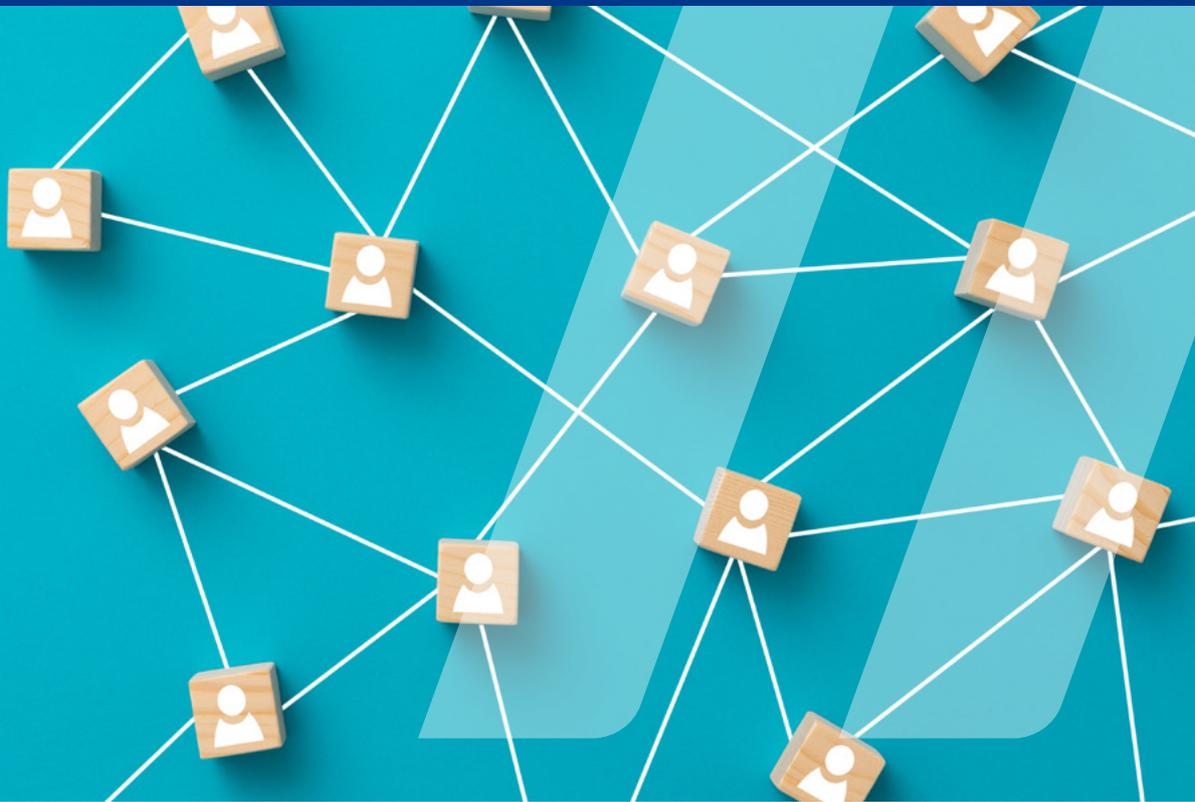


Les marchés publics en dix points-clés

La commande publique représente une manne financière colossale pour les opérateurs économiques. Ce sont des centaines de milliers d'acheteurs potentiels et plus de 400 milliards d'euros dépensés chaque année. Reste à savoir comment pénétrer ce secteur, soumis à un formalisme concurrentiel, qui fait souvent peur et dissuade les entrepreneurs.

Voici une présentation synthétique, des dix points-clés à connaître pour développer son business auprès des collectivités territoriales et autres entités soumises aux règles de la commande publique.

01 ■ Quelles sont les structures soumises aux règles des marchés publics et concessions ?



Les entités devant respecter le Code de la commande publique, se traduisent essentiellement par des formalités de mise en concurrence, sont non seulement, toutes celles de statut « public » mais également certaines relevant du secteur « privé ». Peu importe leur statut juridique, il faut se livrer à une analyse cas par cas, de leur mode de fonctionnement et surtout, de financement.

Il s'agit :

- de l'État et de ses services déconcentrés ;
- des collectivités territoriales ;
- des organismes de droit public et des associations formées par une ou plusieurs de ces collectivités ou un ou plusieurs de ces organismes de droit public.

Sachant que l'on entend par « organismes de droit public », des structures pouvant être de droit privé, mais réunissant les trois conditions suivantes :

- a) La structure a été créée pour satisfaire spécifiquement des besoins d'intérêt général ayant un caractère autre qu'industriel ou commercial ;
- b) Elle est dotée de la personnalité juridique ;
- c) Son activité est financée majoritairement par l'État, les collectivités territoriales ou d'autres organismes de droit public, OU sa gestion est soumise à un contrôle par ces derniers, OU son organe d'administration, de direction ou de surveillance est composé de membres dont plus de la moitié sont désignés par l'État, les collectivités territoriales ou d'autres organismes de droit public.

Cette définition est ainsi de portée très large et le phénomène de décentralisation, de multiplication des différentes strates, aboutit au constat suivant : selon l'Union européenne, le nombre de structures acheteuses en France, est égal au total de celui cumulé dans tous les autres pays membres. C'est un potentiel de clients très important pour les entreprises. Le secteur « public » représente presque 60 % de ces structures soumises au Code de la commande publique.

On parle de « pouvoirs adjudicateurs ». Et si ces structures peuvent agir dans le secteur de l'eau, de l'énergie, les transports et les services postaux, on parle d' « entités adjudicatrices ». Ces dernières bénéficient de règles plus souples que les pouvoirs adjudicateurs : par exemple, une négociation est possible quel que soit le montant dudit marché.

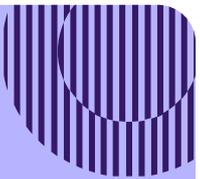
Autre point, il existe deux types de contrats :

1 Les « marchés publics » : ce sont des contrats conclus à titre onéreux, entre une structure soumise aux règles de la commande publique et des opérateurs économiques publics ou privés, afin de répondre à leurs besoins en matière de travaux, fournitures ou services. Il s'agit forcément de l'une de ces trois catégories. A noter que les « prestations intellectuelles » relèvent de la catégorie des « services ». Ou encore, que les contrats de « location » relèvent de la catégorie des « fournitures » (le bien est en effet « fourni », certes pas vendu, mais simplement loué).

2 Les « concessions » : ce sont des contrats par lesquels une ou plusieurs autorités concédantes soumises au Code de la commande publique confient l'exécution de travaux ou la gestion d'un service à un ou plusieurs opérateurs économiques, auquel est transféré un risque lié à l'exploitation de l'ouvrage ou du service, en contrepartie, soit du droit d'exploiter l'ouvrage ou le service qui fait

l'objet du contrat, soit de ce droit assorti d'un prix. L'exemple bien connu est celui de la concession d'autoroute : un exploitant a construit et financé l'autoroute ; il récupère son investissement en faisant payer un péage aux utilisateurs de cette autoroute. Cette formule s'est développée dans d'autres secteurs : concessions en restauration collective, pour l'exploitation d'une piscine, d'une crèche, d'un établissement culturel, etc.

La part de risque transférée au concessionnaire implique une réelle exposition aux aléas du marché, de sorte que toute perte potentielle supportée par le concessionnaire ne doit pas être purement théorique ou négligeable. Le concessionnaire assume le risque d'exploitation lorsque, dans des conditions d'exploitation normales, il n'est pas assuré d'amortir les investissements ou les coûts, liés à l'exploitation de l'ouvrage ou du service, qu'il a supportés.



« Selon l'Union européenne, le nombre de structures acheteuses en France, est égal au total de celui cumulé dans tous les autres pays membres. C'est un potentiel de clients très important pour les entreprises. »

D'autres types de contrats sont parfois conclus, mais ils relèvent soit de la catégorie des « marchés publics » (comme les contrats de partenariat) ou de règles spécifiques définies par un autre Code que celui de la Commande Publique. C'est le cas par exemples des Baux emphytéotiques administratifs (BEA), de la Vente en l'état futur d'achèvement (VEFA) ou encore des concessions d'urbanisme. Certains contrats sont ainsi régis par des règles concurrentielles définies dans le Code rural ou encore le Code de la construction et de l'habitation.

Cette dualité marchés publics / concessions, constitue les deux piliers de la commande publique.

02. Quelles sont les conditions minimales pour signer un contrat ?



Une entreprise souhaitant disposer d'une commande de la part de ces structures soumises aux règles de la commande publique, devra :

1 Disposer d'un statut juridique identifiable : il peut s'agir de n'importe quelle forme de société, mais également d'un autoentrepreneur ou encore d'une personne physique ;

2 Être en règle concernant ses obligations fiscales : l'acheteur va vérifier que l'entreprise a bien déclaré et payé ses impôts, ou obtenu un étalement de la part de l'administration fiscale. Pour prouver sa régularité, il suffit de demander une attestation à l'administration fiscale. Une demande peut être formulée par internet auprès des services fiscaux auxquels est rattachée l'entreprise.

3 Être en règle concernant ses obligations sociales : le contractant devra prouver qu'il a bien réglé toutes ses cotisations sociales ou obtenu un étalement. Cela vise tout particulièrement les cotisations versées à l'URSSAF. Une attestation peut être téléchargée sur le site internet de l'URSSAF.

4 Ne pas être exclue de la commande publique : certaines entreprises ont tellement eu recours à des pratiques irrégulières, que les tribunaux les sanctionnent en les excluant de tout achat de la part d'entités soumises au Code de la commande publique. Il s'agit d'une peine accessoire à une peine principale : le dirigeant est souvent condamné à une peine d'emprisonnement, au paiement d'un montant important, et accessoirement, son entreprise ne peut plus disposer de la moindre commande de la part du secteur public. Cette exclusion est généralement temporaire : elle dure parfois jusqu'à trois années. Une dizaine d'entreprises sont exclues en France, chaque année, de la commande publique.

5 Disposer d'un compte sur une plateforme gratuite de paiement électronique : toute entreprise ou personne physique qui a une commande de la part du secteur public, va devoir déposer sa facture sur une plateforme mise à disposition gratuitement par les services de l'Etat, et qui se dénomme « Chorus ». L'envoi d'une facture « papier » n'est plus autorisée. Elle sera rejetée d'office. La facture doit être déposée sur le site : chorus-pro.gouv.fr. L'inscription est gratuite. Le dépôt d'une facture sur ce site, permet également de garantir

un délai de paiement et de bénéficier du versement le cas échéant d'intérêts moratoires. La réglementation encadre les délais « maximaux » de paiement. Les collectivités locales et leurs établissements doivent ainsi payer dans un délai maximum de 30 jours, à compter de la mise à disposition de la facture sur le site Chorus. À défaut, des intérêts moratoires et un forfait d'indemnisation de 40 euros par facture payée en retard, doivent être versés automatiquement, sans que l'entreprise n'ait besoin de les réclamer.

6 Bénéficiaire d'une garantie à première demande ou caution personnelle ou solidaire, si l'entreprise veut se voir verser une avance : lorsque la commande dépasse le montant de 50 000 euros hors taxes, et que son délai d'exécution s'étend au-delà de deux mois, l'entreprise a droit au paiement d'une avance qui peut représenter au moins 5 % du montant du contrat. Cette avance est versée, en une seule fois, dans le délai de paiement maximum (de 30 jours en principe), à compter de la notification du marché ou de la demande de versement de l'avance. En général, le contrat comporte la mention du renoncement ou pas, au bénéfice de cette avance, par l'entreprise signataire. La plupart des collectivités exigent en contrepartie du versement de l'avance, que l'entreprise démontre qu'elle détient une garantie à première demande ou caution personnelle ou solidaire. Pour cela, l'entreprise peut se tourner vers sa banque habituelle, et solliciter une telle garantie. Comme son nom l'indique, l'avance ne constitue pas un paiement définitif : elle s'impute sur les sommes dues au titulaire, selon un rythme et des modalités mentionnés dans le contrat. A défaut de disposition contraire, le remboursement de l'avance commence lorsque le montant des prestations exécutées au titre du marché atteint ou dépasse 65 % du montant de celui-ci. Et le remboursement de l'avance doit être terminé, lorsque le montant des prestations exécutées atteint 80 % du montant du contrat.

7 Présenter des supports, notices et autres documents, rédigés en langue française : un

acheteur peut accepter une autre langue, mais il est en droit d'exiger que tous les documents transmis par l'entreprise soient rédigés en langue française. C'est ce qui est généralement pratiqué. Les fiches techniques, notices diverses ou encore l'attestation de détention d'un brevet, sont bien concernés par cette exigence.

8 Déposer son offre sur un site internet, en cas d'ouverture à la concurrence, et ce, avant une date limite de réception prédéterminée par l'acheteur : lorsque l'acheteur doit engager une procédure de consultation préalablement à la conclusion d'un contrat, il va procéder à la publication d'un avis d'appel public à la concurrence. Celui-ci indique la date et heure limites avant lesquelles l'entreprise doit déposer son offre sur un site internet qui est mentionné dans l'avis. Ce site est une plateforme de dématérialisation. En clair : l'entreprise formalise son offre sur des fichiers informatiques, elle les bascule sur le site internet mentionné dans la publicité que l'acheteur a réalisé, et ce, avant telle date et heure limites. L'accès au site concerné est gratuit. Ces actions ne coûtent rien, à part le coût d'une connexion internet. Le site n'est pas un simple site internet, c'est un outil de dématérialisation qui est totalement sécurisé, empêchant d'une part les concurrents d'accéder aux offres déposées sur le site, et d'autre part, à l'acheteur de télécharger les fichiers avant que la consultation soit expirée.

9 Penser à se doter – éventuellement – d'un outil de signature électronique : en l'état actuel du droit, il n'est pas exigé de signer électroniquement tous les marchés publics et concessions... mais les acheteurs peuvent, s'ils le souhaitent, l'exiger. Afin d'éviter d'être dans l'impossibilité de pouvoir soumissionner, il est conseillé aux opérateurs économiques de se doter d'un outil pour signer électronique : lien informatique installé sur l'ordinateur ou l'équivalent d'une clé USB avec un code d'activation. Plusieurs prestataires existent sur internet (comme ChamberSign) et cela coûte dans les 70 à 100 euros par an.

01. ■ Dans quels cas peut-on signer – directement – un contrat, sans être mis en concurrence préalablement ?



La réglementation des marchés publics offre de multiples opportunités de signer directement un contrat avec une collectivité locale ou une autre structure soumise au Code de la commande publique.

Si vous êtes dans l'un des cas suivants, un contrat peut être directement signé :

1 Tous les achats relevant d'une famille homogène de prestations de fournitures ou de services, ou d'une opération de travaux, inférieurs à 40 000 euros hors taxes, peuvent être conclus sans publicité et sans mise en concurrence préalable. L'opérateur économique peut ainsi démarcher les agents de la collectivité concernée, en sollicitant un rendez-vous ou en usant de techniques commerciales adaptées au secteur public, et signer directement une commande effective, avec une personne représentant cette collectivité et habilitée à l'engager contractuellement.

Le Code de la commande publique exige simplement, (selon des termes inspirés par le Conseil d'Etat), que l'acheteur retienne « une offre pertinente », qu'il

fasse « une bonne utilisation des deniers publics » et qu'il « ne contracte pas systématiquement avec un même opérateur économique lorsqu'il existe une pluralité d'offres susceptibles de répondre au besoin » (art. R.2122-8). Dans ce cadre, le formalisme de la contractualisation est très allégé. Il se résume à l'établissement d'un contrat et la preuve d'une régularité fiscale et sociale de l'entreprise signataire.

2 Le Code de la commande publique autorise les administrations à commander directement un produit, un service, des travaux, si ces derniers relèvent d'un lot inférieur à 40 000 euros HT, dès lors que le cumul financier de tous les lots n'excède pas 20 % de la valeur totale estimée de la consultation concernée (art. R.2122-8 renvoyant à l'article R. 2123-1-2°-b). En clair, cela veut dire que si l'achat relève d'une catégorie de prestations ou travaux, totalement autonome, l'acheteur pourra signer directement un contrat, si son coût est inférieur à 40 000 euros HT. Et cela veut dire qu'il pourra également le faire, même dans l'hypothèse où il aura lancé une vaste consultation (procédure

d'appel d'offres européen), découpée en plusieurs lots, s'agissant de 20 % du montant total de ces lots, et pour uniquement les lots estimés à moins de 40 000 euros HT (individuellement).

Ainsi, même si l'acheteur doit lancer une procédure de consultation pour plusieurs milliards d'euros (il n'y a pas de seuil limite), il peut basculer en achat direct, tous les lots estimés à moins de 40 000 euros HT et qui ne représentent pas (au total des lots) plus de 20 % du volume financier de la consultation.

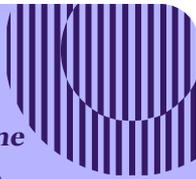
3 Jusqu'au 10 juillet 2021 (inclus), un acheteur peut signer directement un contrat, sans mise en concurrence préalable, pour des travaux inférieurs à 100 000 euros HT. Cela découle de l'article 142 de la loi dite « Asap » adoptée le 7 décembre 2020 (n° 2020-1525). Attention, ce relèvement de seuil est valable seulement jusqu'au 31 décembre 2022 inclus. Cela vise donc uniquement les marchés ou commandes de travaux conclus au plus tard le 31 décembre 2022. C'est la date de signature qui doit être prise en compte et non pas la date d'exécution ou de réception des travaux.

4 Si c'est pour répondre à un besoin « urgent » de l'acheteur. Quel que soit le montant, si l'acheteur est confronté à un problème particulier, qui rend nécessaire de commander des travaux, fournitures ou services en urgence, afin de répondre à son besoin immédiat, il peut le faire sans mise en concurrence préalable (art. R. 2122-1). L'acheteur ne doit pas avoir d'autres solutions, au titre des contrats dont il dispose déjà.

5 Si après l'engagement d'une consultation, l'acheteur constate qu'il n'a reçu aucun pli dans le délai maximum imparti, ou aucune candidature recevable ou offre appropriée. Dans ce cas, la mise en concurrence n'ayant pas été efficace, l'acheteur peut commander directement auprès

d'une entreprise (art. R. 2122-2). Peu importe le montant. Il n'y a pas de seuil limite.

6 Si un seul opérateur économique déterminé peut répondre au besoin de l'acheteur, pour des raisons artistiques, techniques ou tenant à des droits d'exclusivité. On est dans l'hypothèse, où l'acheteur constate qu'une seule entreprise peut répondre à ses besoins (art. R. 2122-3). La détention d'un brevet ne suffit pas. Mais très souvent, des problématiques de compatibilité technique sont soulevées, afin de justifier l'exclusivité. Ici également, il n'y a pas de seuil limite.



« La réglementation des marchés publics offre de multiples opportunités de signer directement un contrat avec une collectivité locale ou une autre structure soumise au Code de la commande publique. »

7 Si l'achat porte sur des matières premières cotées en bourse. Cette disposition est prévue par l'article R. 2122-4-2° du Code de la commande publique.

8 Si ce sont des marchés conclus à des fins de recherche, d'expérimentation, d'étude ou de développement. Il s'agit de contrats conclus dans une logique expérimentale, pour tester le produit, voir s'il est approprié et adapté (art. R. 2122-11-1°). Il faut une certaine dose d'originalité eu égard aux particularités auxquelles est confronté l'acheteur.

9 Si la commande porte sur l'acquisition de livres non scolaires. L'acheteur soumis aux règles des marchés publics, est dispensé de toute mise en concurrence par l'article R. 2122-9 du Code de la commande publique, jusqu'à 90 000 euros HT.

10 Si le contrat permet à l'acheteur, en raison de circonstances particulières, de bénéficier de « conditions particulièrement avantageuses ».

L'article R. 2122-5 du Code de la commande publique autorise en effet les acheteurs, à acheter des fournitures ou services directement, dès lors qu'il est démontré qu'ils bénéficieront ainsi de « conditions particulièrement avantageuses auprès de ces opérateurs » (soulignons, qu'il existe dans ce cas, aucune limite de seuil). Cette expression vise les cas où un achat direct, à un instant T, pourrait s'avérer plus avantageux que celui de la mise en œuvre d'une procédure de consultation relativement longue et qui aboutirait à un moins bon achat. Bien évidemment, les offres promotionnelles pourraient être concernées, car elles sont limitées dans le temps. Mais cet article vise bien d'autres cas, où l'opérateur économique arriverait à démontrer des avantages financiers ou techniques indéniables. L'existence d'un dispositif spécifique aux offres promotionnelles, à l'article R. 2122-11-2° dudit Code, prouve bien que la précédente mesure évoquée, va bien au-delà d'une « promotion » ponctuelle. Cet article R. 2122-11-2° vise quant à lui, les « fournitures » (uniquement) qui peuvent être achetées directement, afin de « profiter d'une occasion particulièrement avantageuse, qui se présente dans une période de temps très courte, et pour lesquelles le prix à payer est considérablement plus bas que les prix normalement pratiqués sur le marché ».

11 Si le contrat porte sur des travaux, fournitures ou services « innovants », jusqu'au seuil de 100 000 euros HT. C'est ce que permet la réglementation jusqu'au 26 décembre 2021. Il faut donc respecter deux conditions : l'acte d'achat doit se traduire par une contractualisation avant le 26 décembre 2021, et il ne doit pas dépasser 100 000 euros HT. Le caractère « novateur » du produit ou service, n'est pas interprété de manière stricte dans le cadre d'une commande publique. Il n'est pas question de disposer forcément d'un brevet attestant d'une véritable invention. L'article R. 2124-3



du Code de la commande publique précise qu'un achat est « innovant », lorsqu'il découle de « la mise en œuvre de nouveaux procédés de production ou de construction, d'une nouvelle méthode de commercialisation ou d'une nouvelle méthode organisationnelle dans les pratiques, l'organisation du lieu de travail ou les relations extérieures de l'entreprise ». Il ne s'agit donc pas nécessairement d'une innovation technologique. La Direction des affaires juridiques du Ministère de l'économie, estime que « la définition de l'achat innovant reste relativement large pour laisser une certaine souplesse d'appréciation aux acheteurs » (cf. fiche technique « l'expérimentation achats innovants »). Dans son « Guide pratique : achat public innovant », le Ministère de l'économie confirme le caractère très souple d'interprétation du caractère innovant d'un produit, matériel ou service. L'article L. 2172-3 du Code se contente d'évoquer des biens ou services « sensiblement améliorés ». L'acheteur doit procéder par faisceaux d'indices pour considérer que son achat est novateur. Il peut s'agir « d'une solution permettant de répondre à un besoin de façon plus performante », d'une « solution peu répandue », ou d'une innovation dans l'utilisation ou la méthodologie (termes du Guide officiel précité).

04

Où trouver des opportunités de business auprès des collectivités territoriales et autres administrations ?

Lorsque les différentes structures, publiques ou privées, soumises aux règles de la commande publique, doivent procéder à la publication d'un avis d'appel public à la concurrence, elles le font sur des supports de parution bien précis.



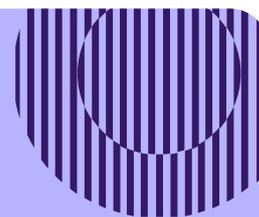
Il s'agit tout d'abord du Bulletin Officiel des Annonces des Marchés Publics (BOAMP), qui est une annexe au Journal Officiel de la République Française (JORF). Figurent essentiellement dans ce support, les marchés estimés à plus de 90 000 euros HT. Ceux inférieurs à ce seuil, peuvent quand même y figurer.

La presse quotidienne régionale (PQR) publie également des annonces de marchés, mais selon une logique souvent liée à l'implantation territoriale de l'entité acheteuse.

La presse spécialisée du secteur économique concerné publie également des annonces en fonction des domaines concernés : la revue « Le Moniteur » (pour ce qui concerne les travaux, mais également les autres types d'achats), ou encore, des revues en informatique, en assurance, etc. Sur internet, les opérateurs économiques peuvent s'abonner à des sites transversaux, qui balayent l'ensemble des annonces de marchés publics et qui peuvent offrir un suivi de l'évolution du business par secteur d'activité. C'est le cas notamment de « Vecteur Plus », qui assure une veille commerciale pour les entreprises.

Un autre site internet, rassemble tous les appels à la concurrence publiés, y compris dans la presse locale, et quel que soit leur montant, à savoir : « MarchesOnLine ». Plus de 400 000 opportunités de marchés sont publiés et peuvent être recherchés par secteur d'activité, mot clé, étendue géographique, ou date de parution.

« Sur internet, les entreprises peuvent s'abonner à des sites comme « Vecteur Plus », qui balayent l'ensemble des annonces de marchés publics et qui peuvent offrir un suivi de l'évolution du business par secteur d'activité. »



05. Quels sont les points importants à lire dans un dossier de consultation ?



Une fois l'avis d'appel à la concurrence sélectionnée, il convient de télécharger directement en ligne, le « dossier de consultation », y compris le « règlement de consultation ». Ce dernier correspond en quelque sorte à la « règle du jeu ». Les autres documents figurant dans le dossier de consultation, sont les pièces contractuelles, des documents à compléter et autres éléments complémentaires.

Donc, la première étape, outre la lecture rapide de l'avis d'appel à la concurrence, consiste à prendre connaissance de la « règle du jeu », à savoir le « règlement de consultation ». Puis, à étudier les autres documents, pour mesurer l'opportunité de formuler ou non une offre. D'une manière générale, il convient de se concentrer sur les points clés suivants :

1 L'objet du contrat : de quoi s'agit-il ? est-ce que cela entre dans les compétences de l'entreprise ? lire

à cet égard, non seulement l'objet mentionné dans l'avis d'appel public à la concurrence, mais également le « cahier des clauses techniques particulières ». Celui-ci détaille les éléments techniques d'exécution du marché. Il précise l'étendue de la prestation et la faisabilité celle-ci.

2 La date limite de réception des plis : avant quelle date et quelle heure, il faut déposer une offre sur le site internet indiqué par la collectivité ? Il ne s'agit pas du site internet de celle-ci, mais d'un site de dématérialisation (appelé aussi « profil d'acheteur »), mentionné dans le règlement de consultation et dans l'avis d'appel public à la concurrence (site où le dossier de consultation a été probablement téléchargé). Etant géré informatiquement, tout dépassement de l'heure limite est fatal : l'offre sera considérée comme étant hors délai ; l'acheteur ne pourra pas consulter les fichiers ; il aura simplement connaissance de l'existence du dépôt hors délai d'une telle offre. A

noter que l'acheteur peut, s'il le souhaite, reporter la date et heure limites en procédant à la publication d'un avis rectificatif. L'entreprise inscrite sur le site de dématérialisation, sera automatiquement informée de ce report.

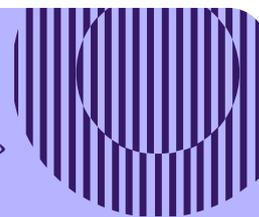
3 Les critères de sélection : selon quels critères, l'acheteur va choisir l'offre qu'il jugera la plus pertinente ? Ces critères sont mentionnés dans le règlement de consultation. Ils sont pondérés et hiérarchisés. L'entreprise peut voir quel poids l'acheteur accorde à tel ou tel critère. Elle peut également préparer dès à présent, les documents nécessaires pour répondre à chacun de ces critères. Inutile de présenter d'autres éléments : l'acheteur ne pourra pas en tenir compte lors de son choix. L'idéal est d'établir un fichier répondant à chacun des critères. Parfois, l'acheteur demande aux candidats de remplir un document spécifique, qu'il a préétabli et qui figure dans le dossier de consultation. Celui-ci est généralement appelé « cadre de réponse ».

4 Les variantes : sont-elles autorisées ou interdites ? Si elles le sont, dans quelle limite (variante technique uniquement, ou variante économique, environnementale, ou encore sociale, etc.) ? On entend par une « variante », une sorte « d'offre alternative ». En d'autres termes, le candidat potentiel regarde s'il sera autorisé à proposer une solution technique ou économique différente de celle définie dans le cahier des charges par l'acheteur, mais qui répondrait quand même à ses besoins. Si les variantes sont autorisées, alors le candidat pourra être une force de proposition « alternative » aux idées auxquelles avait pensé l'acheteur. Mais il devra quand même probablement formuler une autre offre, qui répondra en tous points aux exigences initiales de l'acheteur, mentionnées dans le cahier des clauses techniques particulières (CCTP). On parle « d'offre de base », a contrario de l'offre avec « variante ». A noter qu'exceptionnellement, certains acheteurs « exigent » parfois la remise d'une

variante. La plupart du temps, elle est simplement autorisée ou interdite.

5 L'estimation du marché par l'acheteur : le candidat potentiel peut légitimement se demander à combien l'acheteur a estimé son besoin. Ce dernier a même l'obligation juridique d'estimer son besoin, en euros hors taxes, et sur la durée maximale d'exécution dudit contrat, ne serait-ce que pour déterminer la procédure de passation qu'il doit mettre en œuvre. Cette estimation (supposée être réaliste) peut figurer dans le règlement de consultation, soit d'une manière globale, soit

« Si les variantes sont autorisées, alors le candidat pourra être une force de proposition « alternative » aux idées auxquelles avait pensé l'acheteur. »



pour chacun des lots concernés. A défaut de mention expresse, le candidat potentiel devra se livrer à une petite enquête : s'il regarde le type d'avis publié, il peut deviner quelle est la fourchette financière estimée par l'acheteur. Si l'avis est publié au BOAMP, il y a de forte chance qu'il soit estimé à plus de 90 000 euros HT (sauf si c'est mentionné en haut de l'avis, que celui-ci a été simplement « mis en ligne » sur le site : dans ce cas, il est probable qu'il a été estimé à moins de 90 000 euros HT). Si l'avis est également publié au JOUE (Journal Officiel de l'Union Européenne) en sus de sa publication identique au BOAMP, alors c'est que l'acheteur a estimé son marché à plus de 214 000 euros HT en fournitures et services, et à plus de 5 350 000 euros HT en travaux. Ces montants devant s'apprécier sur la durée totale potentielle d'exécution dudit contrat. A noter, qu'en l'absence d'estimation financière mentionnée dans les pièces de consultation, l'acheteur peut avoir fait état d'un nombre de jours ou d'heures, de quantités diverses et autres paramètres quantitatifs.

06. Quels documents sont généralement demandés pour faire une offre ?



La plupart des marchés publics et concessions, nécessitent, dans le cadre d'une ouverture à la concurrence, la remise de différents documents. On peut identifier deux catégories : des éléments d'ordre général (qui peuvent être préparés par avance), et des éléments plus spécifiques, liés à l'objet même du marché.

1 Des éléments d'ordre général, à préparer par avance :

a) Documents administratifs : il s'agit de la présentation de l'entreprise candidate, de ses attestations fiscales et sociales (qui peuvent également être remises lors de l'attribution du marché : une simple déclaration sur l'honneur peut suffire au stade de la candidature), des formulaires DC1 et DC2 (très souvent demandés, ils ne sont pas obligatoires, mais ils sont très utilisés par les acheteurs : ils peuvent être

téléchargés sur le site internet du ministère de l'économie, Direction des affaires juridiques, rubrique commande publique, puis formulaires), et parfois, sont également demandés un extrait KBis, une attestation d'assurance, etc. Il faut se reporter à la liste mentionnée dans le règlement de consultation.

b) Engagement environnemental : il est opportun de préparer à l'avance une note axée sur la politique environnementale de l'entreprise candidate, qu'elle soit demandée ou non par l'acheteur. Motif : le Code de la commande publique exige que tous les marchés publics tiennent compte d'objectifs de développement durable. Cette obligation a été consacrée dès 2006.

c) Engagement social : au même titre que le volet environnemental, l'acheteur sera très

certainement intéressé par la politique sociale de l'entreprise candidate. Il doit en effet définir son besoin, en tenant compte d'objectifs de développement durable : or le volet social, constitue le second volet de la notion juridique de « développement durable » en marchés publics.

2 Des éléments spécifiques, pour chaque consultation :

a) Mémoire technique ou cadre de réponse : dans la quasi-totalité des consultations de marchés publics, il est demandé d'établir un « mémoire technique » ou de remplir un « cadre de réponse » déjà élaboré par l'acheteur et figurant dans le dossier de consultation. Il s'agit de prouver que l'entreprise candidate a bien compris l'objet du marché, qu'elle est en mesure de l'exécuter avec suffisamment de qualités et compétences, et surtout : ce document doit répondre et fournir des éléments permettant de noter chaque critère de sélection. L'acheteur va prendre connaissance de cet exposé écrit, afin d'attribuer une note à l'offre de l'entreprise, au regard de chacun des critères. Cette note sera ensuite pondérée (le poids de chaque critère figure dans le règlement de consultation), afin d'arriver à une note globale et d'en déduire le classement de l'entreprise.

b) Bordereau de Prix Unitaires et/ou Forfait : certains marchés reposent sur une liste de prix à formuler, en remplissant un fichier dénommé « bordereau de prix unitaires » (BPU) ; d'autres reposent sur un simple forfait en euros hors taxes ; d'autres encore, comportent une partie à prix unitaires et une autre partie à forfait. Il s'agit du volet financier du marché, qu'il convient de veiller à remplir très attentivement. Ce ou ces prix, sont fermes et définitifs, ou seront actualisables ou

révisables par la suite : il faut se reporter aux termes du cahier des clauses administratives particulières (CCAP) pour savoir si ces tarifs pourront être amenés à évoluer après la signature du marché.



c) Échantillons : pour certains types d'achats, l'acheteur demande la transmission d'échantillons, qui seront analysés et qui donneront lieu à une notation au regard des critères prédéfinis. Ces échantillons peuvent être indemnisés (ce n'est pas une obligation systématique) sur la base d'un forfait mentionné dans le règlement de consultation, ou ils sont restitués après analyse. En théorie, le coût des échantillons est supposé être extrêmement faible eu égard à l'estimation financière du marché. Comme l'accès à la commande publique doit être gratuit, la remise d'échantillons ne doit pas représenter un coût excessif. Si tel est le cas, une restitution ou indemnisation doit être prévue dans le règlement de consultation.

D'autres documents peuvent être demandés : il faut se reporter à la liste figurant dans le règlement de consultation (ou règlement de concours, s'agissant d'un concours de maîtrise d'œuvre).

07. Trucs et astuces pour valoriser votre offre et renforcer ses chances de gagner



L'approche de la commande publique diverge selon les affinités des acheteurs. Mais ces derniers sont influencés par les contingences locales, les particularités du contrat, les spécificités d'exécution, les exigences des élus et des potentiels usagers, les enjeux sociétaux... C'est pourquoi, des marqueurs importants peuvent être soulignés, afin de renforcer ses chances de remporter un marché public ou une concession.

1 L'implantation locale : c'est un atout indéniable. Officiellement, elle n'est pas un paramètre. Mais une entreprise étant implantée localement a plus de chance qu'une autre entreprise, totalement méconnue de l'acheteur. Certains marchés exigent un délai d'intervention

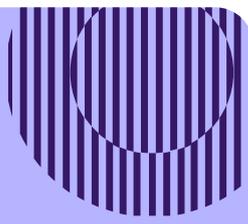
très court (comme pour le dépannage d'un ascenseur), donc cela induit une implantation locale. D'autres imposent des « circuits courts » sous une formule « approvisionnements directs des produits de l'agriculture » (cela vise spécifiquement les marchés de fournitures de denrées alimentaires). D'autres encore, demandent si l'entreprise envisage de sous-traiter à des petites et moyennes entreprises (sous-entendu, qui pourraient être plutôt implantées localement). Il est même obligatoire dans les marchés globaux (du type conception-réalisation) et les marchés de partenariat, de proposer un pourcentage de sous-traitance à des artisans ou petites et moyennes entreprises. A défaut d'être déjà implanté localement, il est

donc possible de recourir à une sous-traitance locale partielle, à la désignation d'un commercial à compétence territoriale sur la zone d'action de la collectivité, à l'engagement de créer une antenne locale si le marché est remporté, etc.

2 La connaissance du monde des collectivités : il est important de suivre l'actualité de la vie en collectivités locales, ou d'une manière générale, dans les administrations soumises aux règles de la commande publique. A cette fin, la lecture de revues spécialisées, comme « La Gazette des communes », « Le Courrier des Maires » et bien d'autres, s'avère instructive sur les attentes des acheteurs, les enjeux auxquels ils sont confrontés, les priorités qui sont les leurs, les chantiers qu'ils vont lancer, les préoccupations des élus, ou encore, les évolutions des compétences territoriales et des métiers. Il s'agit d'un vecteur d'information important pour bien appréhender le mode de raisonnement et les préoccupations des futurs acheteurs exerçant dans ces administrations.

3 L'implication sociale : autre atout indéniable, l'action sociale de l'entreprise répondra à un souci (même non écrit dans le marché) de lutte contre le chômage local. Difficile de reprocher à des élus « locaux » de se soucier de la situation économique et du bien-être de ses concitoyens. La manne financière dépensée via des marchés publics constitue forcément un levier qui intéresse les élus locaux. Juridiquement, un acheteur peut exiger que l'entreprise candidate s'engage

sur un nombre d'heures d'insertion, sur une quantité de personnes en difficulté d'insertion économique et qui participeront à l'exécution du contrat. Et si une entreprise (même non locale) se présente en disposant déjà, en interne, d'un nombre d'apprentis, de personnes handicapées ou en réinsertion, cela peut constituer un atout. Mieux encore, l'acheteur peut – pour certains marchés – exiger de telles actions sociales, voire réserver certains achats aux structures sociales d'insertion (CAT, ateliers protégés, entreprises adaptées, etc.).



« Il est important de bien appréhender le mode de raisonnement et les préoccupations des futurs acheteurs exerçant dans ces administrations. »

4 La détention d'un écolabel : la réglementation de la commande publique autorise les acheteurs à imposer, dans le cahier des clauses techniques particulières (CCTP), un écolabel spécifique. Celui-ci doit être lié à l'objet du marché. La constitution d'un dossier pour obtenir un écolabel peut représenter un coût, mais elle constitue parfois une porte d'entrée à l'obtention d'un marché public. Il existe de nombreux labels ou écolabels (cf. le site officiel ecolabel.fr). Seuls sont exigibles ceux accessibles par toute entreprise demanderesse, établis sur la base d'une recherche scientifique fiable, et auxquels participent les pouvoirs publics.

08 ■ Trucs et astuces pour accéder à de l'information commerciale sur ses concurrents



Les techniques habituelles de sources d'informations commerciales sur ses concurrents peuvent s'avérer utiles dans le cadre contraint de marchés publics, mais certaines particularités méritent d'être soulignées. A plusieurs endroits, se trouvent en effet des sources d'informations commerciales.

1 La lettre de rejet avec motivation : un candidat non retenu pour l'attribution d'un marché public, doit recevoir une lettre lui notifiant le rejet de son offre. Cette lettre est impérative. Elle peut être transmise de manière électronique. Elle fait démarrer un délai de recours contentieux éventuel. Si le marché était estimé au-delà des seuils européens (actuellement 214 000 euros HT en fournitures et services, ou 5 350 000 euros HT en travaux), cette lettre doit contenir également la motivation dudit rejet. Cette motivation peut être courte et brève (une ou deux phrases), mais elle ne peut pas se limiter au simple constat d'une moins bonne note obtenue par rapport aux autres candidats. L'acheteur doit expliquer pourquoi le candidat dont l'offre a été rejetée, a obtenu une moins bonne note.

2 La demande du rapport d'analyse des offres : toute procédure de consultation suppose l'établissement d'une analyse des différentes offres reçues et l'établissement d'un rapport d'analyse des offres. Le contenu de celui-ci n'est pas en totalité « public », mais une entreprise ayant remis une offre et n'étant pas retenue, peut valablement exiger la transmission de ce rapport. Celui-ci lui sera communiqué, seulement une fois la procédure de passation étant arrivée à son terme. L'acheteur a l'obligation de cacher dans le document, les noms des autres entreprises ayant remis une offre, de ne pas y faire figurer des informations violant les droits de propriété industrielle ou tout ce qui est couvert par le secret commercial. Mais le candidat évincé y découvrira malgré tout, les montants des autres offres concurrentes (pas seulement celle retenue), et les commentaires d'analyse établis par l'acheteur (donc les atouts et défauts identifiés par celui-ci). C'est une source d'information sur le mode de raisonnement appliqué par l'acheteur et ce qu'il a pensé des différentes offres qu'il a reçu. Cela peut être utile pour adapter son offre lors d'une nouvelle candidature à un marché public.

3 L'avis d'attribution : tous les marchés dont la valeur, sur leur durée maximale potentielle d'exécution, dépasse 214 000 euros HT en fournitures et services ou 5 350 000 euros HT en travaux, doivent faire l'objet d'une publication d'avis d'attribution. Cette publication est supposée intervenir dans les mêmes supports où l'avis d'appel public à la concurrence initial a été publié. La lecture des avis d'attribution peut être une source d'information importante. Elle permet de disposer de données financières sur les montants d'attribution de marchés publics et concessions, sur les identités des entreprises retenues, sur leurs implantations géographiques, etc. Ces avis sont consultables par n'importe qui, et nullement par seulement les entreprises ayant soumissionné à tel ou tel marché.

4 Le recensement économique des marchés : depuis une récente réforme (art. L 2196-2 et L. 3131-1 du Code de la commande publique), les acheteurs ont l'obligation de procéder à un recensement de leurs marchés, appelé également « open data ». Ce recensement se traduit par la publication des « données essentielles » d'un marché (terme employé par la réglementation). Ainsi, n'importe qui peut avoir accès aux informations suivantes sur

divers marchés : année de notification du contrat, numéro d'ordre interne, nom de l'acheteur et numéro SIRET, type de marché, objet, procédure mise en œuvre, lieu d'exécution, montant conclu, forme de prix (ferme, actualisable, révisable, etc.), durée du marché, date de notification, nom du titulaire et numéro SIRET, éventuelles modifications intervenues en cours d'exécution (avenants appelés également « actes modificatifs »), avec précisions de l'objet, du montant, de la durée des modifications et de l'éventuel changement du titulaire. Ces données essentielles sont publiées sur la plateforme de dématérialisation de la commande publique choisie par l'acheteur, et y demeurent pendant au moins cinq ans. L'acheteur dispose d'un délai de deux mois à compter de la notification du marché ou de sa modification, pour publier ces données essentielles. Leur accès est libre, direct et gratuit. Un moteur de recherche permet d'identifier tous les marchés d'un même secteur d'activité ou par mots clés.

5 L'accès du concitoyen aux marchés : par principe, une fois un marché attribué, et donc la procédure de passation achevée, un concitoyen peut valablement demander à avoir accès aux termes d'un marché, qui entraîne une dépense de deniers publics. On n'évoque pas ici, l'hypothèse d'un accès par une entreprise concurrente du titulaire, mais par un membre éventuel de cette entreprise qui se présenterait comme simple concitoyen. Etant donné qu'un marché public porte sur la bonne gestion des deniers publics, il est en droit de demander à avoir accès aux pièces du marché, afin d'en prendre connaissance, y compris à l'offre retenue. D'ailleurs, une délibération a peut-être été adoptée et fait état de l'identité du candidat retenu et du montant de son offre. Aucune photocopie des pièces du contrat ne pourra être réalisée, ni de photos. Et certaines informations couvertes par le Code de la propriété intellectuelle, pourront être non divulguées par l'acheteur.



09 ■ Peut-on sous-traiter ou se mettre en groupement ?

En fonction des circonstances, il peut s'avérer indispensable de faire appel à une autre entreprise, pour exécuter un contrat signé avec une collectivité locale (ou autre structure soumise aux règles de la commande publique). Dans ce cas, deux solutions sont envisageables : soit la co-traitance (et donc, on parle de groupement), soit la sous-traitance (l'entreprise sous-traitante n'est pas aux côtés de l'entreprise principale, mais sous ses directives, et le titulaire demeure l'interlocuteur de l'acheteur).

1 Constituer un groupement d'entreprises si cela s'avère nécessaire : afin de répondre pleinement à la demande d'un acheteur, il est parfois nécessaire de s'adjoindre les compétences d'autres entreprises. Il est dès lors constitué un « groupement » d'entreprises que l'on dit être « momentané », car répondant à la demande ponctuelle et spécifique d'un acheteur. Pour cela, une convention constitutive d'un groupement est rédigée, avec des droits et obligations de chacun. L'utilité d'un groupement peut être ressentie, si l'étendue du marché est trop importante pour une seule entreprise, ou encore, si une même entreprise ne détient pas toutes les connaissances techniques indispensables à l'exécution dudit contrat. Le groupement s'inscrit dans une logique de « co-traitance ». On parle de groupement conjoint, si chaque membre est engagé juridiquement pour sa seule part exécutée. Il s'agit par contre, d'un groupement solidaire, si chaque membre est engagé – financièrement – en termes de responsabilité, par rapport aux éventuelles défaillances ou malfaçons réalisées par chacun des membres. En pratique, il est couramment constitué

un groupement conjoint avec mandataire solidaire : seul le représentant du groupement, appelé « mandataire », est engagé financièrement des actes commis par les autres membres. Un acheteur est en droit d'exiger, dès le départ, avant la signature du marché, une solidarité financière entre chacun des membres ou de la part du mandataire.

2 Recourir à la sous-traitance le cas échéant : à tout moment, dès le départ ou en cours d'exécution, une entreprise peut être amenée à sous-traiter la prestation qu'un acheteur va ou lui a déjà confié. Le titulaire d'un contrat décide de faire appel à une ou autre entreprise pour exécuter son marché. Il doit le déclarer à l'acheteur, en remplissant un formulaire type dénommé DC4 (téléchargeable sur le site internet du ministère de l'économie, direction des affaires juridiques, commande publique, rubrique formulaires), ou via tout autre document équivalent. L'acheteur a vingt-et-un jours pour refuser ce sous-traitant. A défaut d'intervention de sa part, le sous-traitant est tacitement accepté. A noter que ce sous-traitant peut avoir droit au paiement direct (paiement allant directement de l'acheteur au sous-traitant, sans passer par le compte bancaire du titulaire), et a droit à une avance au même titre que le titulaire, si les conditions sont réunies. La sous-traitance est possible pour des travaux ou des services. On ne parle pas de « sous-traitance » s'il s'agit de fournitures : l'obligation de déclaration ci-dessus évoquée, ainsi que le paiement direct et l'éventuelle perception d'une avance, ne s'appliquent pas si la prestation réalisée par une autre entreprise que celle titulaire du contrat, porte uniquement sur des fournitures.

10. ■ Comment être payé et dans quel délai ?

Suite à une réforme récente, toutes les factures adressées aux administrations, dans le cadre de marchés publics ou concessions, doivent être déposées sur un site internet gratuit, dénommé « Chorus ». Ce site est mis à disposition par les services de l'Etat, et s'impose même pour une très petite entreprise, ou un autoentrepreneur. La transmission en version « papier » d'une facture n'est plus possible. La facture doit être établie sous la forme d'un fichier PDF. A défaut de fichier PDF, l'entreprise peut se contenter de remplir les champs informatiques sur ledit site.

Une fois déposée, la facture apparaît à l'état de « brouillon », puis bascule au stade de la « mise à disposition » de l'acheteur. Dès lors, celui-ci reçoit une alerte informatique, soit sur son adresse mail, soit sur logiciel comptable, et doit procéder au traitement de ladite facture. Deux étapes interviennent : celle du mandatement (qui est assurée par les agents de la collectivité) et celle du paiement (qui est assurée par les services comptables de la trésorerie locale). Le délai de paiement maximum étant de 30 jours (ou de 50 jours pour les établissements publics de santé et le service de santé des armées ; ou 60 jours pour les autres entreprises publiques), la première étape doit être réalisée dans un délai maximum de 20 jours ; et la seconde étape dans un délai maximum de 10 jours.

L'entreprise peut suivre en direct, en se connectant au site Chorus, le traitement de sa facture. Elle voit le passage de tel à tel stade de sa facture. Inutile désormais d'appeler l'acheteur ou les services financiers de la collectivité, pour savoir où en est le traitement de sa facture.

Il est vivement conseillé à une entreprise souhaitant exécuter des prestations pour des collectivités territoriales, de s'inscrire dès à présent sur le site internet : chorus-pro.gouv.fr. L'inscription et l'utilisation du site est gratuite. L'entreprise disposera ainsi d'un identifiant et d'un mot de passe pour se connecter.



Pour déposer une facture, elle devra connaître le numéro SIRET de la collectivité : celui-ci peut être facilement retrouvé sur internet, en questionnant un moteur de recherche sur ce point. Pour certaines collectivités (de grosse taille), il faudra indiquer le « code service » (qui vise le service interne à la collectivité concerné par la commande) : celui-ci est en principe mentionné sur le bon de commande ou dans le contrat.

A défaut de paiement dans le délai maximum réglementaire, la collectivité devra verser des intérêts moratoires, particulièrement avantageux. Ces intérêts seront calculés sur la base du taux d'intérêt appliqué par la Banque Centrale Européenne à ses opérations principales de refinancement les plus récentes, majoré de huit points, et proportionnellement au retard constaté : ce qui peut atteindre 9 à 10 % d'intérêts moratoires. Ces derniers doivent être versés automatiquement. L'entreprise ne doit pas avoir besoin de les réclamer. En outre, la collectivité doit payer une indemnité forfaitaire automatique de 40 euros par facture payée en retard.

La gazette des communes, partenaire historique de la fonction publique territoriale

Fondée en 1934, La Gazette des Communes est le média de référence des métiers de la fonction publique territoriale, elle se positionne en expert des politiques publiques et des services publics. Le titre papier comptabilise aujourd'hui **325 597 lecteurs hebdomadaires**, le site, accessible à 70 % sur abonnement, compte **plus d'1 million de visiteurs uniques mensuels**.

Depuis 8 ans, La Gazette propose une expérience de contenu enrichie en ligne avec quatre clubs métiers ciblés : le Club Finances, le Club Prévention Sécurité, le Club Technicités et le Club RH (Ressources Humaines). En plus du support d'actualité papier et web, chaque club propose indépendamment du contenu et des évènements thématiques partout en France afin de permettre aux professionnels de se rencontrer et d'échanger.

L'ancienneté du support et sa réputation désormais bien implantée en font un prescripteur stratégique auprès des professionnels et décideurs du secteur public. Le titre dispose par ailleurs de la plus grande base de données du secteur public, qui représente près de 582 000 contacts actifs et nominatifs.

La Gazette des Communes a développé une offre complète dédiée aux entreprises qui souhaitent travailler avec le secteur public. De la notoriété à l'acquisition de leads, la puissance du média permet aux entreprises de toucher les bonnes cibles.

Une question ? Un projet ?

Contactez Dominique MACQUAT



dominique@lagazettedescommunes.com



01 79 06 70 87



CLIQUEZ ICI
pour nous suivre

INFOPRO DIGITAL MEDIA

La page LinkedIn suit toute l'actualité de la filière, les salons, les offres, les bonnes pratiques...