

7 étapes pour répondre concrètement à un marché public

1. LES ACTEURS PUBLICS : COMMENT LES APPROCHER ?

Deux possibilités s'offre à votre entreprise

1.1 Par relation directe

Faites-vous connaître et faites référencer votre entreprise : *ce n'est pas du démarchage !*

En dessous du seuil de 20 000 €HT:

Vous devez vous faire connaître par les acheteurs en prenant rendez-vous et en laissant vos coordonnées afin d'être recontacté dans le cadre des marchés de gré à gré, tranche des marchés pour lesquels l'acheteur public a le droit de s'adresser directement à l'entreprise de son choix et de la consulter.

De 20 000 € à 133 000 €HT pour les marchés de l'Etat ou 20 000 € à 206 000 € pour ceux des collectivités territoriales :

Cette tranche de marchés correspond aux « marchés à procédures adaptées » [les MAPA] où les modalités de mise en concurrence sont déterminées par chaque acteur, en fonction de sa taille, de la nature du marché et du nombre de concurrents potentiels.

1.2 Par une recherche dématérialisée

Pour les appels d'offres d'un montant supérieur à 133 000 €HT pour l'Etat ou 206 000 €HT pour les collectivités territoriales, inscrivez-vous sur le site d'OSEO « Réseau commande publique », plateforme www.reseaucommandepublique.fr afin d'utiliser l'outil de veille mis gratuitement à votre disposition : « Marchés on line ». Définissez votre profil et les mots clefs [type d'acheteurs visés, type de missions, secteur d'activité, secteur géographique]. Ainsi, chaque jour vous recevrez par e-mail les appels d'offres de marchés publics qui répondent à vos critères.

Vous pourrez ainsi identifier et sélectionner les marchés qui répondent à vos objectifs de développement.

2. VOTRE ENTREPRISE : PREPARER UN DOSSIER TYPE POUR GAGNER DU TEMPS

Préparez le dossier type de votre entreprise en vous faisant accompagner, au moins la première fois [annuaire des accompagnateurs]. Ce dossier contient notamment :

- la présentation de votre entreprise,
- son organisation, notamment par secteur d'activité,
- ses références clients,
- ses moyens techniques et humains [effectif disponible pour accomplir la mission],
- ses intervenant et sous traitants,
- son savoir faire,
- ses avantages concurrentiels,
- ses certifications, ses références,
- les attestations annuelles du Trésorier Payeur Général et de l'URSSAF montrant que l'entreprise est à jour de ses obligations fiscales et sociales...

Ce dossier type doit être maintenu à jour, actualisé plusieurs fois par an et adapté à chaque mission/marché. Il vous sera utile pour répondre à chaque appel d'offres.



3. LES IMPRIMES DE REPONSE

Vous pouvez utiliser le « Guide pratique » et le « Mode d'emploi des formulaires et imprimés » [DC4, DC6, DC7...] inscrits en ligne sur la plate-forme « Réseau Commande publique » : www.reseaucommandepublique.fr

Des cas pratiques sont exposés dans ces deux guides. L'un concerne un MAPA de services et l'autre un MAPA de travaux de rénovation et d'aménagement.

Vous devez rassembler les pièces administratives qui accompagnent la réponse :

- Kbis de moins de 3 mois,
- Copie des attestations d'assurance,
- Etat annuels des certificats reçus demandé dans le DC 7 [fiscale et sociale]

4. L'ADAPTATION DU DOSSIER EN FONCTION DE L'OFFRE

Adaptation du dossier de présentation de votre entreprise, examiné ci-dessus, en fonction de l'offre visée, notamment sur l'équipe que vous sélectionnez, les intervenants [notamment si vous répondez en « groupement »], les sous traitants éventuels [mêmes renseignements que pour votre propre entreprise] et les formulaires administratifs nécessaires à la situation proposée.

5. L'ETABLISSEMENT DU MEMOIRE

Vous devez établir le mémoire technique par référence aux cahiers des charges [CCTG, CCTP, CCAG et CCAP], en suivant scrupuleusement les demandes établies par l'acheteur dans le règlement de consultation ainsi que dans l'avis d'appel public à la concurrence [quand il y en a un].

Pour que votre offre puisse être considérée comme la plus économiquement avantageuse, vous devez garder en mémoire les critères d'attribution et leur pondération définis par l'acheteur, lorsque vous rédigez votre réponse !

Dans votre mémoire technique, vous présenterez la méthodologie retenue ainsi que le planning envisagé de la réalisation de la mission, complet et détaillé. Pour vous aider, un plan de mémoire technique est présenté dans le guide « Mode d'emploi des imprimés et notices ».

Et n'oubliez pas de demander l'avance de 5 % sur le marché public, qui vient d'être exceptionnellement porté à 20 % dans le cadre du plan de relance pour les marchés publics d'Etat et ses établissements publics. Aucune garantie n'est demandée par l'acheteur public d'Etat, par opposition à l'acheteur public des collectivités territoriales.

6. LE CALENDRIER DE FACTURATION

Vous avez été informé que vous avez été retenu ! Dès que le travail est effectué, la prestation assurée [en tout ou partie], vous devez penser à envoyer vos factures, en fonction de l'avancement de la réalisation de la prestation en suivant l'échéancier figurant au marché et établi par l'acheteur public.

N'hésitez pas à utiliser le financement spécifique proposé par OSEO [avance de trésorerie] en passant notamment par *e-treso*.

7. EN CAS DE REJET DE VOTRE OFFRE

Enfin, si votre entreprise n'est pas retenue, demandez à l'acheteur public, par écrit [courrier RAR] les raisons qui ont justifiées le rejet de votre candidature et tirez en les leçons pour vos prochaines réponses. En effet, le code des marchés publics vous permet de faire cette demande de manière systématique [article 83 du CMP] afin que vous puissiez vérifier la régularité des opérations mais aussi, et surtout, que vous puissiez analyser les raisons de votre échec et les prendre en compte dans le cadre de réponses à d'autres appels d'offres de marchés publics.



UNE NOUVELLE MISSION POUR LES EXPERTS-COMPTABLES DANS L'OFFRE DE CONSEIL QU'ILS PROPOSENT AUX TPE/PME

Au-delà de l'implication du Conseil Supérieur aux côtés des pouvoirs publics sur un sujet qui vise à encourager le développement des TPE/PME, l'accompagnement de ces dernières dans l'accès à la commande publique constitue aujourd'hui une nouvelle mission pour l'ensemble des experts-comptables. La démarche d'accompagnement par l'expert-comptable peut être présentée schématiquement en 8 étapes :

- 1- Aider la TPE/PME à se faire connaître par les acheteurs publics en les incitant à prendre rendez-vous et à laisser leurs coordonnées afin d'être recontacté dans le cadre des marchés de gré à gré où l'acheteur public a le droit de s'adresser à l'entreprise de son choix et dans le cadre des MAPA où les modalités de mise en concurrence sont déterminées par chaque acheteur public en fonction de sa taille, de la nature du marché et du nombre de concurrents potentiels.
- 2- Les accompagner dans l'identification et la sélection des marchés publics en leur suggérant notamment de s'inscrire sur la plate-forme Réseau Commande Publique www.reseaucommandepublique.fr afin d'utiliser l'outil de veille mis gratuitement à leur disposition marchés en ligne du groupe Moniteur.
- 3- Préparer avec elles le dossier de présentation de l'entreprise. Ce dossier contient notamment les références clients, même s'il n'est pas possible d'écarter une entreprise sur le seul motif qu'elle n'a pas de références. Le dossier contient également l'historique de la société, les résultats des trois dernières années, les savoirs faire, les avantages concurrentiels, l'organigramme, les procédures, les moyens techniques et humains tels que les CV de les collaborateurs dédiés à la mission. L'expert-comptable devra veiller à ce que la TPE/PME actualise régulièrement son dossier.
- 4- Aider la TPE/PME à répondre en utilisant le Guide pratique et le Mode d'emploi des formulaires et imprimés (deux documents réalisés à l'initiative du Conseil Supérieur de l'Ordre des Experts-Comptables, inscrits en ligne sur la plate-forme Réseau commande publique). Des cas pratiques sont exposés dans le Guide pratique et le mode d'emploi. L'un concerne un MAPA de services et l'autre un MAPA de travaux de rénovation et d'aménagement.
- 5- Rassembler avec les dirigeants de l'entreprise les pièces administratives qui accompagnent la réponse (Kbis de moins de trois mois, copie des attestations d'assurance, état annuel des certificats reçus (DC7 qui peut être demandé une fois par an au Trésorier Payeur Général du département dès lors qu'on est à jour de ses obligations fiscales et sociales), ...).
- 6- Etablir avec la TPE/PME le mémoire technique en suivant scrupuleusement la grille de sélection des critères d'attribution établie par l'acheteur dans le règlement de consultation et souvent dans l'avis d'appel public à la concurrence. Pour que son offre soit économiquement la plus avantageuse le dirigeant d'entreprise devra bien avoir en tête les critères d'attribution et leur pondération lors de la rédaction de sa réponse ! Un plan de mémoire technique est présenté dans le Mode d'Emploi des imprimés et notices sur la plate-forme. Dans le mémoire technique, la TPE/PME présentera la méthodologie retenue ainsi que le planning envisagé de la prestation, complet et détaillé.
- 7- Dès lors que l'acheteur informe que l'entreprise a été retenue, l'expert-comptable va rappeler à son client qu'il doit envoyer ses factures selon l'échéancier établi par l'acheteur public s'il veut être payé une fois la prestation assurée.
- 8- Si l'entreprise n'est pas retenue, l'expert-comptable va suggérer à la TPE/PME de demander à l'acheteur public par écrit (courrier RAR) les raisons qui ont justifié le rejet de la candidature : le code des marchés publics permet de faire cette demande de manière systématique, afin qu'une entreprise puisse analyser les raisons de son échec et les prendre en compte dans le cadre de réponses à d'autres marchés publics.

MODERNISATION DU SECTEUR HOTELIER : UNE NOUVELLE CLASSIFICATION POUR LES HOTELS DE 1 A 5 ETOILES

L'arrêté du 22 décembre 2008 fixe les nouvelles normes de classement des hôtels de tourisme. Il découle de la directive européenne 2006/123 et s'inscrit dans le cadre de la réforme européenne de la classification hôtelière. Les 233 critères de classement sont présentés en 3 chapitres « Equipements », « Service au client », « Accessibilité et développement durable ». Une nouvelle classification applicable depuis le 1^{er} octobre 2009.

FOCUS SUR LE MARCHE HOTELIER / Offre hôtelière globale [2008]

Catégories	hôtels	% hôtels	chambres	% chambres	capacités moyennes
0*	2 092	12%	78 752	13%	37 ch
1*	1 492	8%	33 507	5%	22 ch
2*	9 468	53%	268 120	44%	28 ch
3*	3 830	22%	171 828	28%	45 ch
4*/4*L	839	5%	62 325	10%	74 ch
Ensemble	17 721	100%	614 532	100%	35 ch
1 – dont chaînes intégrées	3 075	17%	245 248	40%	80 ch
2 – indépendants	14 646	83%	369 284	60%	25 ch

Source INSEE, direction du tourisme, partenaires régionaux

LES CRITERES TECHNIQUES A RESPECTER POUR OBTENIR UN CLASSEMENT

- ☞ 233 critères classés en trois chapitres
 - Equipements
 - Service aux clients
 - Accessibilité et développement durable
- ☞ Critères obligatoires ou optionnels
- ☞ Diagnostic des travaux à effectuer avec un bureau d'études et/ou un architecte spécialisé dans la rénovation hôtelière
- ☞ Nombre de points à obtenir pour être classé dans une catégorie

		1*	2*	3*	4*	5*
Nombre de Critères obligatoires	X	61	68	75	95	124
Equivalent en points des Critères obligatoires		141	161	177	226	298
Nombre de points obligatoires minimal à respecter (marge de tolérance sur 5 % du total des points)	95%	134	153	168	215	283
Nombre de points maximum à compenser selon coefficient (critères obligatoires non respectés)	3	21	24	27	44	45

- ☞ Nombre de critères minimum non respectés => pas de classement de l'établissement => pas de référencement internet => perte de chiffre d'affaires
- ☞ Durée du classement = 5 ans
- ☞ Cout estimé:
 - Hôtels de 1 à 3 étoiles => entre 400 et 1000 euros HT
 - Hôtels 4 et 5 étoiles => entre 1000 et 2000 euros HT
- ☞ Peut être financé dans la partie immatérielle du PPRH [Prêt Participatif pour la Rénovation Hôtelière]
- ☞ Contrôles → visites réalisées par des réseaux d'audit spécialisés accrédités Cofrac
- ☞ Référentiel géré par la future agence du développement du tourisme [ATOOUT France]
- ☞ Un processus de modernisation visant une montée en gamme qualitative (modernisation des équipements, intégration de nouveaux critères quant à la propreté, au développement durable,...)



L'INCIDENCE DE LA MISE AUX NORMES SUR LES BESOINS EN FINANCEMENT DES SOCIÉTÉS HOTELIÈRES ET L'ACCOMPAGNEMENT NECESSAIRE

Le coût des travaux liés à la mise en œuvre des nouvelles normes hôtelières, qu'elles soient optionnelles ou obligatoires [critères de classement], va entraîner pour les hôtels un besoin de financement moyen terme.

Afin d'assurer le financement de ces travaux, les banques, en collaboration avec OSEO, proposent d'octroyer un crédit à moyen terme à leurs entreprises sur présentation d'un **dossier type de demande de financement CSOEC/OSEO** contenant des informations techniques [critères], comptables et financières rétrospectives et prévisionnelles.

Ce dossier peut être utilement préparé par un expert-comptable.

Prêt Participatif pour la Rénovation Hôtelière d'OSEO [PPRH]

De 40 000 à 300 000 euros pour financer un projet pour les PME du secteur de l'hôtellerie [hôtels bureaux, hôtels restaurants indépendants ou franchisés] :

- ☞ Travaux de rénovation, d'extension,
- ☞ Travaux de mise aux normes de sécurité et d'accessibilité,
- ☞ Equipement, mobilier, matériel, et notamment ceux liés à une démarche de Développement durable,
- ☞ Dépenses liées au service au client [formation, documentation commerciale, site Internet, etc.], ainsi que les dépenses liées à la fermeture éventuelle de l'établissement pendant les travaux.

Un prêt sans garantie sur les actifs de l'entreprise, ni caution personnelle du dirigeant.

Des modalités et un mode de remboursement adaptés

- ☞ Un prêt sur 7 ans, à taux fixe.
- ☞ Un remboursement allégé les deux premières années grâce au différé d'amortissement du capital de 24 mois.
- ☞ Un financement bancaire associé pouvant être garanti par OSEO
- ☞ Un prêt bancaire accompagne systématiquement le PPRH. Son montant est égal au moins au double du PPRH. Il peut être garanti par OSEO à hauteur de 40 %, voire 70% avec le soutien des régions.

Plus d'infos sur :

http://www.oseo.fr/votre_projet/croissance/aides_et_financements/financements_bancaires/pre_ticipatif_pour_la_renovation_hoteliere

La mission d'accompagnement de l'expert-comptable

- ☞ Contexte de la mission
- ☞ Exemple indicatif de lettre de mission [non encore adoptée par le Conseil supérieur]

Un dossier type de demande de financement

- ☞ Caractéristiques de l'établissement
- ☞ Détermination de l'enveloppe à financer
- ☞ Comptes de résultat prévisionnels 2009 et ultérieurs
- ☞ Plan de financement
- ☞ Synthèse enveloppe à financer
- ☞ Les lignes de crédit



Une nouvelle mission à mettre en œuvre par les experts-comptables : les pré-diagnostic /// APCE-CSOEC

Les pré-diagnostic pour les entreprises de plus de 10 salariés avec notamment les experts-comptables en tant qu'accompagnateurs

Ils concernent les dirigeants de plus de 50 ans, ayant une entreprise dont l'effectif est compris entre 10 et 250 salariés. Accompagnés d'un consultant, il s'agit pour eux d'identifier les atouts déterminants de leur entreprise et les obstacles majeurs à sa transmission. 500 pré-diagnostic, d'une valeur de 2 000 euros TTC, ont été proposés par l'APCE (1800 euros TTC sont financés par l'APCE, 200 euros TTC restent à la charge de l'entreprise).

A l'issue d'une campagne de recrutement dont nous nous sommes fait l'écho auprès de vous (mai 2009), **1800 consultants ont été accrédités par l'APCE, dont 70% sont des experts-comptables**, confirmant l'intérêt et la mobilisation de notre profession sur le sujet. Si l'opération est à la hauteur des attentes des pouvoirs publics, une seconde vague de 500 pré-diagnostic financés par l'Etat pourrait être mise en œuvre.

Les pré-diagnostic réalisés, seront facturés **2 000 € TTC** et se dérouleront en six étapes :

- ☞ étape préparatoire « prise de connaissance » ;
- ☞ entretiens ;
- ☞ étude de transmissibilité : points forts, points faibles, actions ;
- ☞ entretien de restitution : rendez-vous avec le dirigeant ;
- ☞ finalisation et validation du compte-rendu de pré-diagnostic ;
- ☞ mesure de satisfaction du dirigeant sur ce programme, la façon dont il s'est déroulé, ce qu'il en a retiré et son degré de satisfaction : contact téléphonique par l'APCE.

Un guide d'entretien pour le consultant expert-comptable est disponible sur le site www.prediagapce.fr et comprend environ 60 thèmes, répartis en six sections :

- ☞ l'entreprise (son chiffre d'affaires, ses actifs, son contexte) ;
- ☞ l'organisation et la structure de l'entreprise ;
- ☞ les performances de l'entreprise ;
- ☞ le projet de cession ;
- ☞ le repreneur et le dirigeant ;
- ☞ le bilan général.

De même, un outil d'aide à l'établissement de la synthèse générale, puis au recensement des actions qui doivent être entreprises en priorité par le dirigeant, sera mis en ligne sur le site www.prediagapce.fr

Création de valeurs immatérielles, une initiative INPI/CSOEC

Les Pré-diagnostics en propriété industrielle, une nouvelle mission à diffuser par les experts-comptables

Une convention de partenariat « Innovation Compétitivité » a été signée entre l'INPI et le Conseil Supérieur de l'Ordre des Experts-Comptables le 14 mai 2009, pour promouvoir des pré-diagnostics en propriété industrielle auprès des PME accompagnées par les experts-comptables.

Les pré-diagnostics consistent en une évaluation des enjeux de la propriété industrielle trop souvent ignorés dans les entreprises faute d'inscription à l'actif du bilan.

Les finalités du pré-diagnostic sont les suivantes :

- Sensibilisation de l'entreprise accompagnée par son expert-comptable à la propriété industrielle,
- Mise en évidence de l'intérêt d'une politique de propriété industrielle pour l'entreprise.

La durée d'un pré-diagnostic est d'une journée et demie qui se fera en quatre temps : préparation, visite en entreprise, rédaction d'un rapport, restitution en entreprise. L'INPI finance directement les experts externes [coût maximum : 1500 euros HT].

En 2009 l'INPI <http://www.inpi.fr> s'est fixé pour objectif de réaliser 1000 pré-diagnostics sur le territoire national [contre 270 en 2004, 464 en 2005, 472 en 2006, 535 en 2007 et 900 en 2008].

Pour plus d'information : www.experts-comptables.fr

***L'INPI, au service de l'innovation et de la compétitivité des entreprises,
en partenariat avec le Conseil Supérieur des Experts-Comptables***