



PÔLE DÉVELOPPEMENT DES ENTREPRISES

Préparer son entreprise à répondre à un appel d'offres

Jeudi 13 avril 2017

« *Journée du Territoire de l'Ouest* »

Mission d'appui aux entreprises : conseil en marchés publics

- Accompagnement personnalisé
- Informations collectives
- Fiches pratiques
- Actualité sur les marchés publics
- Séances thématiques de sensibilisation
- Site internet www.alerte-marchespublics.reunion.cci.fr
- Référencement en ligne

Présentation du site Alertes Marchés Publics

Site dédié aux entreprises et aux acheteurs publics

Pour les entreprises :

- Lieu où l'ensemble des appels d'offres de l'île pourrait être recensé.
- Lieu où elles peuvent se faire référencer auprès des acheteurs publics.

Pour les acheteurs publics :

- Lieu où ils peuvent informer les entreprises d'une consultation.
- Lieu où ils peuvent obtenir des contacts d'entreprises intéressées par les marchés publics.

CCI ÎLE DE LA RÉUNION Alertes Marchés Publics



ction est cofinancée par l'Union Européenne et la Région Réunion

Accueil

Marchés de Fournitures

Marchés de Services

Marchés de Travaux

Entreprises référencées

criptions gratuites

Recevoir des alertes

Référencer son entreprise

Formulaire acheteurs publics

formations utiles

Evènements CCIR



Dans un contexte économique difficile pour les TPE / PME, l'accès à la commande publique reste une priorité. Les marchés publics complètent les carnets de commande de nos entreprises locales.

« Alertes Marchés Publics » c'est...

INDICATEURS	Année 2014	Année 2015	Année 2016
Nombre d'appels d'offres de la Réunion diffusés sur le site Alertes Marchés Publics www.alerte-marchespublics.reunion.cci.fr	546	1 044	1 068
Nombre d'entreprises recevant des alertes par e-mail	212	299	343
Nombre d'entreprises consultant le site Alertes Marchés Publics www.alerte-marchespublics.reunion.cci.fr	632	856	1 113
Nombre d'entreprises référencées via le site www.alerte-marchespublics.reunion.cci.fr	-	56	71

Typologie des appels d'offres diffusés

Année Type de marché	2014	2015	2016	Total
Fournitures	142	252	243	637
Services	243	483	490	1 216
Travaux	161	309	335	805
Total	546	1 044	1 068	2 658

Source : CCI Réunion

Préparer son entreprise

<ul style="list-style-type: none">•Justificatif d'immatriculation : RCS, RM, URSSAF, Répertoire SIREN...	<ul style="list-style-type: none">•Liste de vos principales références clients
<ul style="list-style-type: none">•Attestations d'assurances (Responsabilité Civile obligatoire pour toutes les entreprises)	<ul style="list-style-type: none">•Liste des moyens humains mentionnant le nombre de personnel encadrant et exécutant
<ul style="list-style-type: none">•Copie de vos certifications qualité (si l'entreprise en a)	<ul style="list-style-type: none">•Liste des moyens matériels
<ul style="list-style-type: none">•Etre à jour des cotisations sociales et fiscales. Ne pas être en interdiction de soumissionner	<ul style="list-style-type: none">•Fiche de présentation de l'entreprise valorisant le savoir-faire
<ul style="list-style-type: none">•RIB	<ul style="list-style-type: none">•Organigramme de l'entreprise

Identifier les donneurs d'ordres

Publics :

L'Etat
Le secteur hospitalier
Les collectivités territoriales et leurs groupements
Les communes
Les régions
Les départements
Les communautés d'agglomération
Les centrales d'achat
Autres organismes de droit public

Privés soumis au code des marchés publics :

Groupement d'intérêt économique
Société d'économie mixte
Société publique locale
Association
Organismes de sécurité sociale
Société d'habitation à loyer modéré
Cas particulier des personnes de droit privé subventionnées à plus de 50% par un pouvoir adjudicateur

Faire connaître son entreprise

- Démarchage, participation à des salons professionnels, phoning, mailing
- La participation à des salons professionnels est fortement recommandée, où il est possible de tenir un stand et de prendre des contacts, tisser des liens professionnels notamment avec d'autres opérateurs économiques en vue de se grouper ultérieurement ou d'intervenir par le biais de la sous-traitance
- Faire appel à des plateformes ou à des systèmes de référencement
- Créer des alertes : veille électronique des avis de marché
- Sourcing, études et échanges préalables (exemple : journée porte ouverte d'une collectivité « Rencontre acheteurs publics entreprises »)

Veille sur les marchés publics

Hormis la veille des consultations dans la presse locale, la plateforme électronique de l'acheteur public (veille automatisée), il est également intéressant de surveiller les avis d'attribution :

- Pour connaître vos concurrents potentiels
- Afin d'approcher commercialement les attributaires pour leur proposer vos services en sous-traitance et/ou en cotraitance
- Afin d'approcher au mieux un marché futur équivalent
- Pour vous faire une idée générale des prix du marché ou sur le résultat d'un marché intéressant

Stade de candidature

Capacité professionnelle : aptitude professionnelle des soumissionnaires à exécuter le marché.

Apporter « la preuve de votre niveau de compétences professionnelles ».

Capacité technique : renvoie aux moyens matériels et humains (moyens mis en œuvre pour réaliser la capacité professionnelle).

Capacité financière : justifier ses moyens financiers à mener à bien le marché. Une déclaration du chiffre d'affaires sur les 3 dernières années de son activité (Cf. DC2).

Les bons réflexes...

Avant de vous lancer dans votre réponse à un appel d'offres :

- Localiser géographiquement le marché
- Vérifier que le marché ne nécessite pas un déplacement sur site
- Ajuster votre prix en fonction des besoins logistiques
- Identifier les besoins du donneur d'ordre
- Vérifier que les besoins correspondent aux savoir-faire de l'entreprise

Les bons réflexes...

- Vérifier que l'entreprise dispose des moyens humains, matériels et financiers
- Se regrouper si nécessaire pour répondre au marché
- Vérifier qu'il n'y ait pas d'exigences en matière de normes ou de certifications
- Porter une attention particulière aux critères d'attribution
- Décortiquer les points forts de l'entreprise
- Vérifier votre capacité à répondre dans les délais...

Conclusion

Faites-vous connaître auprès des acheteurs publics en prenant rendez-vous et en laissant vos coordonnées. L'entrepreneur doit pratiquer un certain marketing, pour que ces derniers songent à le consulter dans le cadre de **marché « gré à gré » (marché de moins de 25 000 €)** ou les procédures adaptées de faibles montants (publicité presse non obligatoire).

Merci pour votre attention

Votre contact CCI Réunion :

Heddy OGIRE

Conseiller Marchés Publics – Pôle Développement des Entreprises

Tél : 0262 94 21 64 / 0692 48 89 23

Courriel : heddy.ogire@reunion.cci.fr

Site internet : www.alerte-marchespublics.reunion.cci.fr

CCI Ile de La Réunion – Maison de l'Entreprise Nord - 5 B rue de Paris CS 31023
97404 Saint Denis Cedex



Cette action est cofinancée par l'Union Européenne et la Région Réunion