

FICHE 7 | Analysez le marché

La veille que vous avez mise en place vous a permis d'identifier un certain nombre de marchés pour lesquels vous pourriez vous porter candidat.

Candidater à un marché public constitue un investissement en temps. Avant de vous lancer, il est important de vous poser les bonnes questions, de prendre le temps d'analyser précisément ce qui sera attendu du prestataire et les implications sur votre entreprise.

Pour cela, consultez le Dossier de Consultation des Entreprises (DCE).

L'obtention du DCE s'effectue, le plus souvent sur le profil d'acheteur du pouvoir adjudicateur. La procédure d'obtention du DCE peut différer pour des procédures de passation très spécifiques (*Cf. Fiches 4 et 5*).

Le tableau suivant liste les principales pièces composant le Dossier de Consultation des Entreprises. C'est à partir de ces documents que vous constituerez votre réponse :

		Documents constitutifs	Contenu
Dossier de consultation des entreprises (DCE)	Systématiquement compris	Le règlement de consultation (RC)	Liste les documents à produire et les « règles du jeu » : délai de réponse, critères de sélection des offres, modalités de signature, ...
		La grille de prix (BPU et/ou DPGF)	Fixe le cadre du chiffrage de l'offre
		Le cahier des clauses techniques particulières (CCTP) ou cahier des charges	Fixe les conditions techniques particulières d'exécution des prestations
		Le cahier des clauses administratives particulières (CCAP) ou projet de marché	Fixe les conditions administratives d'exécution et de règlement* spécifiques au marché lancé
	Non systématiquement compris	L'acte d'engagement (ATTR1)	Synthétise l'ensemble des mentions nécessaires à la conclusion du marché et des points sur lesquels s'engage l'entreprise
		Le cahier des clauses administratives générales (CCAG)	Fixe les conditions administratives d'exécution et de règlement* valables pour tous les marchés
		Le cahier des clauses techniques générales (CCTG)	Fixe les conditions techniques générales d'exécution des prestations
		La lettre de consultation (en cas de procédure restreinte uniquement)	Invite les candidats sélectionnés à présenter une offre

* *Exemples* : avances, acomptes, délais de paiement, assurances, responsabilités et garanties exigées, pénalités...

↳ POSEZ-VOUS LES BONNES QUESTIONS

① Localisation du marché

Où se situe le marché ?

Son exécution nécessite-t-elle des déplacements sur site ?

② Besoin du donneur d'ordres

Le besoin détaillé correspond-il au savoir-faire de mon entreprise ?

Mon entreprise a-t-elle le potentiel technique, humain et financier pour répondre au besoin et assumer le marché au moment de son exécution ?

Serait-il pertinent de s'appuyer sur des partenaires pour répondre ?

③ Exigences du marché

Certaines normes ou certifications sont-elles obligatoires pour répondre ?

④ Critères d'attribution du marché

Quels sont les critères d'attribution du marché ?

Sont-ils avantageux par rapport à mon offre et les atouts de mon entreprise ?

⑤ Délai de réponse

Ai-je suffisamment de temps pour constituer ma réponse ?



CONSEIL – Soyez méthodique

Pour gagner du temps sur l'analyse des marchés, établissez une fiche standard que vous renseignerez pour chaque marché, listant les éléments essentiels pour vous permettre de vous positionner.

Adoptez un raisonnement "en entonnoir", en vous posant les questions les plus générales en premier lieu, puis en affinant l'adéquation entre les besoins du marché et la capacité de votre entreprise.

↳ ZOOM sur les clauses d'insertion : à ne pas confondre avec critères de sélection

♦ Les clauses d'insertion sociale et professionnelle

Il peut arriver que l'appel d'offres auquel vous souhaitez remettre une offre, contient une clause d'insertion. Dans ce cas, **il est demandé aux soumissionnaires de prendre l'engagement de réserver une part des heures générées par le marché à une action d'insertion**. Le choix de l'entreprise attributaire se fait sans aucune référence à un quelconque critère lié à l'insertion. La clause n'est qu'une **condition d'exécution du marché que toute entreprise doit s'engager à respecter**.



Le + du SBA RÉUNION : Développer les approvisionnements directs

Par exemple, dans la restauration collective, en vertu de l'article 4 de la loi n°2013-453 du 03 juin 2013 visant à garantir la qualité de l'offre alimentaire en outre-mer, stipule que les performances en matière de développement des approvisionnements directs de produits de l'agriculture et de l'industrie agroalimentaire et halio-alimentaire doivent obligatoirement être pris en compte pour l'attribution des marchés publics de restauration collective.

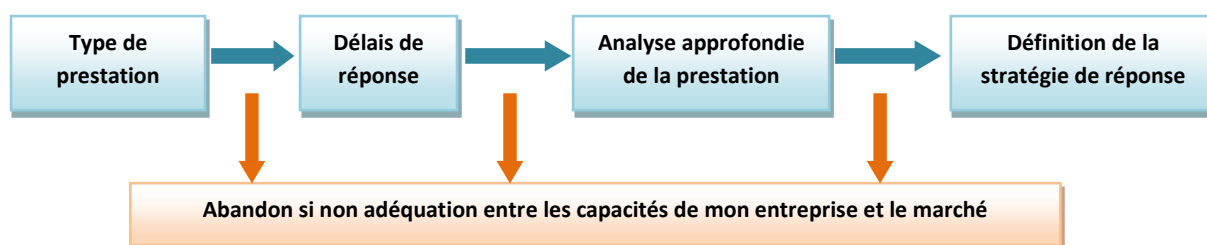
INFORMATION – Les marchés réservés

Certains marchés publics sont dits « réservés » dans le sens où l'acheteur public **peut réserver l'attribution d'un marché public ou de certains lots d'un marché public à certaines entreprises**. Il s'agit :

- d'entreprises adaptées ;
- d'établissements et services d'aides par le travail ;
- de structures équivalentes qui emploient une majorité de travailleurs en situation de handicap qui, en raison de la nature ou de la gravité de leur handicap, ne peuvent exercer une activité professionnelle dans des conditions normales.

Cette modalité d'achat permet notamment aux donneurs d'ordres de favoriser l'emploi de travailleurs handicapés et de satisfaire à leur obligation en la matière.

↳ LES ÉTAPES DE VOTRE ANALYSE



Après cette phase d'analyse, si vous estimez pouvoir participer au marché, il vous faudra définir sous quelle forme candidater pour avoir le plus de chance d'être retenu.

Pour se présenter seul, il convient d'avoir toutes les compétences exigées par le marché, et de les avoir toutes au bon niveau. Il faut aussi que vous ayez les disponibilités nécessaires en temps, en moyens matériels et humains.

Si cela n'est pas le cas, **il est aussi possible de vous associer à d'autres candidats pour répondre** (Cf. Fiche 8 : *Sachez vous associer pour répondre*).



Le + du SBA RÉUNION : Soutenir le développement durable

À travers la politique achat des donneurs d'ordres publics, les collectivités peuvent jouer un rôle structurant sur les piliers économique, social et environnemental du territoire. La politique achat peut ainsi renforcer la politique globale vis-à-vis de l'emploi, de l'insertion, de la cohésion sociale, de la maîtrise de la demande en énergie et de la protection de l'environnement. La réglementation des marchés publics permet aux acheteurs publics de faire émerger un tissu entrepreneurial vertueux au sens du développement durable ou de la responsabilité sociétale des entreprises (RSE), à travers différentes possibilités : clauses d'insertion, critères d'attribution environnementaux, conditions d'exécution, marchés réservés, circuits courts, etc...