

# Comment bien répondre à une consultation ?

## Étape 1 - Trouver les publicités

La première étape de la réponse aux marchés publics consiste à détecter les publicités intéressantes a regard de votre secteur d'activité (c'est-à-dire les Avis d'Appel Public à la Concurrence – AAPC). Dans cette perspective, il convient de mettre en place un système de veille sur les publicités émises par les acheteurs publics.

**1) L'externalisation de la veille.** Elle consiste à recourir aux services de sociétés de veille spécialisées ou de prestataires de service.

**2) L'internalisation de la veille.** La recherche s'effectue par un suivi en interne dans l'entreprise notamment via :

- La mise en place de système de veille sur les plateformes (veille automatisée),
- Un suivi quotidien sur les journaux (veille ponctuelle).

**3) Mettre en place une veille automatisée des marchés publics.** Cette action consiste à vous enregistrer sur certains sites internet. Les plus importants, sont cités dans le tableau ci-dessous.

L'enregistrement sur ces sites implique de :

- Paramétrer votre profil,
- Définir votre périmètre géographique de prospection,
- Définir des mots clés en lien avec votre activité.



# Comment bien répondre à une consultation ?

## Les principaux sites de Marchés Publics :



- le **Bulletin Officiel des Annonces des Marchés Publics** ([BOAMP](#)).
- le **Journal Officiel de l'Union Européenne** ([JOUE](#)).
- La [plateforme des achats de l'État](#) **PLACE**. Cet outil interministériel dématérialise toutes les procédures des marchés publics.
- **Les sites Internet des administrations publiques** : les communautés les plus modernes ont mis en place un système de newsletters pour prévenir leurs abonnés en cas de nouveautés, nouveaux articles et/ou nouveaux projets ex : [Ville de Plaisir](#).
- Les **sites Internet spécialisés dans les appels d'offres**. Ils permettent de centraliser l'offre et la demande, et de faciliter le contact entre les donneurs d'ordre et les entreprises de BTP pour les demandes en cours : [France Marchés](#), [Marchés Online](#) et [E-marché Publics](#). Établir une veille sur ces sites représente donc un bon moyen pour **dénicher des appels d'offres récents**.

# Comment bien répondre à une consultation ?

Le **BOAMP** étant le **site national**, dans lequel toutes les procédures formalisées doivent obligatoirement figurer, il constituera donc un choix judicieux. Ce site fournit également de nombreuses consultations de procédures adaptées.



Lors de la mise en place de votre veille automatisée sur les plateformes internet, pensez également à paramétrer **une veille sur les avis d'attribution** :

- Pour connaître les attributaires et l'état du marché.
- Pour proposer vos services en sous-traitance à ces prestataires le cas échéant ou vous grouper lors de prochains marchés.

# Comment bien répondre à une consultation ?

## Étape 2 - Retirer le Dossier de Consultation

Lorsqu'un avis de publicité vous intéresse, vous pouvez alors demander le Dossier de Consultation des Entreprises (DCE) :

- Soit par demande écrite auprès de l'acheteur public,
- Mais plus généralement par téléchargement sur le site indiqué dans la publicité.

En effet, avec le développement et les obligations relatives à la dématérialisation pour les acheteurs publics, **la plupart des dossiers de consultation sont téléchargeables sur les plateformes internet** et notamment sur les profils acheteurs.

L'acheteur public y met en ligne les avis de publicité, les dossiers de consultation, etc. et permet aux entreprises candidates de répondre en ligne.

Lorsque ce service n'est pas disponible, vous devez faire la demande du DCE auprès de l'acheteur public par écrit (par courrier, courriel, fax en fonction des précisions apportées dans l'avis de publicité).



Le DCE est très souvent remis gratuitement, excepté pour certains marchés spécifiques (par exemple lorsqu'ils nécessitent une reprographie importante en plans ou autre).

# Comment bien répondre à une consultation ?

## Étape 3 - Analyser le dossier de consultation et la publicité

Cette étape consistant à analyser les éléments de la consultation en vue de répondre à 3 objectifs :

- S'assurer de l'opportunité de répondre ou non à cette consultation.
- Prendre connaissance des aspects financiers et juridiques à risques pour votre entreprise.
- Juger de pertinence de votre entreprise sur ce dossier (points forts/points faibles).

### Comment décrypter la publicité ?

L'avis de publicité (Avis d'Appel Public à la Concurrence - AAPC), le cas échéant avec le Règlement de la Consultation, doivent vous permettre d'obtenir les informations essentielles suivantes :

- Qui lance la consultation ?
- Quel est l'objet ?
- Quel est le type de procédure ?
- Quelles sont les caractéristiques principales du marché ?
- Quelle est la date limite de remise des offres (ou des candidatures) ?
- Où trouver le dossier de consultation ?
- Quelles sont les modalités de réponse ?
- Quelles sont les modalités de sélection des candidatures et de jugement des offres ?



# Comment bien répondre à une consultation ?

**Comment analyser les pièces du dossier de consultation ?** L'analyse des pièces du Dossier de Consultation des Entreprises (DCE) doit pouvoir mettre en lumière les réponses à vos premières questions essentielles pour savoir si votre entreprise doit répondre ou non au Marché proposé :

**Vos questionnements issus en particulier de la lecture de l'avis de publicité et du Règlement de la Consultation :**

- Le délai de remise des offres est-il suffisant pour préparer ma réponse ?
- Le cas échéant, y a-t-il des éléments de réponse demandant un investissement en temps significatif (esquisses, maquettes, etc.) ?
- Les critères de jugement des offres me permettent-ils de porter une réponse satisfaisante (rapport qualité/prix...) ?

**Vos questionnements issus de la lecture du cahier des charges (CCAP, CCTP, BP, etc.)**

- La définition du besoin de l'acheteur public correspond au savoir-faire et à la capacité professionnelle de mon entreprise ?
- Le volume des prestations (quantités exprimées) correspond-il à la taille et la capacité technique et financière de mon entreprise ?
- Les contraintes fixées (délais, pénalités, etc.) sont-elles compatibles avec la capacité technique et le plan de charge de mon entreprise ?
- Pour ces trois points, est-il envisageable, le cas échéant de sous-traiter ou co-traiter une partie de la prestation ?
- Les conditions de variation des prix sont-elles pertinentes pour mon entreprise ?



# Comment bien répondre à une consultation ?

Sur la préparation de la réponse technique et l'optimisation de sa pertinence (points forts/ points faibles)

## Réflexions internes à l'entreprise :

- Quels sont les points forts et les points faibles de mon entreprise et de son savoir-faire au regard du cahier des charges ?
- Quels sont mes concurrents (forces et faiblesses) et comment se place mon entreprise sur ce type de marché ?

## Réflexions primordiales sur les exigences formelles pour la réponse :

- Cibler les critères de jugement des offres et leur pondération le cas échéant ainsi que les éléments demandés dans le mémoire technique (éléments précisés au Règlement de la Consultation ou dans l'avis de publicité)
- La procédure prévoit-elle l'opportunité de négocier ?

Se donner un temps de réflexion, en mettant en place une grille d'analyse, vous permettra de vous poser les bonnes questions et de prendre le recul nécessaire pour optimiser votre réponse et mettre en exergue votre connaissance du dossier et vos points forts.

