

RÉUSSIR : Répondre à un marché public pour une TPE, galère ou opportunité ?

Virginie LAHOZ, spécialiste de la commande publique répond aux entreprises de la lettre des PME.

Combien d'entrepreneur se sont fermés la porte des marchés publics en se disant : Ce n'est pas pour moi, je ne pourrais jamais m'aligner sur les prix, cela ne paye pas, seules les grandes entreprises remportent ces marchés... Nombreux sont les freins qui empêchent

nos petites, mais néanmoins dynamiques, entreprises de se positionner sur la commande publique. TPE qui, pour rappel, représentent 97% du tissu économique régional. Ces entreprises savent-elles que certains « petits » marchés ne sont pas attribués par manque de candidats ou de réponse adéquate ?

À l'ère d'une période économiquement difficile, il est grand temps de s'ouvrir à toutes les perspectives de développement et de considérer enfin les marchés publics pour ce qu'ils sont :

UNE TRANSACTION COMMERCIALE !

Bien entendu, ils sont plus formalisés qu'un marché privé et demandent un minimum de connaissances des différentes pièces, mais ils possèdent aussi beaucoup d'avantages : Un paiement assuré, une publication du besoin, des critères de sélection annoncés, une transparence, bref, tout ce qui n'existe pas dans le domaine privé. Alors, pour mettre toutes les chances de votre côté, voici quelques commandements majeurs à mettre en place :

- **L'acheteur Public tu prospecteras !** Tant qu'aucune consultation n'est en cours, allez-vous présenter, faites-vous connaître et expliquez votre savoir-faire, parfois si spécifique. Pour rappel, vous pouvez être sollicité en direct pour des marchés de moins de 15 000€.

- **Tes marchés tu sélectionneras !** Il est primordial de répondre à des marchés en adéquation avec les capacités de l'entreprise afin de ne mettre en péril, ni la qualité des prestations, ni sa santé financière



Native de Montpellier, c'est en 2008 que Virginie LAHOZ, créée EXPERT-AO, premier cabinet du Languedoc Roussillon spécialisé dans les techniques de réponses aux appels d'offres publics.

Dans un premier temps en entreprise individuelle puis sous forme de SARL, en janvier 2011, EXPERT-AO a été territoire à se positionner efficacement sur la commande publique aux travers de services de formation, d'accompagnement ou même, externalisation des dossiers de réponse.

- **Un mémoire technique type tu banniras !** Tout comme vous le ferez pour un client privé, faites une proposition en accord avec les attentes spécifiques de l'acheteur.

- **Une veille tu organiseras !** Le meilleur moyen pour ne louper

Convaincue de la place à prendre par les TPE et PME au sein des marchés publics, Virginie LAHOZ anime régulièrement des réunions de sensibilisation sur cette thématique en partenariat avec les acteurs économiques locaux.

C'est dans les liens tissés au sein des réseaux professionnels locaux que Virginie LAHOZ puise sa force, n'hésitant pas à rencontrer des partenaires spécialisés, afin d'offrir une réelle expertise à ses clients (avocats, juristes, professionnel de l'argumentation).

Dans cette même logique, elle est à l'initiative de la création, en 2012, du groupe EXPERTS APPELS D'OFFRES, en partenariat avec 2 autres cabinets spécialisés dans les techniques de réponses aux appels d'offres publics. <http://woquewoix.com/expertsappelsdoffres>.

Avant pour but de mutualiser les moyens et compétences de chacun, le groupe bénéficie d'une présence « Grand Sud » avec des implantations à Montpellier, Montpellier et Toulon, et commercialise une offre de formation et d'accompagnement commune.

A l'issue de ses 4 années d'activité, EXPERT-AO peut inscrire à son actif: Pres d'une centaine d'entreprises formées, un taux de réussite moyen de 30% sur les dossiers co-rédigés et plus de 4 millions d'euros de CA générés pour les clients bénéficiant de ce service. Parmi ses références: ARAPI/ORIFEPL, FEDERATION DU BATIMENT, CAPEB, BIC/CAP OMEGA, CCI de Montpellier... entre autres.

Contact : virginie@expert-ao.com

Site internet : www.expert-ao.com

aucune opportunité.

Selon les chiffres de l'observatoire économique de l'achat public, en 2010, les entreprises de moins de 10 salariés ont remportés près de 3,5 milliards d'Euros dans les marchés publics, pour un total de 72 milliards (soit 5% du montant total pour un poids économique estimé de 48%). Un chiffre qui peut sans aucun doute s'améliorer ! Alors, chers d'entreprises, à vos postes et OSEZ LA COMMANDE PUBLIQUE !!

Grâce à son Partenariat avec la Région ans le cadre du dispositif PRESERVE, la CGPME Languedoc Roussillon vous informe pour vous aider à « anticiper et réussir ».



RETROUVEZ : Virginie LAHOZ

Lors du JIP PRESERVE sur «Faciliter l'accès des TPE PME aux marchés publics» le 25 Octobre à Montpellier

Contacts et renseignements :

CGPME 34 : 04 67 07 95 82 - CGPME LR : 04 67 92 56 81

Une action cofinancée par la Région Languedoc Roussillon dans le cadre du dispositif PRESERVE «anticipez, pour réussir».