



DRACÉNIE
PROVENCE VERDON
agglomération



+ D'INFOS SUR
DRACENIE.COM



CHEFS D'ENTREPRISES,

les marchés publics vous concernent

LANCEZ-VOUS !

2019

SOMMAIRE

LES ACHATS PUBLICS

Des opportunités pour développer votre entreprise **4**

LES ACHATS PUBLICS

Des garanties pour votre entreprise **7**

LES ACHATS PUBLICS

Des opportunités nécessitant une vraie stratégie **8**

LEXIQUE **14**



LES ACHATS PUBLICS

Des opportunités pour développer votre entreprise

Des volumes d'affaires importants et récurrents

Un des enjeux capitaux du chef d'entreprise est de sécuriser, voire d'augmenter son carnet de commandes. Aussi, les marchés publics offrent-ils de bonnes opportunités de développement pour votre PME.

Ceci en fait un extraordinaire levier de développement pour toutes les entreprises (artisans, TPE, PME, ETI et grands groupes). Les marchés publics constituent ainsi un remède anti-crise.

Le secteur public présente donc pour les TPE et PME de vraies opportunités commerciales, des références reconnues et permet une diversification de votre carnet de commandes.

LES CHIFFRES DES MARCHÉS PUBLICS EN FRANCE :

- **90%** des entreprises privées sont des PME
- **120 milliards d'euros** sont consacrés chaque année à la commande publique
- **Plus de 400 000** marchés publics sont lancés chaque année, dont environ 30% sont attribués aux PME.
Dans les collectivités ce taux dépasse les 50%.

Bien que répondre aux appels d'offres nécessite un investissement de temps certain pour le chef d'entreprise, cela peut **assurer un chiffre d'affaires supplémentaire**, permettre de **planifier l'organisation de l'entreprise** et des **rentrées financières** sur plusieurs mois, voire plusieurs années ainsi qu'étendre le panel de clients.

Des affaires accessibles immédiatement via les procédures de publicité

Suivant le montant de l'achat et les acheteurs publics, les mises en concurrence peuvent ne pas être publiées sur un même support. Cependant, **Internet permet d'accéder à la totalité des marchés publics pour les télécharger mais aussi, pour y répondre de manière électronique, via :**

DES SITES INSTITUTIONNELS OU DÉDIÉS AUX MARCHÉS ADMINISTRATIONS (PROFIL ACHETEUR) :

- **Dracénie Provence Verdon agglomération** et ses communes : <https://emarches.dracenie.com>
- **Le Conseil Départemental du Var** : <http://var.marches-publics.info/accueil.htm>
- **La Région Sud PACA** : <https://marches-publics.maregionsud.fr>
- **L'Etat** : <https://www.marches-publics.gouv.fr/?page=entreprise.EntrepriseHome>

D'ORGANES DE PRESSE LOCAUX OU NATIONAUX (JOURNAUX D'ANNONCES LÉGALES):

- **Var Matin** : <http://www.francemarches.com/appels-offre/var-matin/>
- **TPBM** : <http://www.tpbm-presse.com/index.php?product=TPBM>
- **Var Information** : <http://www.varinformation.com/fr/appels-offres-var>
- **Le Moniteur** : <http://www.marchesonline.com/mol/front/homepage/dispatcher.do>

RÉCAPITULATIF DES PROCÉDURES DE PASSATION POUR LES MARCHÉS DES COLLECTIVITÉS LOCALES, DE L'ÉTAT ET DES ÉTABLISSEMENTS PUBLICS LOCAUX

	MONTANT DE L'ACHAT (HT)	SEUIL DE PUBLICITÉ	SEUIL DE PROCÉDURE*
TRAVAUX	< à 25000 €	Aucune obligation	Aucune obligation
	de 25 000 € à 90 000 €	Publicité adaptée (libre choix de l'acheteur)	MAPA (Marché À Procédure Adaptée)
	de 90 000 € à 5 548 000 €	BOAMP / JAL / Presse spécialisée (Profil acheteur)	MAPA (Marché À Procédure Adaptée)
	> à 5 548 000 €	JOUE / BOAMP / Presse spécialisée (Profil acheteur)	Appel d'offres ou autres procédures formalisées
FOURNITURES	< à 25 000 €	Aucune obligation	Aucune obligation
	de 25 000 € à 90 000 €	Publicité adaptée (libre choix de l'acheteur)	MAPA (Marché À Procédure Adaptée)
	de 90 000 € à 221 000 € (144 000 € HT pour l'Etat)	BOAMP / JAL / Presse spécialisée (Profil acheteur)	MAPA (Marché À Procédure Adaptée)
	> à 221 000 € (144 000 € pour l'Etat)	JOUE / BOAMP / Presse spécialisée (Profil acheteur)	Appel d'offres ou autres procédures formalisées

* Chaque organisme a la possibilité d'intégrer des seuils intermédiaires répondant à sa politique interne. À noter : les seuils de procédures formalisées évoluent tous les 2 ans (prochaine modification en 2020).

À SAVOIR !

AU-DESSOUS DE 25 000 € il n'y a pas d'obligation de publicité de la part des administrations.

Pour ces « petits marchés », n'hésitez pas à vous faire connaître directement en présentant votre entreprise aux interlocuteurs publics.

DES PORTAILS EUROPÉENS ET NATIONAUX :

- **Le Journal Officiel de l'Union Européenne (JOUE)** : <http://ted.europa.eu/TED/main/HomePage.do>
- **Le Bulletin Officiel des Annonces de Marchés Publics (BOAMP)** : <http://www.boamp.fr/>

IL EST RECOMMANDÉ DE SE CRÉER DES HABITUDES DE VEILLE DES MARCHÉS PUBLICS :

- ▶ **Mettre en place des alertes sur des plateformes** (2 ou 3 max.)
- ▶ **Définir correctement les mots-clés** par type d'achat et secteur géographique
- ▶ **Désigner si possible au sein de l'entreprise un collaborateur référent** « marchés publics ».

Des opportunités dans tous les domaines d'activités

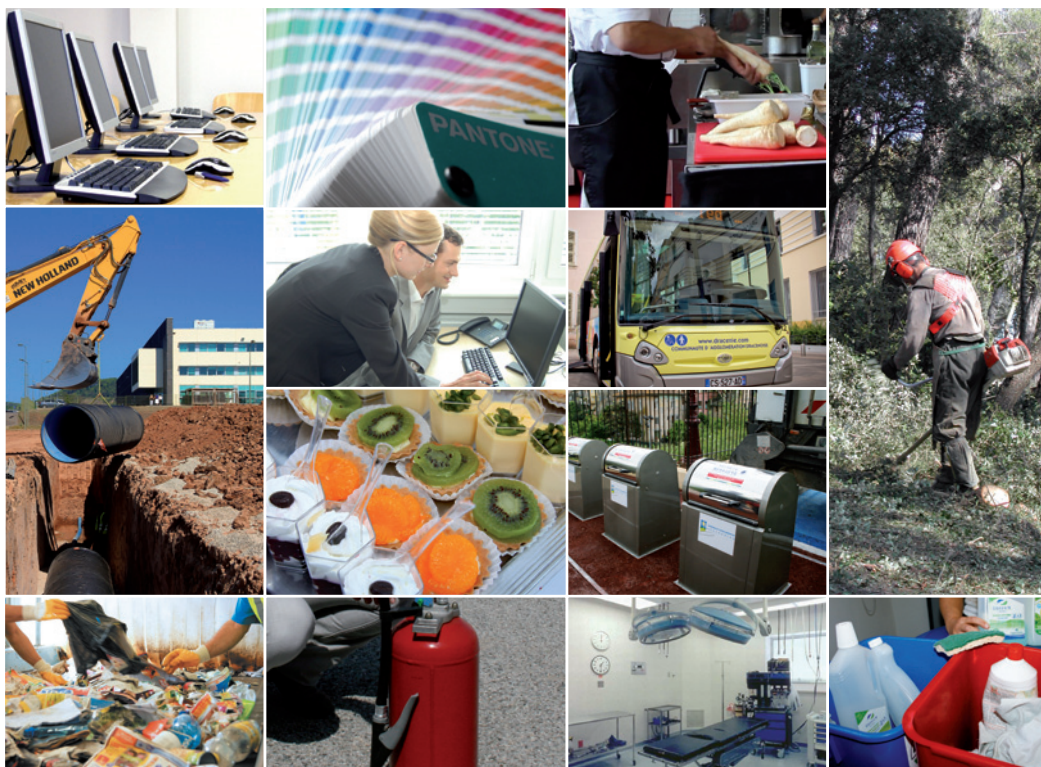
LES MARCHÉS PUBLICS CONCERNENT DE NOMBREUX SECTEURS D'ACTIVITÉS :

- Informatique
- Bâtiment & Travaux Publics
- Imprimerie
- Formation
- Restauration / Traiteur
- Entretien des espaces verts
- Transports
- Collecte, tri & valorisation des déchets ménagers
- Maintenance & sécurité
- Nettoyage
- Santé
- Et bien d'autres encore...



CONSEIL !

si vous estimez que votre entreprise ne peut répondre seule à un marché public parce qu'elle n'a pas toutes les compétences requises, **PENSEZ À VOUS REGROUPER AVEC D'AUTRES POUR COMPLÉTER VOTRE OFFRE DE SERVICES** sous la forme de la co-traitance ou de la sous-traitance.



LES ACHATS PUBLICS Des garanties pour votre entreprise

Des références reconnues

Participer à la construction d'un collège ou d'un musée, transporter les personnes âgées d'un village, mettre en place le réseau informatique d'un centre aéré ; **les marchés publics donnent du sens à l'action d'une entreprise et valorisent son image... mais ils sont surtout des références solides et reconnues pour aller démarcher de nouveaux clients privés.**

Pour les jeunes entreprises, ils peuvent être l'occasion de pérenniser et de développer l'activité de la société puisque que les acheteurs publics ne peuvent éliminer un candidat pour la seule absence de références.



À RETENIR !

LES MARCHÉS PUBLICS FONT DE VOTRE ENTREPRISE UN ACTEUR DU SERVIC PUBLIC.

Opportunité de développement pour les TPE/PME, ils apportent aussi une plus-value d'image et de notoriété pour votre entreprise.

Des modes de paiement et de délais garantis

Lors de l'exécution d'un marché public, l'acheteur public doit respecter des délais pour payer son fournisseur.

La loi impose aux pouvoirs adjudicateurs de payer leurs créances en respectant un **délai maximal de 30 jours à compter de la réception de la facture** (50 jours pour le secteur hospitalier).

En cas de dépassement, des pénalités financières sont appliquées à l'acheteur public : le titulaire du marché, ou le sous-traitant, perçoit alors des intérêts moratoires, de plein droit et sans formalité.

Certains acheteurs vont même aujourd'hui plus loin en s'engageant pour réduire ces délais.



À RETENIR !

D'après plusieurs études, le secteur public se comporte plutôt mieux que le secteur privé : **LE DÉLAI GLOBAL DE PAIEMENT DANS LE PUBLIC EST EN MOYENNE DE 35 JOURS CONTRE 66 DANS LE PRIVÉ.**

LES ACHATS PUBLICS

Des opportunités nécessitant une vraie stratégie

Une méthodologie de conquête

❏ QUESTIONS ESSENTIELLES À SE POSER POUR CANDIDATER À UN MARCHÉ :

- LOCALISATION EXACTE DU MARCHÉ
 - / Où se situe-t-il ?
 - / Son exécution nécessite-t-elle des déplacements sur site ?
 - / La distance aura-t-elle un impact sur mon offre de prix et ma compétitivité ?
- QUELS SONT LES BESOINS DU DONNEUR D'ORDRE ?
 - / Le besoin détaillé correspond-il au savoir-faire de mon entreprise ?
 - / Mon entreprise a-t-elle le potentiel technique, humain et financier de répondre au besoin et d'assumer le marché au moment de son exécution ?
 - / Serait-il pertinent de s'appuyer sur des partenaires pour répondre ?
- QUELLES SONT LES EXIGENCES ?
 - / Y a-t-il des obligations de certifications ou de normes pour répondre ?
 - / Suis-je en mesure d'offrir un service innovant ? (technologique, développement durable...)
- QUELS SONT LES CRITÈRES D'ATTRIBUTION ?
 - / Peuvent-ils être avantageux par rapport à mon offre ?
- QUELS SONT LES DÉLAIS DE RÉPONSE ?
 - / Le temps pour constituer mon offre est-il suffisant ?

CONSEILS POUR RÉUSSIR !

❏ Répertoriez les sites Internet et services de la Commande publique de votre territoire

❏ Mettez en place une veille internet sur les consultations susceptibles de vous intéresser

❏ Rencontrez les donneurs d'ordre pour présenter le savoir-faire de votre entreprise

❏ Formez-vous pour répondre de façon efficace via les guides à votre disposition ou les formations de vos organismes consultatifs ou professionnels

❏ Bâissez votre méthodologie de réponse



Les étapes pour postuler aux marchés publics

	DÉROULEMENT	QUAND & COMMENT	COMMENTAIRES
1/ AAPC (Avis d'Appel Public à la Concurrence)	Détecter et lire attentivement les AAPC	LE PLUS EN AMONT POSSIBLE afin de pouvoir l'étudier	Mettre en place des alertes sur des plateformes (2 ou 3 max.) en définissant correctement des mots-clés par type d'achat et de secteur géographique. Désigner si possible au sein de l'entreprise un référent marchés publics.
2/ DCE (Dossier de Consultation des Entreprises)	Télécharger ou demander le DCE	AU PLUS TÔT	Le DCE comporte l'ensemble des pièces nécessaires à la consultation des candidats à un marché public.
	Lire très attentivement le Règlement de Consultation (RC)	DÈS RÉCEPTION du DCE	Le RC est le document incontournable. Il doit être suivi scrupuleusement et fixe toutes les règles de la passation du marché, notamment pour présenter votre offre.
PRISE DE DÉCISION DE CANDIDATER OU NON AU DIT MARCHÉ			
3/ Dossier de candidature	Préparer son dossier de candidature	À PRÉPARER EN DÉBUT D'ANNÉE La majorité des documents qui constituent le dossier de candidature sont réutilisables pour vos prochaines réponses	Documents sont indispensables : • Les pièces exigées dans le DCE • Vos références • Vos capacités professionnelles, techniques et financières (C.A global, effectifs, équipements techniques, certificats de qualifications, etc.) • Attestations sur l'honneur permettant de justifier que l'entreprise est en règle en matière fiscale, sociale et judiciaire. ATTENTION : des documents administratifs mal remplis ou incomplets peuvent donner lieu à une non recevabilité de votre candidature. Complétez-les soigneusement.
4/ Sous-traitance & Co-traitance	Réception des documents des sous-traitants / cotraitants	AU PLUS TÔT (maximum une semaine avant la date de dépôt)	La «Lettre de candidature-Habilitation du mandataire par ses cotraitants» permet de présenter les membres du groupement et leur rôle.
5/ Offre	L'offre financière	AU PLUS TÔT	Le candidat y présente son offre et le prix de sa prestation. Souvent formalisée par un acte d'engagement à compléter.
	Le mémoire technique	ATTENTION : une visite des lieux peut être prévue, ne l'omettez pas.	Répondez précisément aux questions du cadre de mémoire. S'il n'y a pas de cadre de mémoire, reportez-vous aux modalités de jugement de la valeur technique décrites dans le RC. Le mémoire permet au candidat d'exposer sa méthodologie et doit être adapté au marché (ne pas faire de copier-coller d'un marché à l'autre). Il permet à l'acheteur d'étudier la capacité du candidat à répondre parfaitement à ses besoins. CAPACITÉ : au stade de l'offre, parler des moyens mis en œuvre pour le marché et non des moyens généraux de votre entreprise. Les candidats peuvent faire figurer par exemple des renseignements sur leur savoir-faire en matière de protection de l'environnement et peuvent demander que soient prises en compte les capacités de leurs sous-traitants.
6/ Réponse	Dépôt par voie électronique	AVANT LA DATE ET L'HEURE LIMITES INDIQUÉES du dépôt	VOIE ÉLECTRONIQUE : réponse déposée via la plate-forme de dématérialisation de l'acheteur.

VOS RÉFÉRENCES !

- Pensez à vous faire délivrer des attestations de bonne exécution des prestations par les donneurs d'ordre publics ou privés avec la nature et le montant des réalisations effectuées pour constituer votre dossier.
- Montrez au donneur d'ordre que vous avez su satisfaire des demandes similaires en présentant vos références de façon détaillée et vendeuse.
- **L'INSUFFISANCE OU L'ABSENCE DE RÉFÉRENCES N'EST PAS UN MOTIF SUFFISANT POUR ÉCARTER UN CANDIDAT.**

Des guides pour aller plus loin

Les acteurs publics, partenaires de ce recueil mettent à disposition de leurs administrés, adhérents ou ressortissants, divers guides pratiques permettant de s'aguerrir et/ou de se perfectionner aux marchés publics. Vous en trouverez ci-dessous une liste non exhaustive avec les liens des sites internet.

👉 LES ACTEURS PUBLICS ET PROFESSIONNELS MOBILISÉS POUR VOUS CONSEILLER :

- **Dracénie Provence Verdon agglomération :**
https://emarches.dracenie.com/fiches_pratiques.php?pageencours=fiches
- **CAPEB :** <http://83.capeb.fr/>
- **FBTP du Var :** <http://www.d83.ffbatiment.fr/>
(accès au guide par l'Espace adhérent : n'hésitez pas à les contacter)
- **CMAV :** <http://www.cma-var.fr/> Votre Chambre de Métiers / Nos avis de marchés
- **Etat :** <http://www.var.gouv.fr/>
- **UPV :** <http://www.upvfd.fr/catalogue-formation-famille/SOCIAL%20BREGLEMENTAIRE>

Des contacts utiles

👉 DRACÉNIE PROVENCE VERDON AGGLOMÉRATION

Direction des affaires juridiques et de la commande publique durable
Square Mozart - CS 90129 - 83004 Draguignan Cedex
Tél. 04 94 60 34 93
Politique d'achat durable 04 98 10 72 34
Courriel cadmarches@dracenie.com

👉 CONFÉDÉRATION DE L'ARTISANAT ET DES PETITES ENTREPRISES DU BÂTIMENT DU VAR (CAPEB)

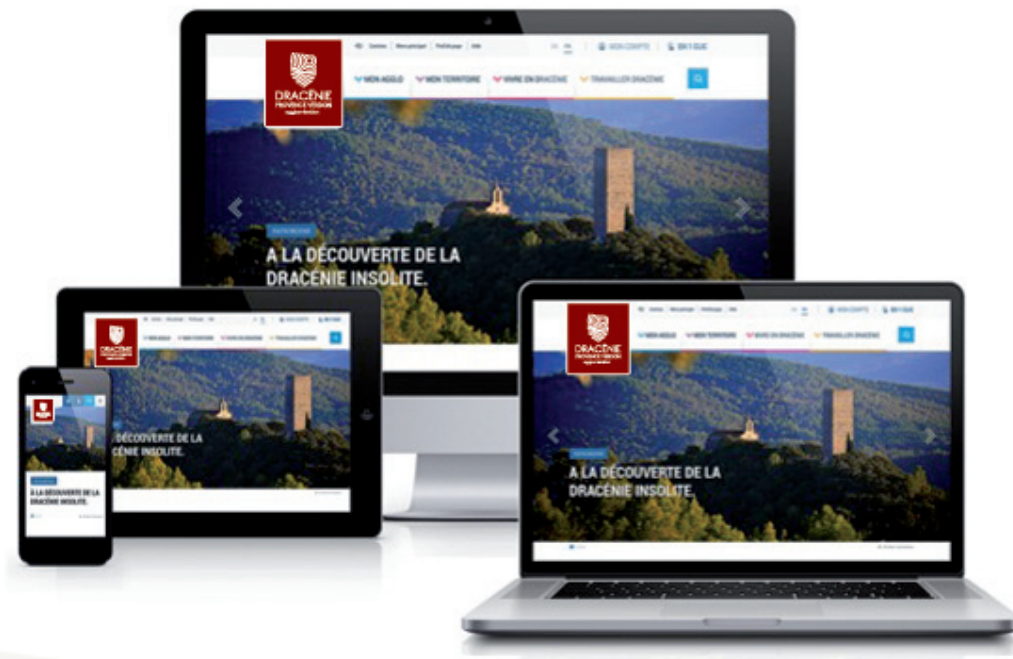
Les Espaluns III - Rue Berthelot - 83160 La Valette du Var
Tél. 04 94 14 72 62
Courriel capeb83@capeb83.fr

👉 FÉDÉRATION DU BTP DU VAR

235 avenue Pierre et Marie Curie - La Valette du Var - CS 90524 - 83041 Toulon Cedex 9
Tél. 04 94 89 94 70
Courriel btp83@d83.ffbatiment.fr

👉 CHAMBRE DES MÉTIERS ET DE L'ARTISANAT DU VAR

Service développement des entreprises et formation continue
Pépinière / Hôtel d'Entreprises - Espace Chabran - 105, avenue de la première armée - 83300 Draguignan
Tél. 04 94 61 99 35
Courriel formationcontinue@cma-var.fr



👉 CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DU VAR

Service achats/marchés 236, Bd Maréchal Leclerc - 83000 Toulon
Tél. 04 94 22 89 23
Courriel marches.publics@var.cci.fr

👉 UNION PATRONALE DU VAR

3, avenue du Maréchal Juin - 83300 Draguignan
Tél. 04 94 09 78 84
Courriel upvfd@upv.org

👉 CONSEIL DÉPARTEMENTAL DU VAR

Direction des marchés - 390 avenue des Lices - CS 41303 - 83076 TOULON
Tél. 04 84 95 79 79 | Fax : 04 83 95 78 78
Courriel contact@cgvar.fr

👉 ETAT

Préfecture du Var - DDPP (Direction Départementale de la Protection des Populations) du Var
Bld du 112^e régiment d'infanterie - CS 31209 - 83070 Toulon Cedex
Tél. standard 04 94 18 83 83 | Tél. 04 83 24 61 71 / 04 83 24 61 42
Courriel ddpp@var.gouv.fr, gerard.dumas@var.gouv.fr, dominique.prats@var.gouv.fr

👉 ASSOCIATION DES MAIRES DU VAR

Rond-Point du 4 décembre 1974 - 83007 Draguignan Cedex
Tél. 04 98 10 52 30
Courriel maires.var@wanadoo.fr

/ **APPEL D'OFFRES** **Procédure** par laquelle l'acheteur public choisit l'offre la plus avantageuse économiquement, sans négociation, sur la base de critères objectifs préalablement portés à la connaissance des candidats.

/ MARCHÉ PASSÉ SELON PRÉOCÉDURE ADAPTÉE

Procédure de passation librement adaptée par chaque pouvoir adjudicateur pour la passation de ses marchés dont le montant est inférieur à des seuils définis par le Code de la Commande publique, la seule obligation étant une publication dans un journal d'annonces légales au-delà de 90 000 € HT. À SAVOIR : certains pouvoirs adjudicateurs peuvent avoir défini en interne des seuils intermédiaires propres à leur collectivité.

/ **AVENANT** **Acte** par lequel les parties à un contrat conviennent d'adapter ou de compléter une ou plusieurs des clauses du contrat. Cette modification ne peut avoir ni pour objet ni pour effet de substituer au contrat initial un autre contrat, ni de remettre en cause les règles initiales de la mise en concurrence.

/ **CESSION DE CRÉANCE (PARFOIS APPELÉE NANTISSEMENT)** **Acte** par lequel une entreprise transfère par bordereau, en pleine propriété, des créances (par exemple, la rémunération d'un marché public) à un établissement bancaire, en garantie de crédits que ce dernier lui accorde. La cession de créance prend effet à la date du bordereau.

/ **CO-TRAITANT** **Membre** d'un groupement d'entreprises candidat ou titulaire d'un marché (groupement conjoint ou solidaire).

/ **GARANTIES FINANCIÈRES** Pour s'assurer de la bonne exécution du marché, le maître d'ouvrage peut mettre en œuvre les garanties prévues par la réglementation :

- **Retenue de garantie de 5%**, qui ne s'applique que pour les marchés où une garantie contractuelle est exigée par l'acheteur public (en général au niveau du CCAP). Elle est prélevée sur l'ensemble des sommes versées à l'entreprise, jusqu'à la levée de garantie
- Ou la **caution personnelle et solidaire du chef d'entreprise** pour rembourser une partie des acomptes en cas de mauvaise exécution ;
- Ou **garantie à première demande** qui oblige, en cas de litige, l'organisme qui s'est porté garant, à payer avant même que le différend ne soit examiné.

/ **GARANTIES PROFESSIONNELLES ET FINANCIÈRES** Elles sont demandées aux candidats à un marché public **pour vérifier leur capacité professionnelle, financière et technique**. La capacité technique peut être établie au moyen de certificats de qualification professionnelle (type Qualibat) ou de références équivalentes (liste de marchés déjà exécutés et significatifs eu égard à l'objet du contrat).

/ **INTÉRÊT MORATOIRE** **Majoration automatique**, en pourcentage, des sommes à verser au titulaire d'un marché par l'acheteur public lorsqu'il ne respecte pas le délai contractuel ou réglementaire de paiement.



/ **MARCHÉ NÉGOCIÉ** **Procédure** par laquelle l'acheteur public choisit le titulaire du marché après consultation de candidats et négociation des conditions du marché avec un ou plusieurs d'entre eux.

/ **NOTIFICATION** Correspond à un **envoi du marché signé** au titulaire par tout moyen permettant de donner date certaine. La notification transforme le projet de marché en marché et le candidat retenu en titulaire.

/ **OFFRE INACCEPTABLE** **Offre supérieure à la valeur estimée** du marché, et/ou ne respectant pas la législation en vigueur.

/ **OFFRE INAPPROPRIÉE** **Offre qui apporte une réponse sans rapport** avec le besoin exprimé.

/ **OFFRE IRRÉGULIÈRE** Bien que répondant au besoin de l'acheteur public, l'**offre est incomplète ou ne respecte pas les exigences** formulées dans l'avis d'appel public à la concurrence ou le DCE.

/ POUVOIR ADJUDICATEUR

Acheteur public en tant que personne morale dans les directives communautaires. S'est substitué dans les textes français, à l'ancienne notion de Personne Responsable du Marché (PRM). Exemples :

- **L'État**
- **Les collectivités territoriales**
- **Les établissements publics nationaux et locaux**, hors établissements publics industriels et commerciaux qui ne sont pas soumis au code de la Commande publique.

/ **SIGNATURE ÉLECTRONIQUE** À l'aide d'un procédé cryptographique, elle **garantit l'intégrité du document** signé et l'identité du signataire.

/ **SOUS-TRAITANT** **Personne physique ou morale** qui participe, dans le cadre d'un contrat d'entreprise ou d'un marché public, sous la responsabilité du titulaire, à l'exécution d'un marché ayant lui-même le caractère de contrat d'entreprise. Dans les marchés publics, le sous-traitant doit être présenté par le titulaire pour que l'acheteur public puisse prononcer son acceptation et l'agrément des conditions de paiement.

/ **TITULAIRE** **L'entreprise** (plus largement l'opérateur économique), **le fournisseur, ou le prestataire de services**, qui conclut le marché avec l'acheteur public.

DRACÉNIE PROVENCE VERDON AGGLOMÉRATION

Direction des affaires juridiques
& de la commande publique durable

Square Mozart - CS 90129 - 83004 Draguignan Cedex

Tél. 04 94 60 34 93

Politique d'achat durable 04 98 10 72 34

Courriel cadmarches@dracenie.com

