

TÉMOIGNAGE D'ENTREPRISE

La réponse aux appels d'offres reste une démarche assez compliquée et demande patience et tenacité

Jean-Marc BONGIOVANNI,
PDG d'EpureTec SAS

La société EpureTec SAS a été créée en février 2002 avec un capital social de 52 000 euros sur fonds propres. Les prestations de service proposées se décomposent en 3 parties axées sur la filière eau et environnement : les traitements des déchets, l'assainissement des eaux usées et un service ingénierie.

La société se caractérise par un concept d'unité mobile de traitement (conçue et assemblée par nos soins puis exploitée) pour les collectivités territoriales et les industriels, au travers de prestations globales : traitement, logistique de transport et élimination (ou valorisation). A ce jour, nous avons réalisé différents types de travaux suite à des consultations en direct mais aussi suite à des réponses à des appels d'offres de marchés publics. Ces prestations de service permettent d'accroître notre notoriété au travers de nombreuses références tout en ayant un rayon d'action plutôt restreint aux régions Aquitaine et Midi-Pyrénées.

Nous menons en parallèle des activités de recherche et développement sur le traitement de polluants afin de se diversifier pour encore mieux se développer.



Jean-Marc
BONGIOVANNI
PDG d'EpureTec SAS

Le type de nos activités nous a conduit à répondre aux appels d'offres de marchés publics car nos prestations sont tout particulièrement destinées aux stations d'épuration des eaux usées des petites et moyennes collectivités.

Pour une jeune société, la réponse aux appels d'offres reste une démarche assez compliquée, contraignante et parfois périlleuse ; toutefois elle apporte des éléments significatifs de reconnaissance de la qualité de service de la société via la rigueur imposée pour la rédaction des dossiers techniques et les références notoires suite à la réussite des chantiers.

Dès le départ, nous avons entrepris de répondre aux appels d'offres de marchés publics et l'utilisation d'Internet nous démontre le nombre important d'annonces et la multitude des sources d'information.

Afin de cibler les annonces et d'effectuer une présélection, nous avons opté pour un système développé par une société basque permettant la réception journalière des annonces via le mail et défini par un ensemble de mots-clés caractérisant nos prestations.

Le résultat obtenu est assez satisfaisant. Comme la recherche d'annonces n'est pas limitée et concentrée à notre région mais à l'ensemble du territoire national, les offres de marchés publics sont assez conséquentes.

Les dossiers de réponse se décomposent en 3 parties, une partie administrative comprenant les données financières de la société, une partie de description des moyens techniques et humains, et le

Pour une jeune société, la réponse aux appels d'offres reste une démarche assez compliquée, contraignante et parfois périlleuse ; toutefois elle apporte des éléments significatifs de reconnaissance de la qualité de service de la société via la rigueur imposée pour la rédaction des dossiers techniques et les références notoires suite à la réussite des chantiers.

dossier technique. L'ensemble de ces éléments oblige une organisation interne assez stricte et des moyens humains conséquents, car chaque annonce implique un nombre d'heures importantes de travail. De plus, **la diversité et les caractéristiques des annonces obligent une réponse au cas par cas.**

Malheureusement, aucune contribution financière n'est accordée même de façon forfaitaire à la rédaction des dossiers, d'où une charge imposante pour une petite société n'ayant pas de service spécifique et dédié à la réponse aux appels d'offres.

Ayant franchi ce premier cap de la rédaction du dossier, il vient ensuite la mise en concurrence par rapport aux sociétés connues et reconnues sur le marché et surtout à l'image de marque des grands groupes. Les éléments fournis dans le **dossier administratif** permettent de juger de la solidité financière, des moyens mis en œuvre et de comparer les références, et **ils conduisent vers une présélection de la capacité supposée de la société à réaliser les prestations. Cette étape constitue déjà une première difficulté à laquelle il est difficile d'échapper.**

Le dossier technique reste une excellente arme pour se démarquer des autres sociétés. **La rédaction de ce dossier est un élément clé** de la réussite car il permet de démontrer les compétences réelles, de justifier les moyens mis en œuvre, d'expliquer les plannings prévisionnels de réalisation et de décomposer les prix affichés dans le bordereau récapitulatif du prix global de l'offre.

Cependant les techniciens qui analysent les dossiers n'ont pas la tâche facile et encore moins évidente car il faut juger au mieux de la qualité de chacun des dossiers. Les compétences réelles sont parfois mises en retrait par rapport à la notoriété des sociétés lorsque le choix devient difficile. **Et la liste des références constitue un obstacle insurmontable pour des sociétés de moins de 3 ou 5 ans.** Et lorsque le choix devient presque impossible, seul l'offre du moins-disant est retenue et donc la notion de prix devient sans équivoque le seul critère de choix.

La réponse aux appels d'offres demande donc beaucoup de patience et de ténacité. Néanmoins la notification d'appels d'offres et surtout la réussite des prestations garantissent d'excellentes références. La reconnaissance de la qualité et du sérieux de nos prestations s'est rapidement accélérée suite à un marché public pour la communauté d'agglomération du Grand Toulouse. Nous avons réalisé une prestation conforme à notre cahier des charges tout en respectant les délais. Cette prestation a permis l'obtention d'un "certificat de travail" qui constitue un élément fort de nos nouveaux dossiers.

En résumé, répondre à des appels d'offres de marchés publics demande une implication sans faille. Toutefois il reste encore beaucoup de chemin à parcourir pour répondre à des appels d'offres européens.

Mais la pérennité d'une jeune start-up passe aussi par ce type d'épreuve et la reconnaissance de ces compétences n'en est qu'accrue.