

TÉMOIGNAGE D'ENTREPRISE

Les donneurs d'ordres devraient mieux connaître nos compétences

Marc CHENAIS,
Président de Technologia

Comment qualifieriez-vous votre cabinet ?

Technologia est un cabinet de conseil, spécialisé en évaluation des risques professionnels. C'est la plus grosse filiale du groupe Ingeneris qui regroupe environ 50 collaborateurs répartis en France. Technologia n'est donc à ce titre qu'une PME. Cependant, le cabinet qui affiche déjà plus de **15 années d'activité**, est aujourd'hui **reconnu comme leader sur son marché**, reconnaissance formulée à la fois par ses clients que sont les différents acteurs de la prévention des risques professionnels et des conditions de travail, mais également par les pouvoirs publics : agrément du ministère du Travail, **certification qualité OPQCM...**

Votre activité repose-t-elle en partie sur des réponses à des appels d'offres.

Fort heureusement, non. Ceci peut paraître en effet contradictoire d'être, dans l'ombre, leader sur un marché et de ne pas axer son développement sur les marchés publics. La prévention des risques professionnels fait pourtant partie des réflexions publiques et privées, avec l'émergence ou la prise de conscience de problématiques comme l'amiante, l'environnement, la souffrance physique et mentale, etc.

Pour nous, le constat tiré de l'expérience est simple : les procédures d'appels d'offres sont trop lourdes avec un retour sur investissement faible. Je ne pense pas innover en disant cela.

Pourquoi parlez-vous de retour sur investissement ?

Dans une entreprise comme la notre, la maîtrise de la rentabilité et de la trésorerie est fondamentale. Un appel d'offres demande de nombreux investissements :

- **une veille permanente sur les appels d'offres** à travers ses différents supports, ce que nous faisons par exemple pour l'amiante,
- **la rédaction des réponses lourdes en terme d'informations**, d'exemplaires et de rigueur administrative,
- **la proposition d'un budget assez difficile à estimer** pour deux raisons : d'une part, la volonté de rester très compétitif nécessaire au référencement de l'entreprise, et d'autre part, l'impossibilité de réaliser sur le terrain une analyse préliminaire indispensable à l'établissement d'une proposition technique solide, preuve du professionnalisme du cabinet. Cette dernière approche est souvent indispensable en matière d'évaluation des risques professionnels.

Mais également, un appel d'offres n'offre pas la rentabilité nécessaire aux équilibres de cabinets tels que le notre pour deux raisons principales :

- les rares appels d'offres pour lesquels nous avons été retenus ont été réalisés majoritairement à perte, faute d'une analyse quantitative préliminaire, alors que l'éthique de notre métier nous impose d'aller au fond des problèmes. En clair, nous ne pouvons faire d'impasse pour des raisons financières, là où notre responsabilité pourrait être engagée.



Marc CHENAIS
Président de Technologia

Pour nous, le constat tiré de l'expérience est simple : les procédures d'appels d'offres sont trop lourdes avec un retour sur investissement faible. Je ne pense pas innover en disant cela.

Dans une entreprise comme la notre, la maîtrise de la rentabilité et de la trésorerie est fondamentale.

- les conditions de règlement sont souvent pénalisantes pour un cabinet qui paye des salariés dès le premier jour pour des missions pouvant durer plusieurs mois et régularisées entre 45 et 90 jours après le terme de la mission.

Les appels d'offres privilégient en particulier le « mieux disant financier » alors que le « mieux disant technique » est d'après nous plus profitable sur le long terme. Ainsi, une bonne réalisation technique qui peut être, dans une certaine limite, plus onéreuse au départ, s'avère plus économique sur le moyen et le long terme en évitant des interventions postérieures avec des coûts additionnels.

Que préconiserez-vous ?

Il est clair que les donneurs d'ordres ne connaissent pas l'ensemble du spectre des compétences qui est mis à leur disposition, en particulier celles que l'on trouve au sein des PME qui sont tout autant reconnues que celles des grands groupes.

Par ailleurs, au contraire des grandes entreprises qui inspirent la confiance du fait de leur notoriété, **les petites entreprises possèdent des capacités de spécialisation et de réactivité que les donneurs d'ordres ne peuvent négliger pour comparer les offres.**

Dans ces conditions, il importe, au-delà d'une simplification des procédures, d'apprendre à connaître ces petites entreprises, de comprendre leurs modes de fonctionnement et de savoir apprécier de visu leurs qualités et leurs compétences.

Quitte à consacrer un peu plus temps, nous sommes persuadés que des rencontres avec les donneurs d'ordres permettraient d'accroître les chances des entreprises comme la notre afin de leur attribuer la quote-part des marchés qui leur « incombe » au regard des compétences proposées.

L'aboutissement de cette vision est de faire en sorte que les véritables critères de choix d'un cabinet soient ses compétences, ses capacités à maîtriser la problématique, sa réactivité, le tout contrebalancé dans sa juste mesure par le coût. La capacité à bien rédiger un lourd dossier d'appel d'offres n'est qu'un critère mineur.