

DISTRIBUEZ VOS PRODUITS SUR LES MARCHÉS CIBLES

La vente sur appel d'offres

Toutes les administrations publiques, les organisations internationales et les grandes entreprises réalisent une partie de leurs achats en utilisant la procédure de l'appel d'offres. La majorité de ces achats concerne en pratique des biens d'équipement (marchés de fournitures), des travaux et des services. Même si les soumissionnaires sur les gros contrats sont très fréquemment de grandes entreprises, cette procédure ne leur est pas réservée. Nombre de PME participent aussi à ces appels d'offres, avec l'intérêt pour elles d'alléger considérablement la prospection, puisque c'est le client lui-même qui fait connaître ses besoins. Certains appels d'offre sont internationaux, d'autres sont locaux.

LA PROCÉDURE

La vente est en fait une réponse (**soumission**) à une proposition émise par un appel d'offres présenté avec un **cahier des charges**. Cette procédure garantit à l'acheteur d'obtenir plusieurs offres et donc de pouvoir choisir celle qui correspond le mieux à ses besoins. Elle est, dans presque tous les pays, obligatoire pour les **marchés publics**, et les projets sur financements internationaux, mais est souvent utilisée aussi par des acheteurs privés.

L'appel d'offres peut être ouvert ou restreint. L'appel d'offres **ouvert** s'adresse théoriquement à tout fournisseur potentiel sérieux, l'appel **restreint** ne concerne que quelques entreprises préalablement sélectionnées en fonction de leurs compétences dans une procédure dite de « pré-qualification ».

Conseil

À chaque stade de l'opération, l'acheteur peut vous réclamer la mise en place de garanties financières (**cautions**). Il faudra vous rapprocher de votre banquier dès le début de la procédure, car la maîtrise de ces techniques est délicate.
→ Voir la fiche *Les sûretés et garanties de paiement*.

Les différentes étapes d'une vente sur appel d'offres

Opérations chez l'acheteur	Opérations dans votre entreprise
Définition des besoins	
Mise au point du cahier des charges	
Rédaction de l'avis d'appel d'offres	
Publication de l'avis d'appel d'offres, ou transmission aux fournisseurs pré-qualifiés (en cas d'appel restreint)	
	Étude des modalités de l'appel Achat du cahier des charges
	Examen du cahier des charges Demande de compléments d'informations
Renseignements complémentaires fournis sur demande (si la procédure le permet)	
	Élaboration de la proposition commerciale
	Mise au point de l'offre (soumission)
	Remise de l'offre avant la date butoir Mise en place des cautions de soumission et de bonne exécution
Examen de toutes les offres Choix de l'offre retenue et adjudication. Le soumissionnaire devient adjudicataire	
	Négociation des modalités pratiques du contrat
Formalisation du contrat	
Versement d'un acompte et entrée en vigueur du contrat	Fourniture d'une garantie de restitution d'acompte
Mainlevée de la caution de soumission	

EST-CE POUR VOUS ?

Pour répondre efficacement aux appels d'offres, vous devrez surmonter plusieurs difficultés.

PROUVER LES COMPÉTENCES DE L'ENTREPRISE

L'acheteur demande des garanties financières aux soumissionnaires, mais réclame aussi des preuves de leurs compétences et des **références**, ce qui n'est pas toujours aisé à fournir pour les nouveaux exportateurs.

DÉTECTER LES APPELS D'OFFRES AU PLUS TÔT

Vous pouvez être informé des avis d'appels d'offres publiés dans les pays qui vous intéressent grâce aux revues professionnelles et bulletins d'annonces, aux places de marché sur Internet, ou à **Business France**, qui utilise son réseau de **Bureaux à l'étranger** pour collecter les avis publiés autour du monde. (Voir ci-après).

Mais l'appel d'offres n'est connu dans ce cas qu'après sa publication. C'est en général suffisant, mais la connaissance d'un appel d'offres en préparation permet parfois d'identifier les personnes clés de la prise de décision et leurs motivations **avant** la rédaction de l'avis, ce qui est particulièrement utile en cas d'appel restreint. Pour parvenir à cette anticipation (sans enfreindre les règles déontologiques et légales), vous devez suivre l'information au stade de projet ou organiser un réseau de veille continue auprès des acheteurs concernés.

Conseil

Où s'informer ?

L'offre de Business France « Base de données PROAO ».

PROAO, c'est plus de 2 M d'informations sur les financements des banques de développement et appels d'offres internationaux, identifiés par Business France. PROAO, ce sont chaque jour de nouvelles informations :

- appels d'offres publics de nombreux pays sur tous les secteurs d'activités, appels d'offres intra-communautaires,
- projets financés par les bailleurs de fonds multilatéraux et bilatéraux.

Service accessible sur abonnement annuel avec un système d'alerte par messagerie sur la base du profil fourni.

COMPRENDRE LES BESOINS DE L'ACHETEUR

Les informations du **cahier des charges** ne sont pas toujours suffisantes pour établir une offre vraiment adaptée. Des renseignements complémentaires sur les besoins de l'acheteur sont utiles, ainsi éventuellement qu'une communication directe avec les personnes clés chez le demandeur. Des rencontres sur place sont donc parfois nécessaires au cours de la procédure (si elles ne sont pas interdites par celle-ci), de même que la mise en place d'un partenariat local.

Business France vous accompagne

Les appels d'offres permettent aux entreprises d'accéder à certains marchés par ailleurs difficiles d'accès. Business France vous propose plusieurs prestations les concernant :

- **Les lettres de projets internationaux** : deux lettres de veille vous permettant de suivre l'actualité des bailleurs de fonds, les nouveaux projets, les projets en cours, des privatisations et des résultats des marchés pour 2 régions spécifiques : Afrique sub-saharienne et Balkans. Pour plus d'informations : www.businessfrance.fr
- **La base de données PROAO** : un outil stratégique pour identifier les projets et anticiper les appels d'offres des organismes internationaux ainsi que les stratégies des bailleurs de fonds dans le monde. Pratique pour saisir les opportunités de marchés dès leur publication, grâce à la consultation illimitée de la base et à l'alerte mail. Pour plus d'informations : www.businessfrance.fr
- Les dossiers thématiques sur les grands bailleurs de fonds internationaux. Pour plus d'informations : www.businessfrance.fr
- **Les veilles personnalisées « projets et appels d'offres »** : des veilles personnalisées et confidentielles sur l'évolution des projets et appels d'offres internationaux sur vos secteurs ou thèmes d'intérêt. La solution *ad hoc* pour prendre une longueur d'avance sur la concurrence et remporter des marchés. Pour plus d'informations : www.businessfrance.fr
- La séquence d'accompagnement personnalisée composée d'un entretien individuel avec un expert Marchés Publics, d'un abonnement à la base de données PROAO et d'une formation à la réponse aux appels d'offres internationaux plus, en option, des rencontres BtoB avec des bailleurs ou des partenaires locaux.
- Enfin, **FORMATEX, partenaire de Business France**, conçoit et anime des actions de formation à objectifs clairement opérationnels dans le but de vous aider à maîtriser diverses techniques commerciales, juridiques, financières, logistiques, administratives, douanières et fiscales ainsi que la réponse aux appels d'offre internationaux. Pour plus d'informations : www.businessfrance.fr