

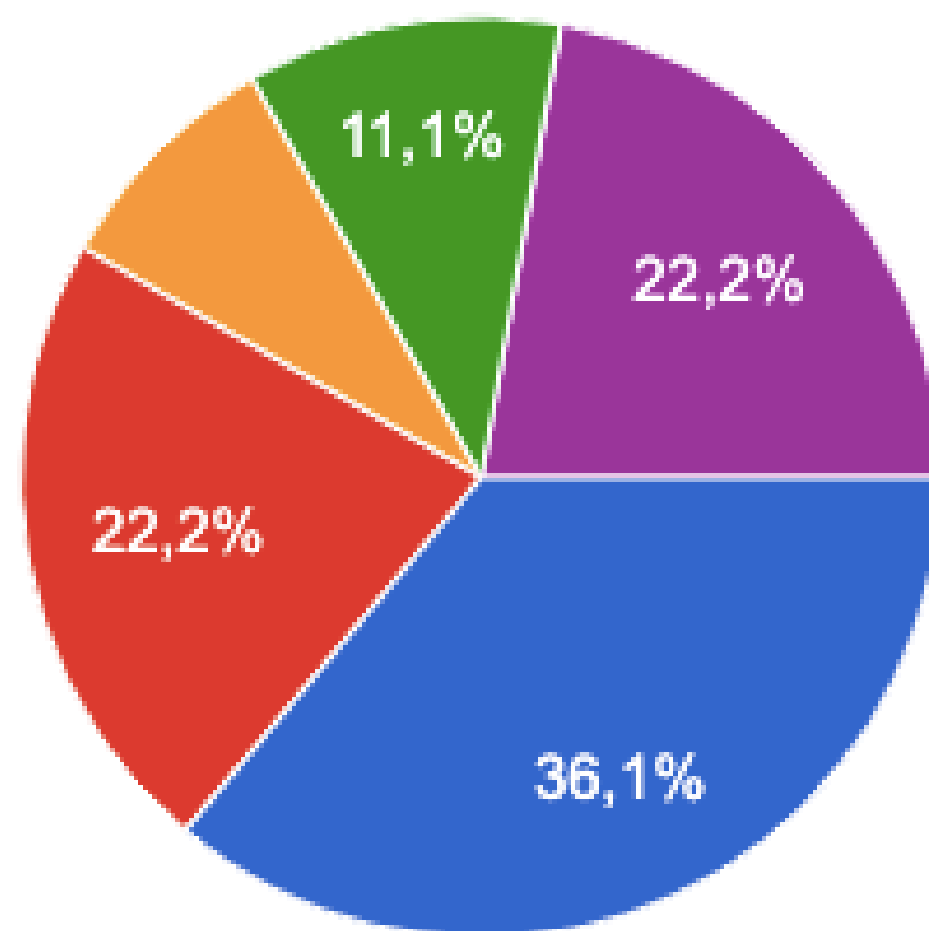
ENTREPRISES INNOVANTES X MARCHÉS PUBLICS

RAPPORT D'ÉTONNEMENT

RÉSULTATS DU SONDRAGE DE NOV-JANV. 2020



PART DU CHIFFRE D'AFFAIRES



- 0 %
- Moins de 10 %
- De 10 à 25 %
- De 25 à 50 %
- Plus de 50 %

MOINS DE 10% DU CA : 60 %

PLUS DE 50% DU CA : 22%

FREINS A RECOURIR AUX MARCHES PUBLICS

"Mode d'achat/vente non adapté aux produits jeunes. Ne permet pas de faire valoir les solutions de rupture ou d'innovation..."

"Intuitivement nous dirions qu'ils ne nous sont pas spécialement adressés, et que n'aurions pas beaucoup de chance d'être retenus."

"Appels d'offres identiques depuis plusieurs années. Pas adapté aux nouveaux modèles de consommation de type cloud, Capacité à la demande..."

Verbatims de ceux dont c'est moins de 10% du CA

COMPLEXITE DE RÉPONSE
PROCEDURES LONGUES / TEMPS DE RÉPONSE
BÉNÉFICE TROP "LONG TERME"

MANQUE DE CONFIANCE
MARCHES INVISIBLES

CALCUL TEMPS PASSÉ X CHANCE DE REUSSIR

BESOINS DE CEUX QUI LES CONNAISSENT

"Ne pas avoir à remplir à chaque fois les attestations" /
"Simplification administrative."

"Une plateforme unique qui permet d'accéder à l'ensemble des DCE.."

"Uniformiser les cahiers des charges" / "Des dossiers de réponses standardisés"

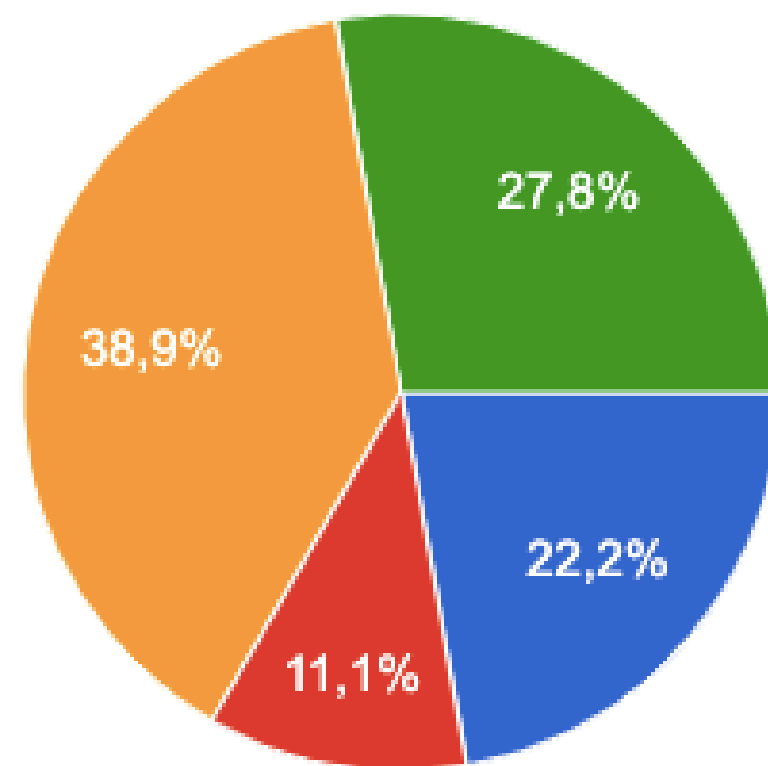
"Des besoins en fond de roulement pour absorber le temps passer à répondre. Ou bien une compensation financières pour les réponse à des marchés demandant une grande quantité de travail."

Verbatims de ceux dont le CA dépend
pour une large partie des marchés publics

SIMPLIFICATION DE LA PROCEDURE

TEMPS DE RÉPONSE / COÛT

PROFIL DES RÉPONDANTS AU MARCHÉ



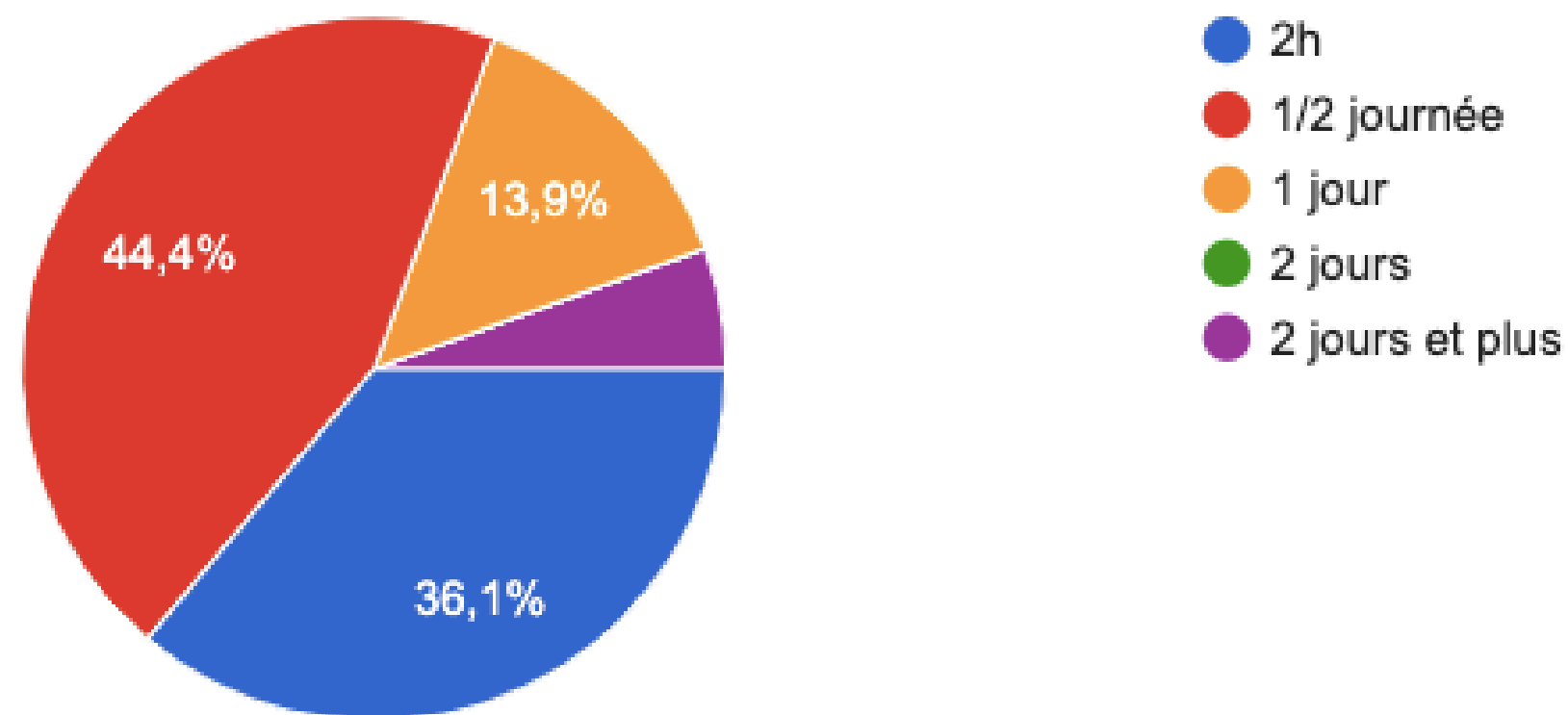
- le spécialiste du sujet
- le commercial
- un spécialiste et un commercial
- personne en particulier

SPÉCIALISTE (2 FOIS SUR 3)

COMMERCIAL EMBARQUÉ 1 FOIS SUR 2

FACTEUR TECHNICITÉ

TEMPS D'ÉTUDE DU MARCHÉ



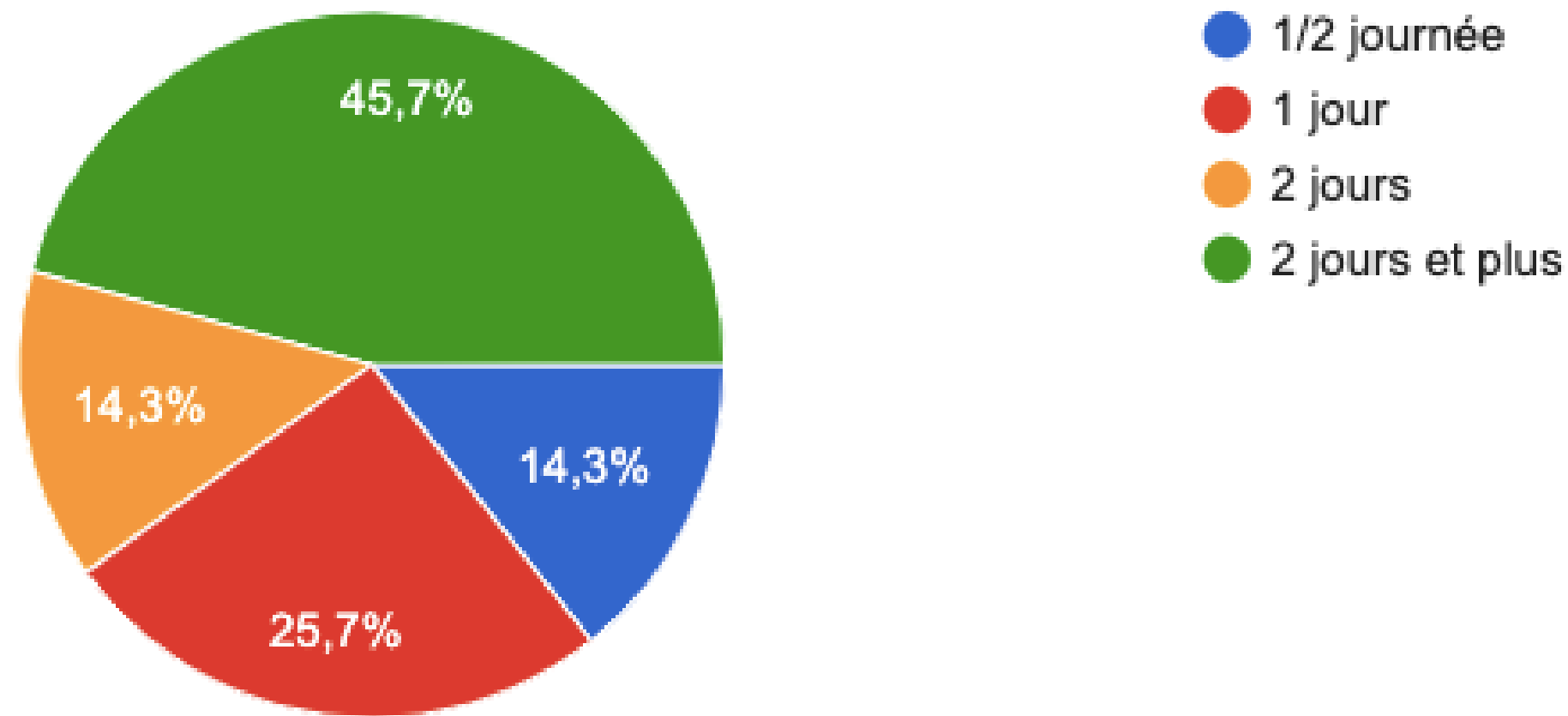
UNE TRÈS LARGE MAJORITÉ (80%)
EST D'ACCORD POUR Y CONSACRER

JUSQU'À UNE DEMI-JOURNÉE.

ILS SONT ASSEZ NOMBREUX
À ÉTUDIER LE MARCHÉ EN 2 HEURES

FACTEUR TEMPS

TEMPS DE RÉPONSE AU MARCHÉ



UNE MAJORITÉ (60%)
EST D'ACCORD POUR Y CONSACRER

2 JOURS ET PLUS

POUR LA PLUPART,
RÉPONDRE À UN MARCHÉ = A MINIMA 1 JOUR X 2 ETP

FACTEUR COÛT

INFOS LIÉES À LA DÉCISION DE RÉPONDRE

DESCRIPTIF DE LA MISSION

LIVRABLES ATTENDUS

MONTANT DU MARCHÉ
CRITÈRES DE SÉLECTION

DÉLAI DE RÉPONSE

"Pour décider de répondre à un marché public, quelles sont les informations que vous cherchez en priorité ?"

DOCUMENTS ANALYSÉS EN PRIORITÉ

Document Type	Percentage
CCTP	82%
BORDEREAU DE PRIX	32%
RC	29%
CCAP	12%
AE	3%

CCTP (82%)

BORDEREAU DE PRIX (32%)

RC (29%)

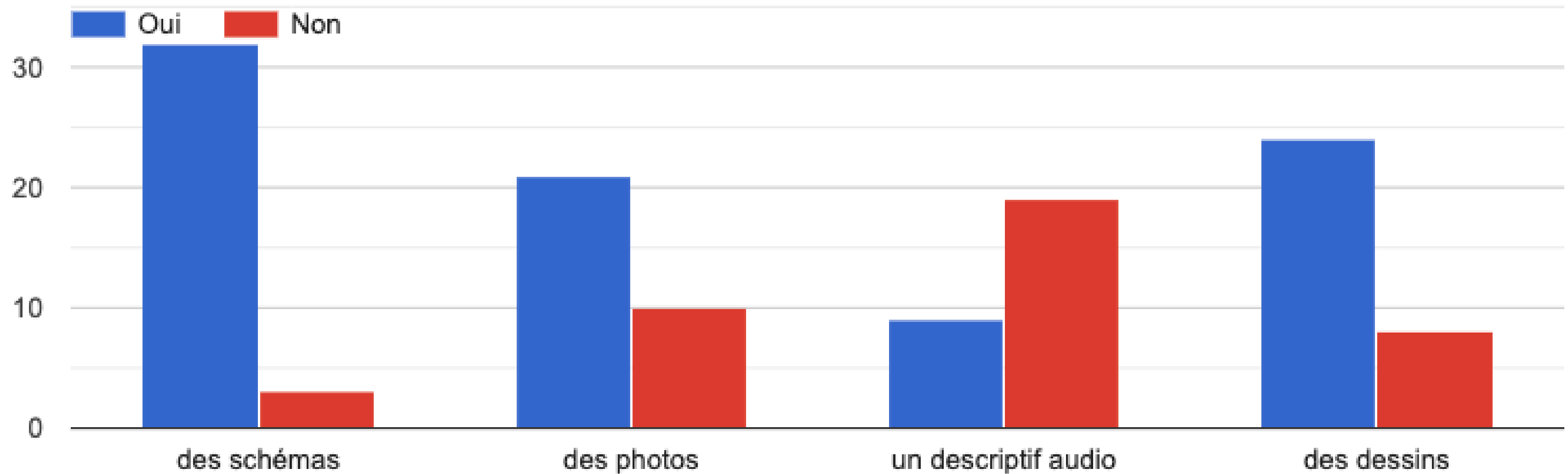
CCAP (12%)

AE (3%)

"Quel document du dossier de consultation analysez-vous en priorité pour cerner le besoin? "

FAVORABLES À UNE ALTERNATIVE AU TEXTE ?

"Seriez-vous favorable à ce qu'une partie des informations de la consultation soit présentée sous d'autres formes que du texte ?"



LE DOSSIER DE CONSULTATION IDÉAL...

"Un cahier des charges comportant tous les volets et un seul document de réponse attendu."

"un dossier simple à lire, à comprendre au premier coup d'oeil (Peut-être à travers une fiche résumant les points saillants du dossier, nous permettant de prendre la décision rapidement de nous y plonger ou pas sérieusement)..."

un dossier accessible très simplement (tout en ligne, pas de téléchargement, pas de connexion requise). Une description synthétique et claire du besoin et du type de prestataire recherché, accompagné d'une description détaillée des attendus.

Le dossier de consultation idéal serait celui qui est toujours distingué du processus d'achat.

SIMPLE A COMPRENDRE

UNE AIDE À LA DÉCISION DE CONCOURIR

RAPIDE A COMPLÉTER

2/3 des répondants ont pris la parole

VOS RÊVES AU-DELÀ DU DCE

"Réduire les processus de décision et d'attribution + mettre en place des échéanciers de paiement pour faciliter la trésorerie"

Des temps de traitements courts et un service réactif pour répondre aux interrogations que l'on peut avoir sur les pièces à fournir.

Respecter les agendas exprimés dans le cahier des charge initial. - Respecter le travail des prestataires. (les commanditaires considèrent le travail fait pour eux comme un du pas comme une relation de travail) - des modalités et délais de paiements plus clairs

Introduire un système d'estimation de temps de réponse à l'instar du temps de lecture sur Medium.

Moins mettre en avant les aspects taille et référence qui favorisent systématiquement les grandes entreprises...réponse anonyme

CONFIANCE

SIMPLICITÉ

IMPARTIALITÉ

Au-delà du dossier de consultation, que faudrait-il faire pour que davantage

de TPE et de PME

répondent à des marchés publics ?

80 % répondants ont pris la parole

ÉQUIPE MOBILISÉE

FRANCE MOBILITÉ

X

DAE

X

LIBERTÉ LIVING-LAB



Cécile Lagache

Adjointe à la directrice / Mobilités innovantes
France mobilités



Jean-Baptiste Autissier

Chef de projet Innovation
France mobilités



David Caubel

Innovation et territoires
France mobilités



Stéphane Conty

Responsable du Pole PME, sourcing & achats d'innovation
Direction des Achats de l'Etat



Thomas Cottinet

Co-dirigeant - Expert innovation publique
Liberté Living-lab



Marie-Laure Even Moreau

Chef de projet Open innovation
Liberté Living-lab