

## Vendre au secteur public – Constat et conséquences

Les constats que nous opérons dans le cadre des projets « Vendre au secteur public » (et leurs conséquences) comportent souvent les invariants suivants :

### Quelques constats ...

Les entreprises ressentent le domaine des marchés publics comme extrêmement **complexe et porteurs d'échecs souvent non explicités**. Cette complexité et ses échecs sont dus entre autres :

- A la faible connaissance par les personnels commerciaux du **processus d'instruction** des achats et des marchés au sein de la Personne Publique et de ses **contraintes** organisationnelles, juridiques et financières.
- Au **non recensement de la multiplicité des acteurs** impliqués de façons formelle et informelle dans l'acte d'achat et au cantonnement à des relations de techniciens à techniciens
- Au faible **travail commercial en amont** du lancement des procédures et à l'insuffisant travail d'orientation des cahiers des charges tant sur le plan technique que sur le plan administratif
- A la faible maîtrise par les personnels commerciaux des **clauses administratives et juridiques** contenues dans les documents constituant le dossier de consultation des entreprises (cahiers des charges) entraînant erreurs administratives et limitant la force de proposition des commerciaux sur les cahiers des charges administratifs
- A la méconnaissance du processus en cours de **professionnalisation des acheteurs publics** et à leurs nouvelles attentes de performance technico économique
- A des **lacunes de gestion des réponses** (manque de préparation, de suivi du dossier d'instruction, réponses en urgence via un processus cloisonné)
- A la production d'**offres souvent lourdes, trop standardisées**, ne s'adressant pas aux multiples acteurs décisionnaires d'une entité publique et se réduisant à des échanges entre techniciens
- ...

### Les conséquences

Ces méconnaissances et mauvaises pratiques entraînent :

- Des **réponses de mauvaise qualité** (souvent sans même avoir l'impression de fournir une mauvaise réponse)
- Des **rancœurs et des incompréhensions** voire des suspicions ... « j'ai une bonne offre, un bon prix et je perds ! »
- D'où une **moindre implication** dans les réponses aux marchés qui entraîne une qualité encore plus faible des réponses et qui aboutit parfois à un quasi abandon progressif des réponses aux marchés publics