

Rivé aux marchés publics

Les appels d'offres, marchés dévolus aux grosses structures ? Les TPE ont aussi des atouts à faire valoir. En témoigne, Thierry Ornaque (M.S. GC-BTP), longtemps solo en région PACA, rivé aux marchés publics depuis 2003.

Peu lui importe d'aller se frotter aux bureaux de contrôle pourtant bien plus gros que lui. Thierry Ornaque les connaît bien, il a travaillé pour eux avant de se mettre à son compte. Solo durant 12 ans -il a été rejoint par son fils et une assistante en août 2015-, ce diagnostiqueur vit des marchés publics.

Jamais un notaire ou un agent immobilier démarché, il s'y refuse. « La transaction, c'est un autre métier, d'autres compétences, je ne sais pas faire », analyse-t-il. L'avant-démolition, l'avant-travaux, l'amiante, le plomb ou les termites, en revanche, ça lui parle. « Pour les autres domaines, je n'ai jamais été certifié. Si un besoin existe, j'ai des collègues qui savent très bien y répondre. » Question de culture, explique-t-il, question de parcours, aussi.

Biberonné chez Bureau Veritas à une époque « où la réglementation restait encore dans les tiroirs », passé ensuite par Qualiconsult, cet indépendant s'est aussitôt positionné à contre-courant dans un marché qui reposait alors essentiellement sur le notaire et l'agent immobilier.

« Le one shot et la transaction ne m'intéressaient pas. Depuis 2003, les marchés publics pèsent environ 80 % de mon CA, et je tourne avec une soixantaine de donneurs d'ordres récurrents. » Ce choix lui réussit bien, Thierry Ornaque annonce un CA annuel de 250 000 à 300 000 euros.

Critère technique privilégié

Oui, même une TPE peut remporter des appels d'offres. A condition toutefois, de disposer du bagage technique, d'une trésorerie (le public traîne parfois à payer) et de ne pas être effrayé par le Code des marchés publics.

Au bout de douze ans, Thierry Ornaque dit maîtriser l'exercice. Il répond à « douze à quinze appels d'offres par semaine », pour son compte, mais aussi pour celui de DémolDiag, réseau d'indépendants initié en 2015, pour lequel il est devenu référent technique. Pour cet ancien des bureaux de contrôle, les TPE disposent bel et bien d'atouts pour peser face aux gros du secteur : « On se différencie par notre

flexibilité, nos rapports et un suivi client plus personnalisés. » Pour le petit, le donneur d'ordres public ne s'apparente jamais à un client de plus.

Au fil des ans, l'entrepreneur des Bouches-du-Rhône observe un prescripteur public de plus en plus pointilleux. « Ils savent ce qu'ils veulent, les appels d'offres sont bien mieux formulés, on ne trouve plus d'erreurs grossières ou des références à une réglementation obsolète comme on pouvait le voir auparavant. Les consultations ont évolué. Et désormais les donneurs d'ordres sont très friands d'accompagnement, et de conseils. » Une spécificité sur laquelle peuvent aussi se démarquer les TPE.

Le responsable de M.S. GC-BTP a ainsi vu la tendance s'inverser au cours des dernières années. « En phase de travaux, les donneurs d'ordres sont devenus très vigilants, parce qu'ils s'attendent à avoir l'inspection du travail ou la Carsat dans les jambes. Certains ont été échaudés par le passé avec des repérages incomplets, si bien que le technique est davantage privilégié désormais. Plus d'un appel d'offres sur deux fixe aujourd'hui le critère technique à 60 % et le prix à 40 %. Si le prix est le critère principal, je ne réponds pas. »

Complémentaire

Si l'avant-démolition et l'avant-travaux pèsent toujours pour une grande part du CA, Thierry Ornaque veille cependant à ne pas mettre tous ses œufs dans le même panier. Il affectionne les marchés de niche, ces dossiers « moutons à cinq pattes dont personne ne veut ».

L'expérience lui a profité. Dès 2010, il s'était positionné sur le carottage des enrobés routiers, développant une méthodologie propre, lui permettant aujourd'hui de répondre à des appels d'offres nationaux pour le compte de DémolDiag. « Il ne faut pas se contenter des obligations réglementaires en vigueur, il faut tenter de devancer la réglementation, et apporter des réponses aux besoins, quitte à monter en compétences. » Thierry Ornaque propose aussi de la coordination SPS, de la gestion des déchets toujours pour proposer des solutions globales à ses clients et les accompagner au mieux.

A titre d'exemple, il évoque encore la mesure d'empoussièrement pour les fibres céramiques réfractaires classées cancérigènes. « Aucune mesure obligatoire n'existe à ce jour, mais il demeure néanmoins une VLEP à respecter. » L'entreprise a donc mis sur pied une prestation. « Ça fait partie de la liberté de la TPE, de ne pas s'enfermer dans le réglementaire. Il faut savoir jouer d'opportunisme, les pompes utilisées en matière de FCR sont identiques à celles de la mesure d'empoussièrement, et aucune accréditation n'est exigée. » ●

DémolDiag : la boîte à outils de l'indépendant qui veut faire de l'avant-travaux

Solo ou TPE du diagnostic, et forcément indépendant. Stéphane Reyssent, artisan du réseau DémolDiag, dresse ainsi le portrait robot des adhérents. Trait commun entre ces diagnostiqueurs ? La volonté de monter en compétences et d'accéder à des marchés avant-travaux et avant-démolition.

« La motivation première ne doit pas être l'apport d'affaires, martèle Stéphane Reyssent, également diagnostiqueur et formateur (ODI Formation) dans le Sud-Ouest. DémolDiag peut apporter un complément de CA, mais notre vocation est avant tout de permettre aux indépendants de se regrouper et de mutualiser leurs compétences. Le réseau permet aux adhérents d'échanger et de travailler ensemble sur des gros dossiers. »

Echanges autour d'une réglementation amiante pas toujours limpide, discussions sur des points techniques (le réseau s'est doté de référents techniques), formations internes à l'instar de celle proposée en décembre sur les enrobés routiers...



DémolDiag se présente un peu comme une boîte à outils où le diagnostiqueur pioche ce qu'il veut : de la formation, une aide technique, une mutualisation de compétences, une com-

munication réseau, une participation à des salons, des tarifs fournisseurs préférentiels...

54 adhérents

Pour le diagnostiqueur bordelais, le réseau n'a pas l'ambition de piétiner les plates-bandes des majors de l'avant-travaux ou l'avant-démolition. DémolDiag vise d'abord les petits chantiers, et les donneurs d'ordres locaux. « Notre ambition est de toucher les architectes, les petites communes, qui ont besoin d'un interlocuteur identifié face à eux, et pas forcément d'une grosse structure nationale. » Ces chantiers apparaissent comme une opportunité. « Je suis convaincu qu'il vaut mieux aller chercher ces petits prescripteurs récurrents et faire quelques dizaines de dossiers dans l'année, plutôt que de faire 200 clients et se battre sur les prix du DDT. »

La formule séduit, en l'espace d'un an, le réseau a accueilli 54 adhérents pour 54 départements couverts. « Pur hasard », précise Stéphane Reyssent. « En fait, nous avons des diagnostiqueurs avec plusieurs départements, et des départements avec plusieurs diagnostiqueurs. En-dessous de la Loire, nous sommes aujourd'hui bien implantés à l'exception de quatre ou cinq départements. Nous restons moins présents sur la moitié nord et la région parisienne. » Pour 2016, le diagnostiqueur du Sud-Ouest espère une vingtaine de nouveaux adhérents, et à terme, une centaine, pas plus, pour mailler correctement le territoire. ●

ID Focus : les tableaux de bord, outils de pilotage de votre entreprise

ID Focus, la publication trimestrielle du cabinet IDEAL Conseils, revient ce mois-ci avec un dossier intégralement dédié aux tableaux de bord et leurs indicateurs. Toujours avec ce souci de guider les entrepreneurs du secteur dans le management et le développement de leur entreprise. Trois questions à Vincent Quenouillère, conseiller entreprise chez IDEAL Conseils

A qui s'adresse un tableau de bord ?

Contrairement à une idée reçue, le tableau de bord ne s'adresse pas forcément aux entreprises structurées et réseaux : il trouve sa place dans n'importe quelle entreprise. Naturellement, la taille de la société et ses orientations stratégiques guideront le choix des indicateurs à mettre en place.

Pourquoi disposer d'indicateurs ?

Pour le chef d'entreprise qui avance le nez dans le guidon, le tableau de bord lui permet de se poser et de relever la tête. Il permet ainsi

de se confronter à la réalité des choses, de témoigner de lucidité et finalement d'anticiper. Le tableau de bord constitue donc un véritable outil stratégique pour analyser, anticiper et accompagner le développement de l'entreprise.

Est-ce si compliqué à mettre en place ?

Deux à trois indicateurs simples et pertinents, suffisent pour commencer un tableau de bord. D'ailleurs, multiplier les indicateurs n'est pas forcément une bonne solution, et peut même se révéler chronophage. Il existe des indicateurs clés comme le CA par technicien, le CA par prescripteur, le panier moyen, par exemple. ID Focus réunit tous les conseils nécessaires pour optimiser votre activité et vous guider dans vos décisions. ●

Trouver ce dossier ID Focus et les précédents numéros : <http://e-boutique.ideal-conseils.fr>



“Le critère technique est privilégié. Si le prix est le critère principal, je ne réponds pas.”