

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 la 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'empoussièrément pour les fibres céramiques réfractaires classées cancérogènes. « *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'empoussièrément, et aucune accréditation n'est exigée.* » ●

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