

Plus de  
100 milliards  
de dollars dépensés  
chaque année dans  
le cadre de l'aide  
publique au  
développement

Autant  
d'opportunités  
à la portée des  
PME bretonnes,  
peu importe leur  
taille et leur secteur  
d'activité

# Guide des marchés publics & appels d'offres internationaux

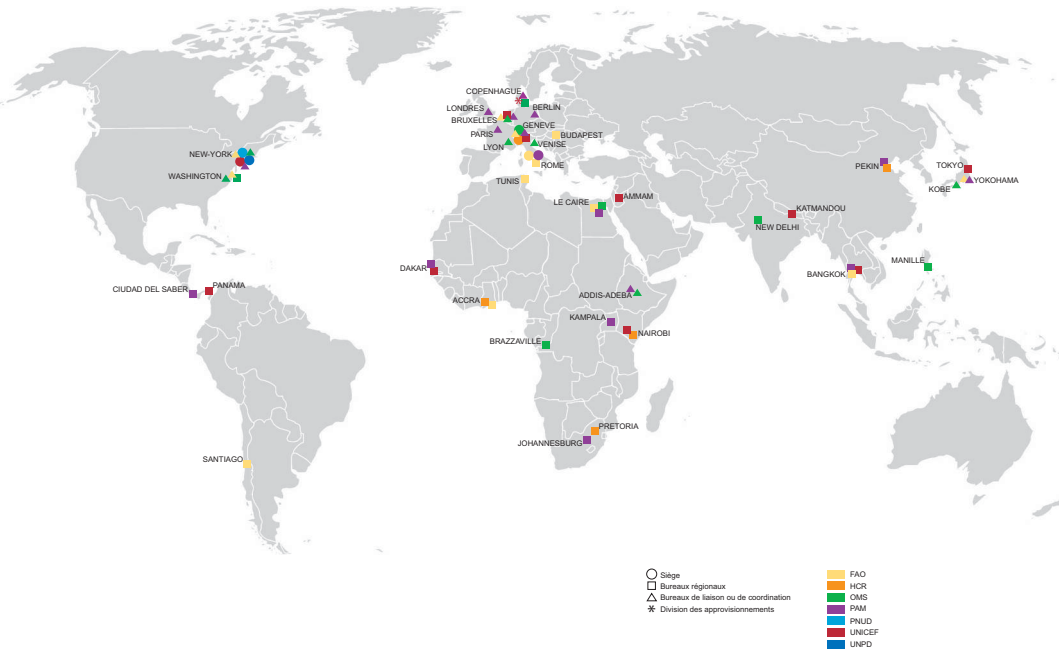
*Tout ce qu'il  
faut savoir sur :  
les marchés,  
les entreprises  
concernées,  
les services  
Bretagne  
International...  
pour que les  
entreprises  
bretonnes  
soient plus  
nombreuses à  
vendre leurs  
produits et  
services sur les  
marchés  
publics  
internationaux.*

Rempporter  
un marché public  
international est tout  
à fait accessible  
mais cela exige  
persévérance et  
méthode

BRETAGNE  
INTERNATIONAL

LES ENTREPRENEURS BRETONS  
QUI OSENT LE MONDE

# Les principaux bureaux des Nations Unies dans le monde



**Les achats des Nations Unies ont représenté plus de 10 milliards de dollars en 2008.**

## Les 3 principaux organismes acheteurs des Nations Unies :

- UNPD - United Nations Procurement Division  
Montant total des achats effectués en 2008 : 1,9 Mds \$
- UNDP - United Nations Development Program  
Montant total des achats effectués en 2008 : 2,4 Mds \$
- WFP - World Food Program  
Montant total des achats effectués en 2008 : 1,8 Mds \$



## D'où proviennent les financements ?

La majeure partie des fonds de développement est fournie par quatre grandes catégories d'acteurs :

- Les institutions de financements multilatéraux : Banque mondiale, Banque africaine de développement...
- L'Organisation des Nations Unies
- Les institutions européennes : aide extérieure de l'Union européenne, Banque européenne d'Investissement, Agence européenne de développement
- Les institutions bilatérales : ministères, agences de développement des pays donateurs



## Pourquoi répondre aux AOI ?

- > Accéder à de nombreuses opportunités d'affaires financées par les organismes internationaux (130 milliards de dollars prévus en 2010).
- > Trouver de nouveaux marchés.
- > Développer ses exportations.
- > Bénéficier d'un cadre contractuel et de procédures de paiement fiables (délais, conditions de livraison et de paiement, pénalités... sont clairement définis). Garantie de paiement.
- > Développer des réseaux commerciaux ou technologiques.
- > Acquérir de nouvelles références.
- > Accroître la notoriété et la crédibilité de l'entreprise.
- > Mettre son savoir-faire au service du développement mondial.



# A qui s'adressent ces marchés ?

Ces appels d'offres s'adressent à tous les fournisseurs de **biens**, de **services** et de **travaux** dans les domaines d'activité suivants :

- les TIC
- le développement rural
- l'éducation
- la santé
- la sécurité
- l'eau
- l'assainissement
- l'énergie
- l'environnement
- les produits alimentaires
- les transports
- le BTP
- ...

La taille des marchés ou contrats est accessible à **TOUS**, y compris aux PME.



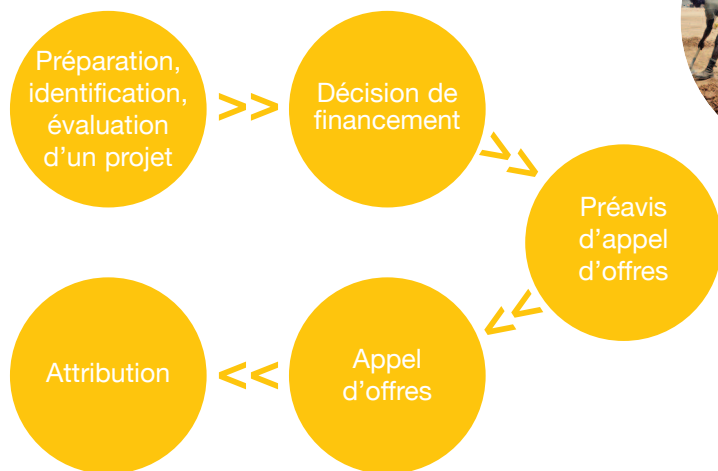
# Quelles sont les qualités et compétences requises ?

- > Une bonne connaissance et compréhension des besoins du marché.
- > Des références auprès d'institutions internationales, d'organisations militaires ou gouvernementales.
- > Des normes et certifications Qualité nationales et internationales.
- > Une bonne expérience à l'export.
- > Des partenaires, filiales, agents à l'étranger.
- > La pratique de plusieurs langues de travail (l'anglais est indispensable).
- > La capacité financière de l'entreprise.
- > Des ressources humaines et matérielles adaptées à la taille du marché.
- > Des prix compétitifs, un bon rapport qualité/prix des produits/services offerts.
- > De la persévérance, de l'endurance, de la patience.





# Les étapes d'un projet



La décision de répondre à un appel d'offres n'est pas anodine pour l'entreprise, elle nécessite des analyses préliminaires (stratégie, adéquation aux critères de présélection demandés, risques, investissement en temps et ressources...).

**Le taux moyen de réussite est de 10 soumissions pour 1 dossier remporté.**

Plus l'entreprise identifie le marché en amont, plus elle a de temps pour se préparer avant la parution de l'appel d'offres (connaissance du bailleur ou donneur d'ordre, lobbying, organisation interne, recherche de partenaires) et plus elle augmente ses chances de le remporter. Les délais de réponse étant souvent très courts à partir de la publication de l'appel d'offres.



## Comment procéder ?

- > Identifier et cibler les organismes susceptibles d'être intéressés par vos produits ou services (on ne s'adresse pas aux mêmes interlocuteurs selon que l'on vend des produits pharmaceutiques, du matériel électronique ou des produits alimentaires).
- > Vous faire référencer comme fournisseur auprès des organismes.
- > Faire de la veille pour identifier les opportunités de marchés.
- > Entrer en contact avec l'organisme adjudicateur pour obtenir des informations complémentaires sur le projet et/ou récupérer le dossier d'appel d'offres, selon le stade auquel est identifié le marché.
- > Analyser l'offre et son cahier des charges pour prendre la décision d'y répondre ou pas.
- > Répondre à l'offre, la plupart du temps en anglais ou dans la langue du pays concerné.
- > Suite à la décision d'attribution, en cas de non obtention du marché, identifier l'attributaire final et analyser les raisons du rejet de votre offre.



## Pour quoi se faire référencer ?

Parmi les principales organisations internationales qui émettent des appels d'offres, certaines tiennent à jour leur propre base de fournisseurs. Elles offrent ainsi la possibilité aux sociétés susceptibles de satisfaire leurs demandes de s'enregistrer à travers leurs portails respectifs (UNGM pour les Nations Unies, DACON pour la Banque mondiale, NATOLOG pour l'OTAN). Etre référencé comme fournisseur vous permet d'être directement informé de la publication d'appels d'offres, d'être invité à participer à des appels d'offres restreints, d'être visible et de vous faire connaître des acheteurs.





## Répondre seul ou à plusieurs ?

Il peut arriver que le montant global du marché soit largement supérieur à la capacité financière de votre entreprise et/ou que votre savoir-faire ne couvre pas la totalité des compétences demandées.

Il existe 2 solutions pour vous permettre de participer malgré tout au marché identifié :

- associer vos compétences à celles d'autres entreprises, concurrentes ou complémentaires, à travers la constitution de groupements d'entreprises (consortium, GIE, joint-venture...) ;
- identifier quelles sont les entreprises qui remportent régulièrement les marchés et sont susceptibles de recourir à la sous-traitance.



## Pourquoi faire appel à Bretagne International ?

- > Gagner du temps.
- > Bénéficier d'outils et de savoir-faire en matière de veille sur les marchés publics internationaux.
- > Mutualiser les coûts (abonnement aux outils de veille...).
- > Avoir accès à un service personnalisé et des informations ciblées.
- > Vous faire connaître des acheteurs grâce au réseau de relations de Bretagne International au sein des institutions internationales.
- > Élargir votre propre réseau de partenaires via la mise en contact avec d'autres entreprises de Bretagne et de régions partenaires (Alsace, Rhône Alpes).
- > Participer à des groupements d'entreprises pour permettre la mise en commun ponctuelle de moyens humains et matériels et pouvoir accéder à de plus gros marchés.





# Les services de Bretagne International



Bretagne International souhaite améliorer la visibilité des entreprises sur les marchés publics internationaux. Pour cela, deux priorités :

**vous informer et vous accompagner.**

## Veille personnalisée

Les prestations de veille consistent en la diffusion d'informations ciblées en fonction de vos besoins et de vos attentes.

L'enjeu est de remonter le plus en amont possible dans le cycle du projet pour vous alerter sur de futurs appels d'offres.

## Sources

Bretagne International analyse et traite quotidiennement les informations provenant de plus de 70 bailleurs de fonds multilatéraux ou bilatéraux dont celles de l'Union européenne, de la Banque mondiale, des banques régionales de développement (Banque asiatique de développement, Banque africaine de développement, etc.), des Nations Unies...

## Profil de veille

Chaque entreprise définit son profil de veille avec l'aide de Bretagne International en prenant en compte différents critères :

- définition de mots clés ;
- zone géographique ciblée (région/pays) ;
- secteur d'activité prioritaire ;
- produits ou prestations de services proposés.

Ces profils peuvent évoluer dans le temps et s'adapter à de nouvelles contraintes ou de nouveaux choix stratégiques de l'entreprise.

Afin d'optimiser la transmission des informations, chaque entreprise nomme un ou plusieurs correspondants en charge de réceptionner, traiter et diffuser l'information en interne.

## Alertes mail

Vous êtes alertés quotidiennement par e-mail de nouveaux projets ou de nouvelles opportunités qui viennent d'être publiées.

## Conseil et accompagnement

### Référencement

- Identification des organismes auprès desquels il est pertinent pour l'entreprise de se faire référencer.
- Inscription en ligne à travers les portails d'enregistrement.
- Saisie des formulaires d'enregistrement propres à chaque organisme sélectionné.
- Vérification des conditions requises pour être fournisseur (capacité financière, capacités d'exportations, etc.).
- Suivi de la procédure d'enregistrement jusqu'à approbation de la candidature par les différents organismes sollicités.

### Réponse à un premier dossier d'appel d'offres

- Examen de l'environnement de l'appel d'offres.
- Adéquation de la demande aux capacités réelles de l'entreprise.
- Synthèse du cahier des charges.
- Prise de contact avec l'entité adjudicatrice pour informations complémentaires sur le marché.
- Recherche de partenaires potentiels.

### Promotion des savoir-faire et lobbying

- Organisation de missions auprès des bureaux d'achats des principales organisations internationales.
- Organisation de forums et de rencontres en Bretagne sur les marchés publics internationaux.

## Votre contact Bretagne International

Alexia YSNEL

*Chargée de projets appels d'offres internationaux*

Tél. : 02.99.25.04.21

E.mail : [a.ysnel@bretagne-international.com](mailto:a.ysnel@bretagne-international.com)



# Les événements marquants



## En 2009

Rencontres avec les acheteurs des Nations Unies :

FAO, PAM, FIDA

25 & 26 juin

Rome

Entreprises bretonnes participantes : 6

2<sup>ème</sup> rencontre avec les acheteurs des Nations Unies

10 & 11 septembre

New York

Entreprises bretonnes participantes : 5

Rencontre avec les acheteurs des Nations Unies

& du Comité international de la Croix Rouge

15 & 16 octobre

Genève

Entreprises bretonnes participantes : 4

## En 2010

VII<sup>e</sup> forum européen sur les marchés de l'ONU

12 au 14 avril

New York

Entreprises bretonnes participantes : 7

Conférence "Marchés publics internationaux"

18 mai

Brest

Conférence "Marchés publics internationaux"

1<sup>er</sup> juin

Rennes



# Notes



A series of horizontal dotted lines for writing notes, spanning the width of the page below the header and image.



Avec le soutien  
du Conseil régional  
de Bretagne



## **BRETAGNE INTERNATIONAL**

Parc Eolys - 16 C rue Jouanet  
CS 20834 - 35708 Rennes cedex 7  
Tél. : 02.99.25.04.04 - Fax : 02.99.25.04.00  
[contact@bretagne-international.com](mailto:contact@bretagne-international.com)  
[www.bretagne-international.com](http://www.bretagne-international.com)