

## **Dématérialisation des marchés publics : Vecteur Plus publie les résultats de son enquête**

Vecteur Plus, vient de réaliser une enquête, véritable point de situation, auprès de ses utilisateurs sur les pratiques et les attentes des entreprises dans la dématérialisation des marchés publics. Les pratiques sont encore anecdotiques (on estime à 5% les entreprises qui ont déjà répondu à un appel d'offres de façon dématérialisée). Pourtant, le Code des Marchés Publics permet la dématérialisation des appels d'offres depuis 2005 et l'échéance de 2012 va imposer cette forme de communication numérisée à l'ensemble des acteurs.

### **Le profil des personnes ayant répondu à l'enquête :**

Les réponses de notre enquête scindent en deux catégories de clients : près d'1 société cliente sur 2 a plus de 100 salariés. 13% répondent à plus de 300 appels d'offres par année.

- 300 euros. C'est le coût moyen de traitement par appel d'offres (d'autres études confirment cette donnée)
- 80% des appels d'offres travaillés ne sont pas remportés pour 1 société sur 2!
- Environ 80% consacrent plus d'une journée (3 jours en référence) pour assurer le traitement d'une réponse papier à un appel d'offres.

### **Usages marchés publics : les grands enseignements de l'enquête**

Les premiers résultats de l'enquête font ressortir un véritable besoin de formation (pédagogie) et des difficultés d'utilisation des plateformes de dématérialisation. On identifie très facilement une crainte des acteurs sur cette thématique assez complexe. A l'appui, les grandes tendances qui ressortent de l'enquête :

### **Usages concernant la dématérialisation : « simplicité, sécurité et assistance »**

L'expert dématérialisation exerce des fonctions commerciales ou administratives (à 43%).

Concernant les plateformes de dématérialisation, MarchésPublics.gouv est cité en première position devant AchatPublic.com. Vecteur Plus, cité comme plateforme de dématérialisation (...) montre que le logiciel de gestion commerciale, Inforum Web, est assimilé à une plateforme (seul outil du marché disposant d'un lien profond vers les DCE des entreprises sur les plateformes d'origine). Ces choix sont justifiés d'abord par la simplicité d'accès à 58% et par la sécurité à 33% et enfin par la possibilité d'assistance à 30%.

## **Intérêt dans la dématérialisation : « consultation des DCE »**

Un accès simplifié à l'information est la priorité des entreprises. Celles-ci estiment en effet à 47% que le principal intérêt dans la dématérialisation est la possibilité de consulter les dossiers de consultation des entreprises. Connaître pour orienter ses choix stratégiques, CQFD. Le deuxième argument fondamental dans les intérêts de la dématérialisation serait, la transmission par voie électronique des candidatures et donc de l'utilisation en interne d'un Workflow de réponse. Cette possibilité facilite en effet le flux d'informations, réduit à la fois les frais (postaux, copies, etc.) et les délais (acheminement postaux) et enfin les risques (pertes de courriers, grèves, etc.).

La signature électronique des offres est enfin le troisième argument en faveur de la dématérialisation. Cela lui confère une notion de valeur probante et la sécurité nécessaire.

Dématérialiser est pour 26% la possibilité de « réutiliser les documents ad hoc transmis par le donneur d'ordre ». Là encore, la notion de gain de temps apparaît comme un moteur essentiel de motivation à la dématérialisation.

Enfin, et c'était prévisible, 28% souhaitent « augmenter le nombre de ses candidatures » grâce à une meilleure organisation de traitement de l'information qui devient plus efficace, plus rapide et plus rationnelle.

De cette enquête ressortent en premier lieu des besoins de formation et des difficultés d'utilisation des plateformes de dématérialisation (commentaires libres laissés par les personnes ayant répondu à cette enquête) ce qui traduit clairement une certaine appréhension des acteurs sur cette thématique assez complexe.

## **Vecteur Plus lance « Démat plus » : « véritable accompagnement clients dans la réponse électronique aux appels d'offres »**

Fort de son appartenance au Groupe Moniteur, maison mère d'AchatPublic.com et Forsup, première plateforme de dématérialisation en France, Vecteur Plus lance en mai 2010 « Démat plus » une offre globale pour accompagner ses clients dans la réponse électronique aux appels d'offres.

Des modules de formation sont mis à la disposition des entreprises et reprennent l'ensemble des aspects réglementaires, juridiques et techniques liés à la dématérialisation. (Rappel sur les marchés publics, les processus de dématérialisation, les certificats électroniques, traitement et réponses numérisé aux Appels d'offres).

Via son logiciel de gestion commerciale on-line, Inforum Web, Vecteur Plus propose un Workflow, outil collaboratif permettant aux entreprises candidates d'optimiser en interne le traitement numérisé de la réponse aux Appels d'offres :

- Définition du circuit de réponse et désignation des intervenants
- Validation des permissions et signatures électroniques
- Lien direct avec la plateforme de dématérialisation

« Démat plus », une offre contenant / contenu. De la fourniture de l'information à la gestion électronique de la candidature.

**\*Protocole**

Cette enquête, réalisée en avril et mai 2010, a été envoyée par e-mail à 4 556 utilisateurs de l'information publique Vecteur Plus triés selon des critères de volumes d'appels d'offres reçus sur leur logiciel de gestion commerciale Inforum Web. Sur les 4 556 utilisateurs contactés, 239 réponses sont parvenues.

**A propos de Vecteur Plus**

Créé en 1995, Vecteur Plus, filiale du Groupe Moniteur, est le leader français de la veille commerciale et de la détection d'appels d'offres publics et privés. Le groupe propose à ses 6 000 clients actifs des produits et services destinés à optimiser les forces de vente et la prospection commerciale

**Contact presse**

*Pour plus d'informations et/ou recevoir les graphiques de cette enquête :*

*Service marketing - [marketing@vecteurplus.com](mailto:marketing@vecteurplus.com) - Ligne directe 02 51 11 26 89 - [www.vecteurplus.com](http://www.vecteurplus.com)*