

Les 10 pièces à préparer avant votre **premier marché public.**

Un marché intéressant reste souvent ouvert trois ou quatre semaines. Si vos pièces sont prêtes, ce délai suffit. Sinon, il passe à chercher des attestations. Cochez au fur et à mesure.

-
- | | | |
|-----------|---|--------------------------|
| 01 | Extrait Kbis ou extrait du Répertoire des métiers
Il prouve l'existence de votre entreprise. L'acheteur le demande en général de moins de 3 mois.
<i>Astuce : le Kbis se télécharge gratuitement sur monidenum.fr, l'extrait RNE sur data.inpi.fr.</i> | ☐ |
|-----------|---|--------------------------|
-
- | | | |
|-----------|---|--------------------------|
| 02 | Attestation de vigilance URSSAF
Elle montre que vous êtes à jour de vos cotisations. Elle est valable 6 mois et sera exigée si vous êtes retenu.
<i>Astuce : elle se télécharge depuis votre espace en ligne URSSAF.</i> | ☐ |
|-----------|---|--------------------------|
-
- | | | |
|-----------|---|--------------------------|
| 03 | Attestation de régularité fiscale
Elle confirme que vos déclarations et paiements d'impôts sont à jour.
<i>Astuce : espace professionnel sur impots.gouv.fr, rubrique « Attestations ».</i> | ☐ |
|-----------|---|--------------------------|
-
- | | | |
|-----------|--|--------------------------|
| 04 | Attestations d'assurance : responsabilité civile et décennale
De l'année en cours, avec les activités couvertes (la décennale concerne les travaux). Vérifiez qu'elles correspondent bien aux travaux du marché. | ☐ |
|-----------|--|--------------------------|
-
- | | | |
|-----------|--|--------------------------|
| 05 | Qualifications et certifications
Qualibat, Qualifelec, RGE, Qualipaysage... Elles rassurent l'acheteur et sont parfois exigées ou valorisées dans la notation.
<i>Pas de qualification ? Ce n'est pas bloquant : vos références peuvent la remplacer.</i> | ☐ |
|-----------|--|--------------------------|
-

- 06

Vos références

Une liste de 3 à 5 chantiers ou contrats récents : nature des travaux ou des prestations, montant, année, client. Les clients privés comptent aussi.
Astuce : demandez une attestation de bonne exécution à vos clients satisfaits dès la fin du chantier.

☐
- 07

Chiffre d'affaires des 3 derniers exercices

Global et, si possible, pour le métier concerné par le marché. Une entreprise récente peut répondre avec les exercices disponibles.

☐
- 08

Effectifs et moyens matériels

Nombre de salariés et qualifications, véhicules, engins, outillage. Ces éléments nourrissent directement le mémoire technique.

☐
- 09

Formulaires de candidature DC1 et DC2, ou DUME

Ils présentent votre entreprise et contiennent votre déclaration sur l'honneur. Une fois remplis, ils se réutilisent d'un marché à l'autre.

☐
- 10

Comptes sur les plateformes et signature électronique

Un compte sur les plateformes des acheteurs (PLACE, Maximilien, achatpublic...) pour télécharger les dossiers et déposer. Un certificat de signature électronique est souvent demandé pour signer le marché.
Astuce : le certificat met parfois plusieurs jours à arriver. Commandez-le avant d'en avoir besoin.

☐

Et le mémoire technique ? C'est la pièce qui fait la différence dans la notation. Il se rédige pour chaque marché, à partir des critères de l'acheteur, mais une base solide (présentation, organisation, sécurité, environnement) fait gagner des heures à chaque réponse.

Vous voulez savoir où vous en êtes ?

Diagnostic gratuit de 30 minutes : vos pièces, vos atouts et les marchés ouverts dans votre métier en ce moment.

06 95 93 11 97
contact@tenderfloww.com
tenderfloww.com