

## Marchés publics : les collectivités locales restent éloignées des réalités du marché IT

31 Oct 2016

distributique.com



*La table ronde « Marchés Publics : y a-t-il encore une place pour les PME » organisé lors des rencontres EBEN a donné lieu à des échanges soutenus*

**Sur un marché public de plus en plus concurrentiel, les PME de l'IT peinent à exister face aux grands acteurs. Lors des rencontres EBEN, c'est notamment le manque de connaissance des acheteurs qui a été mis en cause.**

La question de la visibilité des PME de l'IT sur les marchés publics était l'un des principaux sujets développés lors des rencontres de la fédération patronale EBEN (Entreprise du Bureau Et du Numérique) qui se déroulaient le 26 octobre à Paris. Au regard des échanges parfois houleux qui ont ponctué la table ronde « Marchés Publics : y a-t-il encore une place pour les PME », il semble que de nombreux points soient à débattre et à améliorer. Et c'est surtout aux acheteurs de fournir des efforts. « Les collectivités ne connaissent pas la réalité des marchés. Il est aujourd'hui impératif de mieux réaliser le sourcing avant même de commencer à rédiger les appels

d'offres », expose Laurent Delplanque, acheteur de la ville de Niort. Il est rejoint sur ce point par Patrick Badard, responsable du bureau des achats informatiques, de télécommunication et d'impression à la direction des achats de l'État. « Les critères des appels d'offres doivent correspondre aux réalités techniques du marché », explique-t-il.

Afin de mieux répondre à cette problématique, Laurent Delplanque incite les PME à accentuer leur présence commerciale auprès des collectivités. « Vous devez envoyer les commerciaux au charbon pour qu'ils éduquent les acheteurs », déclare le dirigeant. Conscient de cette nécessité, Marc Gilles, PDG du groupe COM6, une SSII lyonnaise, se demande toutefois si les acheteurs publics ne privilégient pas les grosses structures internationales. « Nous sommes des acteurs de l'économie locale et avons une réelle connaissance du marché », argue-t-il. C'est Marc Thiercelin, directeur des politiques publiques de l'UGAP qui lui répond, arguant que 58% de ses fournisseurs sont des TPE et PME. Il reconnaît toutefois que dans l'IT, cette part est sûrement moindre. Il met en outre en exergue la taille critique de certains marchés qui nécessitent souvent des ressources conséquentes que des PME peuvent parfois peiner à garantir. « Vous ne devez pas hésiter à vous rassembler pour répondre à des appels d'offres volumineux », ajoute Laurent Delplanque.

### S'unir pour mieux répondre

C'est exactement ce qu'à fait Resadia, le groupement de 32 PME dirigé par Pascal Chavernac. « Nous avons du nous adapter. Nous avons gardé notre âme de petite entreprise mais avons la capacité d'un grand groupe », explique ce dernier qui annonce que le groupement est toujours prêt à accueillir de nouveaux membres. Mais malgré cela, certains pointent directement des lacunes au cœur des appels d'offres. « Il y a une clause de plus en plus répandue dans les cahiers des charges qui stipule que les contrats peuvent être révoqués au bout d'un an. Elle nous exclue de fait puisque seuls des grands groupes peuvent se permettre d'investir des fonds propres pour mener un projet qui risque de ne pas aboutir », lance une personne dans la salle. Pour Laurent Delplanque, ce genre de clause est l'apanage de mauvais acheteurs. En outre, il fait remarquer que ce système va à l'encontre du principe de libre accès de la commande publique. « Il faut attaquer ces clauses », déclare l'acheteur de la ville de Niort.

Du côté de la direction des achats de l'état et de l'UGAP, ces pratiques sont également dénoncées. « C'est

surtout au niveau des collectivités qu'il va falloir faire avancer les choses », déclare Patrick Badard. Et la question risque d'être encore plus compliquée avec la mise en place des nouvelles régions. « On éloigne les centre de décision. Par exemple, les achats réalisés au niveau régional en Nouvelle Aquitaine profiteront surtout aux entreprises proches des centres économiques que sont Bordeaux et Poitiers. Il sera plus difficile à des entreprises de Niort d'accéder à ces marchés », explique Laurent Delplanque. Là encore, il y a un gros travail d'éducation à faire.