

## RENCONTRES EBEN

# EBEN PRÔNE LES MARCHÉS PUBLICS ET LE COLLABORATIF



La fédération Eben réunit ses adhérents pour réfléchir aux aléas des appels d'offres publics. Même si l'accès est facilité, beaucoup de PME craignent encore d'en passer sous les fourches caudines.

*André Vidal, le président de la fédération Eben, multiplie les rencontres et tables rondes pour faciliter le lien entre les donneurs d'ordre publics et les petites entreprises du numérique.*

**L'objectif d'Eben, la fédération des entreprises du bureau et du numérique, est clair : inciter les PME à se rapprocher davantage des acheteurs publics.** La participation de l'Ugap (Union des groupements d'achats publics) et de la DAE (Direction des achats de l'État) à ses Rencontres fin octobre, à Paris, en est un nouvel appel du pied. « *Ce type d'événement est l'occasion pour que les chefs d'entreprise rencontrent des responsables d'entités publiques, échangent et se comprennent. Ce rapprochement est une porte d'entrée sur la commande publique que nous voulons leur ouvrir. La profession ne doit pas passer à côté de ces opportunités* », explique André Vidal, président d'Eben. Un message d'encouragement que relaie Jean-Lou Blachier, médiateur des marchés publics, que nous interviewons l'année dernière : « *Pour les PME, répondre aux appels d'offres est souvent compliqué. Mais elles ne doivent pas craindre de faire cet effort. Ce marché n'est pas réservé aux grands comptes.* » Malgré ces clins d'œil, les petites entreprises du numérique restent frileuses. De fait, elles sont loin d'être majoritaires chez les fournisseurs de l'État et des collectivités territoriales. « *Si plus de 60 % des marchés [leur] revient en volume, cette part chute à 25 % en valeur* », indique la Médiation des marchés publics. Or les PME représentent plus de 40 % de la valeur ajoutée de l'économie française. « *Beaucoup de dirigeants d'entreprises se disent :*

*"À quoi bon être candidat puisque ce sont toujours les mêmes qui l'emportent ?"* », témoigne un membre d'Eben. Les petites entreprises peu enclines à s'investir dans ces marchés accusent un manque de transparence et un dispositif jugé encore compliqué. Une idée reçue, répond-on à la DAE. Tout d'abord, après avoir été réformé, l'an passé, le code des marchés publics a maigri

de près de 200 pages. La volonté des initiateurs de ce changement a été en outre d'inviter les acheteurs à introduire des clauses sociales (favorisant la responsabilité sociétale des entreprises [RSE]) ou environnementales dans leurs appels d'offres – afin de préserver les fournisseurs locaux tout en respectant les exigences européennes de mise en concurrence. Pour monter d'un cran, l'allotissement – découpage des appels d'offres en plusieurs lots pour faciliter leur accès aux PME – est en principe devenu la règle dans tous les marchés. Sur tout, le seuil en dessous duquel les acheteurs publics seront dispensés de procédure classique est passé de 15 K€ à 25 K€ depuis octobre 2015. En dessous de ce montant, les pouvoirs adjudicateurs sont donc dispensés de procédures, réputées longues et coûteuses, telles que l'obligation de publicité. Enfin, les exigences relatives à la capacité financière des entreprises sont plafonnées (i.e. le montant

« Les acheteurs publics pratiquent le sourcing et rencontrent au préalable les acteurs. Et la règle est de choisir le mieux-disant. »

Patrick Badard, chef du bureau Achats informatiques, télécommunication et impression, Direction des Achats de l'État



## « L'Ugap s'est vu décerner en 2016 le prix Délais de paiement, dans la catégorie Organismes publics »

Marc Thiercelin, directeur de la qualité, de l'emploi local et des politiques publiques, Ugap



minimum de C. A. exigé ne doit pas dépasser le double de la valeur estimée du marché), pour ne pas exclure d'emblée certaines PME. Autant de promesses du gouvernement Valls, dans son plan Tout pour l'emploi dans les TPE et PME, publié en juin 2015. « *La commande publique devait valoriser la proximité. C'est un avantage compétitif dans le prix du suivi, la maintenance et les réparations éventuelles, parallèlement au prix facial* », justifiait le Premier Ministre, dans un récent entretien dans *Le Monde*. Le Parlement européen, lui, justifie la réforme par la nécessité d'étendre le principe de la prise en compte du mieux-disant – et pas seulement du moins-disant. Résultat : les marchés inférieurs à 25 K € ont représenté 5 % de la totalité des achats publics réalisés l'an dernier, indique le ministère de l'Économie et des Finances. Toujours selon Bercy, le montant des commandes de l'État ainsi accessible aux PME pourrait atteindre 1,5 Md € d'ici à trois ans.

### Redorer le blason des appels publics et se grouper momentanément

Fondée ou non, la complexité ainsi que les RH nécessaires à la constitution d'une candidature continuent de décourager les patrons de TPE et PME. En 2014, ces dernières n'ont ainsi remporté que 18,8 % des 2 Mds € commandés par la plate-forme dématérialisée de l'Ugap, contre 56,4 % pour les ETI, et 24,8 % pour les grands comptes. Pourquoi cela ? Les PME considèreraient ne pas atteindre la taille critique ni l'organisation adéquate pour répondre à des marchés allotés qui intéresseront parfois des sociétés d'envergure internationale, confrontées à une baisse des commandes sur de nombreux marchés privés. Car l'allotissement ne serait pas toujours la solution miracle. « *Au niveau national, lorsqu'un décideur public lance un marché d'une dizaine de lots,*

*il aura tendance à choisir une entreprise qui répond à tous les volets. Et cela pour réduire le coût administratif que représentent plusieurs fournisseurs* », observe Jean-Lou Blachier. Face à la « massification » des achats publics, la solution pourrait être le regroupement de PME, à l'image de Resadia ou de Séquence Informatique, estime la fédération Eben. Et André Vidal se dit favorable à la démarche collaborative des GME (groupements momentanés d'entreprises). Certaines PME qui jugeaient les regroupements difficiles à mettre en œuvre ont ici la possibilité de nouer entre elles des accords temporaires autour d'une offre commune. Ce type d'accord organisé dans le cadre

de la liberté contractuelle a l'avantage de n'obéir à aucune réglementation quant à sa constitution ni à son fonctionnement. À ce genre de mesure prise par les décideurs publics, ainsi qu'à l'arsenal juridique mis en place depuis quelques années, s'ajoutent les initiatives répétées d'Eben pour rappeler l'importance de l'achat local.

### Faire l'effort de saisir les débouchés

« *Ce qui est en jeu, ce sont avant tout des milliers d'emplois* », martèle André Vidal, déterminé à recommander le bon sens aux relais de l'État et des collectivités. Il précise « *qu'il n'y a pas d'un côté les bons distributeurs, et de l'autre... le méchant Ugap. Encore trop de PME ne sont pas retenues faute de savoir répondre à un appel d'offres. Certains chefs d'entreprise abordent la commande publique sans préparation* ». Preuve de cette méconnaissance et de cette frilosité, seules deux sociétés parmi les 120 adhérents de la fédération présents travaillent avec des services d'achats publics d'envergure nationale. Évoquant des entreprises encore fragilisées par la crise, avec un nombre inquiétant de défaillances en régions, le responsable d'Eben veut « secouer » les membres de la fédération qui ne font pas suffisamment l'effort de saisir ce débouché, qui leur offre revenus et visibilité. Une aversion d'autant plus incompréhensible qu'une partie de ce marché porte sur des prestations à très forte valeur ajoutée, dans l'informatique, l'impression ou les télécommunications en particulier. « *L'image d'un Ugap barricadé derrière le code et retranché dans ses bureaux est caduque. Aujourd'hui, ce sont des acheteurs très bien informés, qui vont au contact des vendeurs et auxquels il faut savoir s'adresser* », assure André Vidal. ■

## « Le regroupement de revendeurs à vocation permanente est la réponse à la massification des achats publics, en termes de prix, de représentativité et de force de proposition »

Pascal Chavernac, président du groupe Resadia

