

ACCÈS AUX MARCHÉS PUBLICS

LES ACTEURS LOCAUX DEMEURENT SCEPTIQUES FACE AUX NOUVELLES RÈGLES

Quelque 120 personnes ont assisté, durant les Rencontres Eben, à une table ronde consacrée à la place des PME dans la commande publique. Malgré l'application de nouvelles règles en faveur des acteurs locaux et régionaux, beaucoup de travail reste à accomplir, notamment dans la **formation des acheteurs**.



De g. à dr.: Pascal Chavernac, P-DG du groupe Resadia, Marc Gilles, P-DG de la société Com6, Marc Thiercelin, directeur de la qualité, de l'emploi local et des politiques publiques de l'Ugap, Laurent Delplanque, acheteur à la Ville de Niort, en charge des achats moyens généraux, et Patrick Badard, responsable des achats informatiques et télécommunications de la DAE.

Lors des dernières Rencontres de la fédération Eben qui se sont déroulées à l'hôtel Crowne Plaza à Paris, la table ronde consacrée aux appels d'offres, dont le thème était « Quelle est la place pour les PME dans la commande publique? », a été particulièrement suivie. Delphine Cuynet, directrice générale de la fédération, rappelait dans son discours d'introduction qu'« actuellement, 30 % des contrats issus de la commande publique reviennent aux PME, mais est-ce suffisant? Les nouvelles mesures en faveur des petites entreprises sont-elles toutes appliquées? »

La Direction des achats de l'État (DAE) passe chaque année en moyenne pour 26 millions d'euros (M€) de commandes pour les ministères et les dix établissements publics qu'elle gère. Elle s'est engagée à doubler la part des commandes revenant aux

PME dans les différentes régions d'ici deux à trois ans. Autrement dit, 50 % des achats effectués par la DAE proviendront à terme de PME. « Le prix n'est pas le seul critère que nous retenons pour choisir tel ou tel fournisseur », prévient Patrick Badard, responsable

des achats informatiques et télécommunications de la DAE. Nous tenons compte également des impacts environnementaux et de l'innovation apportée dans les produits. » Dans l'assemblée, certains demeuraient dubitatifs face à ces propos.

« IL EXISTE UN RISQUE DE MASSIFICATION DES ACHATS PAR LES CENTRALES À L'ÉCHELON D'UN TERRITOIRE. »

LAURENT DELPLANQUE (VILLE DE NIORT)

SAVOIR DE QUOI ON PARLE

Laurent Delplanque, en charge des achats moyens généraux à la Ville de Niort, dans les Deux-Sèvres, a pointé du doigt un pro-

blème né du redécoupage récent des régions françaises qui a donné naissance à de vastes territoires. « Il existe un risque de massification des achats

30%

DES CONTRATS

issus de la commande publique reviennent aux PME

par les centrales à l'échelon d'un territoire. Cela pourrait éloigner certaines entreprises des centres de décision ou des acheteurs. » Pour autant, cette massification des achats au niveau régional et départemental risque d'exclure à terme les PME et les TPE faute de moyens financiers et logistiques suffisants malgré l'obligation d'allotir les commandes publiques. « Les acheteurs doivent d'abord rencontrer leurs éventuels fournisseurs avant d'établir un appel d'offres. Cette démarche leur permet de mieux préparer l'allotissement grâce à une meilleure connaissance du marché, explique Patrick Badard. C'est un élément essentiel. Il doit en être de même dans les nouvelles plates-formes régionales d'achat. » Le représentant de l'Ugap, Marc Thiercelin, directeur de la qualité, de l'emploi local et des politiques publiques, ne manquait pas d'approuver ces paroles, lesquelles relèvent du bon sens. L'acheteur se doit de comprendre et de connaître l'ensemble d'une filière dans un secteur donné avant de passer une commande. Mais est-ce vraiment le cas ? Sont-ils motivés pour le faire et en ont-ils le temps ? On peut parfois en douter. « Certains acheteurs sont éloignés du tissu économique du fait du côté hermétique pour rencontrer les acteurs économiques », renchérisait l'acheteur de la Ville de Niort. Du reste, la collectivité a eu l'opportunité de recruter des acheteurs venus du privé. Peut-être faudrait-il créer des salons régionaux à thème pour améliorer la connaissance de tel ou tel marché, comme le suggéraient plusieurs intervenants. Pourquoi ne pas imaginer en effet une manifestation itinérante de fabricants de fournitures de bureau pour partir à la rencontre des acheteurs ? Une idée à creuser.

Un autre point important a été évoqué lors de cette table ronde : beaucoup de PME et encore plus les TPE ne couvrent pas le territoire national et de fait sont exclus des commandes publiques, comme le signale Marc Gilles, P-DG de la société Com6 et adhérent au groupement Séquence-Informatique qui réunit de distributeurs régionaux actifs dans le monde des ordinateurs et des télécommunications. « Tout dépend du secteur, réplique le représentant de la DAE. Dans l'impression, nous suggérons à certains fournisseurs de s'allier à des groupements de revendeurs comme cela a été le cas récemment avec Kyocera. Notre rôle, poursuit Patrick Badard, est de stimuler les acteurs en fonction des besoins de nos clients publics. Une des clés est de pouvoir réaliser un appel d'offres avec des allotissements différents et qui, c'est primordial, ne peuvent pas s'additionner. Si bien que des PME et des TPE sont toujours retenues lors d'une commande. » Encore faut-il que le fournisseur puisse posséder une structure pour répondre convenablement à un appel d'offres. Souvent, les petites entreprises ne possèdent pas les compétences requises, « d'où l'importance de les former à cela, ajoute Laurent Delplanque. Il faudrait aussi pouvoir réaliser des appels d'offres moins techniques, moins austères afin que le revendeur puisse mettre en avant sa valeur ajoutée par rapport à celles de ses concurrents. »

« NOUS SUGGÉRONS À CERTAINS FOURNISSEURS DE S'ALLIER À DES GROUPEMENTS DE REVENDEURS. »

PATRICK BADARD (DAE)

Une des personnes présente dans la salle prend alors la parole. Le seul critère qui compte encore le plus aujourd'hui est le prix du produit ou du service vendus, rappelle-t-elle. Les communes ont vu leur manne financière se raréfier et les acheteurs ne sont pas libres et doivent répondre de leurs actes auprès du maire. Le ton monte alors quand une chef d'entreprise spécialisée dans la vente et la location d'imprimantes multi-fonctions souligne l'inutilité du nouveau code des marchés publics dans le secteur de la bureautique. « Par exemple, un revendeur local remporte un contrat de cinq ans pour la vente et l'entretien d'appareils auprès d'un organisme public. Or, ce dernier peut au bout d'un an dénoncer le contrat. Cet artifice exclut de fait les PME. Pour honorer une telle commande, nous sommes obligés de nous endetter. Si une rupture intervient douze mois après son entrée en vigueur, le distributeur mettra la clé sous la porte. » Les représentants de la DAE et de l'Ugap avouent alors ne pas connaître un tel dispositif sous les regards ébahis de l'assemblée.

LA FOURNITURE DE BUREAU ÉGALEMENT CONCERNÉE

« Un problème similaire apparaît dans le secteur des fournitures de bureau, que je connais bien pour y avoir travaillé, remarque Laurent Delplanque. Les commandes se massifient et désormais seuls les grands fournisseurs ont les capacités d'y répondre. Pourquoi ? Les centrales d'achat ne remplissent pas leur rôle en ne donnant pas à leurs adhérents les outils nécessaires pour souscrire, en groupe, aux appels d'offres. J'ai lu dans PNP que certaines prenaient conscience de ce problème comme Adveo. Quand il n'existera plus que deux revendeurs nationaux, d'une part, beaucoup de petits fournisseurs auront alors disparu, et, d'autre part, les prix repartiront à la hausse. » Pascal Chavernac, P-DG du groupe Resadia, intégrateur informatique, renchérit : « Comme l'État, les collectivités territoriales et les administrations concentrent leurs achats. Tous les autres acteurs doivent faire de même en rassemblant leurs forces. » L'Ugap travaille actuellement à la mise en place d'un outil financier pour 2017. Il permettra le paiement d'une commande à la centrale d'achat d'un groupement ou de repartir la somme directement à tous les adhérents. Une petite révolution en somme. Enfin, d'aucuns dans l'auditoire s'étonnaient de l'impossibilité de réaliser un Small Business Act à la française, comme cela se pratique aux États-Unis. Le principe est de garantir systématiquement aux PME une part fixe des commandes lors d'un appel d'offres. Le droit européen nous empêche de réaliser cela et l'Organisation mondiale du commerce également. Mais la France avec son nouveau code des marchés publics contourne sans l'avouer ces deux obstacles de taille... ●



Les TPE ne possèdent généralement pas les compétences requises pour répondre à un appel d'offres, d'où la nécessité de les former.

50% DES ACHATS effectués par la DAE proviendront à terme de PME

F.L.