

Marchés publics

# Nancy : Première étape d'un roadshow national

**L**a première étape des Rencontres de la Commande publique, organisées au niveau national par le Conseil supérieur de l'Ordre des experts-comptables, s'est déroulée vendredi dernier à Nancy. Objectif : faire rencontrer les PME-PMI et les acheteurs publics.

Acheteurs publics d'un côté. PME-PMI de l'autre ! Au milieu, les règles de la commande publique en perpétuel mouvement, même «s'il existe aujourd'hui une volonté politique pour inciter les petites entreprises à répondre plus facilement aux appels d'offres», comme l'explique Jean-Luc Chevry, expert-comptable, commissaire aux comptes et délégué Club Secteur Public Lorraine du Conseil supérieur de l'Ordre des experts-comptables, il n'en demeure pas moins que les PME-PMI apparaissent toujours frileuses. C'est le bilan que la centaine de participants a pu tirer vendredi dernier à l'occasion de la première étape dans l'hémicycle du Grand Nancy des Rencontres de la Commande publique. Ce véritable roadshow national, organisé par le Conseil supérieur de l'Ordre des experts-comptables, a pour objectif «de se faire rencontrer les acheteurs publics et les PME pour faire susciter le débat entre ces deux parties pour faciliter les échanges et leur collaboration», assure Agnès Bricard, présidente du Club Secteur Public de l'Ordre des experts-comptables et membre de l'Observatoire de la commande publique.

## Soutien et accompagnement

Depuis 2002, le gouvernement s'est engagé en faveur de l'accès des PME aux marchés publics et «si les démarches



Le roadshow des Rencontres de la Commande Publique a débuté à Nancy vendredi dernier. Prochaine étape à Lille, le 25 janvier et ensuite à travers l'Hexagone

auprès de la Commission européenne se sont poursuivies en vue d'obtenir que les PME puissent bénéficier en Europe des mêmes avantages que ceux dont profitent les PME aux Etats-Unis dans le cadre du Small Business Act, différents acteurs se sont mobilisés en parallèle autour d'initiatives complémentaires. C'est notre cas !», assure Agnès Bricard. Aux côtés des experts-comptables, Oséo est également présent pour apporter son soutien et son accompagnement financier dans cette démarche. Dans l'auditoire, beaucoup d'acheteurs pu-

blics et de PME-PMI, deux mondes qui se côtoient mais qui ne se connaissent pas vraiment. D'un côté, «les administrations qu'il ne faut pas diaboliser» et de l'autre «des entreprises effrayées par lourdeur des procédures.» Des procédures de plus en plus simplifiées mais qui demeurent, il est vrai, tout de même complexes. Du chemin semble donc être à faire pour que cette «démocratisation» des PME dans les procédures d'appels d'offres s'accélère. ●●●

emmanuel.varrier

## Formation : Une journée en juin ?

«Et pourquoi pas mettre en place une journée de formation pour aider les PME-PMI à répondre aux marchés publics à moindre coût ?» La proposition est lancée à la fin de la première étape du roadshow des Rencontres de la Commande publique à Nancy par Jean-Luc Chevry, expert-comptable et commissaire aux comptes et délégué Club Secteur Public Lorraine du Conseil supérieur de l'Ordre des experts-comptables. Cette proposition devrait faire son chemin car même si les trois quarts des entreprises connaissent l'existence du Nouveau Code des marchés publics (source : enquête Oséo de juillet 2007), elles semblent encore peu nombreuses à jouer cette carte même si les commandes publiques représentent pour elle un réel potentiel de développement.