

# Favoriser la commande publique

*PME et TPE sont les cibles de la mobilisation du gouvernement visant leur accès aux marchés publics.*

Comment répondre aux appels d'offres quand on est un dirigeant de PME ou TPE, plus souvent le nez dans le guidon qu'à feuilleter les journaux publiant les commandes publiques et qu'on ignore les procédures complexes qui régissent ce type de marchés ?

Conscients de l'importance du volume des commandes publiques - le CHU de Nancy par exemple est le 10e plus gros acheteur français en 2005 - qui est un accélérateur de croissance pour les PME, les pouvoirs publics veulent améliorer leur accès à ces marchés qui représentent 130 milliards d'euros annuels en France, une manne dont seuls 21 % des PME bénéficient.

Pour « donner un avenir » aux propositions du rapport Stoleru commandé sur le sujet par le président de la République, la première démarche a été de recenser les besoins et de mesurer la demande auprès des dirigeants d'entreprises. Nancy vient d'être la première étape d'un « Road Show » qui tournera au cours de l'année dans les grandes métropoles régionales et a permis à toutes les parties prenantes de dialoguer.

Poids lourds du partenariat qui a réuni CCI, Medef, CGPME, dirigeants d'entreprises et acheteurs publics, l'ordre des experts-comptables et Oseo, financeur des PME.

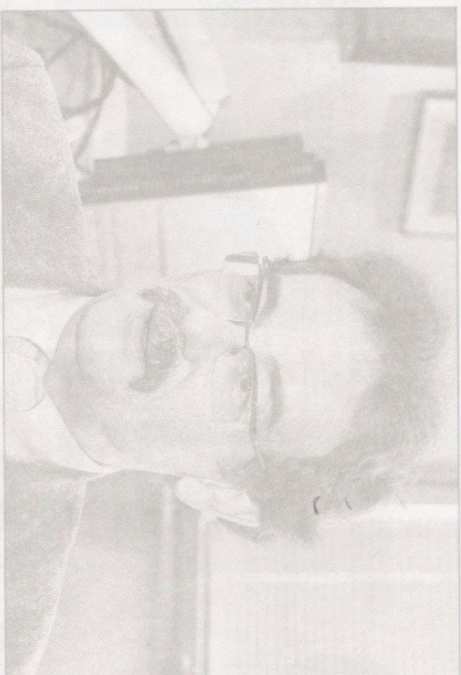
Le premier vient de réaliser la bible de la commande publique ou guide pratique opératoire à l'usage des PME et disponible sur le net.



**Didier Baehr : l'expérience et le financement des marchés publics.**

« C'est un recueil des règles expliquées de manière pédagogique et un outil de travail pour les PME » explique Jean-Luc Chevy, expert-comptable et délégué régional de l'ordre pour le secteur des collectivités publiques. « Les experts-comptables accompagnent les dirigeants au quotidien mais aussi dans leur réflexion stratégique. Sur le terrain, ils les aident à surmonter les difficultés administratives. De ce fait, ils connaissent bien les difficultés générées par la commande publique. »

En premier lieu, la méconnaissance des offres de travaux ou services. Confirmée par Olivier Cranée, directeur général de France Lait-nord et Bichaton, PME nancéenne de 150 salariés qui reconnaît « les difficultés d'être à l'affût des affaires » et a recours à un service extérieur de veille chargé de repérer les annonces liées à son secteur d'activité. Pour un coût annuel de 2.500



**Jean-Luc Chevy : « Avant tout, il y a ignorance ».**  
Photos Michel FRITSCH

euros. Même problématique pour Jean-Claude Connaux dont la part du chiffre d'affaires de son entreprise avec les collectivités territoriales s'élève à 60%. « Une réponse à une consultation demande une journée de travail » précise ce patron de TPE qui emploie 4 personnes.

## « Remplir les bons documents »

Autre frein, la dématérialisation des dossiers d'appels d'offres publiés sous forme électronique. « Il faut être équipé pour éditer parfois 300 ou 400 pages » souligne le DG de FLB, Représentant « la réalité du terrain », il a signalé « les points compliqués pour les PME » de procédures « très lourdes pour un artisan ».

Car « remplir les bons documents » est aussi une autre difficulté pour des PME peu à l'aise avec les cahiers des charges complexes de certaines administrations. Qui im-

posent aussi des « critères de sélection supplémentaires » comme l'exigence d'un chiffre d'affaires minimum, un niveau de qualifications des intervenants, des références antérieures qui peuvent être autant de « barrières et de freins pour une TPE débutante ».

Les problèmes financiers que génère la commande publique par le besoin d'un fonds de roulement supplémentaire sont un autre aspect des difficultés des PME.

C'est le domaine d'intervention d'Oseo Lorraine qui finance également les délais de paiement des administrations et collectivités. « Nous apportons une sécurité à ce niveau par le biais d'avances sur factures que l'entreprise nous cède » explique Didier Baehr, directeur régional d'Oseo qui a financé 73 millions d'euros d'avances pour 140 clients en 2007.

« Dans la prise de risques, nous allons plus loin que les banques » souligne-t-il. No-

tamment pour les entrepreneurs jeunes de moins de 3 ans à qui l'organisme public accorde un crédit sans garantie personnelle.

Doté de fonds d'état importants pour aider au développement des PME, Oseo est pressenti pour être la tête de réseau de France-PME et le lien avec l'ordre des experts-comptables pour rembourser aux PME la moitié du contrat de service passé avec les professionnels du chiffre dans le cadre de la formation qui va se mettre en place.

Pour faire connaître tous les dispositifs des appels d'offres et faire comprendre « comment ça marche », une journée régionale de formation destinée aux chefs d'entreprise aura lieu en juin prochain, organisée par les Chambres de commerce.

Etre plus efficace dans les appels d'offres en sera le thème.

**FRANCOIS-BAILLET**  
**Brigitte**  
● Information à l'ordre des experts comptables 45  
Cours Léopold à Nancy, tel