

CONFÉRENCE

Comment favoriser le développement des PME avec la commande publique ?

Le développement des PME doit s'appuyer sur un accès plus large à la commande publique : l'accompagnement par les experts-comptables améliorera leurs chances de succès.

Les achats publics de travaux, de fournitures et de services sont le fait de l'Etat, des collectivités territoriales ou d'établissements publics et représentent plus de 130 millions d'euros par an.

Pourtant si les débats, au sein de cette table ronde du jeudi 1^{er} février, ont mis en évidence le long chemin qui reste à parcourir, il est tout aussi clair que l'Administration française bouge qu'elle a dans certains domaines entrepris une petite révolution (création d'une carte d'achat public, par exemple). Le nouveau code des marchés publics, applicable depuis 2006 (après d'importants changements déjà en 2004), témoigne de cette mise en mouvement et d'une volonté de modernisation.

Néanmoins l'accompagnement des PME dans leur accès aux marchés publics s'avère indispensable, notamment lors des réponses aux appels d'offres. C'est un rôle que les experts-comptables ont désormais intégré dans leurs missions.

Organisée par les experts-comptables du Club Secteur Public et animée par sa présidente, Agnès Bricard, cette table ronde consacrée, dans le cadre du Salon des entrepreneurs, aux possibilités réelles d'accès aux marchés publics par les PME innovantes, a permis une actualisation de l'état des lieux, notamment après la



Les intervenants de la conférence « Développer le chiffre d'affaires des PME avec la commande publique »

publication du nouveau code des marchés publics en septembre 2006.

Jérôme Grand d'Esnon, directeur des affaires juridiques du ministère de l'Economie, des Finances et de l'Industrie – auteur du nouveau Code des marchés publics – a d'emblée insisté sur les difficultés liées à la législation européenne, qui s'applique en priorité en ce domaine : « les règles européennes des marchés publics interdisent toute discrimination positive. Il est impossible d'établir une préférence nationale : on ne peut pas favoriser une PME au motif qu'elle est une PME, même innovante.

A partir de cette contrainte, nous essayons d'établir une simplification des règles : un acheteur, par exemple, ne peut plus écarter une

PME pour la seule raison qu'elle est une PME et qu'elle n'a jamais travaillé pour les marchés publics. Toute une série de petits dispositifs sont autant de signaux donnés aux acheteurs pour qu'ils n'écartent pas les PME. La création de l'Observatoire économique de l'achat public devrait également permettre d'améliorer les relations entre grandes et petites entreprises. Mais d'autres diffi-

cultés demeurent : quels sont les critères de l'innovation technique, par exemple pour retenir une entreprise innovante ? Par ailleurs, nous devons faire sauter des verrous au plan international. C'est le cas de l'accord sur les marchés publics de 1994 qui nous lie aux autres grands pays mondiaux. Accord dans lequel les USA et le Canada avaient mis une réserve sur leur « Small Business

Comment les experts-comptables peuvent-ils accompagner efficacement les entreprises pour répondre aux appels d'offres ?

Le Club Secteur Public a effectué, pour le Salon des Entrepreneurs, un tirage spécial du cahier n° 2 – réactualisé après la publication du nouveau Code des marchés publics – de son cahier consacré à l'accompagnement des PME dans la commande publique et au rôle indispensable que doivent y jouer les experts-comptables. Pour commander en ligne : www.experts-comptables.fr/boutique

Act » qui protège leurs PME (et qui a fortement "boosté" leur R&D). Des renégociations sont en cours et nous travaillons de toutes nos forces pour essayer au moins de rééquilibrer les choses. »

Pour un point d'accès unique aux appels d'offres

La dématérialisation des procédures de réponses aux appels d'offres public « représente certes une avancée importante, constate pour sa part Agnès Bricard, mais sa portée reste limitée dans la mesure où il n'y pas un point d'accès unique pour consulter l'ensemble des marchés publics publiés en France. Outre le coût qu'elle engendre, l'identification des marchés potentiellement intéressants pour la PME nécessite une lecture critique des dossiers d'appels d'offres, d'autant que la pratique française veut qu'aucun budget ne soit annoncé. »

A titre d'exemple, Emmanuel Leprince, responsable du Comité Richelieu, directeur d'Oseo, a noté que « 5 % seulement de l'achat public dans le domaine de la Défense » allait actuellement vers les PME innovantes qui sont, selon lui, victimes de trois freins principaux : défaut d'information, globalisation des achats qui met les PME hors course, et la peur du risque des grands acheteurs qui donnent la préférence aux grands groupes. La création du Pacte PME, mis en place par Oseo, devrait améliorer les échanges et au moins le dialogue entre acheteurs publics et PME.

Là aussi les choses bougent : « une veille sur les marchés publics existe désormais » a expliqué, le représentant « d'Achat Public », Emmanuel Launay, avec la création d'un espace sur internet avec une forte traçabilité. Il devient ainsi plus aisé de prospecter, avec des alertes paramétrables, les marchés publics. On peut télécharger les formulaires et les renvoyer remplis, pour seulement le coût d'une signature électronique. 428 956 téléchar-

gements de dossiers ont été enregistrés sur le site « d'Achat Public » au cours des deux dernières années.

Il n'en reste pas moins que les délais de paiement, souvent très longs, imposés par les acheteurs publics sont souvent handicapants pour les PME. Deux avancées sont constatées dans ce domaine : la politique d'Oseo qui accompagne les PME et « accorde des avances de trésorerie pour les créances publiques et para publiques » précise Eric Lefèbre, responsable du pôle juridique CSE. Aujourd'hui 7000 PME dans la commande publique, utilisent les services d'Oseo.

L'expérimentation en cours, par le Crédit Mutuel, de la Carte d'achat public, une carte bancaire utilisée comme moyen de paiement, laisse augurer également de grands progrès dans le domaine des délais de paiement. Le témoignage d'une représentante de la mairie d'Issy-les-Moulineaux qui paie ainsi, pour l'instant, ses fournisseurs pour des achats « récurrents et non stratégiques » montre bien – même si les montants en jeu sont encore faibles – que cet outil simplifie le traitement des achats, allège le processus du bon de commande et ramène les délais de paiement à 15 jours.

Les PME ne manquent donc pas d'atouts mais elles ne peuvent les faire valoir que si elles parviennent à passer le cap d'une sélection très inégale à leur endroit. C'est dans cette optique que l'assistance et l'accompagnement d'un expert-comptable peut s'avérer bénéfique afin d'aider les PME à maximiser leurs chances de remporter des appels d'offres de marchés publics. ●

LES BONNES ADRESSES

www.secteurpublic.asso.fr
et mcmancuso@cs.experts-comptables.org
pour le Conseil Supérieur
www.pactepme.org
www.oseo.fr

GROUPE TAITBOUT

Experts-comptables,
les entreprises
comptent aussi sur
votre expertise de
la protection sociale.
Appuyez-vous sur
notre savoir-faire.

Vous accompagnez et conseillez vos clients tout au long de leur activité. En retraite complémentaire, prévoyance et frais de santé, épargne retraite et épargne salariale, rien ne vaut le conseil d'un spécialiste de la négociation collective.

Pour plus d'informations, consultez

www.groupe-taitbout.com

Retraite - Prévoyance - Épargne - Santé
Des solutions d'avenir au quotidien

GROUPE
TAITBOUT