

La commande publique au service du développement des PME

Les achats publics, qu'ils soient le fait d'administrations, de collectivités territoriales ou d'établissements publics, représentent un moteur essentiel pour le développement des PME.

La capacité des entreprises, et notamment des plus petites, à répondre aux appels d'offres, influe considérablement sur leur devenir. Néanmoins, de par leur structure, les PME rencontrent de nombreuses difficultés pour accéder à la commande publique.

De nombreux handicaps à surmonter

De par leur implantation locale, les PME sont moins à même de postuler à l'ensemble des appels d'offres émis dans le pays. Par ailleurs, le décryptage du jargon administratif est une tâche lourde pour une PME non initiée en la matière. Ce n'est pourtant qu'à partir du moment où la PME aura su comprendre les attentes implicites du donneur d'ordre qu'elle pourra espérer être compétitive dans la réponse à un appel d'offre. Idem en ce qui concerne leur difficulté pour remplir les multiples formulaires du dossier de candidature, opération encore complexe et chronophage. Enfin, l'absence très fréquente d'indication en matière de budget par les acheteurs conduit souvent les entreprises à passer de nombreuses heures de travail pour proposer au final des services inadaptés et hors budget.

Une réforme favorable aux PME

Conscients de ces difficultés, les pouvoirs publics ont entamé une refonte du Code des marchés publics qui a abouti en 2004 à la mise en place de deux mesures spécifiquement favorables aux PME. D'une part, alors qu'avant 2004, les candidats devaient présenter des certificats, aujourd'hui il leur suffit de

présenter des déclarations sur l'honneur. Seule l'entreprise retenue est tenue de présenter ses certificats. D'autre part, un effort a été fait concernant les délais de paiement en élargissant la possibilité pour les acheteurs d'accorder des avances et des acomptes. Les avances peuvent désormais atteindre entre 30 et 60% des montants des marchés si l'entreprise dispose de garanties. De même pour les acomptes en marchés de travaux, alors que ces derniers sont généralement trimestriels, il est possible en tant que PME d'exiger des acomptes mensuels.

Des signaux clairs en direction des acheteurs publics

La nouvelle version du Code, actuellement à l'étude au Conseil d'Etat, présente un certain nombre de signaux à destination des acheteurs publics. Désormais, l'allotissement devient la règle commune, ce qui favorise incontestablement les PME. Recommandation est également faite aux acheteurs d'adapter leur niveau d'exigence au niveau des marchés. En clair, s'il s'agit de trouver un menuisier pour refaire une porte de collège qui grince, il n'est pas nécessaire de demander 10 milliards d'euros de chiffre d'affaires aux candidats à titre de garantie. En outre, au stade des candidatures, il sera interdit d'exclure un candidat, pour la simple raison qu'il n'a pas d'expérience dans les marchés publics. Enfin, n'oublions pas le développement de l'information dématérialisée des marchés publics qui se traduit par une présence systématique des procédures de concurrence sur les sites Internet des acheteurs publics.

A.B. - T.L. ■