

L'ECO DU MARDI | LES COMMANDES PUBLIQUES, LE MARCHÉ QUI FAIT PEUR AUX PME

Publiée le mardi 03 Novembre 2015 - L'éco du mardi

Selon la Chambre de commerce et d'industrie de Nîmes, le marché public se définit comme un contrat passé entre une entité publique et une entreprise, pour l'achat de biens, prestations ou travaux. Dans le Gard, les commandes les plus fréquentes concernent les services (assurances, transports, traitements des déchets...). En deuxième position arrivent les travaux avec 61,4 % des montants recensés, soit 152 millions d'€ en 2014, d'après les chiffres du BOAMP. Le plus gros acheteur du département est la ville de Nîmes, suivi par le conseil Départemental.

Les promesses de ces marchés sont donc colossales. Mais toutes les entreprises ne sont pas égales face à leurs opportunités.

"68% des PME - qui représentent la majorité du tissu économique français - ont des difficultés à y accéder. Pour 96% d'entre elles, le problème vient de la complexité des procédures. Des mesures gouvernementales ont été prises pour inverser cette tendance, et d'autres se préparent encore", avance Henry Douais, président de la CCI de Nîmes.

Un marché ouvert à partir de 1€ de prestation

Il s'agit donc aujourd'hui de tordre le cou aux idées reçues d'un côté, et d'accompagner les petites entreprises de l'autre. Ces dernières pensent souvent que ces marchés sont hors de leur portée. "Faux", répond la CCI. Moins le montant du marché est élevé, plus les procédures sont souples. "Les marchés inférieurs à 25 000€ sont accessibles à tous, sur simple référencement auprès des acheteurs publics", rappelle-t-elle. Dans ce cas, 3 devis suffisent et aucune publicité n'est imposée. Entre 25 000 et 90 000 €, la négociation est souvent possible, au choix de l'acheteur, la publicité se fait par des moyens dits « adaptés » dépendants du montant, des caractéristiques et du secteur du marché, elle peut se faire soit par la presse écrite, affichage, Internet (profil acheteur, site) ... 80% des marchés sont passés sous cette forme (MAPA). Il est également possible de sous-traiter ou de s'associer avec une autre entreprise pour répondre à un appel d'offre. "Tout dépend de la stratégie de la société", commente la CCI.

Côté accompagnement, la CCI a mis en place des formations, ainsi que des rencontres entre TPE/PME et grands donneurs publics, tout au long de l'année.

"70% des petites entreprises sont intéressées par les marchés publics, il faut répondre à cette demande", commente Henry Douais.

Dans le même temps, des activités parallèles et privées se développent progressivement. C'est le cas à St-Christol-lès-Alès, où Mireille Guiraud, ancienne assistante de direction, aide les entrepreneurs à se placer sur des offres qui leur correspondent. "Mon objectif est de maximiser leurs chances avec un service administratif à la carte. Leur dossier - désormais dématérialisé - ne sera pas rejeté pour des fautes de procédure", assure-t-elle.