

**FR**

**INTERVENTION DU PRESIDENT ROUBAUD**

*Table Ronde « MARCHES PUBLICS »*

*Bruxelles – 19 octobre 2006*

**« ACCESS TO PUBLIC PROCUREMENT FOR EUROPEAN SMES,**

**A VITAL COMMITMENT»**

Madame la Ministre,  
Mesdames et Messieurs les Parlementaires,  
Mesdames et Messieurs les Journalistes,  
Mesdames et Messieurs,

Pourquoi devons-nous nous préoccuper, aujourd'hui de la place des PME dans les marchés publics ?

Plusieurs raisons me paraissent particulièrement convaincantes :

- Sur le plan économique, les marchés publics représentent, dans tous les pays, une importance considérable. Pour la seule France, l'achat public représente entre 60 et 130 milliards d'euros. Au niveau européen, ce sont 1 500 milliards d'euros soit environ 16 % du produit intérieur brut.

Pour les petites et moyennes entreprises, qui sont « le moteur » de l'économie européenne, une plus grande participation aux marchés publics signifie une compétitivité accrue, des possibilités d'embauche supplémentaires et une stimulation certaine en termes d'innovation.

- Sur le plan concurrentiel, une plus grande participation des PME aux marchés publics favorise une multiplicité d'intervenants, un tissu économique plus diversifié.

Cela signifie une véritable mise en concurrence, un risque d'ententes moindre qui permettent d'asseoir la politique d'achats publics sur la recherche de la qualité.

En France, depuis plusieurs années, les gouvernements français successifs ont eu à cœur d'encourager la participation des PME à la commande publique.

En témoigne la dernière version révisée du Code français des Marchés publics qui transpose les directives européennes de 2004 et introduit plusieurs mesures positives pour les petites et moyennes entreprises, sous réserve que les acheteurs publics acceptent effectivement de jouer le jeu. J'en citerai quelques unes :

- L'allotissement est devenu le principe, mais les acheteurs publics risquent d'invoquer les exceptions pour renoncer à appliquer un principe qui représente pour eux une gestion plus lourde ;
- L'absence de référence n'est plus considérée comme un obstacle. Les acheteurs publics doivent s'efforcer de rechercher et examiner les capacités professionnelles et techniques des entreprises ;
- Les exigences doivent être proportionnées à l'objet et aux caractéristiques du marché ;
- Dans le cadre d'appels d'offres restreints, le pouvoir adjudicateur peut fixer un nombre minimum de PME candidates qui seront admises à présenter une offre ;
- Un observatoire économique de l'achat public est mis en place. Il a notamment pour rôle d'effectuer un recensement économique annuel des marchés et de produire des données sur la part des marchés publics obtenue par les PME.

Néanmoins,

- même si nous avons la chance, en France, d'avoir un environnement réglementaire qui évolue favorablement, malgré les contraintes internationales et européennes,
- même si nous avons, dans les secteurs traditionnels des travaux publics et de la construction, des PME qui se satisfont de leur niveau de participation,

il n'en demeure pas moins que :

- les PME innovantes sont encore trop souvent rejetées du processus en raison de capacités financières estimées insuffisantes par les donneurs d'ordre,
- les PME nouvellement créées ont également des difficultés pour accéder au processus de la commande publique en raison de leur impossibilité de fournir des références,
- il n'est pas possible de continuer à tolérer une situation de déséquilibre économique, cautionnée par un accord international, qui handicape les entreprises européennes et ne leur permet pas de lutter à armes égales avec leurs concurrents.

Pour que le message soit bien perçu par les instances européennes, il faut rappeler très clairement que les PME françaises ne demandent pas de « part réservataire », de « quotas »,

d' « obligations quantitatives d'attribution des marchés ». Une telle politique ne pourrait avoir que des effets néfastes sur les secteurs de marché où les PME sont déjà bien présentes.

A ce stade, il n'est pas inutile de souligner, puisque la politique américaine d'appui aux PME est souvent citée en exemple, que les PME françaises font mieux que les 23 % de commande publique réservés aux PME américaines. Probablement, autour de 40 %, même si nous ne disposons pas en la matière d'une grande visibilité ! Nous sommes d'ailleurs très impatients de connaître les données qui seront fournies par le nouvel Observatoire économique de l'Achat public sur la part des marchés publics obtenue par les PME.

Ce que nous souhaitons, au niveau de la CGPME, c'est que l'AMP cesse d'être un instrument destiné à entériner des situations de concurrence déloyale contre la dérogation au bénéfice des Etats-Unis l'illustre depuis des années.

L'AMP doit favoriser la mise en place d'un environnement non contraignant où des objectifs sont à atteindre pour favoriser, en particulier, les PME innovantes qui concourent aux marchés.

Ce que nous souhaitons, très clairement, c'est que l'Union européenne tire toutes les conséquences de la stratégie de Lisbonne et adopte une attitude offensive dans le cadre de l'AMP.

Le 13 mars dernier, le Conseil des Ministres de l'Union européenne n'appelait-il pas la Commission européenne à « passer en revue les règles et les pratiques concernant les marchés publics, en tenant compte des besoins spécifiques des PME afin de faciliter leur accès à ces marchés et aux pratiques y afférant ?

-0-

#### Eléments complémentaires :

- Annexe 1 : la part des PME dans les marchés publics en chiffres,
- Annexe 2 : Eventail des mesures susceptibles d'être mises en œuvre après l'obtention d'une clause dérogatoire AMP.

## ***Table Ronde « MARCHES PUBLICS »***

***Bruxelles – 19 octobre 2006***

« ACCESS TO PUBLIC PROCUREMENT FOR EUROPEAN SMES,  
A VITAL COMMITMENT »

### ANNEXE 1

## LA PART DES PME DANS LES MARCHES PUBLICS EN CHIFFRES

Actuellement, tant au niveau national qu'europeen, la visibilité quant à la part de commande publique obtenue par les PME est limitée.

□ Etude réalisée en 2004 par la Commission européenne

Les chiffres avancés dans cette étude sont sujets à caution dans la mesure où :

- le rapport ne retient pas la définition communautaire des PME et exclut *de facto* le critère d'indépendance.
- le rapport s'appuie sur des déductions à partir d'un très faible nombre de commandes publiques. Il ne prend en compte que 40 % des marchés publics soumis à la législation européenne et publiés sur TED (tenders electronic daily) en 2001 (p. 13 et 30 du rapport), soit 16 % des marchés publics européens.

Une large part de ces derniers échappe donc à l'enquête. Il en résulte que les pourcentages annoncés par la Commission européenne sont issus de déductions à partir d'un très faible nombre de commandes publiques.

- le rapport donne un résultat mesuré en nombre de marchés sans être complété par un examen analogue portant sur les montants. Or, la dissémination des acheteurs conduit à de nombreux marchés de petits montants dont le poids économique reste très faible.

Le chiffre très optimiste de 78 % annoncé par la Commission européenne apparaît, au regard de ces remarques, très exagéré par rapport à la situation réelle, puisqu toutes les entreprises de moins de 250 personnes y sont comptabilisées comme PME, donc également les filiales de grandes entreprises.

#### □ **Recensement économique des Marchés publics réalisé en France en 2004**

A titre de comparaison, le recensement économique des Marchés publics réalisé en France, en 2004, sur l'intégralité des marchés recensés, permet les constatations suivantes :

- les PME, au sens des deux premiers critères européens (nombre de salariés et chiffre d'affaires) se voient attribuer 73 % des marchés publics et 49 % de leur montant,
- ces parts sont ramenées respectivement à 64 % en nombre et 36 % en montant, lorsque le critère de l'indépendance est pris en compte,
- ces chiffres dissimulent de fortes disparités selon :
  - = *la catégorie d'acheteur public* : seulement 55 % en nombre et 21 % en montant des marchés de l'Etat sont notifiés à des PME,
  - = *le montant et la durée du marché* : la part des PME diminue fortement pour les marchés de 4 ans et plus (11 % des marchés de l'Etat),
  - = *le secteur d'activité* : si la présence des PME dans les marchés de travaux, notamment ceux des collectivités territoriales, est forte (32 %), la part des PME n'atteint que 23 % des marchés de l'Etat dans le domaine des fournitures et 11 % dans celui des services.

#### □ **Etude réalisée en Grande-Bretagne par le « Small Business Service » en 2005**

La part des petites entreprises (moins de 250 personnes, indépendantes ou filiales de grandes entreprises) s'élève à 22 % des marchés publics britanniques, excluant les marchés de la Santé et de la Défense.

#### □ **Données fournies par les grands organismes publics**

Voici quelques exemples de résultats (en volume cette fois) :

- Agence Spatiale Européenne : PME = 6 % (dont sous-traitance),

- Délégation Générale pour l'Armement (France) : PME = 5 % (dont sous-traitance à paiement direct),
- Direction des Constructions Navales (France) : PME = 11 %,
- Thales (maître d'œuvre de grands marchés publics) : PME = 7 %.

oOo

***Table Ronde « MARCHES PUBLICS »  
Bruxelles – 19 octobre 2006***

**« ACCESS TO PUBLIC PROCUREMENT FOR EUROPEAN SMES,  
A VITAL COMMITMENT »**

**ANNEXE 2**

**EVENTAIL DES MESURES**

**SUSCEPTIBLES D'ETRE MISES EN ŒUVRE**

**APRES L'OBTENTION D'UNE CLAUSE  
DEROGATOIRE AMP**

Le Gouvernement français a préconisé les pistes suivantes :

- *Respecter le principe de non discrimination* : les mesures doivent être neutres du point de vue de la nationalité des entreprises. Il s'agit de soutenir l'ensemble des PME de l'ensemble des Parties signataires de l'AMP sans distinction de nationalité,
- *Prendre en compte la compétitivité des offres* : il ne s'agit pas d'établir une obligation d'attribution de marché aux PME, indépendamment de l'appréciation de la compétitivité des offres, y compris par rapport aux offres des grandes entreprises, pour éviter tout effet inflationniste,
- *Instaurer des mesures préférentielles plutôt que des quotas* : il s'agit de donner un coup de pouce aux PME compétitives, et non de soumettre les acheteurs publics à des quotas ou à des obligations quantitatives d'attribution de marchés aux PME,

- *Cibler en priorité les PME innovantes* qui sont confrontées à des obstacles inhérents à leur nature pour remporter une adjudication, liés à leur petite taille et au manque d'assurance quant à leur pérennité,
- *Introduire des mesures de suivi et de reporting* pour assurer un meilleur suivi statistique des marchés publics attribués aux PME par secteur et montant, et sensibiliser les donneurs d'ordre aux PME et aux difficultés que ces dernières rencontrent pour accéder à la commande publique.

ooOoo