

Les marchés publics sont-ils

Les résultats ont de quoi surprendre, et pourtant. Selon une récente étude menée à l'initiative du GRE-Liège, les (T)PME ont décroché un tiers des marchés publics lancés dans la région au cours des années 2013-2014. L'occasion de tordre le cou à certaines idées reçues entourant ces marchés et d'encourager plus encore de petites et moyennes entreprises à se porter candidates.

CÉLINE LÉONARD

Les PME liégeoises pressentiraient une difficulté à capter les marchés publics lancés dans leur région. Pour objectiver ou contredire cette hypothèse, le GRE-Liège a confié la réalisation d'une étude sur le sujet à CIDE-SOCRAN. Un panel représentatif d'une quinzaine d'acteurs publics liégeois importants (intercommunales, villes, Province de Liège) a dans ce cadre été constitué. Au terme d'une enquête qualitative menée auprès de ceux-ci, les données suivantes ont pu être extraites* :

- En 2013 et 2014, des marchés ont été attribués pour un montant total de plus de **331 millions** d'euros.
- En 2013, **28,02 %** de ce chiffre d'affaires a été décroché par des PME et **5,37 %** par des TPE. En 2014, ce pourcentage s'élevait à **26,33 %** pour les PME et **3,73 %** pour les TPE.

| | 2013 | | 2014 | |
|----------------------|-------------------------|---------|-------------------------|---------|
| AM/GROUP* | 62.887.002,38 € | 42,4 % | 64.627.518,42 € | 35,31 % |
| GE | 35.311.005,16 € | 23,81 % | 62.629.222,00 € | 34,22 % |
| PME | 41.563.264,37 € | 28,02 % | 48.187.753,60 € | 26,33 % |
| TPE | 7.960.143,92 € | 5,37 % | 6.833.002,44 € | 3,73 % |
| Acteurs publics | 51.659,80 € | 0,03 % | 48.220 € | 0,03 % |
| n.d. | 541.792,84 € | 0,37 % | 701.150,48 € | 0,38 % |
| Total général | 148.314.868,47 € | | 183.026.866,93 € | |

* AM/GROUP = Associations momentanées/ Groupements

- Sur la même période, parmi les 666 adjudicataires différents identifiés, **245** étaient des PME et **234** des TPE.
- Si l'on se penche sur la répartition par type de marché, on constate que les PME ont remporté, en valeur, **33 %** des marchés de fournitures (4,5 % pour les TPE), **33,5 %** des marchés de services (16 % pour les TPE) et **24 %** des marchés de travaux (1,5 % pour les TPE).

Des résultats plus positifs qu'espérés

« Lorsque nous avons commandé cette étude, nous n'attendions pas des résultats aussi positifs », souligne le GRE-Liège. « Nous pouvons ainsi nous réjouir qu'un tiers des marchés publics environ a été octroyé à des (T) PME qui se sont, en toute logique, essentiellement positionnées sur des contrats de fournitures et de services. Si l'on se réfère au nombre d'acteurs, les (T) PME représentent plus de 70 % des entreprises ayant au moins remporté un marché. Des résultats encourageants donc... mais encore insuffisants. Si dans chacune des catégories étudiées le pourcentage pouvait croître de 4-5 %, cela représenterait peut-être des centaines d'emplois supplémentaires en région liégeoise. »

Tordre le coup aux idées reçues

Comment procéder pour concrétiser cet objectif de croissance ? Les pistes sont nombreuses. La plus couramment citée par les acteurs

sondés est d'encourager les (T)PME à davantage se porter candidates lorsqu'une commande publique voit le jour. Mais ! Si certaines entreprises ne se manifestent pas auprès des adjudicataires parce qu'elles ignorent l'existence d'appels d'offres, d'autres, en revanche, font sciemment le choix de ne pas répondre car elles considèrent les procédures trop complexes, les délais de paiement trop longs ou les cartes jouées d'avance. Idées reçues ou réalité ? Aidant au quotidien les entrepreneurs liégeois à mieux comprendre les marchés publics, **Isabelle Kruyts et Danielle Prégardien** (SPI) démêlent le vrai du faux...



Isabelle Kruyts (SPI)



Danielle Prégardien (SPI)

• Les démarches administratives sont trop complexes pour une PME

I.K. & D.P.: « Il y a évidemment une législation minimale à connaître, mais elle est abordable pour toute entreprise manifestant un tant soit peu de curiosité. Pour présenter sa candidature, il s'agit de suivre les consignes reprises dans l'appel, compléter les rubriques ad hoc, fournir les annexes demandées... et ne pas en faire plus, au risque sinon de voir son dossier recalé ! Pour les entrepreneurs se sentant peu à l'aise avec cet exercice, il existe diverses formations et formules d'accompagnement. Des outils toujours plus nombreux permettent également de soumissionner plus facilement, via des formulaires en ligne. »

• Les marchés publics sont réservés aux grands groupes

I.K. & D.P.: « Cela dépend de la nature des prestations attendues. De manière naturelle, les grandes entreprises se positionneront davantage que les PME sur les travaux de construction car elles peuvent se montrer plus compétitives au niveau des prix, satisfont à certaines classes d'agrément ou affichent un chiffre d'affaires minimal. Mais les critères liés à la taille deviennent bien moins déterminants, voire insignifiants, pour les marchés de fournitures et services. N'oublions pas, par ailleurs, que lorsqu'une grande entreprise de la région remporte un marché, c'est une opportunité pour une plus petite structure de se manifester auprès d'elle pour en devenir le sous-traitant. »

accessibles aux (T)PME?

• Les délais de paiement sont (très) longs

I.K. & D.P.: « On entend, de temps à autre, parler d'entreprises qui ont rencontré des difficultés car elles n'avaient pas été payées rapidement par le pouvoir adjudicateur. Si certains faits ne peuvent être niés, ils ne sont heureusement pas une généralité. C'est essentiellement au niveau fédéral que les plus longs délais de paiement sont enregistrés. À l'échelle régionale, provinciale ou communale, les choses vont plus vite. Des acteurs tels que la Ville de Liège sont parallèlement en train de passer au 'tout électronique' pour accélérer plus encore les procédures. »

• Mon secteur d'activité n'est pas concerné par les marchés publics

I.K. & D.P.: « Quand on entend parler de marchés publics, on pense en premier lieu à des travaux de construction. En réalité, tous les secteurs sans exception, sont concernés. Les pouvoirs adjudicateurs achètent de tout et tout peut faire l'objet d'un appel d'offres: papier toilette, stylos, entretien des abords, nettoyage des vitres, location de véhicules, objets de décoration... »

• Les marchés sont attribués aux entreprises dont l'offre est la moins chère

I.K. & D.P.: « Chaque marché est particulier et fixe ses critères de sélection. Dans certains cas, le prix sera effectivement le critère prépondérant. Dans d'autres, c'est l'originalité de la proposition qui primera. D'où l'importance de ne pas se contenter d'un copier-coller quand on répond à une offre. »

• Le secteur public n'a plus d'argent

I.K. & D.P.: « Certes, les moyens des pouvoirs publics sont moins conséquents que par le passé. Mais les marchés publics représentent encore 14 % du PIB belge (et 15 % du PIB de l'Union européenne). Autant dire qu'ils constituent toujours un socle d'affaires important pour les entreprises. »

• Il faut avoir des relations pour remporter un appel d'offres

I.K. & D.P.: « Le traitement des offres repose sur des procédures très cadenassées rendant impossible ce genre de facilités. En revanche, et comme cela vaut dans toute relation d'affaires, le fait d'aller à la rencontre des décideurs pour se présenter et faire connaître son travail, constitue un élément pouvant, un jour, jouer en votre faveur. »

Des outils pour rester informés

Pour éviter de passer à côté de certaines commandes, des outils de veille et de collaboration ont été mis en place, notamment :

- la plateforme **e-Procurement** qui permet aux pouvoirs adjudicateurs de publier des marchés en ligne et aux entreprises de les consulter : www.publicprocurement.be
- le site **Place2Business** de la SPI. Un outil gratuit grâce auquel on peut consulter les opportunités de collaboration et solliciter d'autres entreprises pour mettre en place un partenariat : www.place2business.be
- le service **Entreprise Europe Network**. S'appuyant sur une base de données d'opportunités d'affaires, ce site gratuit permet aux entreprises liégeoises de trouver des opportunités commerciales à l'étranger : <http://een.ec.europa.eu/about/branches>

*Précisons qu'il s'agit de données indicatives et non-exhaustives, compilées sur base des données disponibles chez les répondants.

Témoignages

Créé en 1993, le studio de création graphique Debie répond régulièrement à des appels d'offre lancés par le secteur public. « Au sein d'une structure de 6 personnes telle que la nôtre, c'est une dépense d'énergie conséquente, précise d'emblée Olivier Debie, fondateur. Avec le temps, nous avons bien évidemment conçu un dossier de base sur lequel nous nous appuyons, mais on ne peut se contenter d'envoyer un simple copier-coller. Chaque appel exige un travail de création et de personnalisation nécessitant de 2 à 5 journées de travail. »

Si les efforts sont loin d'être négligeables, le jeu en vaut heureusement la chandelle. « Quand je regarde en arrière, je me rends compte que cela a généré un volume d'affaires appréciable, notamment, car certaines collaborations se sont inscrites dans la durée. » Au rang des références décrochées par le studio liégeois au cours des dernières années, on retiendra ainsi des créations graphiques réalisées pour le compte du Forem, de la Design Station Wallonia, d'Intradel, de la SWDE, de Wallonie Design, de Job'In ou bien encore du Théâtre de Liège.

Pour être tenu informés des nouveaux appels lancés, Olivier Debie mise essentiellement sur son réseau professionnel. « Nous ne répondons cependant pas à tous les appels dont nous avons connaissance. Nous privilégions essentiellement les entités connaissant déjà notre travail. Quand le pouvoir adjudicateur n'a jamais entendu parler de vous, vos chances deviennent très minces... »

Et le designer de conclure : « Si je dois donner un conseil aux entreprises qui soumissionnent, c'est de faire les choses à fond. Répondre à un appel n'a rien d'insurmontable, mais on ne peut espérer s'illustrer avec un dossier trop vite expédié. »

Établie à Villers-le-Bouillet, la société BTF est spécialisée dans la conception et la fabrication de fours industriels. Avec l'aide de la SPI, elle a mis en place une procédure de veille personnalisée grâce à laquelle elle reçoit des appels d'offre susceptibles de l'intéresser. « Nous ne nous portons candidats que pour des projets correspondant entièrement à nos compétences, explique Julie Raskin, secrétaire. Si nous n'avons pas la certitude de pouvoir mener un chantier de A à Z, nous ne soumissionnons pas. »

BTF ne réalise que des fours sur mesure : « Pas question donc d'envoyer à chaque fois le même dossier de candidature. Chaque appel fait l'objet d'un traitement personnalisé nous imposant une charge de travail plus ou moins importante. »

Julie Raskin ne s'en cache pas : le pan administratif est contraignant. « L'un de nos dossiers s'est déjà vu refuser pour une simple signature oubliée au bas d'une page. C'est très frustrant. » Répondant à des marchés lancés en Belgique mais aussi à l'étranger, la PME est heureusement de temps à autre récompensée de ses efforts. Parmi ses références, citons, notamment, l'important contrat remporté voici 2 ans avec la Ville de Vienne.