

MARCHÉS PUBLICS, PME ET POUVOIRS ADJUDICATEURS: DE LA FRITURE SUR LA LIGNE

| MARCHÉS PUBLICS | EMPLOI | FORMATION | SOCIO-ÉCONOMIE |

Chaque année, la commande publique représente plus de 40 milliards d'euros en Belgique! Une manne qui profite pourtant rarement aux Pme, lesquelles, souvent par manque d'informations, se tiennent prudemment à l'écart des marchés publics. Un paradoxe alors même que la nouvelle réglementation en la matière a précisément été assouplie pour leur en faciliter l'accès.



Pour favoriser l'accès des Pme aux marchés publics, il faut d'abord que les pouvoirs adjudicateurs soient plus clairs dans la rédaction des cahiers des charges. Car de l'autre côté, il y a des entrepreneurs qui vont devoir les comprendre.

Où cela bloque-t-il? Pourquoi? Et comment y remédier?

Virginie Bourgois est juriste chez Hainaut Développement, l'agence de développement économique de la province de Hainaut, qui est l'opérateur wallon d'un projet Feder relatif aux marchés publics. «Les instances européennes sont parfaitement conscientes du manque de représentativité des Pme dans la commande publique. C'est d'ailleurs pourquoi elles ont initié une seconde programmation de ce projet Feder destiné à accompagner les Pme. Il faut également souligner que les autorités wallonnes ont également décidé de prendre le taureau par les cornes. En 2017, nous avons ainsi été contactés par l'AEI (l'Agence wallonne pour l'Entreprise & l'Innovation, désormais reprise par la Sowlfin) afin d'étendre nos activités à l'ensemble de la Wallonie, alors qu'initialement, dans le cadre du projet Feder, nous nous limitions au Hainaut.»

La volonté politique y est. Reste à convaincre les Pme, mais aussi à changer certains modes de fonctionnement du côté des pouvoirs adjudicateurs...

Des actions concrètes pour démystifier les marchés publics

Dans le cadre du projet Feder, Hainaut Développement a opté pour une série d'actions très concrètes afin de démystifier les marchés publics et donner aux Pme les clés pour se lancer. «Plusieurs axes de travail

ont ainsi été mis en œuvre comme la mise à disposition d'un pool d'experts (juristes, économistes,...) pour aider les entrepreneurs à comprendre un cahier des charges et/ou rédiger correctement une offre; différents ateliers sont également proposés dont les thématiques font écho aux doléances des Pme (exemples: comment s'associer avec d'autres, les différents modes de passation,...); nous avons aussi publié un Guide des marchés publics entièrement rédigé du point de vue des entrepreneurs (ce qui n'existait pas); enfin, nous organisons régulièrement des rencontres entre Pme et pouvoirs adjudicateurs. C'est d'ailleurs à l'occasion de ces entretiens que nous avons pris conscience de la méconnaissance de la réalité des Pme de la part des pouvoirs adjudicateurs», explique Virginie Bourgois.

Des cahiers des charges trop souvent incompréhensibles

Un constat qui a conduit Hainaut Développement à également accompagner les administrations pour la rédaction des cahiers des charges, «et leur faire prendre conscience que derrière ces documents, il y a des entrepreneurs – en permanence le nez dans le guidon – qui vont devoir les comprendre. Or, même nous, pourtant juristes spécialisés, il nous arrive de recevoir des cahiers des charges auxquels on ne comprend rien... Dans ces conditions, les administrations ne doivent pas s'étonner, comme c'est souvent le cas, si certains de leurs appels d'offres restent sans réponse.» Jargon incompréhensible, exigences démesurées, délais peu réalistes, spécifications trop orientées vers un produit en particulier – ce qui interdit par la loi – sont quelques-uns des reproches fréquemment adressés par les Pme aux cahiers des charges. «Et si ces derniers tiennent la route du point de vue juridique et syntaxique, c'est techniquement que le bât blesse parfois, tout simplement parce que le pouvoir adjudicateur ne maîtrise pas son sujet.»

Pme et petites administrations plus proches qu'on le croit

Une opinion corroborée par Loïc de Wilde, consultant chez EBP, une entreprise spécialisée dans le conseil en matière de marchés publics: «La pertinence technique est l'un des piliers sur lequel doit s'appuyer un



Le manque de communication caractérise les relations entre Pme et pouvoirs adjudicateurs qui se connaissent très mal.

cahier des charges digne de ce nom. Mais cela nécessite des connaissances incroyablement diversifiées et parfois très pointues. Or, les normes, les réglementations, les techniques changent à une vitesse faramineuse. Peu d'administrations maîtrisent une telle palette de connaissances. Et certainement pas les plus petites, qui n'ont en outre pas les moyens de s'adjoindre les conseils d'experts.» On peut ainsi conclure à une sorte «d'effet miroir» entre la réalité vécue par les Pme et celle des petites administrations, les unes et les autres manquant non seulement de temps mais aussi de l'ingénierie (technique, juridique, administrative,...) nécessaire pour faire les choses dans les règles.

Trop de règles tuent les règles

Pour faire bonne mesure, les pouvoirs adjudicateurs, qu'ils soient publics ou privés, doivent concilier ces connaissances techniques avec un cadre légal d'une complexité sans nom. «Dès lors, pour éviter tout risque de recours, les pouvoirs adjudicateurs appliquent la réglementation à la lettre. Or celle-ci se contredit parfois ou laisse apparaître d'importantes zones d'ombre. Malheureusement, on constate qu'il n'y a que trop rarement de relectures transversales des cahiers des charges alors que ceux-ci sont rédigés en équipes – chacun s'occupant d'une partie. Les éventuelles contradictions passent alors à l'as. Sans oublier qu'il s'agit souvent de règles européennes qui ne sont pas nécessairement en phase avec les réalités locales ni avec le langage des pouvoirs adjudicateurs et encore moins avec celui des Pme...», souligne Loïc de Wilde. A cet égard, Pme et pouvoirs adjudicateurs sont sur la même longueur et plaident pour quelque chose de plus simple. «On a effectivement l'impression que le législateur est

parfois très éloigné des réalités de terrain. Et dans un souci – louable – de bien faire et de rendre les choses parfaites, il complexifie sans cesse.»

Ceci dit, tant Loïc de Wilde que Virginie Bourgois se refusent à jeter le bébé avec l'eau du bain: «Il y a eu de nombreuses avancées en vue de favoriser l'accès des Pme aux marchés publics via, notamment, la subdivision des marchés en lots; la diffusion d'une meilleure information; la possibilité d'une négociation préalable pour que les Pme puissent proposer des solutions alternatives; etc. Autant de principes qui vont dans le bon sens. Mais la nouvelle réglementation n'est d'application que depuis juin 2017, il faudra encore un peu de temps pour qu'elle fasse sentir ses effets.» ■

MARCHÉS PUBLICS: COMMENT LES CONNAÎTRE?

L'une des questions récurrentes de la part des Pme désireuses de répondre à des commandes publiques est la suivante: comment les connaître? Sans vouloir plaider pour notre chapelle, rappelons que La Chronique et la Bouwkroniek diffusent, online et dans leur version papier, la plupart des marchés publics publiés dans les trois Régions du pays.

Sinon, les Pme peuvent s'en remettre à e-procurement, le portail fédéral des marchés publics (www.publicprocurement.be) ou à l'outil développé par EBP qui dispose à ce jour de la plus grande plateforme de veille des marchés publics en Belgique (www.ebp.be). A noter qu'EBP organise également des formations, de base ou de perfectionnement, tant à destination des entreprises que des administrations.