

Les marchés publics, qui représentent environ 1,2 milliard d'euros par an pour la Réunion (étude CDC 2017) constituent une source de développement pour les entreprises du territoire. Malgré les mesures de simplification, trop d'entreprises hésitent encore à répondre aux appels d'offres.

Par **Yannick Paris**, expert des marchés publics à la CPME Réunion

L'humain au cœur des marchés publics



Une réglementation incitative

La dernière réforme intervenue en 2016 a considérablement simplifié les règles applicables aux marchés publics (-40% du volume des textes) ainsi que les conditions d'accès à ces derniers. Découpage des marchés en lots accessibles aux petites entreprises, limitation des pièces à remettre pour faire acte de candidature, plafonnement du chiffre d'affaires minimum exigé, généralisation de la dématérialisation pour les marchés de plus de 25 000 euros constituent un échantillon représentatif des mesures mises en œuvre pour favoriser l'accès de toutes les entreprises, et en particulier des plus petites, aux marchés publics. Pour les territoires ultramarins, la loi Egalité réelle Outre-mer du 28 février 2018 (Loi EROM) va même au-delà en prévoyant, à titre expérimental, des mesures très favorables aux TPE-PME locales et va jusqu'à autoriser les acheteurs publics locaux à leur réserver une certaine part de leurs marchés.

Démystifier les marchés publics

Malgré toutes ces mesures incitatives, le taux de participation des TME et PME locales reste très limité : les idées reçues,

tendant à considérer que les marchés publics sont trop compliqués ou réservés aux plus grosses entreprises, sont encore très répandues. Le changement passe donc par une modification de l'image qu'ont les marchés publics. Il est nécessaire que les acheteurs publics vulgarisent les termes qu'ils emploient, aillent à la rencontre des entreprises pour les accompagner en faisant preuve de pédagogie et d'esprit d'ouverture. Cet échange qui viendra vraisemblablement compléter les échanges dématérialisés donnera à l'acheteur public des éléments précieux pour définir son besoin en adéquation avec l'offre disponible et prévenir les risques de difficultés en phase d'exécution.

Oser les marchés publics

La responsabilité de ce changement tient également au comportement des entreprises qui doivent oser se lancer dans la démarche de réponse aux appels d'offres : cela nécessite un minimum de temps à consacrer à l'information, la formation et à la construction d'une offre adaptée aux exigences du secteur public. Si elle impose un plus grand formalisme que le secteur privé, elle permet d'accéder à des opportunités de marchés facilement, par le biais des alertes qui peuvent très simplement être paramétrées sur les plateformes en ligne. De nombreuses dispositions ont été mises en place à la Réunion pour accompagner les entreprises dans cette voie, en particulier dans le cadre de l'association SBA. Comme dans bien d'autres domaines, la relation humaine tient une place déterminante dans la réussite des mutations que sont en train de vivre les marchés publics. Les instruments techniques que sont les procédures et outils de dématérialisation sont importants, mais ne peuvent être mis à profit d'une relation fructueuse entre l'acheteur public et l'entreprise qu'à la condition que la dimension humaine ait été préservée par une écoute active qui incitera l'entreprise à répondre aux demandes raisonnables du donneur d'ordres.