

DÉVELOPPER SON ACTIVITÉ

YANNICK PARIS

“LA DÉMATÉRIALISATION EST UNE ÉVOLUTION, PAS UNE RÉVOLUTION”

PRÉSIDENT DE LA SAS LPME, YANNICK PARIS FORME LES CHEFS D'ENTREPRISE SUR LA DÉMATÉRIALISATION ET SES ENJEUX. TECHNIQUEMENT, IL NE VOIT DANS CETTE ÉVOLUTION QUE DES ASPECTS POSITIFS MAIS MET EN GARDE CONTRE UNE DÉSHUMANISATION DES RAPPORTS. INTERVIEW.



LA DÉMATÉRIALISATION DES MARCHÉS PUBLICS SUPÉRIEURS À 25.000 EUROS EST EFFECTIVE DEPUIS LE 1ER OCTOBRE, QUEL CONSTAT DRESSEZ-VOUS DE CETTE MISE EN PLACE ?

Il y a, encore, une méconnaissance des règles. Aussi bien au niveau des entreprises que des acheteurs. Par exemple, il y a une confusion entre la réponse dématérialisée à un appel d'offre et le fait de signer électroniquement le marché. Certaines collectivités incluent dans leur cahier des charges la signature électronique alors qu'elles n'y sont pas obligées ce qui exclut de fait certaines TPE-PME. J'envoie donc un message d'alerte aux collectivités : n'ajoutez pas un facteur de complexité supplémentaire avec la signature électronique !

QUELLES SONT LES PRINCIPALES DIFFICULTÉS RENCONTRÉES PAR LES CHEFS D'ENTREPRISE DANS LE CADRE DE LA DÉMATÉRIALISATION DES APPELS D'OFFRE ?

La première barrière est psychologique. Le changement inspire de la crainte et génère des idées reçues, surtout quand ce changement est lié au numérique. La seconde barrière est technique. Il est nécessaire de se former et on constate une très grande hétérogénéité en ce qui concerne les compétences informatiques. Une fois ces barrières dépassées, les chefs d'entreprise s'aperçoivent rapidement des nombreux avantages de la dématérialisation et y adhèrent.

“Les échanges sont nécessaires pour une commande publique intelligente”

QUELS SONT CES AVANTAGES ?

Techniquement, il n'y a que des points positifs. C'est plus rapide et il est possible de déposer un plis dans les derniers instants sans contrainte d'envoi ou de transport. C'est également plus économique et écologique car on utilise moins de papier et

limite les déplacements. Enfin, et contrairement à ce que beaucoup pensent au premier abord, le processus est nettement plus sécurisé qu'avec des enveloppes.

QUELS SONT LES PRINCIPAUX CONSEILS QUE VOUS DONNERIEZ À UN CHEF D'ENTREPRISE POUR BIEN GÉRER LE PASSAGE À LA DÉMATÉRIALISATION ?

Le premier c'est déjà de ne pas avoir peur. La dématérialisation est une évolution et pas une révolution. Le processus reste le même et est connu des chefs d'entreprise. Seul l'outil change. Le deuxième conseil est d'anticiper, se préparer et se former. Toutes les plateformes proposent des zones de test qui permettent de s'assurer que l'on sait faire les choses dans les règles et notamment que son environnement informatique est compatible.

DANS LES FAITS, EST-CE RÉELLEMENT LE CHEF D'ENTREPRISE QUI GÈRE LA RÉPONSE DÉMATÉRIALISÉE À UN APPEL D'OFFRE ?

Pas forcément. C'est un geste technique qui peut être délégué, dans une TPE PME, à l'assistante de direction. Pour un artisan, c'est bien souvent le conjoint collaborateur qui s'en charge. L'important est que le chef d'entreprise ait compris les enjeux de la dématérialisation car c'est une fonction support mais stratégique.

QUELS SONT SELON VOUS LES EFFETS NÉGATIFS INDUITS PAR LA DÉMATÉRIALISATION ?

Le risque, c'est de perdre la relation humaine. Les échanges entre les acheteurs publics et les acteurs économiques privés, qu'ils soient en amont ou en aval de l'appel d'offre, sont nécessaires pour avoir une commande publique intelligente et efficace. Il me paraît donc important que les donneurs d'ordre ne se contentent pas d'échanges informatisés et que la relation humaine perdure.

SBA : LA DÉMATÉRIALISATION "HUMAINE"

Yannick Paris met en garde contre une "déshumanisation" des rapports dans le cadre de la dématérialisation des appels d'offre publics. L'occasion pour lui de rappeler que "le SBA a agi en ce sens à plusieurs niveaux". Tout d'abord, des formations pour les entreprises mais également les acheteurs ont été organisées. L'association s'est notamment "battue pour que des informations supplémentaires sur la nature du marché soient transmises aux entreprises réunionnaises, parfois sous forme dématérialisée".

Mais surtout, "elle a mis en place et développé des temps d'échange entre les acteurs économiques de la commande publique pour que celle-ci soit efficace pour le territoire. Ces échanges sont au moins aussi importants que l'outil", assure Yannick Paris.

COMMANDE PUBLIQUE : TROIS ÉTAPES POUR ÊTRE EFFICACE

→ **La détection** : Avant de pouvoir répondre à un appel d'offre, il faut en avoir connaissance. Il est donc nécessaire de mettre en place une veille et un système d'alerte performants pour être informé à temps des appels d'offre dans son secteur d'activité.

→ **La proposition** : L'étape suivante consiste à répondre à l'appel d'offre en respectant le cahier des charges. Les appels d'offre de plus de 25.000 euros sont désormais systématiquement dématérialisés et certains demandent également une signature électronique. Il est nécessaire de mettre en place les outils nécessaires pour ne se fermer aucune porte.

→ **La facturation** : En fonction de la taille de l'entreprise, la facturation dématérialisée est déjà ou sera très bientôt obligatoire. Il faut utiliser la plate-forme chorus-pro.gouv.fr et éventuellement se former à son utilisation.

SIGNATURE ÉLECTRONIQUE : PAS ENCORE OBLIGATOIRE MAIS DÉJÀ INDISPENSABLE

Mise en place en 2000, la signature électronique permet de signer un document transmis par voie électronique et que celui-ci est le même caractère légal que s'il était signé à la main. Pas obligatoire dans le cadre d'appels d'offre publics, il peut néanmoins être demandé par l'acheteur. Une TPE PME n'ayant pas la possibilité de signer électroniquement ne peut donc pas répondre...

Pour Yannick Paris, "les collectivités vont, au fur et à mesure, généraliser le recours à la signature électronique pour l'attribution de marchés, il est donc important de commencer à s'équiper et si nécessaire se former". Pour la signature électronique, un certificat doit être délivré par un organisme homologué par l'État et un contrôle d'identité effectué. Une démarche qui peut prendre de quelques jours à trois semaines.

INDISPENSABLE !



LE GUIDE DE LA COMMANDE PUBLIQUE EST ARRIVÉ

Pour accompagner les chefs d'entreprises dans toutes ces démarches, la CPME Réunion a développé une offre de service conséquente. Le Guide de la commande publique, composé de 10 fiches pratiques, a été mis à jour suite aux réformes. Il est ouvert à tous et disponible sur le site de la CPME Réunion. Il introduit EVAMAP, un outil en ligne recensant les marchés publics disponibles sur le territoire. Des ateliers sur de la dématérialisation ont également été organisés avec plusieurs sessions de formation dirigée par LPME et Yannick Paris les 29 et 30 août puis 26, 29, 30 et 31 octobre. Différents modules, notamment sur la signature et la facturation étaient proposés.

http://cpmereunion.re/guide_commande_publique/

