

LA TRIBUNE

12/10/2007

Interview Lionel Stoléru, président de la mission sur l'accès des PME aux marchés publics

« Il faut modifier les règles des appels d'offres »



HAMILTON/REA

« Il faut aider les PME pour qu'elles deviennent les Google, Oracle et Yahoo de demain. »

Près de deux mois après la création de la mission sur l'accès des PME aux marchés publics, quel est l'état d'avancement de vos travaux ?

La quête d'information, les consultations avec les responsables institutionnels et les acheteurs publics se poursuivent. Nous étudions les exemples américains, mais également canadiens, japonais et coréens. Nous rendrons nos conclusions en fin d'année.

Un « small business act » (SBA) européen est-il possible ?

Il faudrait d'abord que les pays de l'Union européenne s'entendent. Ce n'est pas le cas pour l'instant. Même si l'Europe arrivait à obtenir de l'OMC cette fameuse dérogation dans le cadre des accords des marchés publics, les obstacles à la création d'un SBA en France ne seraient pas levés.

Quels sont les obstacles à ce SBA ?

Au nom du principe « liberté, égalité, fraternité », qui se contente seulement de garantir la liberté formelle, l'égalité formelle et la fraternité formelle sans aller voir ce qui se passe en réalité, il n'est pas possible de discriminer positivement tel ou tel acteur de la vie économique, même si l'OMC nous l'autorise. Il faudrait aussi que le SBA fasse l'unanimité en France. Certains secteurs - comme le bâtiment - où les grands donneurs d'ordres publics travaillent déjà en majorité avec les PME - ne voient pas l'intérêt d'une telle législation. Dans le bâtiment, les PME remportent 60 % des appels d'offres.

Comment inciter les acheteurs publics à se tourner davantage vers les PME ?

Ils le font déjà en partie, 30 % environ des appels d'offres étant remportés par les PME, alors que le SBA ne met la barre

qu'à 23 %. Les acheteurs, sont plein de bonne volonté, d'autant plus que le Code des marchés publics le permet assez facilement même s'il doit être toiletté. Mais il est vrai qu'il faut davantage inciter les acheteurs publics à faire appel aux PME.

Ils ne le sont pas aujourd'hui ?

Le système actuel est de nature perdant-perdant. En faisant appel aux PME, les donneurs d'ordres prennent des risques. Si les PME ne remplissent pas leur contrat, on leur reprochera d'avoir fait appel à des fournisseurs peu sûrs. Si les relations sont concluantes, personne ne leur en saura gré. Le système doit être gagnant-gagnant et incitatif.

Comment ?

Il faut modifier les règles des appels d'offres. Plutôt qu'un SBA, les donneurs d'ordres et les PME seraient plutôt favorables

à la création d'une small business administration qui réunirait l'ensemble des organismes de soutien aux PME. En effet, les PME se sentent un peu perdues pour connaître les appels d'offres et pour s'y inscrire. Ce réseau territorial, en orientant les acheteurs publics vers les PME, les placeraient sur orbite à l'international.

Vous êtes favorable à la création d'un SBA qui ciblerait les PME innovantes. Pour quelles raisons ?

La France a les compétences technologiques pour tirer son épingle du jeu dans certains secteurs d'avenir comme les nouvelles technologies de l'information ou l'intelligence économique. Il faut aider les PME pour qu'elles deviennent les Google, Oracle et Yahoo de demain. On ne peut pas compter uniquement sur les grands groupes si l'on veut rester compétitif.

PROPOS RECUEILLIS PAR FABIEN PILIU