

L'expert-comptable, accompagnateur des entreprises dans l'accès à la commande publique

« UNE NOUVELLE MISSION POUR LA PROFESSION »

Un des principaux objectifs du dernier Code des marchés publics, en date du 1^{er} août 2006, est de promouvoir l'accès des PME à la commande publique.

En France, un tiers des marchés publics sont en effet attribués aux PME alors qu'elles représentent près de 90 % des entreprises privées.

L'amélioration de la réglementation (allotissement...) ne suffit pas à elle seule pour garantir un meilleur accès des PME à la commande publique.

Il s'agit donc avant tout de promouvoir toute mesure concrète susceptible d'aider les PME à mieux comprendre le domaine si complexe des marchés publics.

« DES OUTILS CONCRETS » À DISPOSITION DES EXPERTS-COMPTABLES ET DE LEURS CLIENTS

Un grand nombre de PME a besoin d'une assistance juridique et financière dans le cadre des réponses aux procédures de mise en concurrence lancées par les collectivités publiques, qu'il s'agisse des marchés à procédure adaptée (MAPA), ou des appels d'offres.

A ce titre, un guide pratique pour la réponse des PME à la commande publique a été élaboré en janvier 2009 par un groupe de travail dirigé par le Conseil Supérieur de l'Ordre des Experts-Comptables, représenté par le Club secteur public, avec le soutien des Ministères et différents partenaires dont OSEO et téléchargeable sur www.reseaucommandepublique.fr

Ce guide a d'abord pour objet de davantage familiariser les PME avec les marchés publics, et brosse à ce titre une synthèse claire et pédagogique de la réglementation et des différentes procédures existantes. Il fournit ensuite un certain nombre de modèles de dossiers de consultation des entreprises, détaille la constitution des imprimés à fournir (DC4, DC5, DC7, DC13...) et fournit des réponses aux

principales questions que les dirigeants des PME doivent se poser afin d'optimiser leur réponse aux marchés publics (la PME peut-elle présenter des variantes ou des options ? Peut-elle dialoguer avec l'acheteur pendant la procédure ? Dans quel délai sera-t-elle payée ?...).

Le portail www.reseaucommandepublique.fr ouvert sur OSEO, met à disposition gratuitement un outil de veille « marchés online » nécessaire à la profession (et à leurs clients) pour connaître les intentions d'achat des acheteurs publics. Ils sont plus de 80 000 en France, Etat et Collectivités Locales, hôpitaux, EPN, et bien sûr les anciens SEM EPL. Cet outil permet grâce à un système d'alerte, d'informer de manière plus efficace et plus ciblée les cabinets et leurs clients sur les appels d'offres et les MAPA. En sus, ce réseau présente en ligne les financements adaptés d'OSEO.

ACCOMPAGNEMENT DES PME, RÔLE DES EXPERTS-COMPTABLES EN 7 ÉTAPES

S'agissant plus précisément du rôle des experts-comptables dans cette problématique d'accompagnement des PME, la démarche qu'ils proposent peut schématiquement être présentée en sept étapes :

1 Les accompagner dans l'identification et la sélection des marchés publics en leur suggérant notamment de s'inscrire sur la plate-forme Réseau Commande Publique www.reseaucommandepublique.fr afin d'utiliser l'outil de veille mis gratuitement à leur disposition « marchésonline » du groupe Moniteur.

2 Préparer avec elles le dossier de présentation de l'entreprise. Ce dossier contient notamment les références clients, même s'il n'est pas possible d'écarter une entreprise sur le seul motif qu'elle n'a pas de références. Le dossier contient également l'historique de la société, les résultats des trois dernières années, les savoir-faire, les avantages concurrentiels, l'organigramme, les procédures, les moyens techniques et

humains tels que les CV des collaborateurs dédiés à la mission. L'expert-comptable devra veiller à ce que la TPE/PME actualise régulièrement son dossier.

3 Aider la TPE/PME à répondre en utilisant le Guide pratique et le Mode d'emploi des formulaires et imprimés (documents en ligne sur la plate-forme Réseau commande publique).

4 Rassembler avec les dirigeants de l'entreprise les pièces administratives qui accompagnent la réponse [Kbis de moins de trois mois, copie des attestations d'assurance, état annuel des certificats reçus (DC7 qui peut être demandé une fois par an au Trésorier Payeur Général du département dès lors qu'on est à jour de ses obligations fiscales et sociales), ...].

5 Etablir avec la TPE/PME le mémoire technique en suivant scrupuleusement la grille de sélection des critères d'attribution établie par l'acheteur dans le règlement de consultation et souvent dans l'avis d'appel public à la concurrence.

6 Rappel à la TPE/PME de la nécessité d'envoyer ces factures à la collectivité publique au fur et à mesure de l'exécution de la prestation, une fois qu'elle a été retenue, et selon l'échéancier établi dans le marché.

7 Suggérer à la TPE/PME de demander à l'acheteur public par écrit (courrier RAR) les raisons qui ont justifié le rejet de la candidature, dans le sens de l'article 80 du code, dans le cas où elle n'a pas été retenue.

Agnès Bricard,
Vice-Présidente
du Conseil Supérieur
de l'Ordre
des Experts-Comptables,
Présidente
du Club Secteur Public,
en charge du
Réseau Commande Publique
pour le Conseil Supérieur

