

ACTU

Pour les start-ups, la voie des marchés publics est semée d'embûches



MAXIME VANDERSTRAETEN | 12 mai 2016 00:00

Expert en Public Law et Regulatory pour le cabinet d'avocats Nauta Dutilh

Rien qu'en Belgique, on estime que le marché "business-to-government" (B2G) représente plus de 50 milliards d'euros par an, soit 10 à 15% du PIB. En raison de leur volume et de leur stabilité, les commandes publiques peuvent constituer un vecteur de croissance pour les start-ups, et plus largement pour les PME. Pourtant, la voie des marchés publics est, pour elles, semée d'embûches.

Quatre principales barrières à l'entrée pour les start-ups

Le droit des marchés publics favorise de facto les entreprises bien établies, au travers par exemple du processus de "sélection qualitative", par lequel le pouvoir adjudicateur s'assure que les entreprises participantes seraient capables d'exécuter le marché si celui-ci leur était confié.

Le pouvoir adjudicateur vérifie ainsi que chaque entreprise rencontre des critères de sélection définis qui ont trait, par exemple, à la solidité financière (chiffre d'affaires de minimum "X" euros par an) ou à l'expérience (minimum "X" références de contrats

similaires). La PME qui n'atteint pas ces exigences minimales n'a même pas l'opportunité de remettre une offre, quelle que soit la valeur intrinsèque de celle-ci.

Une autre barrière à l'entrée peut être l'ampleur de la commande concernée. La tendance ces dernières années est en effet à la mutualisation des achats publics, illustrée notamment par la prolifération des centrales d'achats. Certes, ce phénomène est positif en termes de simplification administrative et d'économies d'échelle. Le revers de la médaille, c'est la multiplication des contrats "mammouths", en pratique hors de portée des PME.

La manière de définir les spécifications techniques, c'est-à-dire l'objet du marché, est également déterminante pour permettre la participation des PME, et surtout des PME innovantes. Trop souvent, les acheteurs publics définissent de manière excessivement détaillée le type de fournitures ou de services qu'ils souhaitent acquérir et se privent ainsi de solutions alternatives qui satisferaient tout aussi bien (voire mieux) leurs besoins.

Prenons un exemple. Un pouvoir public local souhaite faire réaliser des photographies aériennes de son territoire à des fins topographiques. Si les spécifications techniques font référence à des survols par hélicoptère, le pouvoir adjudicateur empêche la participation d'entreprises qui procèdent à des prises de vue au moyen de drones, alors que cette solution pourrait aussi s'avérer satisfaisante.

Un dernier obstacle à la participation des start-ups aux marchés publics est plus fondamental: très peu de pouvoirs publics prennent la peine de simplement envisager un achat innovant.

Par exemple, certaines entreprises comme PredPol, Inc. ont développé des logiciels qui utilisent les bases de données d'infractions précédemment commises dans une ville en vue de prédire le lieu et le moment des infractions à venir. À l'heure actuelle, les forces de l'ordre belges n'utilisent à notre connaissance pas ce genre de logiciel, lequel ne fait donc pas l'objet de marchés publics.

Modifier la perception des marchés publics

La plupart des obstacles rencontrés par les PME et les start-ups lors de la participation à des marchés publics ne sont pas inhérents au droit des marchés publics, mais à la manière dont ceux-ci sont conçus par les pouvoirs adjudicateurs et perçus par les start-ups.

Le "réflexe PME" doit être acquis et intégré dans la commande publique. Il s'agit de poser des critères de sélection qualitative raisonnables, de définir les besoins de manière fonctionnelle, d'autoriser les variantes techniques et d'utiliser pleinement les réelles

souplesses offertes par le cadre réglementaire. Les récentes directives européennes relatives aux marchés publics consacrent plusieurs changements dans ce sens, qui devraient bientôt être transposés en droit belge.

De leur côté, les PME et les start-ups ont toutes les cartes en main pour tirer profit du B2G, à condition de se lancer sérieusement dans l'aventure. En effet, le blocage des PME à l'entrée des marchés publics provient parfois des PME elles-mêmes, qui entretiennent une méfiance naturelle vis-à-vis des marchés publics, jugés excessivement formalistes. Pourtant, l'investissement des start-ups dans les marchés publics, une fois intégré au business model de l'entreprise, sera utile à l'échelle non seulement nationale, mais aussi européenne, vu l'harmonisation toujours plus forte des règles en la matière.



LIRE EGALEMENT

DOSSIERS MON ARGENT

Communes

VOYAGES MON ARGENT

Comment récupérer vos objets perdus?

Cela vous est forcément déjà arrivé. Dans l'empressement, vous oubliez votre parapluie dans le train, le bus ou le métro. Certains passagers peuvent cependant oublier des objets pour le moins étranges... Où se

IMPÔTS MON ARGENT

... et les taxes auxquelles vous avez échappé

Un accord pour le budget fédéral 2010-2011 a été trouvé! Ouf devrait-on dire... Oui mais qu'en est-il exactement?

EPARGNER MON ARGENT

L'épargnant sera-t-il dupé par les banques?

Pour combler le déficit budgétaire, les banques devront fournir une contribution plus importante à l'Etat au cours des prochaines années. Quelle est la probabilité que cette taxe plus élevée soit finalement ...

IMMOBILIER MON ARGENT

Immobilier: ventes et prix en recul

A la fin de l'an dernier et au début de l'année 2009, l'activité immobilière tournait au ralenti. De mars à juin on a constaté un rebond de l'activité, mais l'embellie ne s'est pas poursuivie au troisième trimestre, d'après

IMPÔTS MON ARGENT

Budget 2010: ce qui va changer pour votre portefeuille...

Le comité ministériel restreint a entériné une série de mesures qui vont peu ou prou affecter votre pouvoir d'achat dans les années à venir, pour boucler les exercices budgétaires 2010 et 2011. Passage en revue.