

Expert AO aide les PME à s'y retrouver

Le cabinet de conseil guide les entreprises vers les marchés publics qu'elles comprennent mal.

Hubert Vialatte

—Correspondant à Montpellier

Expert AO, dirigé par Virginie Lahoz, aide les PME du Languedoc-Roussillon à optimiser leurs réponses aux marchés publics. Il s'agit de faire le lien entre les donneurs d'ordre et les petites entreprises (services, bâtiment, fournitures), qui constituent 90 % du tissu économique régional. « *Les PME et TPE qui s'adressent à moi ne comprennent pas les retours négatifs des donneurs d'ordre publics, explique Virginie Lahoz. Leurs dirigeants estiment qu'il y a un manque de transparence, alors qu'un marché public est censé être ultra-transparent ! Certains passent deux jours à remplir un dossier et, au final, ne comprennent même pas pourquoi ils ne sont pas retenus. Ils se découragent.* » Certaines idées sont toujours bien ancrées chez les dirigeants de PME, du type : « c'est toujours les mêmes qui sont pris, on est trop

petits », « les marchés publics sont trop compliqués »... Pourtant, les marchés publics apportent de « *vraies opportunités, notamment en temps de crise, et pèsent 10 % du PIB national* », rappelle-t-elle. Du coup, Virginie Lahoz prend son bâton de pèlerin, et multiplie les réunions publiques (25 octobre à Montpellier pour la CGPME, 14 novembre à Béziers pour Groupement des entrepreneurs Ouest Hérault, etc.).

Allotissement

La responsable insiste sur l'importance pour les maîtres d'œuvre de constituer des lots qui permettent aux PME de se porter candidates. « *Les acteurs publics – directeurs des commandes publiques et responsables juridiques de collectivités, participent désormais à mes côtés à ces réunions* », se réjouit-elle. Son entreprise a récemment mis en relation deux entreprises spécialisées dans le nettoyage de vitres Alpiroc et Cleaning Bio de Montpellier ce qui leur a permis de décrocher le marché de nettoyage des agences de pôle emploi de Languedoc-Roussillon. ■