

BEAUCOUP DE TPE/PME RECHIGNENT À SE POSITIONNER

# Marchés publics : malgré la crise, une source de business

## « Panorama

### CONCURRENCE LOW-COST : la loi durcit le ton

La loi du 10 juillet 2014 responsabilise les maîtres d'ouvrage et les donneurs d'ordres - par exemple, l'instauration d'une solidarité financière en cas de défaut de paiement des salaires ou de paiement de salaires inférieurs au salaire minimum légal ou conventionnel.

### COMMISSION DE VIGILANCE

Une convention a été signée le 13 juin 2013 entre le préfet de l'Hérault et les professionnels du BTP pour développer la prévention et la lutte contre le travail illégal. Une commission de vigilance associe toutes les organisations professionnelles (employeurs et travailleurs), mais aussi ceux qui contribuent à l'acte de construire...

### APOH À BÉZIERS

Les donneurs d'ordres publics du Biterrois lan-cent, le 20 octobre, la démarche APOH (acheteurs publics Ouest Hérault) pour centraliser sur un même portail ([www.apoh.fr](http://www.apoh.fr)) les appels d'offres de Béziers Méditerranée, de la Ville et de la CCI. Des rencontres trimestrielles entre acheteurs publics et TPE/PME du territoire sont prévues. Les donneurs d'ordres s'engagent par ailleurs à rendre plus lisibles leurs procédures : homogénéisation...

« Peu d'entreprises répondent aux marchés publics. Il faut leur montrer qu'elles peuvent y prétendre ! », observe Guillaume Bregeras, chef du service "marchés publics" aux Échos. Partageant le même constat, Virginie Lahoz a créé Expert AO (Cournonsec, Hérault), qui conseille les TPE et PME. « Même les plus petites entreprises ont une chance de décrocher des marchés publics. La clé, c'est de personnaliser son offre, de coller à la demande de l'acheteur. L'erreur de beaucoup d'entreprises, c'est d'avoir un mémoire technique type qu'elles ne modifient que légèrement en fonction de la demande. Or, l'acheteur doit sentir qu'on prend sa demande au sérieux ! »

### Sur-mesure

Dans le bâtiment, les appels d'offres se ressemblent : moyens humains, moyens techniques, méthodologie de travail et sécurité sur le chantier. « Ces critères reviennent dans 95 % des appels d'offres. Pourtant, il faut offrir du sur-mesure. » Virginie Lahoz a réussi à convertir des entreprises. C'est le cas d'Alpiroc, petite société de nettoyage qui ne répondait à aucun appel d'offres public jusqu'en 2010. Aujourd'hui, la société remporte 55 % des appels d'offres sur lesquels elle se positionne, pour un CA de 100 K€ par an. Elle s'est rapprochée d'une autre société montpelliéraine, Cleaning Bio, pour le marché du nettoyage des vitres des agences Pôle emploi du L-R. Marché décroché l'an dernier, et toujours en cours. La réponse en groupement est une autre solution pour franchir l'écueil des marchés publics. « J'ai incité un ambulancier à se grouper avec d'autres pour répondre aux marchés. Seul, il échouait. Avec d'autres, ils ont décroché un contrat auprès des hôpitaux de Paris. » Virginie Lahoz souligne aussi l'importance du lobby. « Il faut se faire connaître auprès des acheteurs. Les critères techniques sont toujours un peu subjectifs. À compétence égale, cela peut faire basculer un marché. »

### Incompréhension

Certes encadrées par le code des marchés publics\*, les conditions d'attribution sont parfois source de suspicion ou, au mieux, d'incompréhension. Exemple de cet architecte du Lodévois qui a postulé pour la réhabilitation-extension de la maison de la Petite enfance à Lodève, auprès de la communauté de communes du Lodévois-Larzac. Qu'aucun acteur lodévois n'ait été retenu dans les trois derniers projets (faisant l'objet d'une rémunération forfaitaire) reste, pour lui, une énigme. « C'était un petit projet, adapté à la taille de structures comme la nôtre. Nous avions la capacité à faire. Le contrat a été passé avec A+ Architecture, une grosse entité montpelliéraine. Il y a une schizophrénie du discours politique : d'un côté, les élus

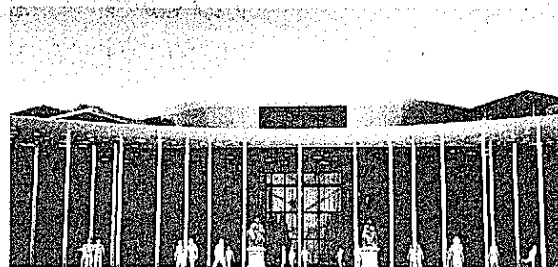


PHOTO : DR.

Le marché de la future faculté de médecine de Montpellier (Région L.-R. ; architecte : François Fontès) illustre bien la complexité des appels d'offres publics. Alors que le secteur du bâtiment traverse une crise sans précédent, le lot gros œuvre a été déclaré... infructueux, et a dû être relancé. De source proche, le budget de départ du maître d'ouvrage n'était pas en phase avec les exigences architecturales du projet.

disent vouloir promouvoir l'économie locale, ce qui est louable. Et, au moment du choix, on a le sentiment d'une mascarade, que tout est joué d'avance "entre grands". »

Un soupçon que certains font planer - sans preuve - sur le marché de l'exploitation pluriannuelle de la station d'épuration Maera (Lattes), représentant environ 95 M€ sur sept ans, attribués à Veolia. De sources proches, la Saur et Suez tenaient pourtant le bon bout. « On a reçu des pressions. Mais on n'est pas suspects », rétorque Philippe Saurel, président de Montpellier Agglomération. « Il peut y avoir des offres pipées, mais les choses sont moins floues qu'avant, analyse Virginie Lahoz. Les donneurs d'ordres craignent les recours et sont très précis dans la justification de leurs choix. » D'autres consultations sont un parcours du combattant, et requièrent un management interne dynamique, pour que les cadres ne cèdent pas au découragement. Le marché de la gare nouvelle de Montpellier a ainsi été attribué après 18 mois de dialogue compétitif entre RFF, maître d'ouvrage, et les consortiums privés. Quatre sur sept ont abandonné ou ont été écartés. « Ce n'est pas courant, observe Pierre Lejeune, directeur des partenariats à Icade, à la tête du groupement lauréat. Nous avons constitué un groupement alternatif à ceux des majors du BTP, en intégrant Fondeville, PME que nous connaissons déjà - hôpital de Carcassonne, pôle santé de Villeneuve-sur-Lot... On s'est dit les choses, sans contractualiser systématiquement. Nous n'étions pas dans la position du partenaire principal écrasant les plus-values potentielles des autres membres du groupement. »

Céline Dupin et Hubert Vialatte

\* Article 53 pour les critères ; article 55 pour le traitement des offres anormalement basses.