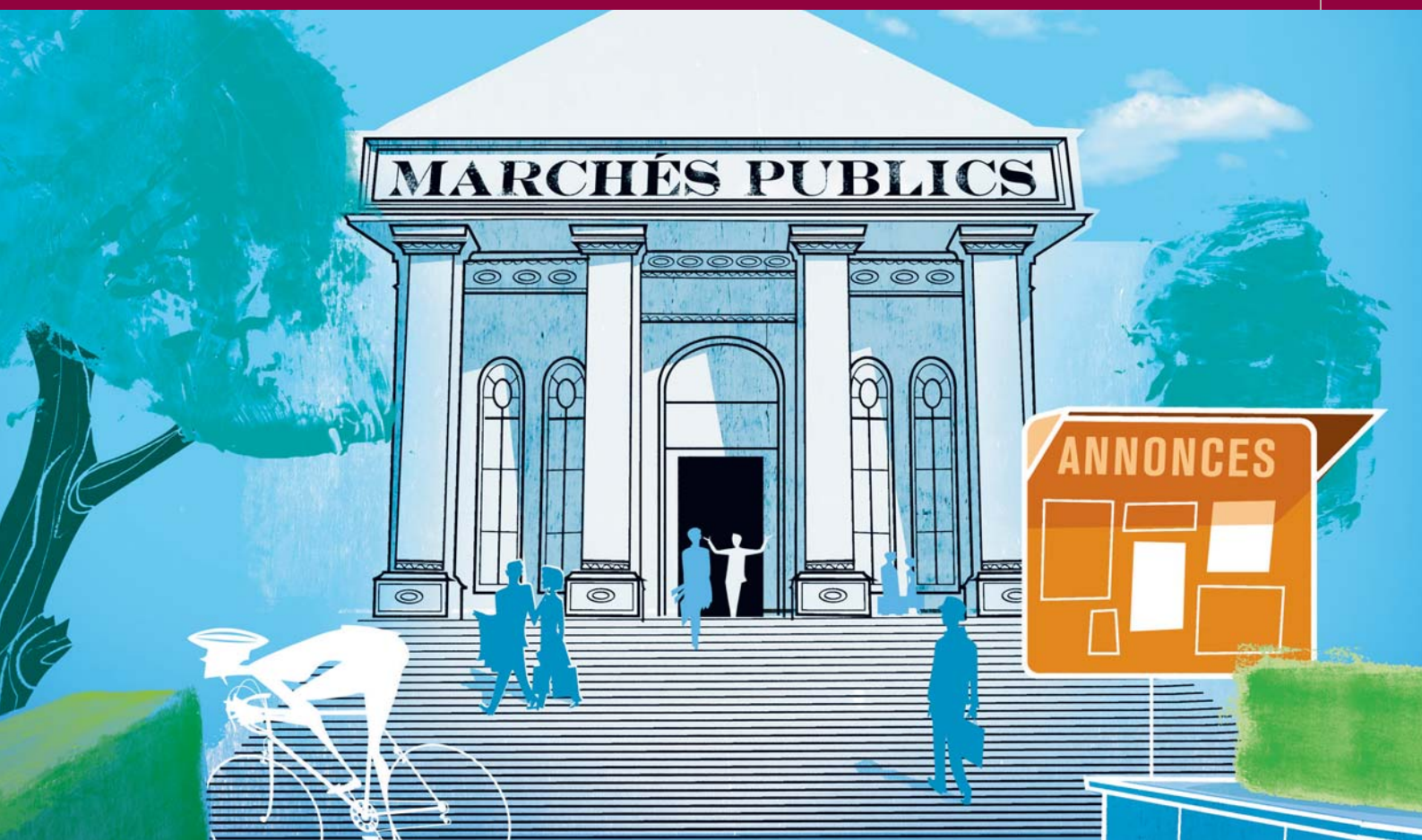


Les marchés publics ne doivent plus faire peur aux PME



Par **Annabelle Pando**

Les pouvoirs publics sont résolus à booster la participation des PME dans les marchés publics. Face à l'impossibilité de leur réserver des quotas, l'accent est mis sur l'accompagnement pratique des entreprises avec, en première ligne, l'appui des experts-comptables.

Nombreuses sont les PME qui s'interdisent de convoiter les marchés publics. Difficulté d'accès, paperasserie, formalités de la participation, délais de paiement décourageants, rigidité de la réglementation, ces marchés, chargés de spécificités, peuvent faire peur. Et à juste titre parfois, car participer à une commande publique demande un peu de préparation, et le chef d'entreprise, faute de disposer d'un service juridique, recule souvent devant cet investissement en coût.

Une manne de croissance

Et pourtant, ces contrats, qui pèsent 120 milliards d'euros par an, représentent une véritable source de croissance et de développement pour les PME. Les pouvoirs publics l'ont compris. Ils ont commencé par adapter aux PME le cadre réglementaire très spécifique, pour leur faire plus de place (lire *Le cadre juridique*, p. 31). Bible en la matière, le Code des marchés publics a été modifié en 2004 et surtout en 2006 en ce sens, jusqu'à prévoir un régime préférentiel en faveur des PME. Mais les dogmes du droit public sont stricts et ne sauraient admettre de dérogation au principe d'égal accès à la commande publique. Conséquence, le régime de faveur a été annulé par les juges avant d'avoir été appliqué : le fantasme d'un *Small Business Act (SBA)* à la française a été mis à terre. Le rapport Stoléro, présenté au président de la République début décembre, lui préfère d'ailleurs une dynamique d'administration et d'accompagnement des entreprises plutôt qu'une nouvelle modification du corpus législatif et réglementaire ⁽¹⁾. L'ancien ministre y lance de nombreuses pistes d'amélioration parmi lesquelles la réduction des délais de paiement et la priorité à l'accompagnement des PME, notamment par la mise en place d'un



Stéphane Biardeau, Directeur du développement Financement court terme d'OSEO

LES ADMINISTRATIONS CENTRALES RESPECTENT LES DÉLAIS DE PAIEMENT, LES COLLECTIVITÉS BEAUCOUP MOINS

réseau territorial qui prépare, informe et oriente les PME vers les marchés publics territoriaux et nationaux. Plusieurs de ses propositions connaissent une suite favorable.

Des efforts sur les délais de paiement

Pour les PME, c'est en matière de délai de paiement des acheteurs publics que le bât blesse. Pour l'heure, le Code des marchés publics les a fixés à 45 jours, mais si l'État et les établissements publics nationaux tiennent ce délai, les collectivités locales et, pire, les hôpitaux les dépasseraient largement. Même différence de traitement sur le terrain des intérêts de retard : en principe, ils sont dus automatiquement, sans que le créancier ait à les réclamer ; là encore l'État montre l'exemple, rarement suivi. Or les PME participent davantage aux marchés des collectivités locales qu'à ceux de l'État, qui s'étalent souvent sur trois ans et sont conclus pour des montants élevés.

S'inspirant du rapport Stoléro, Hervé Novelli, secrétaire d'État chargé des PME, a annoncé, le 14 février dernier, la réduction, par décret du délai de paiement des administrations de l'État de 45 à 30 jours et le relèvement des intérêts moratoires à 11 %.

Mais « dans cette lutte du pot de terre contre le pot de fer, la pratique est bien différente, souligne Lionel Stoléro. La PME qui réclamerait se verrait écartée pour toujours des marchés ultérieurs, et il existe mille et un moyens pour que la facture soit différée ». C'est pourquoi il proposait le recours à l'affacturage : l'acheteur public aurait confié à une société de *reverse factoring* le soin de payer la PME dans les délais et de se faire rembourser ensuite par l'acheteur. De leur côté, les experts-comptables proposent d'être chargés de relancer les acheteurs.

Une ligne de crédit et un service de trésorerie assurés par OSEO

Pour répondre aux problèmes des délais de paiement pénalisants, OSEO – l'organisme public de financement des PME né du rapprochement de l'Anvar et de la BDPME – propose « Avance + », une ligne de financement destinée aux PME titulaires de créances publiques, que les banquiers traditionnels n'offrent pas toujours en raison des nombreuses particularités de ces créances ⁽²⁾. « Si l'on constate aujourd'hui une tendance à la réduction des délais de paiement des acheteurs publics, il demeure que la date de règlement n'est jamais certaine, différence notable avec les pratiques commerciales privées. Autre difficulté : dans les marchés de travaux, les factures présentées par nos clients ne sont en réalité que des situations inter-

médiales, considérées comme les acomptes d'une créance qui ne sera certaine qu'à la réception définitive du chantier; le crédit repose donc sur une garantie fragile car facilement contestable, explique Stéphane Biardeau, directeur du développement Financement court terme d'OSEO. *Ces mécanismes nous sont familiers.* »

Concrètement, pour financer son compte client, l'entreprise cède ses créances à OSEO, en garantie d'un crédit accordé en fonction du chiffre d'affaires réalisé avec la sphère publique. *« Ce crédit est confirmé par écrit, pour une durée de douze mois. Pendant cette durée, nous nous interdisons donc de dénoncer nos concours, ce qui constitue une réelle sécurité appréciée par les PME,* explique le responsable. *Et à l'échéance, il peut être aménagé. »* Son coût pour l'entreprise? Des intérêts négociés autour de 7 %, mais qui peuvent être neutralisés par des intérêts moratoires que les acheteurs publics doivent verser en cas de retard par rapport au délai réglementaire de 45 jours actuellement, au taux de 11 %.

Depuis fin novembre 2007, cette offre est déclinée à destination des jeunes entreprises de moins de trois ans qui, dans le secteur des nouvelles technologies, sont souvent confrontées, de la part de grands comptes privés ou publics, à des délais de paiement de 60 à 90 jours. Dans ce cas, aucune garantie personnelle du dirigeant n'est demandée.

En outre, OSEO propose à l'entreprise de gérer son compte « Avance + » de façon complètement dématérialisée, grâce au service « e-treso ». Selon Stéphane Biardeau, *« ce service permet à l'entreprise, au fur et à mesure de l'exécution des travaux, de céder ses factures, de consulter sa réserve de crédit disponible, et de déclencher ses avances selon ses besoins. Le crédit est remboursé dès règlement des factures et le portefeuille de créances cédées est automatiquement mis à jour. Dernière nouveauté : depuis quelques semaines, nos clients ont la possibilité de demander par "e-treso" la garantie financière d'OSEO exigée dans certains cas pour l'exécution des marchés publics ».*

Réseau commande publique ou l'accompagnement sur le terrain

Hissée au rang de priorité absolue par le rapport Stoléru, la mise en place d'un réseau d'accompagnement sur l'ensemble du territoire vient de voir le jour sur www.oseo.fr < Réseau Commande Publique > ⁽³⁾.

Lancé avec le ministère de l'Économie, et avec pour chef de file OSEO, le réseau rassemble les partenaires à même d'accompagner les PME dans leur démarche d'accès aux grands comptes. S'il compte pour l'instant les experts-comptables et le Groupe Moniteur, le réseau vise à terme à intégrer les réseaux consulaires, les conseils régionaux, ou encore les avocats. Ses objectifs : aider l'entreprise à trouver l'information et connaître les offres, à surmonter la complexité de la procédure de réponse et enfin, à mettre en place des solutions pour pallier le manque de trésorerie des TPE et PME.

POUR FAIRE FACE AUX DÉLAIS DE PAIEMENT, LES PME PEUVENT MOBILISER LEURS CRÉANCES PUBLIQUES AUPRÈS D'OSEO

Point d'entrée unique, l'espace Internet redirige la PME vers les sites appropriés. En matière de consultations des annonces, c'est le site *Marchés Online* qui a été retenu. Référence historique du Groupe Moniteur, cet espace met gratuitement à disposition des entreprises 220 000 annonces d'appel d'offres en ligne. →



« Après s'être inscrite, l'entreprise peut rechercher les annonces qui l'intéressent selon trois moteurs de recherche : par régions, par secteurs d'activités ou multicritères, indique Virginie Voyer, chef de produit. La recherche par mot clés, du type "espaces verts" ou "gardiennage" est à chaque fois proposée comme critère de recherche. »

Le service, utilisé par 140 000 entreprises, propose des alertes mails qui informent l'entreprise des offres lui correspondant, parmi les avis publiés au *Bulletin officiel des annonces des marchés publics* (BOAMP), les avis français publiés au *Journal officiel de l'Union européenne* (JOUE), les appels d'offres régionaux tirés de



LES EXPERTS-COMPTABLES ACCOMPAGNENT PAS À PAS LES DIRIGEANTS DANS LA PRÉPARATION DES PREMIÈRES OFFRES

la presse locale et tous les avis du *Moniteur*, ainsi que les avis web exclusifs, saisis directement par les annonceurs sur *Marchés Online*. Sur le portail, les PME trouvent également des réponses d'experts aux questions des PME, des témoignages, un annuaire des accompagnateurs en région, des rendez-vous en régions comme les *Rencontres de la commande publique* (4). Enfin, et c'est la clé de voûte de l'accompagnement, un guide pratique mis au point par les experts-comptables.

L'outil pédagogique : le guide opératoire des experts-comptables

Premier partenaire des entreprises, les experts-comptables sont à l'origine d'une initiative précieuse pour les PME qui ne sont pas familières des marchés publics : la rédaction d'un guide les accompagnant pas à pas dans la préparation de leurs premières offres (5). Ce guide, édité par leur Conseil supérieur (CSOEC) et validé par Bercy, est disponible, gratuitement, notamment sur le portail www.oseo.fr, < Réseau Commande Publique >.

Hyper pédagogique, le guide donne toutes les explications et les clés nécessaires pour comprendre le fonctionnement d'un marché public, pour identifier et sélectionner les opportunités et surtout pour bien préparer son offre (lire « *Comment répondre à une offre publique ?* », p. 33).

Une douzaine de questions pratiques, du type : à partir de quel moment le dirigeant est-il engagé ? La PME peut-elle dialoguer avec l'acheteur pendant la procédure ? Le dirigeant peut-il participer à la rédaction du cahier des charges aux côtés de l'acheteur ? Enfin, le guide contient le mode d'emploi des formalités à respecter, gage de saine concurrence. Si la première réponse peut paraître fastidieuse, c'est un investissement utile car « *le travail réalisé pour répondre à la première offre est acquis* », explique Agnès Bricard, présidente du club Secteur public du Conseil supérieur de l'Ordre des experts-comptables.

Faute de pouvoir réserver une part de leurs marchés aux PME, les pouvoirs publics ont opté pour une dynamique d'accompagnement des entreprises, « d'administration », plus que de législation. C'est aussi dans cet esprit que devrait s'inscrire le projet européen destiné à faire sauter les freins à l'accès des PME à la commande publique que la Commission européenne présentera en juin prochain. La contribution française a été confiée par le Premier ministre à Lionel Stoléro. Cette expérience inspirera-t-elle Bruxelles ? Les discussions offriront peut-être l'occasion de faire le bilan des mesures fraîchement mises en place en France. ■

(1) « *L'accès des PME aux marchés publics* », Lionel Stoléro, 5 décembre 2007

www.mission.pme.gouv.fr/journaliste-rapport2.pdf

(2) www.oseo.fr

(3) www.oseo.fr/votre_projet/commande_publique

(4) Prochaines dates : le 3 juin à Marseille dans le cadre du Salon Planète PME, le 18 juin à Lyon au Salon des Entrepreneurs et le 13 novembre à Nantes au Salon des Entrepreneurs.

(5) « *Guide pratique pour la réponse des PME à la commande publique : Répondre de manière optimale aux appels d'offres* », réalisé à l'initiative du Conseil supérieur de l'ordre des experts-comptables, représenté par le Club secteur public, avec le soutien du Minefe représenté par la DCASPL (Direction du Commerce, de l'Artisanat, des Services et des Professions Libérales).

Un cadre juridique spécifique qui tente de s'adapter aux PME

Le droit des marchés publics est en mouvement, sous l'influence de la réglementation européenne mais aussi de la volonté politique de l'ouvrir au plus grand nombre d'entreprises. Dans sa dernière version, le Code des marchés publics ⁽¹⁾ a tenté d'adapter les règles très spécifiques de la commande publique aux PME tout en respectant les sacro-saints principes de liberté d'accès à la commande publique, d'égalité de traitement des candidats et de transparence des procédures.

Transparence et sécurité

Parce qu'il engage les deniers publics, l'acheteur public, et partant, ses transactions, sont soumis à une réglementation stricte. Toutes les précautions sont prises pour sécuriser la commande. Sur ce point, les PME peinent par rapport aux grandes entreprises.

Autres conséquences : le principe de transparence des procédures et les règles de publicité

de l'offre d'appel public. Bientôt ce souci de rendre compte sera décliné de façon à ce que l'acheteur communique au candidat les motivations qui l'ont poussé à écarter son dossier.

Pas de quotas pour les PME

L'égalité de traitement des candidats compte au rang des principes qui gouvernent le marché public. Cette règle s'oppose à la possibilité de réserver un quota de commandes aux PME. En effet, parmi les nombreuses mesures introduites en faveur des PME, le nouveau Code des marchés publics offrait la possibilité aux pouvoirs adjudicateurs, dans le cadre des procédures restreintes d'appels d'offres, de fixer un nombre minimal de PME admises à présenter une offre. Mais le Conseil d'État l'a jugé comme étant la mise en œuvre d'un critère de sélection fondé uniquement sur la taille de l'entreprise et non sur l'objet du marché et, à ce titre, contraire au principe d'égal accès à la commande publique ⁽²⁾. Outre cet argument, la piste des quotas se heurte à d'autres obstacles juridiques de taille. L'Accord international sur les marchés publics de l'OMC interdit en effet aux États signataires de favoriser leurs entreprises locales. Et s'il demeure possible d'obtenir des dérogations, à l'image des États-Unis, du Japon et du Canada, l'Union →



européenne, seule à pouvoir négocier au nom de ses États membres, ne les admettrait pas car le droit communautaire interdit toute forme de discrimination positive au nom de la pleine concurrence.

Un régime préférentiel pour les entreprises innovantes à l'étude

En revanche, l'introduction d'un régime préférentiel en faveur des entreprises innovantes ne semble pas rencontrer de difficultés juridiques. Cette idée, imaginée par le Comité Richelieu et proposée par Lionel Stoléro dans son rapport au président de la République ⁽³⁾, a convaincu Hervé Novelli, secrétaire d'État chargé des PME. Celui-ci prépare une mesure législative « afin de compenser les handicaps spécifiques dont souffrent les PME innovantes en leur réservant une part des marchés de recherche-développement d'un montant inférieur aux seuils communautaires ». Les entreprises innovantes sont celles qui consacrent 10 % de leur chiffre d'affaires ou de leur personnel à la recherche et au développement.

Faciliter l'accès des PME en divisant la commande publique : l'allotissement

Une autre mesure destinée à faciliter l'accès des PME à la commande publique introduite dans

le code de 2006 n'a pas succombé à l'examen du Conseil d'État : l'allotissement ou la division en plusieurs marchés de gros marchés auxquels, en l'état, les PME ne pourraient accéder. Ce mode de dévolution des marchés publics a été validé car considéré comme suscitant la plus large concurrence au sein de la commande publique et n'impliquant pas de discrimination particulière entre entreprises liée à leur taille. Enfin, le nouveau code prévoit que l'absence de référence à de précédents marchés de même nature ne peut constituer un critère éliminatoire de candidature. Ou encore l'obligation de proportionner les exigences demandées aux candidats en termes de capacité, aux enjeux du marché.

B.A. BA des marchés publics

Les marchés publics sont de trois sortes : les marchés de travaux (bâtiment ou génie civil), les marchés de fournitures (achat ou location de produits ou matériels) et les marchés de services parmi lesquels les « délégations de service public » qui font courir un risque financier lié à l'exploitation du service au prestataire. Comme il s'agit de contrats administratifs, ils sont en principe soumis aux dispositions du nouveau Code des marchés publics en vigueur depuis le 1^{er} novembre 2006, ou à

Où trouver les offres publiques sur le web ?

Les principaux sites Internet

De nombreux sites Internet donnent accès aux offres publiques : les sites des acheteurs (l'État et chacun de ses ministères, les collectivités publiques, etc.) et des sites privés, dont certains permettent de répondre en ligne, dispensent conseils et formations.

<http://djo.journal-officiel.gouv.fr/Marches-Publics>

Le portail des marchés publics de la direction des Journaux officiels : consultations et publications d'annonces, téléchargement des formulaires en ligne.

<http://ted.europa.eu>

TED, supplément du *Journal officiel de l'Union européenne*, offre la possibilité de rechercher et de consulter les appels d'offres européens en ligne.

www.marches-publics.gouv.fr

La plate-forme des marchés publics émis par l'État permet de consulter les avis d'appels d'offres,

télécharger les dossiers de consultation des entreprises (DCE), répondre en ligne aux marchés de l'État, disposer d'un service d'alerte gratuit.

www.achatpublic.com

Le site de cinq acteurs au service des collectivités publiques (Oséo, Dexia, la Caisse des dépôts et le Groupe Moniteur) : actualité quotidienne, agenda, études de fond, réglementation, forum de discussions.

www.francemarches.com

Le réseau d'annonces des 60 titres quotidiens de la presse régionale représentant plus de 400 éditions.

www.doubletrade.com

La gestion d'appels d'offres publiques et privées, en France et en Europe.

www.marchesonline.com

Référence historique du Groupe Moniteur : annonces françaises et européennes.

www.vecteurplus.com

<http://e-marchespublics.com>

www.marchespublicspme.com

www.secteurpublic.fr

www.klekoon.com

www.commandes-publiques.com

www.mpfrance.fr

Bon à savoir

Toutes les marchés publics ne font pas l'objet d'une publicité dans un journal d'annonces légales. Selon le marché (travaux, fournitures ou services), la qualité de l'acheteur, ou encore la nature de l'offre (appels publics ou marchés passés selon les procédures adaptées - MAPA) et le montant du marché, l'offre est soumise à un degré de publicité variable. Les entreprises qui veulent participer aux plus petits marchés doivent donc se faire référencer en amont et directement auprès des acheteurs publics, par voie d'actions commerciales ou opérations marketing ciblées. Elles seront alors contactées pour des demandes de devis qui seront mis en concurrence.



l'ordonnance n° 2005-649 du 6 juin 2005 pour certains établissements publics industriels et commerciaux, les sociétés d'économie mixtes locales, les HLM et les groupements d'intérêt public. En principe, leur contentieux échappe aux juridictions judiciaires pour relever du tribunal administratif, et en dernier lieu, du Conseil d'État.

Sur le plan de la procédure, deux modes de passation coexistent. Une procédure allégée dite MAPA pour « marché passé selon une procédure adaptée ». Il s'agit d'une procédure de passation librement adaptée par chaque pouvoir adjudicateur pour la passation de ses marchés dont le montant est inférieur à des seuils définis par le Code des marchés publics, selon le type de marché ; la seule obligation est la

publication dans un journal d'annonces légales au-delà de 90 000 euros HT.

La procédure de droit commun est l'appel d'offres, par lequel l'acheteur public choisit l'offre économiquement la plus avantageuse, sans négociation et sur la base de critères objectifs préalablement portés à la connaissance des candidats. L'appel d'offres peut être « ouvert » (AOO) : tout candidat ayant retiré un dossier de consultation peut remettre une offre ; ou « restreint » (AOR) : seuls les candidats sélectionnés au vu de leur dossier de candidature sont admis à présenter une offre. ■

[1] D. n° 2006-975, 1^{er} août 2006, JO 4 août, p. 11627 ; voir le Code des marchés publics sur www.legifrance.gouv.fr.

[2] CE, n° 297711, 9 juill. 2007.

[3] « L'accès des PME aux marchés publics », Lionel Stoléru, 5 déc. 2007 ; www.mission.pme.gouv.fr/journaliste-rapport2.pdf

Comment répondre à une offre publique ?

Agnès Bricard, présidente du Club secteur public du Conseil supérieur de l'Ordre des experts-comptables et co-auteur du guide opératoire, livre le mode d'emploi.

Quels documents interviennent dans la candidature ?

Il y a trois types de documents à connaître. Les documents généraux fixent la règle du jeu du marché ; ils sont composés de deux cahiers : l'un contient les clauses administratives, l'autre les clauses techniques. Viennent ensuite l'avis d'appel public à la concurrence et le dossier de consultation des entreprises (DCE), pièce maîtresse du dossier, lequel comprend la lettre de consultation et surtout le règlement de consultation (RC).

À quoi correspond ce règlement de consultation ?

Il est très important car y figurent notamment tous les critères d'attribution du marché retenus par l'acheteur : c'est « la grille de sélection ».

Pour préparer sa réponse, l'entreprise va s'y référer en permanence ; concrètement, elle doit l'avoir sous les yeux, car elle doit répondre exclusivement aux critères fixés et pas à d'autres. Et s'il reste possible à l'entreprise de demander une précision sur un critère, la réponse de l'acheteur sera connue de tous les candidats.

Quels peuvent être ces critères ?

Il peut s'agir par exemple du prix des prestations, des délais de livraison, du caractère innovant, des performances de l'entreprise en matière d'environnement, de la rentabilité et du service après-vente. Le prix n'est d'ailleurs plus prioritaire, il ne devrait plus dépasser 35 % de la pondération dans les appels d'offres de service. Dans le règlement de consultation, ces critères sont pondérés, ce qui permet à l'entreprise de les hiérarchiser et de savoir quels sont ceux qui comptent le plus pour l'acheteur. En outre, le Code des marchés publics prévoit que l'entreprise écartée d'un appel d'offre peut en connaître les raisons. Sur ce point, la Direction juridique du ministère de l'Économie travaille sur la façon dont l'acheteur public peut répondre à cette demande : la grille de sélection de la PME évincée pourrait être retour- ➔



Agnès Bricard, Présidente du Club secteur public du Conseil de l'Ordre des experts-comptables

née avec les notes en face de chaque critère ; la grille, anonyme, des autres entreprises peut aussi être instructive.

La grille en main, quelles formalités l'entreprise doit-elle respecter ?

La réponse de l'entreprise est très encadrée. L'entreprise doit remettre plusieurs imprimés qui se répartissent en deux enveloppes pour les appels d'offres. Dans la première enveloppe, se trouvent les imprimés administratifs (DC4, DC5 et DC7), téléchargeables en ligne avec leur notice. Ce dossier peut se préparer à l'avance car il contient la présentation de la société, son activité, son chiffre d'affaires, ses ressources

« LE CANDIDAT ÉCARTÉ POURRA BIENTÔT EN DEMANDER LES RAISONS »

humaines, etc. La seconde enveloppe contient quant à elle l'offre technique : l'acte de l'engagement (imprimés DC8), le DC13 en cas de sous-traitance, le bordereau de prix et le mémoire technique ou la lettre de mission. C'est ce document qui doit être rédigé en tenant compte de la grille de sélection du règlement de consultation et de la pondération de chacun des critères afin d'insister sur les plus importants.

Quel rôle l'expert-comptable peut-il être amené à jouer ici ?

L'expert-comptable peut intervenir dans ces différentes phases de la réponse. Il peut aider

l'entreprise à monter le dossier de la première enveloppe, qui, une fois normé, sera réutilisé pour répondre aux offres ultérieures. Le dossier n'aura que, le cas échéant, à être actualisé. Ensuite, l'expert-comptable peut aider l'entreprise à se situer face au besoin de l'acheteur : est-elle en adéquation avec la demande ? Sinon, a-t-elle les moyens de s'y adapter ? Ne devrait-elle pas se familiariser avec la commande publique par la sous-traitance ou encore la co-traitance ? Autant de questions sur lesquelles l'expert-comptable peut apporter son recul et son expérience (*).

Finalement, que reste-il à régler ?

Désormais, tous les obstacles qui pouvaient freiner les PME sont levés : les délais de paiement ont trouvé leur réponse par le financement d'OSEO (lire p. 28) ; tous les outils nécessaires à la PME notamment les informations pratiques, les annonces, les conseils, sont réunis en un point d'entrée unique, le portail www.oseo.fr, < Réseau commande publique >. Il reste un point à confirmer concernant les honoraires des conseils engagés pour l'amorçage, c'est-à-dire l'accompagnement lors de la première réponse. Lionel Stoléru a proposé leur prise en charge, par voie de remboursement. ■

(*) Le Club Secteur public du Conseil supérieur de l'Ordre des experts-comptables réunit 500 experts-comptables compétents en marchés publics : www.secteurpublic.asso.com

EN SAVOIR PLUS

www.pragmalex.fr

Les marchés publics en chiffres

- 120 Mds € par an en France, soit 7,5 % du PIB (1 500 Mds € par an dans l'Union européenne)
- 32 % des marchés publics sont attribués aux PME qui représentent 90 % des entreprises privées
- 2,4 millions d'entreprises entrent dans le champ du Code des marchés publics simplifié
- 80 000 acheteurs publics en France dont l'État, ses 15 ministères, ses ser-

vices déconcentrés (préfectures, DRIR, etc.), ses établissements publics nationaux (voies navigables, bois et forêts, météo, musées, CNRS, etc.) dont les EPIC, EPA et les universités, les collectivités territoriales (26 régions, 100 départements, 36 500 communes et 50 000 établissements publics locaux) ; les offices publics, les sociétés d'économie mixte, les hôpitaux, etc.

