

COMMANDE PUBLIQUE : OPPORTUNITES DE CROISSANCE DES ENTREPRISES

Hervé KAFIMBOU
Groupement ESSOR - Institut Develop

Bobo-Dioulasso, 28 septembre 2020
Cadre de Concertation et d'Orientation pour le Dialogue Etat/Secteur privé

- 1 Commande publique : levier de croissance de l'entreprise
 - Effets directs et indirects
 - Mesures en faveur de l'accès des PME
 - Freins à l'accès et difficultés d'exécution

- 2 Stratégies pour améliorer l'accès des PME à la commande publique
 - Stratégies centrées PME
 - Canal de promotion des produits locaux

Leviers de croissance

- 1 Améliore le chiffre d'affaires à travers le transfert du flux financier direct
- 2 Améliore l'organisation et du management interne
- 3 Contribue à développer la capacité de production (entretien d'une capacité minimale)
- 4 Accroît la notoriété de l'entreprise et "signale sa crédibilité" aux partenaires
- 5 Contribue au partage d'expérience et au transfert de compétences entre pairs à travers la sous-traitance et la cotraitance
- 6 Améliore la compétitivité des entreprises en suscitant la concurrence pour le marché

Mesures en faveur de l'accès des PME

- ① Obligation de publicité de la commande publique (PPM, publication des avis, enveloppe financière)
- ② Mesures de préférence bénéficiant aux PME :
 - Marchés de travaux :
 1. **Préférence communautaire de 10%** pour entreprises UEMOA ;
 2. **Préférence sous-traitance artisan UEMOA de 5%** cumulable avec la marge communautaire de 10%

Mesures en faveur de l'accès des PME

- Marchés de fournitures :

A. Prédérance de 15% aux entreprises UEMOA proposant des fournitures ouvrées ou manufacturées dont le coût de fabrication intégrant des intrants communautaires, comporte une valeur ajoutée d'au moins 20%.

B. Prédérance locale de 5% accordée aux entreprises installées sur le ressort territorial d'une collectivité concernée si financement assuré par fonds propres

Prédérance locale cumulable prédérance de valeur ajoutée de 15% et prédérance de sous-traitance de 10%

Mesures en faveur de l'accès des PME

C. Prédérerence "artisanale" de 5% accordée à un artisan ou une entreprise artisanale ayant une base fixe ou un établissement stable dans l'espace UEMOA.

Prédérerence artisanale cumulable avec prédérerence communautaire de 15%.

- Autres prédérerences

1. Prédérerence spécifique PME de 5% accordée spécifiquement à l'offre présentée par une PME (Article 26 loi n°015-2017/AN du 27 avril 2017).

2. Prédérerence "soutien PME" de 5% à tout candidat aux marchés publics qui aura prévu de sous-traiter au moins 30% à une PME

Mesures en faveur de l'accès des PME

- Marchés de prestations intellectuelles :
Valorisation de la participation d'experts nationaux,
Loi promotion expertise nationale.
- ③ Mesure de réservation
 - Loi promotion PME : réservation d'au moins 15% aux PME
 - Loi « 1% artistique »
- ④ Autres mesures
 - Procédures allégées avec moins d'exigence

Mesures en faveur de l'accès des PME

- Soutien entreprise naissante (inf 3ans)
- Allotissement érigé en principe, sauf cas d'impossibilités d'allotir dûment justifiés
- Sous-traitance (jusqu'à 40% et possibilité de payer directement le soustraitant par l'AC)
- Groupement érigé en droit pour soumissionnaires
- Utilisation de la part à sous-traiter aux PME et artisans comme critère d'évaluation dans PPP
- Obligation d'achat de produits locaux (Arrêté n°2020-006/PM/CAB du 12 fév 2020)

Mesures en faveur de l'accès des PME

- Promotion du Faso Dan Fani (Arrêté n°2017-059/PM/CAB du 29 nov 2017)
- Promotion de l'approche HIMO
- Promotion de marchés aux organisations communautaires de base

Freins à l'accès et difficultés d'exécution

- 1 Faible application de textes (préférence, expertise nationale, 1% artistique)
- 2 Faiblesse interne des PME conjuguée à une mauvaise culture d'entreprise (préférence à évoluer de façon solitaire) : réagir aux opportunités, pas de possibilité d'anticiper réaction tardive
- 3 Découplage des stratégies de soumission et d'exécution
- 4 Difficultés à mobiliser le matériel nécessaire sur les chantiers
- 5 Expérience limitée en matière de soumissions (taux de mortalité élevé induit difficultés de capitalisation d'expériences)

Freins à l'accès et difficultés d'exécution

- ⑥ Difficultés de financement (cautions bancaires, modalités de règlement inadaptées, et retard de paiement)
- ⑦ Coûts de transaction élevés (achat DAC, garanties financières, etc)
- ⑧ Poids de la fiscalité (obligation d'enregistrer le contrat avant exécution et paiement)
- ⑨ Difficultés de maîtrise de l'horizon temporel des procédures (impact négatif sur la prise d'engagements et sur la trésorerie)
- ⑩ Imposition de la forme solidaire du groupement crée un effet désincitatif au groupement

Freins à l'accès et difficultés d'exécution

- ❶ Corruption (spécifications techniques, devis descriptif et termes de référence biaisés, exigence de capacités sans rapport avec la prestation, concurrence déloyale, favoritisme, etc)

Quelles stratégies pour améliorer l'accès des PME à la commande publique ?

Stratégies centrées PME

- 1 Former les promoteurs de PME sur les enjeux de la commande publique ;
- 2 Sensibiliser les autorités contractantes : commande publique acte économique stratégique (enjeux imposent un changement de paradigme)
- 3 Prendre des mesures d'application effective de textes (préférence, expertise nationale, 1% artistique)
- 4 Mettre en place un fonds de capital risque pour faciliter l'accès des PME aux financements bancaires

Stratégies centrées PME

- ⑤ Accélérer le processus de dématérialisation de la commande publique (réduction coûts de transaction, circulation de l'information et des opportunités, transparence) ;
- ⑥ Systématiser le paiement des avances et acomptes et faire du paiement de l'avance condition d'entrée en vigueur du contrat pour les PME
- ⑦ Systématiser le paiement des intérêts moratoires
- ⑧ Autoriser les entreprises à choisir la forme du groupement
- ⑨ Sensibiliser les PME sur les bénéfices d'un investissement dans l'organisation interne

Stratégies centrées PME

- 10 Améliorer l'info à destination des PME (publication à temps des PPM)
- 11 Sensibiliser les entreprises sur la bonne exécution (élément de crédibilité et de réputation auprès des partenaires)
- 12 Fixer un taux min de sous-traitance aux PME/artisans dans les PPP (par ex 15%)
- 13 Appliquer la mesure de réservation de 15% par catégorie et ne mettre en concurrence que des PME de même catégorie
- 14 Inciter les faitières des PME à créer avec l'appui des structures d'accompagnement (CCI-BF, MEBF) une agence de location matériels et équipements lourds

Canal de promotion des produits locaux

- ① Offsets pour la promotion des produits locaux à l'international :
 - Contre-achat
 - Achat en retour
 - Transfert de compétence et développement de l'enseignement sup et recherche
 - Joint-venture
- ② Améliorer la connaissance des produits locaux par les autorités contractantes par un processus de certification/ labélisation
- ③ Encourager l'utilisation des normes nationales

Merci pour votre attention !