

Marchés publics : les PME et TPE contraintes de se mettre à l'écart !

■ Elles sont découragées par l'allongement des délais de paiement, le durcissement des conditions d'éligibilité aux appels d'offres et la difficulté de décrocher un financement ■ Plusieurs PME voient encore leurs paiements bloqués en raison de litiges anodins ■ La quotité de 20% des marchés censée leur être réservée n'est pas toujours respectée.

Les PME et TPE se portent de moins en moins candidates aux marchés de l'Etat. Non pas par choix, mais parce qu'elles y sont obligées. «Plusieurs de nos membres redoutent de soumissionner par peur d'être payés au bout d'un an, voire plus, ou de perdre des ressources dans des adjudications qu'ils sont persuadés de ne pas remporter», explique Mohamed Taïb, directeur de la Fédération du commerce et des services (FCS), affiliée à la CGEM. De son côté, Mustapha Miftah, directeur de la Fédération nationale du BTP, qui représente avec la première le gros de la commande publique, relève que beaucoup de petites structures, notamment les nouvelles, ne participent pas aux marchés. Et, à l'instar de nombreux opérateurs, il soulève des problèmes de comportement de l'Administration et de délai de paiement.

Les TPME sont délibérément écartées de certains marchés

En effet, l'expérience des TPME adjudicataires des marchés (20% des parts réservées par le décret sur la passation des marchés publics à cette catégorie) est très décourageante. Beaucoup d'entre elles sont aujourd'hui en litige avec l'Administration sur des points anodins concernant l'exécution de plusieurs centaines de marchés. Par conséquent, leur paiement est bloqué. Il s'en suit une augmentation des risques de défaillance car «souvent, ces petites structures tirent une grande partie de leurs ressources d'un ou deux marchés», souligne M. Taïb. Les chiffres d'Euler Hermès sont alarmants à cet égard. Depuis 2009, les défaillances d'entreprises se sont appréciées de 150% et 34% respectivement dans les secteurs du BTP et



du commerce. Ce sont les plus hauts niveaux observés.

Le durcissement des conditions d'éligibilité aux marchés, notamment ceux lancés par le ministère de l'équipement, est le deuxième facteur rédhibitoire évoqué par plusieurs opérateurs. Sur la majorité des appels d'offres lancés au cours de 2015, les classements 4 et 3 (critères de grandes entreprises très structurées) sont systématiquement exigés. «Même pour des montants ne dépassant pas un million de dirhams, les pré-requis sont draconiens, souvent rédhibitoires, et ne correspondent pas à la réalité de la PME, encore moins la TPE», dénonce Abdellah El Fergui, président de la Confédération marocaine des TPE-PME. Pour le ministère concerné, ce tour de vis est fait exprès pour écarter les opportunistes et acteurs occasionnels qui n'ont pas l'assise financière et l'expertise métier pour soumissionner. «Certes, cette décision avantage les acteurs les plus structurés. Mais elle ne résout pas le problème puisque c'est au détriment des petits opé-

rateurs sérieux et transparents», réplique M. El Fergui.

En troisième lieu, les opérateurs notent que l'Administration continue de lancer des appels d'offres portant sur de gros marchés dont les conditions d'adjudication ne peuvent être remplies par les TPME. Pour un membre de la FNBTP, c'est un choix délibéré permettant de n'intéresser qu'une catégorie précise d'entreprises, les grandes en général. Pourtant, le décret sur la passation des marchés publics exhorte expressément le maître d'ouvrage à «saucissonner» son marché en plusieurs lots pour permettre aux petits acteurs d'en prendre une part. «Pour contourner cet écueil, l'alternative pour les TPME est de se réunir en consortium. Or, il suffit qu'un seul membre ne soit pas éligible pour que le consortium soit écarté», explique une source du ministère de l'équipement.

Tout aussi gênant, la quotité des 20% réservée aux TPE et PME semble relever de la théorie. Abdellah El Fergui explique qu'au niveau local, communes, régions et autres

établissements disposant de budgets locaux n'observent pas cette règle. Nombreux sont ceux qui disent ignorer la base de calcul. Sur le montant des marchés ou leur nombre ? «A ce jour, nous n'avons aucun moyen de contrôler que les adjudicataires ont réellement eu droit aux 20%», précise-t-il.

Les opérateurs s'accordent également sur le fait qu'une bonne partie des TPME a encore des difficultés à comprendre les spécifications techniques et les vrais besoins du donneur d'ordre.

Les banques veulent rester incontournables sur le financement

Le financement constitue un autre sérieux problème. D'après les remontées du marché, les établissements de crédit exigent plus de garanties réelles face à la montée des créances en souffrance. Résultat, très peu de petits opérateurs arrivent à financer tout leur marché par crédit. «Dans plusieurs cas de figure, les actionnaires contractent des crédits personnels pour parer aux

premières dépenses dans l'attente des règlements», assure M. El Fergui.

En réalité, il n'ont pas trop le choix puisque les dispositifs d'appui public au financement des marchés sont peu exploités. D'après une étude du Forum de la PME, la majorité des TPME confirment avoir besoin d'appui public au financement, mais 72% des questionnés n'y ont jamais eu recours. Plus curieux : environ 20% des sondés ne sont pas du tout au courant de l'existence de ces instruments.

Chez Finéa, seul établissement qui propose ces appuis, le management informe qu'une centaine de clients sont servis chaque année. A fin juin, cette filiale de la CDG ne compte pas plus de 760 clients et quelque 6,6 milliards de DH d'engagements. En face, entre 50 000 et 75 000 appels d'offres sont lancés annuellement.

De l'avis des opérateurs, si les dispositifs d'appui public aux financements des marchés restent peu connus et peu exploités, c'est en partie à cause de l'attitude des banques. Celles-ci n'orientent pas systématiquement les clients vers Finéa. Et pour cause, la banque veut toujours s'imposer en tant que seule et unique alternative, avoue un cadre d'un établissement de la place. Dans la plupart des cas, les dossiers rejetés ne sont pas réorientés vers Finéa. Plus grave, des dossiers bancables, qui peuvent faire l'objet de financements complémentaires avec la filiale de la CDG, sont jalousement gardés, quitte à financer la quotité censée être couverte par Finéa... à des taux très élevés.

Faute de marchés et d'un système de financement adéquat, les TPME continuent donc d'être fragiles ■

NAOUFEL DARIF