



ALPPS
Alpine Public Procurement Services

L'accès aux marchés publics dans les régions alpines

**Comment ouvrir le secteur public aux PME dans les régions alpines.
Les difficultés rencontrées par les PME dans le cadre
de marchés publics transfrontaliers.**

Résumé de l'analyse finale ALPPS, menée par les partenaires du projet – Mai 2005

Le projet ALPPS, qui s'est déroulé de juillet 2003 à mai 2005, se donnait pour objectif de faciliter l'accès des PME aux marchés publics à l'intérieur de l'Arc alpin. Le présent document propose un panorama des actions menées par les partenaires dans le cadre de ce projet, le résultat de ces actions, ainsi qu'une analyse des principales difficultés rencontrées par les entreprises.

Ce document est extrait d'un dossier plus complet qui peut être téléchargé, en version anglaise, sur le site <http://www.alpps-online.com>



ALPPS est un projet financé en partie par l'initiative communautaire Interreg IIIB, programme Espace alpin.

Interreg IIIB est un programme destiné à stimuler la coopération interrégionale dans l'UE, pour la période 2000-2006. Son financement relève du FEDER (Fond Européen de Développement Régional).

Pour plus de précisions sur le Programme Espace alpin : <http://www.alpinespace.org/>

Pour de plus amples informations sur les Fonds structurels http://europa.eu.int/comm/regional_policy/index_fr.htm



An Interreg IIIB project



Contexte :

Les marchés publics représentent plus de 16% du PNB de l'Union européenne. Cependant, les contrats transfrontaliers restent peu fréquents. Cette situation est encore plus flagrante si on analyse les appels d'offres inférieurs aux seuils des directives communautaires en matière de marchés publics. Et ce sont précisément ces appels d'offres qui intéressent les PME, parce qu'il s'agit de montants abordables et de marchés de proximité. Or les PME ne disposent pas toujours des moyens humains ou techniques nécessaires pour adapter leur stratégie en fonction de chaque pays.

Les objectifs du projet :

Le projet ALPPS, qui s'est déroulé de juillet 2003 à mai 2005, se donnait pour objectif **la mise en place de solutions permettant un accès plus facile aux marchés publics pour les PME, dans l'Espace alpin**. Ce fut également l'occasion, pour les partenaires du projet, d'identifier les différents problèmes que rencontrent habituellement les PME qui soumissionnent à l'étranger.

Bilan des opérations effectuées :

Au total, près de **12 000 avis de marchés ont été envoyés aux 90 entreprises pilotes**, pendant la durée du projet. Le nombre d'appels d'offres pertinents reçus, et donc le taux de satisfaction des entreprises, a considérablement varié en fonction du secteur d'activité des entreprises, mais aussi selon les régions concernées. L'appréciation globale du projet reste bonne, puisque 75% des entreprises pilotes questionnées seraient prêtes à participer à nouveau à un projet similaire.

Certaines entreprises ont profité du projet ALPPS pour répondre à des appels d'offres au delà de leurs frontières. **Les candidatures de quatre d'entre elles ont été retenues**, contribuant ainsi au succès du projet. Le projet avait également pour but de favoriser **les partenariats entre entreprises** par le biais de mises en contact direct, par l'organisation de rencontres et l'utilisation de bases de données spécifiques.

Les séminaires et réunions organisés par les partenaires ont été un réel succès, avec plus de 1600 participants qui se sont déclarés satisfaits de la qualité des échanges.

Un guide pratique, rédigé par les partenaires, **peut être téléchargé** sur le site ALPPS <http://www.alpps-online.com>. Il traite à la fois de la situation générale des marchés publics en Europe, et des situations particulières existant dans chacune des régions participantes : Alsace, Rhône-Alpes (France), Baden-Württemberg, Bavière (Allemagne), Piémont (Italie), cantons de Vaud, Tessin et Zürich (Suisse), Slovaquie et Autriche.

Les questions que les partenaires* ont traité en tant que « **guichet régional marchés publics** » pendant la durée du projet ont essentiellement porté sur des problèmes de procédures ou de réglementation nationale ou régionale, ainsi que sur les barrières techniques existantes.

* cf. liste des partenaires en couverture.

Success Story



Mme Lilli Angela, Carloangela S.r.l., Ivrea (TO)

“En tant qu'entreprise, nous avons été très heureux de voir notre candidature retenue dans le cadre d'un appel d'offres concernant l'équipement d'une cafétéria en France.

Après avoir examiné plusieurs appels d'offres, nous en avons identifié un qui correspondait à notre activité. Nous avons mobilisé notre équipe entière, du concepteur jusqu'à l'employé administratif et, avec l'aide de la Chambre du commerce de Turin, nous avons préparé notre dossier de candidature. C'est donc avec un réel plaisir que nous avons reçu la confirmation de l'attribution du marché par l'autorité contractante.

Désormais nous pourrons faire face aux prochains appels d'offres avec plus d'assurance. Des projets tels que ALPPS contribueront certainement au développement de notre entreprise.”



M. Dominik Angst, ITV Geomatik AG, Regensdorf-Watt

“En tant que petite entreprise, active à la fois au niveau national et international, c'est important pour nous de trouver facilement des appels d'offres étrangers. En plus des réseaux traditionnels, le projet ALPPS nous a permis d'en savoir plus sur les appels d'offres étrangers inférieurs aux seuils communautaires sans avoir à vérifier tous les supports de publication potentiels.”



M. Alain Gratier, Directeur des marchés, OPAC38 (Isère)

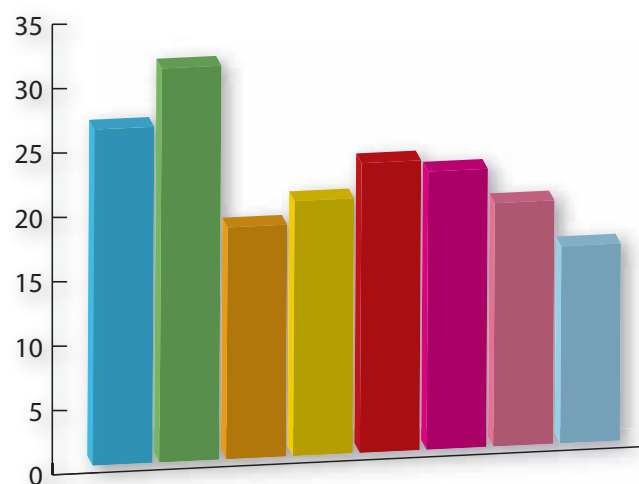
“Lors du séminaire qui s'est déroulé à TURIN, le 10 février 2005, j'ai eu le plaisir de rencontrer un certain nombre d'acteurs économiques (architecte, bureau d'études, industriel, prestataire de service) sur le thème « Développement durable, bonne qualité environnementale, quelles opportunités ? ».

Des échanges sincères et cordiaux m'ont permis d'évaluer les difficultés ou incompréhensions réciproques dans les transactions commerciales liées aux procédures de marchés publics et de rapprocher nos points de vue. Des opportunités se sont dégagées permettant d'envisager à court terme des échanges commerciaux fructueux entre nos deux pays.”

Problèmes rencontrés par les entreprises qui soumissionnent à l'étranger :

Lorsqu'elles décident de répondre à un appel d'offres au delà de leurs frontières, les PME sont confrontées à de nombreux problèmes. Nous avons tâché de les répertorier dans le graphique ci-après (le chiffre indiqué correspond au nombre de citations par les entreprises pilotes questionnées)

- méconnaissance du contexte juridique local
- nécessité de répondre dans la langue originale de l'appel d'offres
- documents/justificatifs à fournir trop complexes et différents de ceux requis dans le pays d'origine
- difficulté de trouver un partenaire approprié dans le pays de l'appel d'offres
- concurrence forte des entreprises locales
- sentiment que les candidatures des entreprises étrangères sont automatiquement rejetées
- accès difficile aux publications des appels d'offres transfrontaliers
- barrières techniques systématiques



Autres points mentionnés :

manque de temps pour préparer une candidature dans une langue étrangère, difficulté pour obtenir des informations complémentaires auprès des autorités publiques, manque de transparence des procédures, faible taux d'allotissement des marchés dans certains pays, ...

Conclusions et perspectives

Conclusions et perspectives :

L'approche innovante du projet est indéniable. Il existe un réel besoin d'information s'agissant des appels d'offres qui sont publiés (ou non) à l'échelon local. Les entreprises alpines, pour conquérir de nouveaux marchés, doivent obtenir un meilleur accès aux marchés publics en dehors de leurs frontières, et notamment dans les régions voisines de l'arc alpin.

Les PME se sont prononcées en faveur de la création d'une base de données unique, qui contiendrait les avis de marchés européens et régionaux, en partie traduits. A l'heure actuelle une telle base de données n'existe pas. Les différences de procédures dans les différentes régions expliquent sans doute les inégalités constatées au niveau du nombre et de la qualité des appels d'offres reçus par les participants.

Tant que les différentes législations applicables au niveau régional et/ou national, ne rendront pas la publication des appels d'offres obligatoire dans des journaux définis, leur détection, et donc les conditions de mise en concurrence entre les entreprises alpines demeureront inégales. Dans le même ordre d'idée, tant qu'une codification commune des produits et services ne sera pas imposée pour la classification des appels d'offres, il demeurera difficile de garantir la pertinence des avis de marchés sélectionnés par rapport aux profils des entreprises.

L'accès à l'information proprement dit ne suffit pas : le nombre de difficultés rencontrées par les entreprises qui souhaitent répondre à un appel d'offres à l'étranger, prouve qu'elles ont un besoin constant

d'assistance de la part de réseaux implantés localement. Le Réseau Euro Info Centre (EIC) peut assister les entreprises de façon pratique et répondre aux questions relatives à la réglementation des marchés publics dans les différents pays européens.

Les entreprises sont également conscientes que le meilleur moyen de remporter un marché public à l'étranger est de développer un partenariat avec des contacts locaux, et ce principalement pour des raisons linguistiques. Une fois encore, le réseau EIC peut les accompagner dans cette démarche en leur facilitant la recherche de partenaires.

On ne doit pas oublier le rôle joué par les autorités publiques : elles doivent s'appliquer à mettre en œuvre des procédures plus transparentes, et publier leurs avis de marchés dans des journaux suffisamment « visibles ». Elles pourront ainsi augmenter la réactivité des entreprises. En effet, ouvrir les marchés publics aux entreprises étrangères peut s'avérer profitable : prix plus compétitifs, mise en concurrence de nouvelles technologies ou de nouveaux produits.

La synergie développée entre les régions participantes, ainsi que l'expérience acquise par les partenaires dans le cadre du projet Alpps, déboucheront très certainement sur le développement de nouveaux services pour les entreprises locales désireuses de soumissionner à l'étranger.



Euro Info Centre Grenoble

Chambre de commerce et d'industrie de Grenoble – Grex
5, place Robert Schuman - BP 1509
F-38025 Grenoble Cedex 1
Tel. +33 (0) 476 282837 - Fax +33 (0) 476 282835
E-mail: eic@grex.fr - Internet: www.grex.fr



Euro Info Centre Strasbourg

Maison du commerce et de l'industrie de Strasbourg
4, quai Kléber
F-67080 Strasbourg Cedex
Tel. +33 (0) 388 764232 / Fax +33 (0) 388 764200
E-mail: u.gori.kaminski@strasbourg.cci.fr
Internet: www.alsace-export.com



Euro Info Centre Turin (IT 375)

Camera di commercio di Torino
Via San Francesco da Paola 24
I-10123 - Torino
Tel. +39 011 5716341/2 / Fax +39 011 5716346
E-mail: eic@to.camcom.it - Internet: www.to.camcom.it



Auftragsberatungszentrum Bayern e.V.

Orleansstraße 10 – 12
D-81669 München
Tel. +49 (0) 89 51 16 - 4 75 / Fax +49 (0) 89 51 16 - 6 63
E-Mail: info@abz-bayern.de - Internet: www.abz-bayern.de



Euro info centre

IHK Südlicher Oberrhein
Lotzbeckstr. 31, D-77933 Lahr
Tel. +49 (0) 7821 2703-690 / Fax +49 (0) 7821 2703-777
E-Mail: petra.steck@freiburg.ihk.de
Internet: www.suedlicher-oberrhein.ihk.de



Regione Piemonte

Direzione Opere Pubbliche – Osservatorio Lavori Pubblici
Corso Bolzano 44 - Torino - Italy
Tel. +39 / 011 / 4324746 / Fax +39 / 011 / 4322796
E-mail: serviziobandi@regione.piemonte.it
Internet: www.regione.piemonte.it



Euro Info Center Schweiz

Euro Info Center Schweiz

Osec Business Network Switzerland
Stampfenbachstrasse 85, Postfach 492
CH-8035 Zürich
Tel. +41 (0) 44 365 53 52 / Fax +41 (0) 44 365 54 11
E-mail: ldoebeli@osec.ch - Internet: www.osec.ch/eics

Avec la contribution de



Euro Info Centre

Wirtschaftskammer Tirol – Meinhardstraße 14
AT-6021 Innsbruck
Tel. +43 (0) 5 90 905-1225 / Fax +43 (0) 5 90 905-51225
E-mail: rechtsabteilung@wktiro.at - Internet: www.wko.at/tirol/eic



Euro Info Centre Ljubljana

Small Business Development Centre
P.P. 3912 -SI-1000 Ljubljana
Tel. +386 1 589 18 90 / Fax +386 1 589 18 85
E-mail: eic@pcmg.si - Internet: eic.pcmg.si



ALPPS
Alpine Public Procurement Services