

ACCUEIL

BUSINESS

ENTREPRENEURS

STARTUP

ACTU

La commande publique bientôt accessible aux start-up

AGATHE MERCANTE | LE 22/03/2016 À 07:00



Les start-up titulaires du pass French Tech bénéficieront bientôt d'un espace dédié sur le site de la centrale d'achat publique (Ugap). - Photo Hamilton/RéA

Les mesures législatives et la conjoncture favorisent l'entrée de ces entreprises dans la commande publique, qui représente près de 70 milliards d'euros annuels. Culturelles, administratives et économiques... certaines barrières doivent encore être dépassées.

L'ouverture prochaine d'un encart dédié aux start-up titulaires du pass French Tech sur la centrale d'achat publique référente Ugap en est la preuve. Des paroles, l'exécutif français est passé aux actes et tente de réserver une part de l'imposant gâteau de la commande publique aux start-up. Moins orientées que les PME sur le terrain national, elles semblent encore plus éloignées de ce marché, qui représentait 67,4 milliards d'euros en 2015. Selon une étude du cabinet EY, près de 43 % du chiffre d'affaires des jeunes pousses est issu de contrats passés à l'étranger. « *Pour l'heure, seules une cinquantaine de start-up sont titulaires du pass French Tech* », confirme Sébastien Taupiac, directeur de l'innovation au sein de l'Ugap, qui les référence depuis peu.

De manière générale, les petites entreprises (artisans, TPE, PME et start-up comprises) sont éloignées de la commande publique et ne raflent en moyenne qu'un quart du montant global de ces marchés. « *Il y a une impulsion étatique massive pour l'intégration des start-up dans la commande publique* », constate néanmoins Emmanuel Poidevin, fondateur de e-Attestations.com, une start-up qui a développé un logiciel en ligne permettant de collecter les documents réglementaires et administratifs. Il prédit d'ailleurs une entrée massive des start-up dans la commande publique d'ici à 2018.

Le droit européen change la donne

La récente transposition des directives européennes dans le droit français fait la part belle aux petites entreprises et à l'innovation : l'allotissement, qui permet aux plus petites de s'intégrer dans des marchés plus vastes ; la hausse des seuils de recours à l'appel d'offres classique, de 15.000 euros à 25.000

euros ; les partenariats d'innovation ; les marchés publics dématérialisés qui permettent à une entreprise de candidater sans renseigner à chaque reprise des éléments juridiques ; le sourçage, qui favorise les discussions en amont de la rédaction du cahier des charges, souvent contraignant.

Outre les aspects législatifs, la conjoncture et les textes réformant les collectivités locales permettront également aux start-up numériques de faire leur trou dans la commande publique. Ainsi, la loi Lemaire, qui prévoit l'ouverture des données des institutions publiques, offrira à ces entreprises innovantes la possibilité de développer des outils autour de la libération de ces données. « *Il faut avant tout encourager la rencontre et l'échange entre les acheteurs publics et les start-up* », pointe Céline Faivre, fondatrice de l'association Breizh Small Business Act et à l'origine du portail régional d'ouverture et de publication des données essentielles de la commande publique. « *Tant que les efforts n'iront pas vers une meilleure diffusion du savoir-faire de nos entreprises et une plus grande transparence, la situation n'évoluera pas* », poursuit-elle.

Le rôle des incubateurs

En effet, les start-up capables d'effectuer une veille sur les différentes surfaces de diffusion des marchés publics ne sont pas légion. Mais ici encore, les mentalités changent. La création d'incubateurs au sein des agences de développement des collectivités territoriales favorise la rencontre entre ces deux mondes que tout oppose. « *Une part de notre travail est de permettre cette mise en relation* », affirme Sabine Romon, directrice de l'expérimentation chez Paris & Co, l'agence parisienne qui incube régulièrement de nouvelles start-up. L'Ugap, en parallèle de la diffusion du pass French Tech, se fait aussi entremetteur. « *Nous organisons régulièrement des colloques sur l'achat public auxquels nous faisons participer ces entreprises* », conclut Sébastien Taupiac.