

NOS PROPOSITIONS POUR LES TPE/PME DE LA PRESTATION INTELLECTUELLE ÊTRE AU CŒUR DE LA POLITIQUE ÉCONOMIQUE

Les prestations de services intellectuels délivrées par des TPE/PME représentent un levier économique important à valoriser dans les marchés publics et privés :

- Les TPE/PME de la prestation intellectuelle sont indispensables pour accompagner le développement des organisations, et, ainsi, dynamiser le tissu économique national grâce à leur agilité et leur ancrage territorial ;
- Les prestations de services intellectuels sont uniques, du fait qu'elles sont co-construites directement avec le client, et méritent donc des stratégies d'achat intelligentes et adaptées à leurs spécificités.

Aussi, la multiplicité des acteurs impliqués dans un projet, l'évolution normative constante ainsi que le renouvellement perpétuel des technologies sont des éléments qui poussent à faire appel aux TPE et PME de prestation intellectuelle et, ainsi, à vouloir constituer un **écosystème dynamique de ce type d'entreprises, à même d'innover, d'accompagner et de développer la proactivité de l'ensemble des acteurs.**

Cependant, cet écosystème de proximité, solide et vertueux, pourvoyeur d'emplois, est trop souvent contrarié par les difficultés que rencontrent nos TPE/PME dans l'accès aux marchés publics et privés ainsi que dans l'inadaptation des politiques publiques de développement économique pour elles. C'est pourquoi, nous proposons de :

- Mettre en place une politique d'achat public résolument tournée vers les TPE et PME de la prestation intellectuelle ;
- Développer des politiques d'aides et des dispositifs de financement correspondants aux besoins spécifiques de nos TPE et PME de la prestation intellectuelle.

Les propositions de la Fédération CINOV poursuivent un objectif : **assurer la pérennité de nos TPE et PME, formidable levier pour la mutation de notre économie.**

I – OUVRIR RÉSOLUMENT L'ACHAT PUBLIC AUX TPE ET PME DE LA PRESTATION DE SERVICES INTELLECTUELS

A-La massification des achats élimine les TPE et PME

L'État, les collectivités territoriales et les hôpitaux ont mis en œuvre depuis quelques années, **une massification des achats au détriment des TPE et des PME** : recours de plus en plus facilité aux marchés de partenariats ou aux marchés globaux (énergie, rénovation des bâtiments, construction, numérique, etc.), mutualisation des achats accentuée par la réforme territoriale, choix organisationnels dans la chaîne d'achats (développement de centrales d'achats comme l'UGAP en croissance forte ou la DAE dont l'objectif est de regrouper des achats sur le territoire pour former des mise en concurrence massifiées).

Ceci à des conséquences directes pour nos entreprises :

- Détournement des marchés publics au profit des grands comptes ;
- Restriction de l'accès direct aux marchés publics, fragilisant leur développement ;
- Réduction drastique des marges possibles au profit des intermédiaires et/ou des grands comptes ;
- Délais de paiement allongés pour la chaîne du titulaire du marché et sa cascade de sous-traitants.

Ces habitudes d'achats tendent à éliminer les TPE/PME et à traiter les prestations de services intellectuels comme des objets que l'on achète sur étagère.

Or, qu'est-ce qui caractérise ces prestations ?

Elles se construisent en avançant, au moment de l'achat on connaît la méthode, les objectifs. Mais les résultats se **co-construisent** avec le client : la réalité de la prestation découle entièrement de la dynamique entre le client et son prestataire.

Les processus d'achats rigides, purement comptables, favorisent des prestations de services intellectuels stéréotypés, uniformes, et éliminent donc l'intérêt même de ces prestations qui est de répondre à des situations précises, pour des entreprises singulières, avec des enjeux différents.

B-Comment rendre les processus d'achat plus efficaces ?

- Inclure des critères de qualité pertinents : la qualité n'est pas sur le produit mais sur la qualification, la méthodologie, l'accompagnement et les personnes qui accompagneront la mission.
- Adapter les cahiers des charges et augmenter la compétence des acheteurs s'appuyant sur les experts métiers.
- Se libérer de l'hégémonie du critère prix.

NOS PROPOSITIONS

FAVORISER UN ACHAT DE PRESTATIONS DE SERVICES INTELLECTUELS PLUS RESPONSABLE :

- Une meilleure appréciation de la qualité technique des offres ;
- Faire que le critère prix ne soit pas le seul déterminant de sélection des prestataires (par exemple : en plafonnant son poids à 30% de la note finale et en éliminant les offres anormalement basses ou en considérant la valeur moyenne des offres).
- Mieux mesurer l'impact global notamment en matière environnementale et énergétique en privilégiant les approches en coût global des projets ;

RELEVER TEMPORAIREMENT POUR 18 MOIS LES SEUILS DE 40 000€ À 100 000€, proposer une évaluation à la suite de cette période transitoire.

ADAPTER LES PROCÉDURES DE PASSATION DE MARCHÉS

- a. Simplifier les procédures des marchés publics et poursuivre leur dématérialisation ;
- b. Développer l'allotissement ;
- c. Dans le domaine de la construction :
 - Adapter « la loi MOP » en lui donnant un champ d'application étendu et la compléter par de nouvelles missions qui répondent aux enjeux d'aujourd'hui et de demain (transition numérique et digitale, économie des ressources, évolutivité des usages des bâtiments, notions de performances dans les dispositions contractuelles etc.) ;
 - Évaluer la procédure de conception-réalisation : nous demandons à ce que toute prolongation de la conception-réalisation puisse être accompagnée d'une véritable évaluation, à l'instar de celle réalisée par l'État dans la construction d'ouvrages de santé et pénitentiaires.

AMÉLIORER LE SOURÇAGE DES ACHETEURS PUBLICS À TRAVERS LA CRÉATION D'UN PORTAIL UNIQUE À DESTINATION DES ACHETEURS PUBLICS LOCAUX (via l'Agence Nationale de la Cohésion des Territoires par exemple et en s'appuyant sur les qualifications professionnelles) qui recenserait les acteurs de la prestation intellectuelle.

FORMER LES ACHETEURS PUBLICS/LES TITULAIRES SUR LA PROBLÉMATIQUE DES TPE/PME. Nous pourrions nous inspirer des actions et de la structure GIP Maximilien¹ qui vise à faciliter, notamment, la mise en relation directe entre acheteurs des collectivités territoriales de la région Ile-de-France et les TPE/PME, afin qu'elles puissent présenter leurs offres.

- **Demander, en matière de délais de paiement une stricte application de la législation en vigueur** (Loi LME de 2008, Loi « Warsmann » de 2012, Loi « Macron » de 2015...), sur l'ensemble de la chaîne de sous-traitance.
- **Conditionner les aides actuelles en faveur des grands comptes à des engagements forts envers les TPE/PME en matière d'achats.**

¹ <https://www.maximilien.fr/le-gip-maximilien/>

II – LES PRESTATIONS DE SERVICES INTELLECTUELS SONT PERTINENTES ET DOIVENT ÊTRE PRÉSERVÉES

Les prestations intellectuelles, par les TPE/PME, ont leur pertinence qui doit être préservée.

Pourquoi ? Car, à côté des grands groupes qui sont tout à fait utiles, et parfois même indispensables dans certains projets, il est essentiel pour l'économie française qu'il y ait des acteurs de plus petite taille et qui présentent d'autres avantages :

- Un service moins formaté / plus adapté
- Des intervenants plus expérimentés
- Des équipes plus stables
- Une proximité dans les territoires
- Une plus grande agilité

C'est pourquoi la fédération CINOV propose des mesures qui permettent de préserver la richesse de ce tissu de prestataires sur les territoires.

NOS PROPOSITIONS

- **Promouvoir la participation des TPE/PME dans des grands projets nationaux**, à financements publics, en incitant, voire en contraignant, les grands groupes à faire appel à des TPE/PME de prestation intellectuelle.
- **Favoriser les partenariats stratégiques structurants entre Grands Comptes et TPE/PME** pour permettre une meilleure visibilité de leurs commandes à nos TPE/PME, mais aussi pour sécuriser le financement de ces entreprises.
- **Développer des accélérateurs pour soutenir le développement des TPE/PME.**
- **Assouplir pour les TPE/PME les critères du CIR (Crédit impôt recherche) et du CII (Crédit impôt innovation)**, encore trop sous employés et faciliter l'intégration des plus petites structures dans des grands projets de R&D, sans conditions d'apport de capital initial, en particulier ceux de la recherche appliquée.

III – RENDRE VISIBLE NOS EXPERTISES À L'INTERNATIONAL

Les prestataires de services intellectuels sont naturellement des prescripteurs. A l'international, ils peuvent servir de points d'entrée, de têtes de ponts, facilitant l'accès des opérateurs français sur des marchés étrangers. Ils peuvent ainsi avoir un impact en termes de commerce extérieur.

Aujourd'hui, les institutions facilitant l'export français n'ont pas encore compris la nécessité d'intégrer une offre en matière de prestations intellectuelles lors des négociations menées dans le cadre de grands contrats internationaux.

De ce fait elles ont tendance à privilégier les grandes structures connues et, sans le savoir, bloquer souvent ces marchés aux TPE et PME. Pourtant, c'est une erreur stratégique.

Les prestataires des services intellectuels qui œuvrent sur ces marchés savent déjà s'adapter rapidement aux contextes socio-économiques des différents marchés étrangers. Mais ils ont besoin d'un accompagnement pour rendre leur approche commerciale plus pertinente, identifier et rencontrer des contacts qualifiés, afin de les amener méthodiquement à la phase de la signature de la commande.

CINOV propose que la stratégie nationale dédiée à l'export des prestations des services intellectuels soit (re)définie, en se basant sur l'emploi coordonné de trois typologies d'acteurs : les experts stratégie, les experts techniques indépendants et les commerciaux. Cette stratégie a déjà su faire ses preuves dans d'autres pays européens (exemple le rôle des consultants britanniques techniques auprès des donneurs d'ordre des pays arabes).

NOS PROPOSITIONS

- Redéfinir la stratégie de l'export des prestations des services intellectuels à l'étranger en intégrant les TPE et PME.
- Accompagner les TPE et PME de la prestation intellectuelle dans la définition de leur approche commerciale et les promouvoir.

PRINCIPALES PROPOSITIONS DE CINOV POUR UNE RELANCE ÉCONOMIQUE ET DURABLE DU SECTEUR

- **Adopter un « Small Business Act » à la française, favorisant l'accès des TPE/PME aux marchés publics et privés.**
- **Créer des accélérateurs pour soutenir le développement des TPE/PME.**
- **Réserver une part des financements de l'innovation aux TPE/PME ou aux projets incluant de façon significative des TPE/PME.**
- **Rendre visible l'expertise des TPE/PME de la prestation intellectuelle à l'international.**