

# TROPHEES DE LA COMMANDE PUBLIQUE 2015

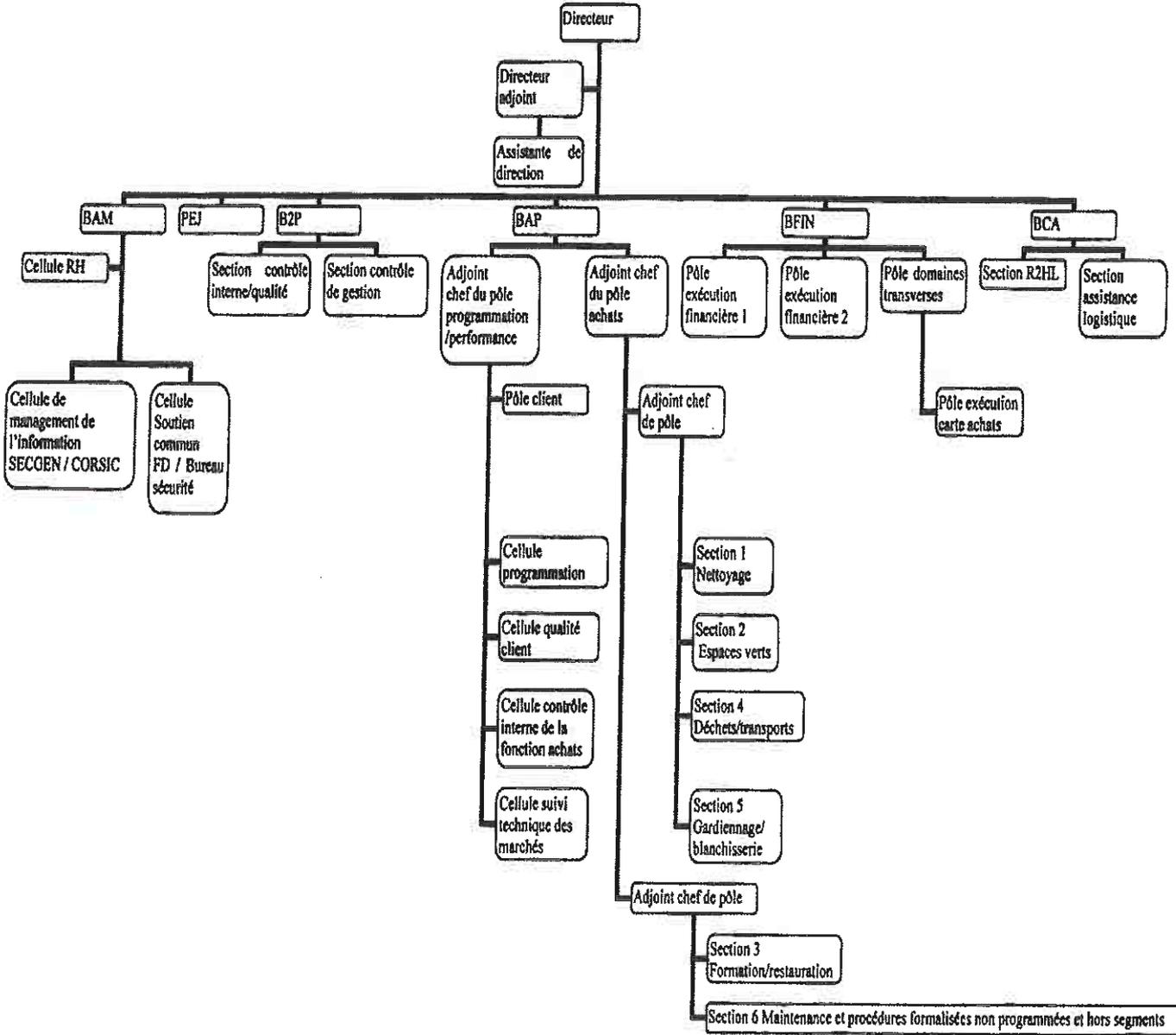
**La Plate Forme Achats Finances Sud Est (PFAF SE)**  
du  
**Service du Commissariat des Armées (SCA)**

## ANNEXE 1

Organigramme de la PFAF SE

# ANNEXE 1

## ANNEXE I A L'OPERM N°1-1 DU 10 JUILLET 2015 ORGANIGRAMME DE LA PFAF-SE



# TROPHEES DE LA COMMANDE PUBLIQUE 2015

**La Plate Forme Achats Finances Sud Est (PFAF SE)**  
du  
**Service du Commissariat des Armées (SCA)**

## ANNEXE 2

Plaquettes promotionnelles

**NOTA** : Toutes nos plaquettes et documentations sont transmises en dématérialisées aux sociétés.





**Plate-forme achats finances SUD-EST (PFAF SE)  
Service du Commissariat des Armées (SCA)**



# RENCONTRE DEFENSE /ENTREPRISES





# La plate-forme achats finances SUD-EST (PFAF SE)

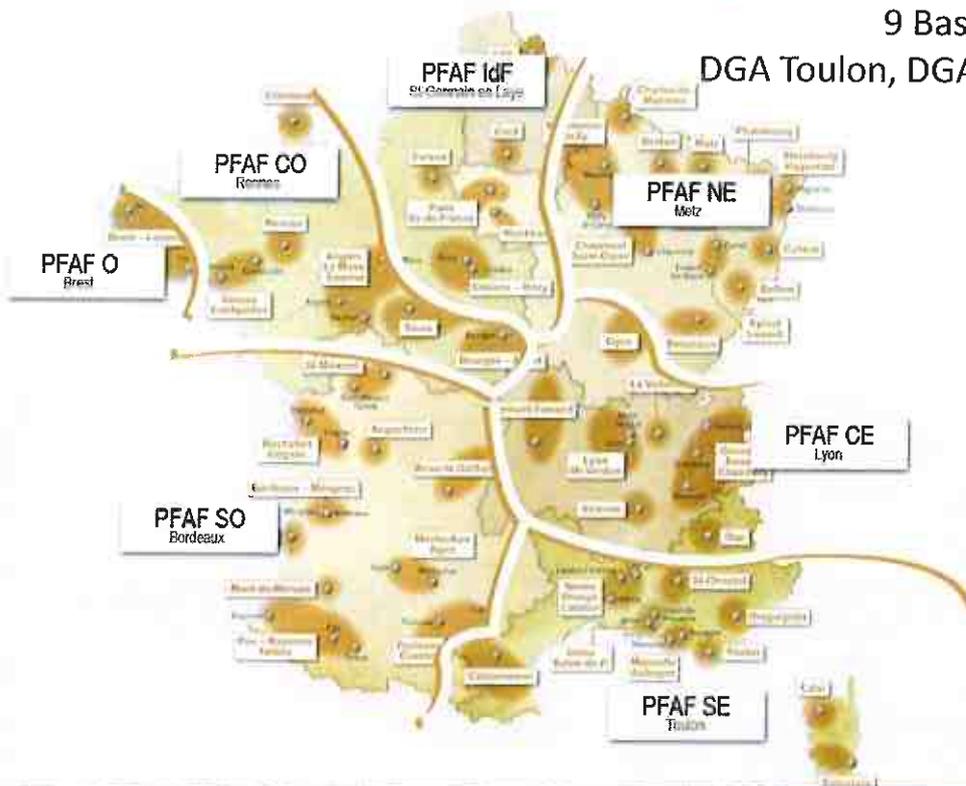
Du Service du Commissariat des Armées



PFAF SE  
BCRM Toulon  
BP 42  
83800 TOULON  
Cedex 9

## QUI SOMMES NOUS ?

Un organisme inter armées de soutien des forces  
9 Bases de Défenses (BdD),  
DGA Toulon, DGA Essai en vol, DGA Essais Missiles



- BdD Carcassonne
- BdD Toulon
- BdD Nîmes Orange Laudun
- BdD Solenzara
- BdD Calvi
- BdD Istres – Salon
- BdD Marseille – Aubagne
- BdD Saint Christol
- BdD Draguignan

## Profils d'achats / Besoins

Les marchés 2014 en quelques chiffres :

173 marchés notifiés pour un montant de 17,3 M€ (annuel TTC) dont  
116 marchés attribués aux PME/PMI pour un montant de 10,7 M€ (annuel TTC)

## Segments d'achats (principaux)

Segments	Marchés notifiés en 2014	Montants annuels notifiés
Prestations de nettoyage	20	7,1 M€
Gardiennage-surveillance	4	2,1 M€
Traitement/collecte des déchets	13	1,2 M€
Entretien des Espaces verts	9	69,3 K€
Formation (marchés formalisés)	15	26,9 K€
Maintenance	14	96,1 K€
Denrées alimentaires	7	7,1 K€



## Avantages pour les sociétés

### **La dématérialisation des procédures**

- Recherche de consultations et téléchargement de marchés publics;
- Dépôts d'offres électroniquement;
- Dématérialisation des factures (CHORUS FACTURES);
- Cartes d'achats.

## POUR LES PRIMOS ACCEDANTS

### Mise en ligne des dossiers de consultations et publicités :

Plate forme de publication des AO :  
Plate forme des achats de l'État (PLACE) :  
[www.marches-publics.gouv.fr](http://www.marches-publics.gouv.fr)

Publications dans les journaux officiels :  
sites Internet du BOAMP et du JOUE

### Points de contacts à la PFAF SE :

**Directeur de la PFAF SE**  
CRC1 Bernard MERCIER  
Tel. secrétariat : 04 22 43 11 14

**Chef du bureau achats**  
APAMD Nadège LEMOIGNE  
Tel. : 04 22 42 30 62 Fax : 04 22 43 61 61  
e-mail : [nadege.lemoigne@intradef.gouv.fr](mailto:nadege.lemoigne@intradef.gouv.fr)

**Adjoint au Chef du bureau achats**  
IEF Stéphane MOUGIN  
Tel. : 04 22 42 15 52 Fax : 04 22 43 61 61  
e-mail : [stephane.mougin@intradef.gouv.fr](mailto:stephane.mougin@intradef.gouv.fr)

**Chef de Pôle Achats**  
AAMD Sébastien CHEVALLIER  
Tel. : 04 22 42 14 64 Fax : 04 22 43 61 61  
e-mail : [sebastien.chevallier@intradef.gouv.fr](mailto:sebastien.chevallier@intradef.gouv.fr)

**Chef Pôle domaines transverses**  
IEF Grégory Bizet  
Tel. : 04 22 42 00 32 Fax : 04 22 43 61 61  
e-mail : [gregory.bizet@intradef.gouv.fr](mailto:gregory.bizet@intradef.gouv.fr)

**Responsable Qualité Service Rendu**  
**Cellule efficience des Achats**  
CE Laurent ESQUIER  
Tel. : 04 22 43 32 65 Fax : 04 22 43 61 61  
e-mail : [laurent.esquier@intradef.gouv.fr](mailto:laurent.esquier@intradef.gouv.fr)



MINISTRE DE LA DEFENSE



## 1. La PLACE - Qu'est-ce que c'est ?

C'est le site **INTERNET** des achats de l'Etat.

**Ce site est GRATUIT**

**Ce site vous permet de :**

- **RECHERCHER DES CONSULTATIONS DE MARCHÉS PUBLICS**
- **TÉLÉCHARGER LES DOSSIERS DE CONSULTATION DES ENTREPRISES**
- **POSER DES QUESTIONS ÉLECTRONIQUEMENT**
- **DÉPOSER VOTRE OFFRE ÉLECTRONIQUEMENT**
- **RECEVOIR DES MAILS**  
se rapportant à la consultation

## PLATE FORME ACHATS FINANCES SUD EST

du Service du Commissariat des Armées  
PFAF SE BAP  
BCRM Toulon  
BP42  
83800 TOULON CEDEX 9

**La PLACE :**  
**PLate-forme des AChats de l'Etat**

*en outre CE SITE vous offre :*

- **un service d'ALERTE**
- **un service de DIAGNOSTIC DE VOTRE ENVIRONNEMENT INFORMATIQUE**



## 2. La PLACE - Comment y accéder ?

Taper sur internet : Plate-forme des achats de l'Etat



**SUR LA PAGE D'ACCUEIL :**  
Vérifier que vous êtes bien sur le site : entreprises

**Si vous êtes déjà inscrit**  
• taper votre identifiant  
• taper votre mot de passe

**Si vous n'êtes pas encore inscrit :**  
• remplir le cadre : **NOUVEL UTILISATEUR**  
• inscrivez votre numéro de SIRET puis OK

### **ATTENTION**

Si vous avez téléchargé **ANONYMEMENT**  
un **DOSSIERS DE CONSULTATION DES ENTREPRISES,**  
**VOUS NE POURREZ RECEVOIR AUCUN MAIL**  
EN CONSÉQUENCE,  
EN CAS DE MODIFICATIONS EN COURS DE PROCÉDURE,  
**VOUS NE SEREZ PAS INFORMÉ**

## 3. La PLACE - Pour DÉPOSER une offre électronique ?\*

- Il faut obligatoirement **ÊTRE INSCRIT** sur la PLACE
- Il faut obligatoirement **DÉTENIR** un certificat de signature électronique

Un film de démonstration de dépôt des offres vous est proposé dans le menu AIDE

Avant tout DÉPÔT D'OFFRE, il est conseillé de :

**TESTER LA CONFIGURATION DE VOTRE ORDINATEUR**

Pour connaître les pré-requis :

Tout en bas de la page d'accueil, mon compte : cliquer sur : **pré-requis techniques**

Tenir compte du temps de téléchargement des documents : compter **une minute pour 1 MO**

**\*Le dépôt papier reste possible même si vous avez téléchargé électroniquement le dossiers de consultation des entreprises**

(sauf pour les consultations rendant obligatoire le dépôt électronique).

## 4. La PLACE - Besoin d'aide ?



**En cas de difficultés dans votre utilisation de la PLACE,**  
**vous pouvez contacter l'assistance AU NUMÉRO SUIVANT :**

**ASSISTANCE : 01 76 64 47 07**

(ce numéro figure dans le premier bandeau en haut de la page d'accueil).

Ou par mail : [PLACE.support@atexo.com](mailto:PLACE.support@atexo.com) (si indisponibilité de l'assistance téléphonique).



## Dématérialisation des factures



Rendez-vous sur le Portail :

**<https://chorus-factures.budget.gouv.fr>**



Chorus factures  
une solution simple  
100 % GRATUITE



### Gains financiers

Réduction des coûts d'impression,  
de stockage et d'acheminement

Gains d'espace d'archivage



### Gains de temps

Processus de facturation facilité

Réduction des temps de  
traitement des factures



### Gains environnementaux

Réduction de l'empreinte  
carbone



### Amélioration de la relation services de l'Etat / fournisseurs

Suivi, à tout moment, du  
traitement des fact



### Traçabilité et Sécurité

Intégration automatique des  
factures au système comptable

Garantie de réception des  
factures par le système comptable

Réduction des litiges



## LA DÉMARCHÉ

Chorus factures propose 3 modes de transmission de vos factures et le suivi de leur traitement :

- Saisir vos factures en ligne
- Déposer vos factures au format PDF

via le **portail**

- Transmettre vos factures directement à l'Etat ou par le biais d'opérateurs de dématérialisation en automatisant les flux pour de gros volumes de factures

via l'

### Quel choix ?

Notes que le mode de transmission dépend du volume de factures émis. Plus le nombre de factures est élevé plus la dématérialisation est complète via des flux EDI à l'avantage rentable.



\* Échange de Données Informatiques

## COMMENT CHOISIR LE MODE DE TRANSMISSION LE MIEUX ADAPTÉ ?

Mon entreprise émet un volume de factures :

Faible

### LA SAISIE

- de 100 factures

#### Avantages

Je n'ai pas de démarche à mettre en œuvre pour dématérialiser fiscalement mes factures.

#### Point d'attention

Le cas échéant, je dois saisir en double ma facture : dans ma comptabilité et sur le portail Chorus factures. La saisie de ma facture étant manuelle, je reste soumis à d'éventuels problèmes de fiabilité / erreurs.

Modéré

### LE DÉPÔT

Entre 100 et 1000 factures / an

#### Avantages

Je n'ai pas de démarche à mettre en œuvre pour dématérialiser fiscalement mes factures. Je produis la facture depuis mon système d'information comptables.

#### Point d'attention

Je prends en charge la production de mes factures. Je dois systématiquement déposer "manuellement" chaque facture sur le portail Chorus factures pour transmission.

Elevé

### L'EDI

+ de 1000 factures / an

#### Avantages

L'envoi de ma facture est entièrement automatisé. Elle est émise au format normalisé. Son envoi ne requiert pas d'intervention manuelle.

#### Point d'attention

Je prends en charge le démarrage du raccordement technique aboutissant à :  
 - à la production de mes factures au format normalisé XML ;  
 - au raccordement technique à destination du concentrateur ;  
 - au respect des conditions d'échange et de stockage prévues par la loi.

### LA SAISIE

- de 100 factures / an

### LE DÉPÔT

Entre 100 et 1000 factures / an

### L'EDI

+ de 1000 factures / an

#### Les grandes étapes pour mes premières factures

- 1 Je me connecte au Portail Chorus factures
- 2 Je crée mon compte
- 3 Je reçois un mail de confirmation d'activation de mon compte

Je me connecte au portail Chorus factures sur le site de l'Agence de Trésorerie  
 - Numéro de la connexion de l'Agence de Trésorerie : 0111 10 00000000  
 - URL du service : [www.chorus.factures.budget.gouv.fr](http://www.chorus.factures.budget.gouv.fr)

- 4 Je signe en ligne le mandat de facturation et les conditions générales d'utilisation

- 4 Je choisis le format de ma facture et je crée cette dernière depuis mon outil de facturation

#### PDF signé

Je contacte une agence de certification

#### PDF non signé

Je passe par un prestataire de services

- 5 Je saisis ma facture manuellement

- 5 Je dépose ma facture PDF sur le Portail

- 6 Je consulte l'avancement de mes factures

- ✓ Ma facture est reçue par le service facturier
- ✓ Ma facture est en cours de traitement
- ✓ Ma facture est payée

Je contacte par mail l'ADPE qui m'indiquera la marche à suivre à : [support.technique@chorus-factures.budget.gouv.fr](mailto:support.technique@chorus-factures.budget.gouv.fr)

#### PDF signé ...

Le PDF signé est un document signé électroniquement par un outil de signature. Il s'accompagne d'un certificat électronique délivré par une agence de certification. Cette méthode permet d'authentifier le contenu du document et de protéger son contenu.

#### ... PDF non signé

Le PDF non signé est un PDF classique, dans ce cas, comme pour la facturation papier, le Code Général des Impôts demande d'apporter la preuve de "contrôle documentaire et permanent (...) permettant d'établir des listes d'avis facturés".

#### Les prérequis

- Un numéro d'identification de l'entreprise SIRET, RIDCC, RCS, ou TVA intracommunautaire

9



## SOLUTION DE PAIEMENT RAPIDE ET SÉCURISÉE POUR LES ENTREPRISES

### LA CARTE D'ACHAT EN QUELQUES MOTS...

La  
carte  
d'achat

Service du Commissariat des Armées  
Plate-Forme Achats Finances Sud-Est

- › Moyen de paiement moderne et interministériel
- › Système de commande et de gestion sécurisée
- › Allègement des relations entre clients et fournisseurs
- › Utilisation conforme au code des marchés publics

### LES AVANTAGES :

- › Paiement des commandes dans un délai de 4 jours à l'initiative des fournisseurs
- › Réduction du coût moyen de traitement par facture
- › Réduction de fonds de roulement
- › Fin des procédures de relance des factures impayées



Service du Commissariat des Armées  
Plate-Forme Achats Finances Sud-Est  
BCRM Toulon  
BP 42  
83 800 TOULON CEDEX 9

### Points de contacts :

#### Administratifs :

M. Stéphane MOUGIN  
Tél. : 04.22.42.15.52  
[stephane.mougin@intradef.gouv.fr](mailto:stephane.mougin@intradef.gouv.fr)

M. Laurent ESQUIER  
Tél. : 04.22.43.32.65  
[laurent.esquier@intradef.gouv.fr](mailto:laurent.esquier@intradef.gouv.fr)

#### Techniques :

M<sup>me</sup> Claudine NANDELEC  
Tél. : 04.22.42.74.53  
[claudine.nandelec@intradef.gouv.fr](mailto:claudine.nandelec@intradef.gouv.fr)

La  
carte  
d'achat

## ADHÉRER AU RÉSEAU VISA PURCHASING

Signature d'un contrat monétique spécifique à la carte d'achat avec l'une des quatre banques à un taux appliqué par transaction :



### FORMULE ÉLECTRONIQUE

*Délivré par ITS ou CCGNE*

Hébergement du catalogue de référence du fournisseur sur un site dédié  
Autorisation en ligne au moment de la commande  
Télécollecte par lot

## REJOINDRE LE SYSTÈME «CARTE D'ACHAT»

### S'ÉQUIPER D'UNE SOLUTION D'INTERFAÇAGE

#### FORMULE MANUELLE

*Délivré par la BNP ou ITS Aurore Rivière*

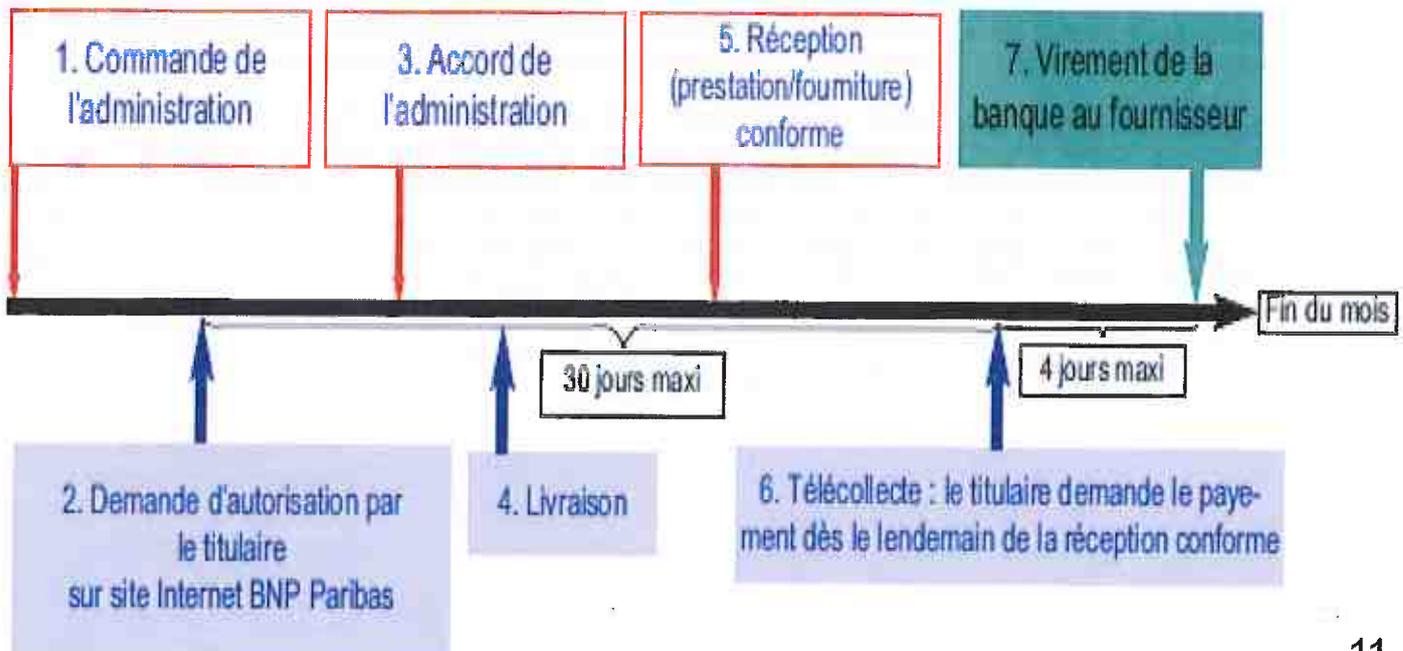
Détenir un accès à internet  
Saisie manuelle de la commande et du paiement par le fournisseur  
Interface conviviale et appropriation facile

#### FORMULE INTÉGRÉE

*Délivré par ITS ou CCGNE*

Intégration avec le site e-commerce du fournisseur  
Catalogue ergonomique du fournisseur (avec photos)

## SCHEMA DE FONCTIONNEMENT SYNTHÉTIQUE DE LA CARTE D'ACHAT





# Le Pacte Défense PME

## Instruction ministérielle



Le 27 novembre dernier, j'ai présenté à l'occasion du Forum DGA Innovation les grands axes du Pacte Défense PME.

Premier investisseur de l'État, le ministère de la Défense a une responsabilité particulière à l'égard des petites et moyennes entreprises (PME), au service de la croissance, de l'innovation, de la compétitivité et de l'emploi. Il porte aussi une attention particulière à la base industrielle et technologique capable de développer, de manière autonome et compétitive, l'outil de défense d'aujourd'hui et de demain.

C'est pourquoi j'ai souhaité ce Pacte Défense PME : stratégie globale en faveur des PME et des entreprises de taille intermédiaire (ETI), il a vocation à soutenir la vitalité et la pérennité d'un tissu de PME performantes et innovantes ayant toute leur place aux côtés des grands groupes industriels français.

Il s'inscrit dans l'esprit du rapport de Louis Gallois sur le pacte pour la compétitivité de l'industrie française qui propose un équivalent du small business act comme cadre de cohérence des dispositifs en faveur de la croissance des PME. Je souhaite que le ministère de la Défense « pense encore plus PME », c'est-à-dire qu'il acquière une culture de la PME innovante et que sa stratégie d'achats accorde toute leur place aux PME.

Plus largement, je veux construire dans la durée une véritable chaîne de partenariat entre les différents acteurs du développement des PME - grands maîtres d'œuvres industriels, acteurs régionaux et services du ministère.

Je propose avec le Pacte Défense PME de nous mobiliser autour des problématiques majeures des PME et ETI : accès à la commande publique, soutien à l'innovation, financement, accompagnement à l'exportation.

Ainsi, 40 mesures concrètes sont progressivement mises en œuvre, organisées autour de quatre axes complémentaires : en premier lieu, de nouvelles pratiques pour mieux prendre en compte les PME dans la stratégie d'achat de l'ensemble du ministère de la Défense ; ensuite, une consolidation dans la durée du soutien financier à l'innovation des PME ; troisièmement, des engagements réciproques entre le ministère et les maîtres d'œuvre industriels pour favoriser la croissance des PME, dans le cadre de conventions bilatérales ; enfin, une action renforcée en région et un accompagnement des PME dans le cadre du nouveau dispositif de soutien à leur développement, en partenariat avec les acteurs économiques régionaux.

Cette instruction ministérielle en définit le cadre et le contenu. Je suivrai personnellement sa mise en œuvre, qui constitue une priorité pour mon action et celle du ministère.

Jean-Yves Le Drian  
Ministre de la Défense



# Les 10 actions principales du Pacte Défense PME

- **Rendre obligatoire la prise en compte de la dimension PME dans les processus achat du ministère de la Défense par une étude systématique de leur positionnement sur le segment considéré et définir la stratégie d'achat en conséquence.**
- **Attribuer en priorité les marchés de moins de 15000 € (seuil de publicité) aux PME et aux TPE sous réserve que le tissu qu'elles constituent localement soit compétitif et que l'attribution se fasse après mise en concurrence.**
- **Valoriser les approches innovantes dans les achats courants pour atteindre un volume de 2% de la commande publique effectués auprès des PME et ETI innovantes, à l'horizon 2020, conformément au pacte national pour la croissance, la compétitivité et l'emploi.**  
Un groupe de travail déterminera en 2013 la part d'achats innovants du ministère et identifiera, le cas échéant, les leviers d'actions pouvant être mobilisés pour atteindre l'objectif.
- **Porter de 10 à 20 % le pourcentage minimum de l'avance attribuée aux PME dans les nouveaux marchés d'armement et optimiser l'utilisation de cette avance pour les autres marchés du ministère.**  
Cette action sera mise en œuvre sous deux conditions cumulatives : lorsque le marché nécessite, en début d'exécution, un investissement de la part de l'entreprise et lorsque le marché porte sur un secteur d'activité où les PME sont significativement présentes.
- **Maintenir pendant 3 ans le montant des crédits budgétaires études amont, augmentés de 10% dans la loi de finances 2013 à 750 millions d'euros.**  
Couvrant les niveaux de maturité technologique allant de la recherche et technologie (R&T) de base à la réalisation de démonstrateurs, les études amont favorisent le maintien de compétences critiques de la BITD.
- **Porter de 40 M€ à 50 M€ en 3 ans le montant des crédits soutenant l'innovation duale des PME (RAPID).**  
Dédié spécifiquement aux PME et aux ETI de moins de 2000 salariés, le dispositif RAPID permet de soutenir l'innovation duale. L'augmentation des crédits y étant affectés sur la période 2013-2015 bénéficiera directement au maintien de la BITD, la quasi-totalité des PME et ETI du marché de la défense ayant une activité duale. Des actions complémentaires seront engagées par la direction générale de l'armement pour susciter un volume croissant de projets soumis par les PME.
- **Garantir un nombre minimum annuel de 30 marchés liés aux travaux de R&T et d'un montant inférieur à 2 M € HT, plus accessibles aux PME.**  
Cette action a pour objet de faciliter l'accès des PME à ce type de marchés de la direction générale pour l'armement, en évitant qu'elles en soient exclues sur la seule base du ratio « montant prévisionnel du marché / chiffre d'affaires » exigé des candidats au titre des capacités financières.
- **Faciliter l'intégration des innovations des PME soutenues par le ministère de la Défense dans les programmes et les systèmes d'armes des maîtres d'œuvre dans le cadre de conventions bilatérales signées entre le ministère de la Défense et les principaux maîtres d'œuvre industriels.**  
Une meilleure visibilité des PME sur les attentes des acteurs de la défense et les opportunités de contrats afférentes favorisera directement une chaîne de sous-traitance et de fournisseurs réactive, compétitive et à l'origine d'innovations décisives pour les technologies militaires et duales.
- **Expérimenter l'attribution de labels aux PME et aux ETI pour les aider à conquérir de nouveaux marchés hors ministère de la Défense, en France et à l'exportation.**  
Un label « DGA Testé » sera mis en œuvre à titre expérimental sur la période 2013-2015, permettant aux PME d'attester qu'un de leur produit a été testé selon les processus en vigueur à la direction générale de l'armement. Par ailleurs, un statut particulier pourra être accordé aux PME qui ont démontré leur niveau de performance pendant l'exécution du contrat, via l'attribution d'un certificat de bonne exécution de marché.
- **Créer des Pôles régionaux à l'économie de défense pour développer les PME en région, leur donner un meilleur accès aux informations sur les marchés de défense, répondre à leurs attentes et appuyer les acteurs locaux du développement économique.**  
Guichet unique dont la mission principale sera de faciliter les relations entre les PME et la défense. Le PRED rassemblera les représentants du ministère de la défense présents sur la région et dont l'activité est, au moins en partie, orientée vers les PME. En structurant les moyens existants, il contribuera à densifier le dispositif d'appui aux PME en région aux côtés du conseil régional et des autres acteurs régionaux, contribuant à une pleine cohérence de l'action publique.





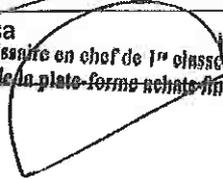
LIBERTÉ • ÉGALITÉ • FRATERNITÉ  
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE  
MINISTÈRE DE LA DÉFENSE



# « Appel d'offres » public pour les PRIMO ACCEDANTS

Répondre à un appel d'offres ne s'improvise pas.....

Conseils aux TPE, PME, TPI, entreprises et artisans.

Rédacteur	CE ESQUIER Laurent	le 02/04/2015	Visa 
Vérificateurs	IEF BIZET Grégory	le 02/04/2015	Visa 
	ATPMD LEMOIGNE Nadège	le 02/04/2015	Visa 
Validateur	CRC1 MERCIER Bernard	le 02/04/2015	Visa  <i>Le commissaire en chef de 1<sup>re</sup> classe Bernard Mercier directeur de la plate-forme achats militaires du Sud-Est</i>

Qu'est-ce qu'un marché public ?

Gommer les idées reçues !

Pourquoi répondre aux marchés publics ?

Où consulter les appels d'offres ?

Comment s'inscrire et répondre à un appel d'offre par Internet ?



MINISTÈRE DE LA DÉFENSE



## Qu'est-ce qu'un marché public ?

Le marché public est un contrat passé entre une entité publique et une entreprise (ou groupement) ou avec une autre personne publique, pour l'achat de biens, prestations ou travaux. La passation d'un marché répond à des règles fixées par le décret plus communément appelé CODE DES MARCHES PUBLICS

Il favorise l'accès des TPE, l'acheteur public a l'obligation de pondérer ses consultations chaque fois que possible par corps de métier.

Les trois grands principes fondamentaux sont : la liberté d'accès à la commande publique, l'égalité de traitement des candidats et la transparence des procédures

## Gommer les idées reçues

**Pour un primo accédant, consulter et répondre aux appels d'offre des marchés publics semble de prime abord très compliqué voir insurmontable...**

Je vous propose ci-dessous quelques arguments négatifs avancés par les TPE pour ne pas répondre aux appels d'offres, et les axes de progrès de l'administration visant l'amélioration de l'accès des PME/TPE à la commande publique :

- **La « complexité » pour constituer un dossier de réponse pour la partie purement administrative.** L'absence d'une pièce indispensable ou une erreur de forme peut engendrer le rejet de la candidature ou de l'offre.
  - ✦ Depuis le 1<sup>er</sup> octobre 2014 (voir ci-avant) la simplification administrative dans les marchés publics, tend à supprimer ces contraintes.
- **La terminologie (option, variante, ...) et les sigles ou abréviations spécifiques (CCAP, CCTP, DPGF, BPU, DQE, DCE, CPV, dialogue compétitif, ...) sont difficiles à interpréter.**
  - ✦ La terminologie et les sigles utilisés semblent « difficiles » à interpréter, néanmoins facilement décodables via un moteur de recherche sur Internet.
  - ✦ En général, la quasi-totalité des dossiers précisent dans un glossaire leur signification
- **Le choix parfois récurrent des mêmes entreprises, «favoritismes», pas de contact pendant les procédures... sont vecteurs de découragement pour les nouveaux candidats potentiels**
  - ✦ Le code des marchés publics oblige l'acheteur public à remettre les marchés en concurrence en toute transparence. La sélection des candidatures et le choix du/des titulaires suite à un appel d'offres sont encadrés par le Règlement de la Consultation (RC) et les critères de sélections sont clairement définis.
  - ✦ Les candidats ont la possibilité de demander (dans les délais contractuels prévus au code des marchés publics) les raisons du rejet de leur candidature / offre et leur classement...et toutes questions sur l'appel d'offres. L'administration a l'obligation de vous répondre dans les délais prévus au code des marchés publics, dans la limite des possibilités de réponse.
  - ✦ Pendant une procédure, tout contact n'est pas interdit, il doit être adapté aux types de consultation, le stade de la procédure. Le RC précise les modalités de correspondance ainsi que les contacts.



MINISTÈRE DE LA DÉFENSE



### Pourquoi répondre aux marchés publics :

- **La certitude d'être payé et dans des délais raisonnables (30 jours par mandatement, 4 jours minimum en carte d'achats).**

Les délais de mandatements sont encadrés par des textes dont les dernières évolutions ont tendance à raccourcir de plus en plus les délais de paiement de manière à ne pas pénaliser les entreprises concernées.

- **La facilité d'accès à la commande publique gratuite (la dématérialisation des procédures) :**

- ✦ Accès et Inscription sur la Plate-forme des achats de l'Etat **GRATUITE** (incluant l'inscription à l'annuaire défense, création d'alertes par mots clés);
- ✦ la recherche de consultations et téléchargement de marchés publics **GRATUITE** sur la Plate-forme des achats;
- ✦ le dépôt d'offres électroniquement **GRATUITE** jusqu'au dernier jour de la consultation sur la Plate-forme des achats (sauf mention contraire dans le dossier, la remise des offres papier est toujours autorisée dans les délais impartis);
- ✦ la dématérialisation des factures, le dépôt **GRATUIT** des factures par internet (portail CHORUS FACTURES);

- **La simplification administrative dans les marchés publics (septembre 2014) :**

Décret no 2014-1097 du 26 septembre 2014 portant mesures de simplification applicable aux marchés publics. (Entrée en vigueur le **1<sup>er</sup> octobre 2014**)

Une des mesures du décret cité ci-dessous vise à simplifier la documentation à remettre lors des appels d'offres. Les candidats ne sont pas tenus de fournir les documents et renseignements que le pouvoir adjudicateur peut obtenir directement par le biais d'un système électronique de mise à disposition d'informations administré par un organisme officiel ou d'un espace de stockage numérique, à condition que figurent dans le dossier de candidature toutes les informations nécessaires à la consultation de ce système ou de cet espace à condition que l'accès à ceux-ci soit gratuit.

#### **NOTA :**

« Le pouvoir adjudicateur peut prévoir, dans l'avis d'appel public à la concurrence ou dans les documents de la consultation, que les candidats ne sont pas tenus de fournir les documents et renseignements qui lui ont déjà été transmis dans le cadre d'une précédente consultation et qui demeurent valables. »



MINISTÈRE DE LA DÉFENSE



## Où consulter les appels d'offres :

### ➤ La collecte des avis de marchés peut se faire via :

#### ✚ Un site pour les consultations en ligne

Le ministère de la défense met en ligne toutes ses consultations d'un montant supérieur à 15 000 € sur le site [www.marches-publics.gouv.fr](http://www.marches-publics.gouv.fr)

#### ✚ Publications dans les journaux officiels :

Sites Internet du BOAMP et du JOUE

### ➤ Présentation de la Plate-forme des achats de l'État : la PLACE

#### 1. La PLACE – Qu'Est-ce que c'est ?

Plate-forme  
des achats de l'état

[www.marches-publics.gouv.fr](http://www.marches-publics.gouv.fr)

C'est le site INTERNET des achats de l'état.

Ce site est **GRATUIT**

Ce site vous permet de :

- DE VOUS ENREGISTRER GRATUITEMENT ET DE RECHERCHER DES CONSULTATIONS DE MARCHES PUBLICS ;
- TELECHARGER LES DOSSIERS DE CONSULTATION DES ENTREPRISES.
- POSER DES QUESTIONS ELECTRONIQUEMENT ;
- DEPOSER VOTRE OFFRE ELECTRONIQUEMENT ;
- RECEVOIR DES MELS (se rapportant à la consultation).

#### **En outre ce site vous OFFRE**

- UN SERVICE D'ALERTE (vous créez vos alertes par mots clés dans votre domaine de compétence et ainsi de recevoir par mèl les avis de consultations) ;
- UN SERVICE DE DIAGNOSTIC DE VOTRE ENVIRONNEMENT INFORMATIQUE.

#### 2. La PLACE – Comment y accéder ?

Taper sur internet : Plate-forme des achats de l'état

Sur la page d'accueil :

Vérifier que vous êtes bien sur le site : entreprise

**Si vous êtes déjà inscrit**

- Taper votre identifiant
- Taper votre mot de passe



MINISTÈRE DE LA DÉFENSE



## SI VOUS ETES PRIMO ACCEDANT L'INSCRIPTION EST GRATUITE

- Remplir le cadre : NOUVEL UTILISATEUR
- Inscrivez votre numéro de SIRET puis OK

### ATTENTION

Si vous avez téléchargé **ANONYMEMENT** un **DOSSIER DE CONSULTATION DES ENTREPRISES**  
**VOUS NE POURREZ RECEVOIR AUCUN MEL.**  
**EN CONSEQUENCE EN CAS DE MODIFICATIONS EN COURS DE PROCEDURE**  
**VOUS NE SEREZ PAS INFORME**

### 3. La PLACE – Pour déposer une offre électronique ?

- Il faut être obligatoirement **ETRE INSCRIT SUR LA PLACE**
- Il faut obligatoirement **DETENIR** un certificat de signature électronique

Un film de démonstration de dépôt des offres vous est proposé dans le menu **AIDE**

Avant tout **DÉPOT D'OFFRE**,

il est conseillé de

**TESTER LA CONFIGURATION DE VOTRE ORDINATEUR**

Pour connaître les pré-requis techniques :

Tout en bas de la page d'accueil : cliquer sur : **pré-requis techniques**

Tenir compte du temps de téléchargement des documents : compter **une minute pour 1 MO**

Le dépôt papier reste possible même si vous avez téléchargé électroniquement le dossier de consultation des entreprises (Sauf pour les consultations rendant obligatoire le dépôt électronique)

### 4. La PLACE – Besoin d'aide ?

En cas de difficultés dans votre utilisation de la PLACE vous pouvez contacter l'assistance par téléphone et ou mèl.

Assistance téléphonique : 01 76 64 47 04

(Ce numéro figure dans le premier bandeau en haut de la page d'accueil)

Assistance par mèl : [PLACE.support@atexo.com](mailto:PLACE.support@atexo.com)

(Dans le cas de l'indisponibilité de l'assistance téléphonique)

**TOUTES CES FONCTIONNALITES SONT GRATUITES,  
IL SUFFIT JUSTE DE S'INSCRIRE**



## RECAPITULATIF

### COMMENT S'INSCRIRE SUR LA « PLACE » ?

**Cochez la case « inscription sur les annuaires des portails défense »**

**Le système renseigne automatiquement la partie relative à l'entreprise**

**Renseignez vos données personnelles**

**Indiquez une adresse mail active pour bénéficier des alertes, Informations...**

**Puis choisissez un identifiant et un mot de passe.**

## Coordonnées

- Adresse des sites :
  - [www.achats.defense.gouv.fr](http://www.achats.defense.gouv.fr) ou [www.ixarm.com](http://www.ixarm.com)
  - [www.marches-publics.gouv.fr](http://www.marches-publics.gouv.fr)
- Webmaster plate-forme des achats de l'état :
  - **Par téléphone 01 76 64 74 07**
  - **Par courriel: [PLACE.support@atexo.com](mailto:PLACE.support@atexo.com) (si indisponibilité de l'assistance téléphonique)**

domaine concerné :  
*difficultés concernant des annonces, l'accès aux consultations, les dépôts de plis*
- Webmaster portails [achats.defense.gouv.fr](http://achats.defense.gouv.fr) et [ixarm.com](http://ixarm.com) :
  - [webmaster@ixarm.com](mailto:webmaster@ixarm.com)

domaine concerné :  
*difficultés concernant la connexion aux portails, l'accès à des dispositifs particuliers*





MINISTÈRE DE LA DÉFENSE



## Comment procéder ?

Sélectionner les marchés de votre compétence et qui sont à votre portée. Pour éviter les mauvaises surprises, à posteriori, étudier avec attention :

- Le Règlement de la Consultation (RC) ;
- Le Cahier de Clauses Administratives Particuliers (CCAP) ;
- Le CCTP.

En effet, il ne s'agit pas de répondre à « toutes les consultations », vous risquez d'être vite découragé. Évaluer vos chances de remporter le marché avant de répondre à l'appel d'offres (étude du marché, vos tarifs par rapport à la concurrence, vos délais (de livraisons, d'exécutions), votre trésorerie (pour les marchés de gardiennage, entretien de locaux,...etc.).

## CONSEILS :

**Il vaut mieux répondre à quelques dossiers bien identifiés avec une réponse de qualité qu'à une multitude de dossiers « mal ficelés ».**

- **Sachez distinguer les différents types de procédures de marchés publics**

Identifier le type de **procédure que** vous allez consulter.

Bien que la grande majorité des marchés publics soit passée soit sous forme d'appel d'offres, soit de procédure adaptée, il existe d'autres procédures.

Une des principales caractéristiques de la procédure adaptée (MAPPA) est qu'elle est plus souple que l'appel d'offres (AO) et qu'elle permet la négociation si le pouvoir adjudicateur la prévoit (négociation encadrée par des règles édictées en amont).

Pour effectuer ses achats l'acheteur public est tenu :

- ✦ de respecter les règles régies par le code des marchés publics ;
- ✦ adapter la publicité et les délais de parution (suivant le montant de l'achat les organes de parutions sont différents).





MINISTÈRE DE LA DÉFENSE



### CONSEILS :

Identifier le type de **procédure** que vous allez consulter.

Bien que la grande majorité des marchés publics soit passée soit sous forme d'appel d'offres, soit de procédure adaptée, il existe d'autres procédures.

Une des principales caractéristiques de la procédure adaptée (MAPPA) est qu'elle est plus souple que l'appel d'offres (AO) et qu'elle permet la négociation si le pouvoir adjudicateur la prévoit (négociation encadrée par des règles édictées en amont).

Pour effectuer ses achats l'acheteur public est tenu :

- ✦ de respecter les règles régies par le code des marchés publics ;
- ✦ adapter la publicité et les délais de parution (suivant le montant de l'achat les organes de parutions sont différents).

➤ **Interrogez l'administration lors de la rédaction de votre réponse**

### CONSEIL :

Pour répondre de manière optimale, n'hésitez à demander des précisions par écrit, sur des points nécessitant des éclaircissements sur le Dossier de Consultation des Entreprises (DCE) que ce soit technique et ou administratif, avant de compléter votre dossier. Cette démarche, peut vous faire gagner du temps pour rédiger votre réponse. Certains candidats s'apercevront qu'ils ne sont pas concernés par la consultation.

➤ **Interrogez l'administration sur les motifs du rejet de votre candidature ou votre offre**

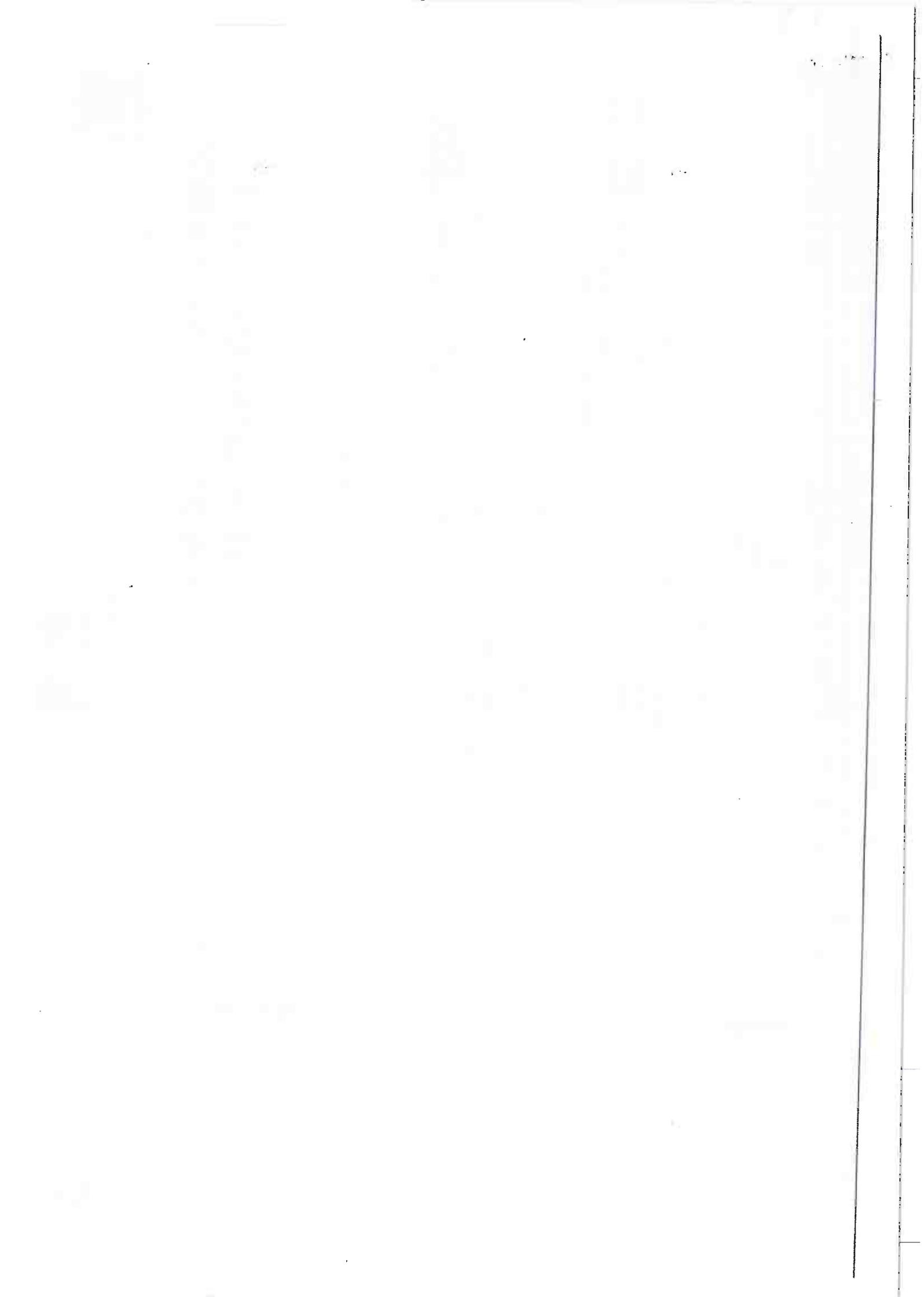
Si votre candidature / offre n'est pas retenue, demandez par écrit les motifs détaillés du **rejet** de votre candidature ou de votre **offre** et, le cas échéant, « les caractéristiques et les avantages relatifs de l'offre retenue ainsi que le nom du ou des attributaires » (Art. 83 du CMP).

Il est utile, sur ce point, de s'informer sur le site [www.cada.fr](http://www.cada.fr) (Commission d'Accès aux Documents Administratifs).

### En conclusion

*« Premier investisseur de l'Etat, le ministère de la Défense a une responsabilité particulière à l'égard des petites et moyennes entreprises (PME), au service de la croissance, de l'innovation, de la compétitivité et de l'emploi. Il porte aussi une attention particulière à la base industrielle et technologique capable de développer, de manière autonome et compétitive, l'outil de défense d'aujourd'hui et de demain ». C'est pourquoi le Ministre de la défense monsieur Jean-Yves Le Drian a souhaité ce Pacte Défense PME. « Stratégie en faveur des entreprises de taille intermédiaire (ETI), il a vocation à soutenir la vitalité et la pérennité d'un tissu de PME performantes et innovantes ayant toute leur place aux côtés des grands groupes industriels français » Extrait de l'instruction ministérielle du « PACTE DEFENSE PME ».*







**PERFORMANCE COMMERCIALE**  
**5 IDEES FAUSSES SUR LES MARCHES D'APPELS D'OFFRES**  
**TEMOIGNAGES**

**MERCREDI 14 OCTOBRE**

**17:00 À 17:30**

**STAND 100**

# PERFORMANCE COMMERCIALE

## 5 IDEES FAUSSES SUR LES MARCHES D'APPELS D'OFFRES

### TEMOIGNAGES



**Jean-Paul ROUSTAN**

Public Sourcing

**Laurent ESQUIER et Ebtissame SASSI**

Ministère de la Défense - service du commissariat des armées  
Plateforme Achats Finances Sud Est



  
CCI MARSEILLE  
PROVENCE

# PERFORMANCE COMMERCIALE

## 5 IDEES FAUSSES SUR LES MARCHES D'APPELS D'OFFRES

### TEMOIGNAGES

#### LA COMMANDE PUBLIQUE

##### UNE OPPORTUNITÉ DE CROISSANCE À SAISIR

- **L'importance dans l'économie nationale de la commande publique** : 200 milliards d'euros/an (source : le réseau de la commande publique) ;
- **Les PME sont majoritaires en nombre de marchés publics attribués** (60 %) mais non en montant (27%) ;
- **La part des PME en nombre de marchés est plus importante pour les collectivités territoriales** (61%) que pour l'Etat (46%) (Source : Observatoire économique de l'achat public - 2010).

##### UNE SOURCE DE PÉRENNITÉ POUR L'ENTREPRISE

- Les marchés publics apportent des **références solides et fiables** aux entreprises ;
- Ils permettent d'assurer du **chiffre d'affaires sur plusieurs années** ;
- **la certitude d'être payé** dans des délais raisonnables ;
- Ils sont un **gage de compétitivité** et permettent aux entreprises de **s'étalonner à la concurrence**.

##### UNE MÉTHODOLOGIE À ACQUÉRIR

- **La réponse aux marchés publics n'est pas insurmontable**, toutefois elle ne s'improvise pas ;
- Il est nécessaire de connaître les **grandes lignes de la réglementation**, de savoir **décrypter les besoins des acheteurs publics** et **mettre en valeur son offre**.

# PERFORMANCE COMMERCIALE

## 5 IDEES FAUSSES SUR LES MARCHES D'APPELS D'OFFRES

### TEMOIGNAGES

## QU'EST-CE QU'UN MARCHÉ PUBLIC?

C'est un contrat conclu **À TITRE ONÉREUX** par un **POUVOIR ADJUDICATEUR\*** avec une **PERSONNE**

**PUBLIQUE OU PRIVÉE** pour répondre aux **BESOINS** du pouvoir adjudicateur en matière de :

- **TRAVAUX** : Construction, Réhabilitation, Rénovation, Démolition, Entretien ... etc.
- **FOURNITURES**: Mobilier, Matériels, Fournitures... etc.
- **SERVICES** Nettoyage de locaux, Entretien de jardins, Maîtrise d'œuvre, Transport, Expertise comptable... etc.

\* **POUVOIR ADJUDICATEUR** = Etat, collectivité locale, établissement public national, établissement public local.

## Une difficulté d'identification des besoins des acheteurs publics.

Où consulter les dossiers de marchés publics ?

Un accès gratuit ou payant ?

Presse ?

Plate-forme de dématérialisation ?

- La Place (plate-forme des achats de l'Etat)
- Autres pour les collectivités

Publication dans les journaux officiels ?

- Site internet du BOAMP et du JOUE

Possibilité de se créer des alertes.

## Des marchés publics inaccessibles aux TPE/PME.

Une réglementation visant à favoriser l'accès des TPE/PME à la commande publique , confirmation dans la nouvelle réglementation :

- l'absence de référence n'est pas un motif recevable pour éliminer un candidat ;
- le principe de l'allotissement obligatoire ;
- la simplification du dossier de candidature ;
- ...

## Une réponse jugée globalement trop complexe et couteuse pour un résultat incertain.

Une complexité réelle ou apparente ?

La nécessité de maîtriser à minima la terminologie des acheteurs publics et les différentes procédures de passation (AO ou MAPA ?).

La nécessité de distinguer d'une part, le dossier administratif (susceptible d'être réutilisé pour partie) et d'autre part, le dossier technique (l'offre commerciale et technique).

De sérieux efforts de simplification entrepris au niveau du dossier de candidature :

- les MPS
- des éléments du dossier de candidature mis à disposition des acheteurs publics dans un espace de stockage numérique.
- la possibilité de questionner l'acheteur afin d'obtenir des précisions sur ses attentes.
- ...

Une méthodologie de réponse à acquérir.

Nécessité de sélectionner des marchés en phase avec votre capacité.

Ne pas occulter la possibilité de répondre en groupement.

## **La prééminence du moins-disant dans l'attribution des marchés publics.**

La notion de l'offre économiquement la plus avantageuse.

La pluralité des critères de jugement des offres (le prix mais pas que...).

La nécessité de prendre connaissance des critères de jugement des offres et de leur pondération.

La possibilité de demander les motifs détaillés du rejet de votre candidature ou de votre offre et les avantages relatifs à l'offre du candidat retenu.

## **La récurrence des entreprises attributaires des marchés publics.**

Une obligation de mise en concurrence régulière.

Des procédures de consultation juridiquement encadrées (respect des principes fondamentaux de la commande publique et des dispositions du code des marchés publics).

Un règlement de la consultation qui fixe le cadre de réponse.

Des critères de sélection qui permettent de clarifier les points d'attention de l'acheteur public.

La possibilité de saisir les tribunaux (le juge administratif).

Des contrôles réguliers par les autorités de tutelle.

# PERFORMANCE COMMERCIALE

## 5 IDEES FAUSSES SUR LES MARCHES D'APPELS D'OFFRES

### TEMOIGNAGES



SOURCE DE PERFORMANCE

[www.publicsourcing.fr](http://www.publicsourcing.fr)

Jean-Paul Roustan  
Directeur  
[jp.roustan@publicsourcing.fr](mailto:jp.roustan@publicsourcing.fr)

Laurent ESQUIER (CE)  
Responsable Qualité Service Rendu (QSR)  
Pôle Programmation / Section Efficience des Achats  
[Laurent.esquier@intradef.gouv.fr](mailto:Laurent.esquier@intradef.gouv.fr)

Ebtissame SASSI (CR1)  
Pole expertise juridique/référent communication  
[ebtissame.sassi@intradef.gouv.fr](mailto:ebtissame.sassi@intradef.gouv.fr)



Plate forme Achats Finances Sud-Est du Service du Commissariat des Armées

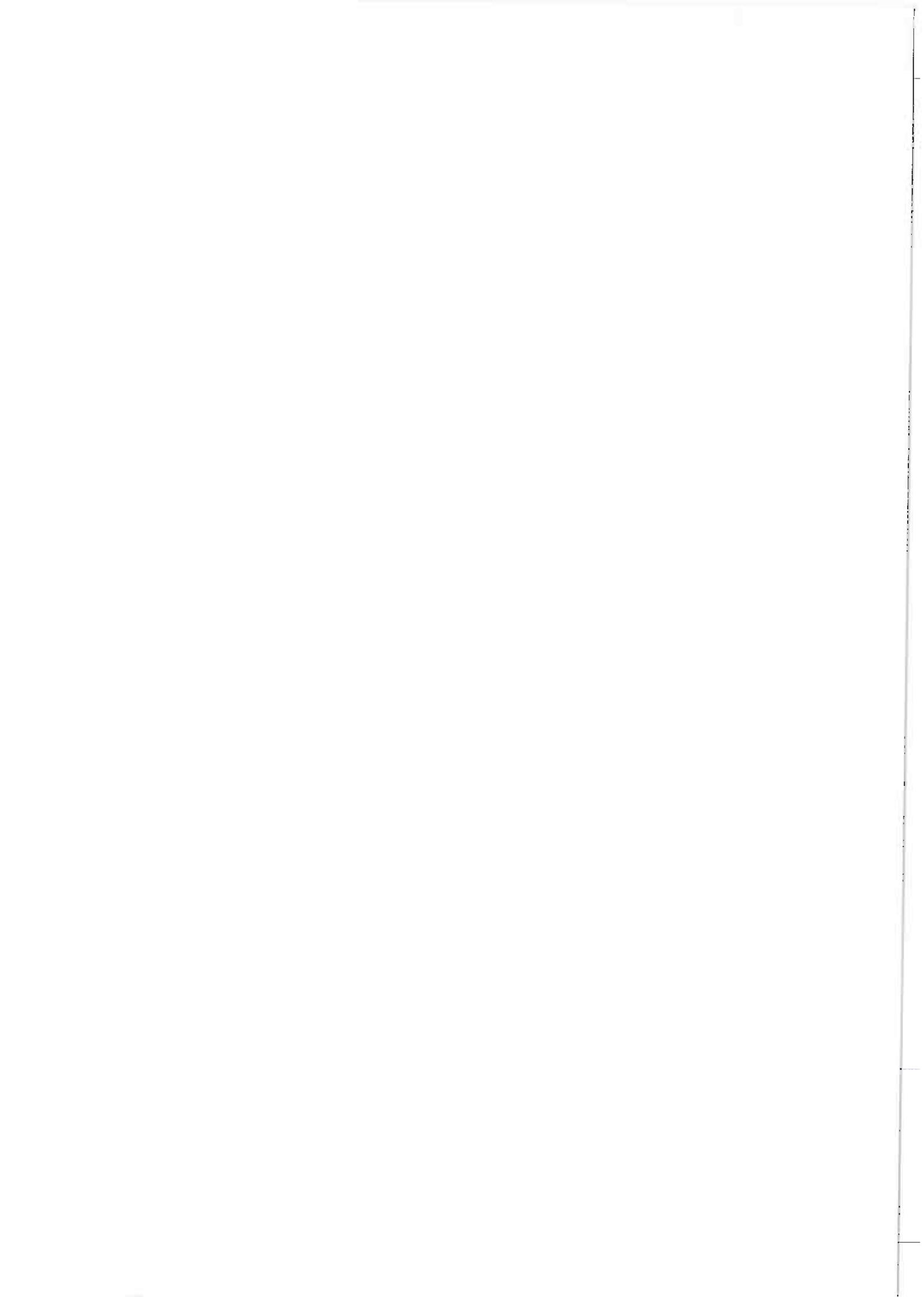
 COL MARSEILLE  
PROVENCE



# RETROUVEZ-NOUS SUR LE STAND N°100 NIVEAU 1

 <a href="http://WWW.CCI-MP.COM">WWW.CCI-MP.COM</a>	
ALLO CCI MARSEILLE PROVENCE <b>0 810 113 113</b>	

UNE CCI CONNECTÉE CLIENT





# Pourquoi un Pacte national pour la croissance, la compétitivité et l'emploi ?

L'économie française traverse une grave crise : l'économie mondiale ralentit et la consommation en Europe faiblit.

En outre, nos entreprises sont aussi handicapées par une compétitivité qui s'est dégradée depuis 10 ans. Nos investissements en recherche et développement restent trop faibles. Notre système éducatif ne forme aujourd'hui pas assez de jeunes qualifiés pour les besoins de notre économie. Les coûts de nos entreprises croissent depuis plusieurs années plus rapidement que ceux de leurs concurrentes européennes.

**Le Gouvernement est déterminé à restaurer notre compétitivité, redresser notre industrie, retrouver la croissance et l'emploi.**

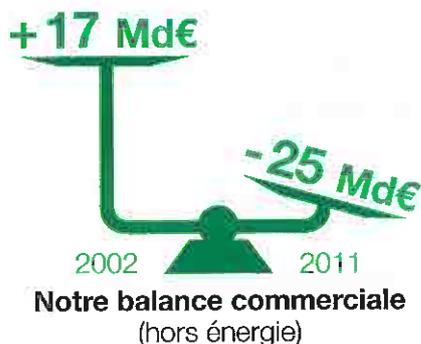
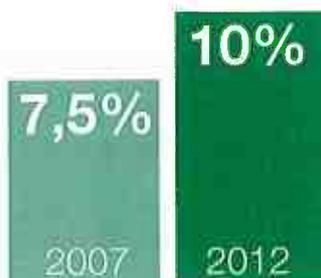
# Sommaire

<b>&gt; Repères</b>	<b>3</b>
<b>&gt; 35 actions concrètes</b>	<b>4</b>
<b>&gt; 8 leviers de compétitivité</b>	<b>7</b>
<b>Levier 1 :</b>	
- Un Crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi (CICE).	8
<b>Levier 2 :</b>	
- Des financements performants et de proximité pour les Très petites entreprises (TPE), Petites et moyennes entreprises (PME) et Entreprises de taille intermédiaire (ETI).	10
<b>Levier 3 :</b>	
- Des produits de qualité en stimulant l'innovation.	12
<b>Levier 4 :</b>	
- Un nouveau pacte au sein des filières et des entreprises.	14
<b>Levier 5 :</b>	
- Des entreprises conquérantes et un pays attractif.	16
<b>Levier 6 :</b>	
- Des formations tournées vers l'emploi et l'avenir pour les jeunes et les salariés.	18
<b>Levier 7 :</b>	
- La simplification et la stabilisation de la réglementation et de la fiscalité pour les entreprises.	20
<b>Levier 8 :</b>	
- Une action publique exemplaire et des réformes structurelles au service de la compétitivité.	22
<b>&gt; En savoir plus</b>	<b>24</b>
- Le Crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi (CICE).	24
- Très petites entreprises (TPE), Petites et moyennes entreprises (PME) Entreprises de taille intermédiaire (ETI).	26

# Repères



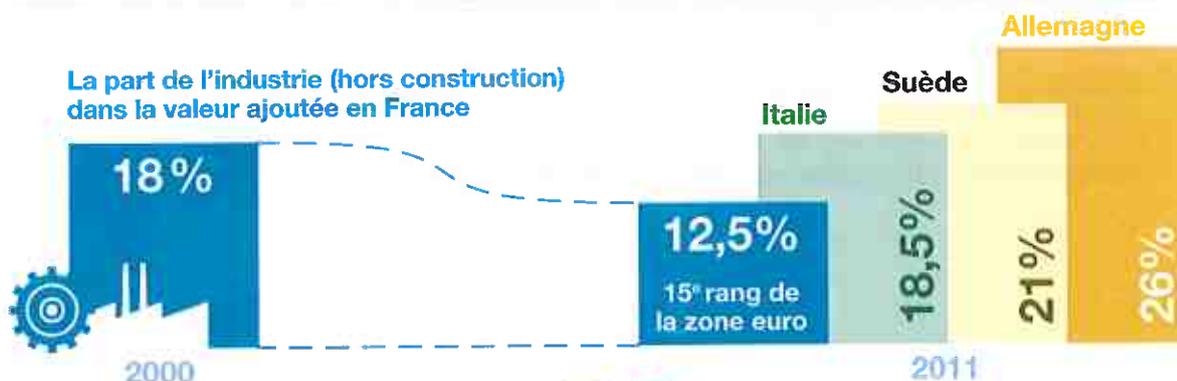
Le chômage est passé de



Par an, nos entreprises déposent **3 fois moins de brevets** que les entreprises allemandes



La part de l'industrie (hors construction) dans la valeur ajoutée en France



# 35 actions concrètes

## pour la croissance, la compétitivité et l'emploi

En savoir plus page 24

**ACTION**  
**01**

Alléger les coûts des entreprises de 20 Md€ par an *via* le Crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi (CICE).

**ACTION**  
**02**

Mettre en place une **nouvelle garantie publique** pour apporter plus de 500 M€ de trésorerie aux PME.

**ACTION**  
**03**

Lutter contre l'allongement des **délais de paiement**.

**ACTION**  
**04**

Créer la **Banque publique d'investissement (BPI)**.

**ACTION**  
**05**

Encourager le financement des entreprises par la **réforme de la fiscalité de l'épargne**.

**ACTION**  
**06**

Recentrer les banques sur leur cœur de métier au service du financement de l'économie réelle, grâce à la **prochaine loi bancaire**.

**ACTION**  
**07**

Faciliter l'accès des PME et ETI aux **marchés de capitaux**.

**ACTION**  
**08**

Rénover et renforcer la **politique de soutien à l'innovation** au sein des entreprises.

**ACTION**  
**09**

Diffuser les **technologies et usages numériques**.

**ACTION**  
**10**

Réorienter les **pôles de compétitivité** vers les produits et services à industrialiser. Distinguer les pôles stratégiques à rayonnement international et les pôles de développement régionaux.

# 35 actions concrètes

pour la croissance, la compétitivité et l'emploi

- ACTION 11** Refonder la Conférence nationale de l'industrie (CNI) pour mettre en place des **contrats de filières entre les entreprises**.
- ACTION 12** Développer des **outils d'accompagnement des filières industrielles**.
- ACTION 13** Assurer la présence d'au moins **2 représentants des salariés** votants (membres délibérants) dans les **conseils d'administration** ou de surveillance.
- ACTION 14** Assurer un **accompagnement personnalisé à l'international** pour 1 000 ETI et PME de croissance.
- ACTION 15** Aligner les **dispositifs de financement export** sur les meilleures pratiques étrangères.
- ACTION 16** Développer et démocratiser le **VIE (Volontariat international en entreprise)**.
- ACTION 17** Développer une **stratégie d'attractivité** pour attirer les talents internationaux, les grands projets d'investissements ainsi que les activités culturelles.
- ACTION 18** Créer la « **Marque France** » pour promouvoir le « made in France » et l'excellence française.
- ACTION 19** Maintenir les **atouts de nos infrastructures** (transport, énergie, services publics...) et déployer le **très haut débit numérique** sur tout le territoire.
- ACTION 20** Évaluer en permanence l'**adaptation de l'offre des formations** aux besoins des employeurs. Créer un **nouveau service public de l'orientation**.
- ACTION 21** Créer des **plates-formes territoriales d'appui aux mutations économiques**.
- ACTION 22** Renforcer la **place des entreprises au sein de l'enseignement technique et professionnel**.
- ACTION 23** Favoriser l'**embauche de jeunes en apprentissage dans les PME**. Objectif : 500 000 apprentis en 2017.

# 35 actions concrètes

pour la croissance, la compétitivité et l'emploi

**ACTION**  
**24**

Proposer aux partenaires sociaux de discuter des modalités de mise en place d'un **compte individuel de formation attaché à la personne et non au statut**.

**ACTION**  
**25**

Renforcer la **mobilité internationale** en doublant le nombre d'étudiants français à l'étranger à l'horizon 2020.

**ACTION**  
**26**

Stabiliser **5 dispositifs fiscaux essentiels** pour l'investissement et la vie des entreprises sur la durée du quinquennat.

**ACTION**  
**27**

Mettre en œuvre **5 chantiers de simplification des démarches des entreprises**.

**ACTION**  
**28**

Mettre en place une **démarche durable de simplification** et introduire un « **test PME** » pour les projets à fort impact sur les PME (y compris en matière fiscale).

**ACTION**  
**29**

**Rationaliser les taxes affectées**. Aucune taxe affectée ne pourra être créée sans parallèlement en supprimer une de montant au moins équivalent.

**ACTION**  
**30**

**Redresser nos finances publiques** pour assurer un environnement financier stable à nos entreprises.

**ACTION**  
**31**

Poursuivre et engager des **réformes de structure pour de meilleurs services publics** : transports, logement, énergie, etc.

**ACTION**  
**32**

Accompagner le **développement des PME de croissance innovantes** en mobilisant **l'achat public**.

**ACTION**  
**33**

Rénover la **justice commerciale** pour la rendre plus efficace.

**ACTION**  
**34**

Doter la France d'une **nouvelle instance de dialogue, de réflexion prospective et d'expertise**. Rendre accessibles gratuitement des données publiques brutes sur [data.gouv.fr](http://data.gouv.fr).

**ACTION**  
**35**

Demander l'introduction d'**avis publics d'experts indépendants** dans l'élaboration des décisions européennes en matière de concurrence.

# 8 leviers de compétitivité

## > Levier 1

Un Crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi (CICE).

## > Levier 2

Des financements performants et de proximité pour les Très petites entreprises (TPE), Petites et moyennes entreprises (PME) et Entreprises de taille intermédiaire (ETI).

## > Levier 3

Des produits de qualité en stimulant l'innovation.

## > Levier 4

Un nouveau pacte au sein des filières et des entreprises.

## > Levier 5

Des entreprises conquérantes et un pays attractif.

## > Levier 6

Des formations tournées vers l'emploi et l'avenir pour les jeunes et les salariés.

## > Levier 7

La simplification et la stabilisation de la réglementation et de la fiscalité pour les entreprises.

## > Levier 8

Une action publique exemplaire et des réformes structurelles au service de la compétitivité.

## Levier 1

# Un Crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi (CICE).

## ENJEUX ET OBJECTIFS

Dès 2013, l'État redonne aux entreprises, quelle que soit leur taille, les moyens de leur compétitivité via un crédit d'impôt.

Ce « ballon d'oxygène » doit permettre aux entreprises d'embaucher, d'investir et de gagner des parts de marché.

En dix ans, l'emploi industriel a reculé (-750 000 emplois), le chômage a atteint les 10 %. Nos entreprises ont perdu des parts de marché à l'export (- 36 % en 12 ans) à la fois car leurs coûts ont augmenté par rapport à ceux de leurs concurrentes, mais également car elles n'ont pas toujours réussi à améliorer la qualité de leurs produits.

Par rapport à l'Allemagne, les coûts salariaux ont divergé : ils ont augmenté en France, baissé chez notre voisin.

Avec ce crédit d'impôt, l'État redonne de la marge aux entreprises pour investir et innover, se repositionner à l'international, développer l'emploi et l'activité en France.

### Repères

Part de l'industrie dans la valeur ajoutée de la France  
**de 18 % à 12,5 %**  
entre 2000 et 2011

Nos parts de marché à l'export :  
**-36 %** depuis 2000 contre moins de -10% pour l'Allemagne ou pour l'Espagne

Balance commerciale (hors énergie)  
**+17 Md€** en 2002  
et **-25 Md€** en 2011

Coûts salariaux unitaires entre 2000 et 2011 :  
environ **+5 %** en France  
environ **-15 %** en Allemagne

## Levier 1

# Un Crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi (CICE).

## ACTION CONCRÈTE DU PACTE

En savoir plus page 24

**01** Alléger les coûts des entreprises à hauteur de 4% en 2013, puis 6% à partir de 2014 de la masse salariale brute en-dessous de 2,5 SMIC. Cela représentera 20 Md€ par an à compter de 2014. Les entreprises bénéficieront du **Crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi (CICE)** sur leurs impôts au titre de l'exercice 2013. L'effet économique sera donc immédiat.

Le crédit d'impôt n'est pas soumis à des conditions a priori mais il s'insère dans un pacte « donnant – donnant ».

L'utilisation du CICE fera l'objet d'une évaluation transparente : dans l'entreprise (les représentants du personnel seront informés de l'utilisation du CICE) et au niveau national (comité de suivi, sous l'égide de l'État, avec les partenaires sociaux).

Un comportement exemplaire est attendu de la part des entreprises en matière fiscale, de rémunération des dirigeants et de solidarité de filière notamment.

Les salariés seront désormais présents dans les conseils d'administration.

## Levier 2

# Des financements performants et de proximité pour les Très petites entreprises (TPE), Petites et moyennes entreprises (PME) et Entreprises de taille intermédiaire (ETI).

## ENJEUX ET OBJECTIFS

Aujourd'hui, TPE, PME et ETI souffrent de multiples contraintes en matière de financement.

Les délais de paiement se dégradent. Pourtant, ce « crédit » entre clients et fournisseurs, qui représentait plus de 600 Md€ en 2011, est un financement de court terme essentiel à la bonne marche de l'économie.

Les crédits bancaires de trésorerie reculent. S'agissant des crédits bancaires à moyen et long termes, ils risquent d'être plus contraints à l'avenir.

Vital pour les PME en phase de croissance, l'accès aux fonds propres se raréfie : 13 Md€ de levées de fonds en 2008... contre 6,5 Md€ en 2011.

L'épargne des Français pourrait être mieux mobilisée pour financer les entreprises.

### Il faut :

- Apporter une réponse immédiate aux besoins de trésorerie des PME.
- Engager une mobilisation durable des financements nécessaires aux entreprises (prêts, fonds propres, etc.).
- Réorienter notre système bancaire vers l'économie réelle.

## Repères

Le crédit interentreprises est la 1<sup>re</sup> source de financement à court terme des PME et des ETI, mais **30 %** des délais de paiement sont dépassés

Recul des crédits bancaires de trésorerie de **3,5 %** sur un an

Sur la dernière décennie, taux d'épargne des Français : **16 %** du revenu disponible brut

## Levier 2

**Des financements performants et de proximité pour les Très petites entreprises (TPE), Petites et moyennes entreprises (PME) et Entreprises de taille intermédiaire (ETI).**

### ACTIONS CONCRÈTES DU PACTE

**02** Mettre en place une **nouvelle garantie publique** pour apporter plus de 500 M€ de trésorerie aux PME.

**03** Lutter contre l'allongement des **délais de paiement**.

**04** Créer la **Banque publique d'investissement (BPI)**.

**05** Encourager le financement des entreprises par la **réforme de la fiscalité de l'épargne**.

**06** Recentrer les banques sur leur cœur de métier au service du financement de l'économie réelle, grâce à la **prochaine loi bancaire**.

**07** Faciliter l'accès des PME et ETI aux **marchés de capitaux**.

## Levier 3

# Des produits de qualité en stimulant l'innovation.

## ENJEUX ET OBJECTIFS

**L'innovation est la clé de la compétitivité. Elle ouvre les marchés de demain et renforce l'avantage concurrentiel des entreprises.**

La France innove trop peu (14<sup>e</sup> rang mondial).

Les entreprises françaises déposent 3 fois moins de brevets que les entreprises allemandes (17 000 par an, contre 60 000 en Allemagne). Les PME ne déposent que 17 % des brevets.

Le système d'innovation est trop complexe et doit être réformé. L'innovation doit être plus orientée vers le marché final (projets et prototypes porteurs de valeur ajoutée et susceptibles d'être industrialisés). Le partenariat recherche-entreprise doit être accentué.

Le numérique est un formidable gisement de croissance car les entreprises qui intègrent ces technologies dans leurs processus de production et de commercialisation sont plus compétitives et plus agiles pour s'adapter à leur environnement, faire évoluer leur fonctionnement et exporter. La diffusion des technologies numériques doit donc être stimulée. Le déploiement du très haut débit est une condition indispensable pour y parvenir.

### Il faut :

- Encourager à investir dans l'innovation.
- Réorienter les pôles de compétitivité vers des produits et services qui peuvent être diffusés à grande échelle.

## Repères

**1,4 %** de nos entreprises ont bénéficié d'un financement public au titre de leur R&D contre 5,4 % en Allemagne (2011)

**25 %** des dépenses en R&D sont faites par les PME françaises (2011)

Aujourd'hui, les filiales françaises des entreprises étrangères réalisent **20 %** de la recherche et développement menée en France

Près de **275 000** chercheurs en France en 2009

## Levier 3

# Des produits de qualité en stimulant l'innovation.

## ACTIONS CONCRÈTES DU PACTE

**ACTION 04** Créer la **Banque publique d'investissement (BPI) - branche innovation**.

**ACTION 08** Rénover et renforcer la **politique de soutien à l'innovation** au sein des entreprises, avec la mobilisation de nouveaux financements.

**ACTION 09** Diffuser les technologies et usages du numérique : développement de **technologies numériques stratégiques** et appropriation par les entreprises. Plan « **France Universités Numériques** ».

**ACTION 10** Réorienter les **pôles de compétitivité** vers les produits et services à industrialiser. Distinguer les pôles stratégiques à rayonnement international et les pôles de développement régionaux.

**ACTION 32** Accompagner le **développement des PME de croissance innovantes** en mobilisant l'**achat public**.

## Levier 4

# Un nouveau pacte au sein des filières et des entreprises.

## ENJEUX ET OBJECTIFS

**C'est l'effort collectif qui restaurera la compétitivité. Actionnaires, entreprises, salariés doivent avancer ensemble.**

L'industrie perd des emplois (- 750 000 en 10 ans), la balance commerciale se creuse (-70 Md€ en 2011 énergie comprise). Mobilisons-nous autour de notre appareil productif et sachons faire preuve de solidarité, à l'instar d'autres pays.

Nos 200 premières entreprises réalisent plus de 50 % des exportations et emploient près de 40 % des salariés du secteur marchand (hors agriculture et finances). À côté d'elles, de très nombreuses PME sont essentielles à l'effort productif.

Quand une grande entreprise connaît des difficultés, c'est souvent toute la chaîne de sous-traitance qui en pâtit. Transformons cette relation de dépendance en un lien partenarial, une solidarité de filières entre grands groupes et PME.

Les salariés doivent être plus proches des instances de décision des entreprises. Associés à la stratégie, ils feront revivre le dialogue social.

### Il faut :

- Renforcer nos filières en fédérant les acteurs autour de « contrats de filières ».
- Favoriser l'introduction de salariés votants dans la gouvernance des entreprises.

## Repères

Les **200** premières entreprises françaises réalisent **+ de 50 %** des exportations (en 2011)

Priorité à **4** filières d'avenir : la transition énergétique, la santé et l'économie du vivant, les technologies génériques et numériques, la sécurisation des échanges informatiques

Renforcement des **12** filières traditionnelles de la Conférence nationale de l'industrie (CNI)

## Levier 4

# Un nouveau pacte au sein des filières et des entreprises.

## ACTIONS CONCRÈTES DU PACTE

**ACTION 11** Refonder la Conférence nationale de l'industrie (CNI) pour mettre en place des **contrats de filières entre les entreprises**.

**ACTION 12** Développer des **outils d'accompagnement des filières industrielles**.

**ACTION 13** Assurer la présence d'au moins **2 représentants des salariés** votants (membres délibérants) dans les **conseils d'administration** ou de surveillance.

## Levier 5

# Des entreprises conquérantes et un pays attractif.

## ENJEUX ET OBJECTIFS

L'export est le signe d'une économie compétitive, qui fabrique de bons produits au meilleur coût.

La balance commerciale française (hors énergie) doit redevenir positive en 2017.

En 2011, cette balance commerciale était déficitaire de 25 Md€. Elle était bénéficiaire de + 17Md€ en 2002.

Nos Entreprises de taille intermédiaire (ETI) ne sont pas assez internationalisées. Nos Petites et moyennes entreprises (PME) et ETI ne sont pas assez soutenues à l'export, notamment par les grands groupes.

La France n'attire pas suffisamment les investissements étrangers : reconnus pour la qualité de notre main d'œuvre, nos infrastructures ou notre recherche, nous ne sommes plus qu'au 3<sup>e</sup> rang de l'attractivité européenne.

### Il faut :

- Accompagner nos entreprises à l'international.
- Mettre nos entreprises à armes égales avec leurs concurrentes.
- Renforcer l'attractivité de notre territoire.

## Repères

Part de marché de nos exportations dans le commerce international :

de **5,1** à **3,3 %**  
depuis 2000

En 2011, - **de 20 %** des dépôts de brevets sont réalisés par les Petites et moyennes entreprises (PME)

**117 000** entreprises exportatrices en France, contre 350 000 en Allemagne

**5,8 millions** de personnes travaillent pour l'export, soit 1/4 de la population active

## Levier 5

# Des entreprises conquérantes et un pays attractif.

## ACTIONS CONCRÈTES DU PACTE

**ACTION 14** Assurer un **accompagnement personnalisé à l'international** pour 1 000 ETI et PME de croissance.

**ACTION 15** Aligner les **dispositifs de financement export** sur les meilleures pratiques étrangères.

**ACTION 16** Développer et démocratiser le **VIE (Volontariat international en entreprise)**.

**ACTION 17** Développer une **stratégie d'attractivité** pour attirer les talents internationaux, les grands projets d'investissements ainsi que les activités culturelles.

**ACTION 18** Créer la « **Marque France** » pour promouvoir le « made in France » et l'excellence française.

**ACTION 19** Maintenir les **atouts de nos infrastructures** (transport, énergie, services publics...) et déployer le **très haut débit numérique** sur tout le territoire.

## Levier 6

# Des formations tournées vers l'emploi et l'avenir pour les jeunes et les salariés.

## ENJEUX ET OBJECTIFS

La formation, l'enseignement supérieur et la recherche sont les leviers de la compétitivité future. Jeunes et salariés doivent être mieux formés aux métiers de demain.

L'inadéquation se creuse entre les jeunes arrivant sur le marché du travail et les entreprises à la recherche de compétences.

La formation professionnelle, qui mobilise pourtant des ressources importantes, n'aide pas assez les salariés à affronter les mutations économiques. Le taux de chômage augmente tandis que certaines entreprises ont du mal à recruter !

Dans la société de la connaissance, l'adaptabilité du système éducatif et de formation est une nécessité.

### Il faut donc :

- Faire de la formation, de l'enseignement supérieur et de la recherche des leviers de notre compétitivité.
- Anticiper les besoins de qualification des entreprises.

### Repères

**22,5 %**

c'est le taux de chômage des **15-24 ans** en 2012

Sur près de

**2,4 millions**

d'étudiants en France

**- de 70 000**

ont étudié dans un pays de l'OCDE

**200 000**

jeunes formés par an par des entreprises artisanales en janvier 2010

**- de 7 500**

jeunes bénéficient du Volontariat international en entreprise (sept. 2012)

## Levier 6

# Des formations tournées vers l'emploi et l'avenir pour les jeunes et les salariés.

## ACTIONS CONCRÈTES DU PACTE

**ACTION 20** Évaluer en permanence l'**adaptation de l'offre des formations** aux besoins des employeurs. Créer un **nouveau service public de l'orientation**.

**ACTION 21** Créer des **plates-formes territoriales d'appui aux mutations économiques**.

**ACTION 22** Renforcer la **place des entreprises au sein de l'enseignement technique et professionnel**.

**ACTION 23** Favoriser l'**embauche de jeunes en apprentissage dans les PME**. Objectif : 500 000 apprentis en 2017.

**ACTION 24** Proposer aux partenaires sociaux de discuter des modalités de mise en place d'un **compte individuel de formation attaché à la personne et non au statut**.

**ACTION 25** Renforcer la **mobilité internationale** en doublant le nombre d'étudiants français à l'étranger à l'horizon 2020.

## Levier 7

# La simplification et la stabilisation de la réglementation et de la fiscalité pour les entreprises.

## ENJEUX ET OBJECTIFS

La lourdeur administrative génère des coûts, elle dissuade l'investissement et pèse sur la compétitivité. Le Gouvernement a décidé de réagir.

Une réduction de 25% des charges administratives pesant sur les entreprises permettrait une augmentation du PIB européen de 0,8% à court terme (1,4% à plus long terme) selon les estimations de la Commission européenne.

Les PME doivent perdre moins de temps en formalités et l'administration, de son côté, doit réduire ses délais de traitement.

Il est nécessaire de favoriser la stabilité des dispositifs fiscaux existants pour sécuriser les entrepreneurs et leur permettre de se projeter sur le long terme.

### Il faut donc :

- Consulter les entreprises en amont sur les modifications de normes réglementaires les concernant.
- Simplifier l'environnement réglementaire.
- Favoriser la stabilité des dispositifs fiscaux.

### Repères

**7 000** dispositifs de financement public sur tout le territoire

**20 %** des articles du code général des impôts modifiés chaque année

**40 000** pages pour interpréter le droit fiscal

## Levier 7

# La simplification et la stabilisation de la réglementation et de la fiscalité pour les entreprises.

## ACTIONS CONCRÈTES DU PACTE

**ACTION 26** Stabiliser **5 dispositifs fiscaux essentiels** pour l'investissement et la vie des entreprises sur la durée du quinquennat :

- Le Crédit d'impôt recherche (CIR),
- les dispositifs favorisant la détention et la transmission d'entreprises (« pactes d'actionnaires »),
- les exonérations relatives aux Jeunes entreprises innovantes (JEI),
- l'incitation aux investissements dans les PME,
- la Contribution économique territoriale (CET).

**ACTION 27** Mettre en œuvre **5 chantiers de simplification des démarches des entreprises** :

- « Dites-le nous une seule fois » : pour que les entreprises n'aient plus à fournir plusieurs fois les mêmes informations,
- mise en œuvre de la Déclaration sociale nominative unique (DSN) d'ici 2016 au plus tard,
- simplification des procédures applicables à l'immobilier d'entreprises,
- meilleure information sur les aides, financements et démarches à l'export,
- lutte contre la « sur-transposition » des directives européennes.

**ACTION 28** Mettre en place une **démarche durable de simplification** et introduire un « **test PME** » pour les projets à fort impact sur les PME (y compris en matière fiscale).

**ACTION 29** **Rationaliser les taxes affectées.** Aucune taxe affectée ne pourra être créée sans parallèlement en supprimer une de montant au moins équivalent.

## Levier 8

# Une action publique exemplaire et des réformes structurelles au service de la compétitivité.

## ENJEUX ET OBJECTIFS

Le Pacte national pour la croissance, la compétitivité et l'emploi s'adresse aussi à l'État. La puissance publique s'insère pleinement dans cette démarche de meilleure efficacité de la dépense, en engageant les réformes permettant de nouvelles économies et une qualité accrue de services publics.

Aux entreprises comme aux salariés, l'État se doit d'offrir un environnement de qualité, propice à l'action et à l'investissement. L'action publique doit être modernisée et les réformes essentielles menées à leur terme. C'est la clé de l'attractivité du territoire et de la compétitivité retrouvée.

Face à la crise, nous devons rendre la justice commerciale plus efficace et améliorer nos dispositifs juridiques pour pérenniser l'activité des entreprises en difficulté et sauvegarder l'emploi.

### Il faut :

- Poursuivre le redressement des finances publiques pour restaurer la compétitivité de notre économie.
- Moderniser notre action publique pour diminuer nos dépenses publiques, en faisant de la participation et de la satisfaction des usagers (entreprises et particuliers) un moteur de la transformation.

## Repères

La dépense publique est passée de **52 à 57 %** de la richesse nationale entre 2007 et 2012

La dette publique a augmenté de **600 Md€** depuis 2007

**70 000** procédures collectives par an

## Levier 8

# Une action publique exemplaire et des réformes structurelles au service de la compétitivité.

## ACTIONS CONCRÈTES DU PACTE

- 30** Redresser nos finances publiques pour assurer un environnement financier stable à nos entreprises.
- 31** Poursuivre et engager des réformes de structure pour de meilleurs services publics : transports, logement, énergie, etc.
- 32** Accompagner le développement des PME de croissance innovantes en mobilisant l'achat public.
- 33** Rénover la justice commerciale pour la rendre plus efficace.
- 34** Doter la France d'une nouvelle instance de dialogue, de réflexion prospective et d'expertise. Rendre accessibles gratuitement des données publiques brutes sur [data.gouv.fr](http://data.gouv.fr).
- 35** Demander l'introduction d'avis publics d'experts indépendants dans l'élaboration des décisions européennes en matière de concurrence.

En savoir plus

## LE CRÉDIT D'IMPÔT POUR LA COMPÉTITIVITÉ ET L'EMPLOI (CICE)

Le Crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi équivaut à une **baisse de cotisations sociales**. Il s'agit d'une réduction de l'impôt à acquitter en 2014 au titre de l'exercice 2013 (ou via un versement du Trésor public quand l'entreprise ne paie pas d'impôt).

Il s'appliquera dès le **1<sup>er</sup> janvier 2013**. Il atteindra **20 Md€ par an à compter de l'exercice 2014**.

Cela représentera une **baisse des coûts pour les entreprises d'environ 4% en 2013, puis 6% à partir de 2014 de la masse salariale brute en-dessous de 2,5 SMIC**.

Dès 2013, les PME qui le demanderont pourront en bénéficier sous forme d'**avance de trésorerie**.

Ce dispositif concerne environ 85% des salariés, dont environ 80% de ceux de l'industrie. Il bénéficiera aussi aux services, qui contribuent à la compétitivité de l'industrie (les achats de services par l'industrie représentent 140 Md€, soit l'équivalent de la masse salariale de l'industrie).

À horizon de 5 ans, ce crédit d'impôt permettra **la création d'au moins 300 000 nouveaux emplois**.

### Le Crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi (CICE)

Simple et rapide, il s'appliquera dès le 1<sup>er</sup> janvier 2013

Exemple avec une PME de 20 salariés (chiffres arrondis)

**10** salariés  
à **1 425 € brut/mois**  
(équivalent à 1 SMIC)



14 250 € brut/mois

**10** salariés  
à **2 851 € brut/mois**  
(équivalent à 2 SMIC)



28 510 € brut/mois

Total des salaires bruts sur **12** mois

513 120 €

Avec un **crédit d'impôt** équivalent à environ **6%** de la masse salariale brute, **l'État rembourse**

30 790 €



L'embauche d'un salarié au SMIC

Cette somme peut permettre par exemple :



Un investissement en matériel

En savoir plus

## LE CRÉDIT D'IMPÔT POUR LA COMPÉTITIVITÉ ET L'EMPLOI (CICE)

### Le CICE est financé de manière équilibrée :

- pour moitié par des économies en dépenses, résultant de la modernisation de l'action publique,
- pour moitié par des recettes nouvelles.

### Ces recettes nouvelles proviennent :

- pour 2/3 d'une refonte des taux de TVA à partir du 1<sup>er</sup> janvier 2014,
- pour 1/3 par la mise en place d'une nouvelle fiscalité environnementale.

### En 2013, le financement du CICE préserve totalement le pouvoir d'achat des ménages.

Grâce au CICE, les entreprises disposent de marges plus importantes. Ce ballon d'oxygène doit être utilisé pour :

- **investir** dans la qualité des produits,
- **embaucher** grâce à un coût du travail plus faible,
- **reconquérir** de nouvelles parts de marché à l'export.

Le crédit d'impôt n'est pas soumis à des conditions a priori mais il s'insère dans un pacte « donnant – donnant ».

L'utilisation du CICE fera l'objet d'une évaluation transparente : dans l'entreprise (les représentants du personnel seront informés de l'utilisation du CICE) et au niveau national (comité de suivi, sous l'égide de l'État, avec les partenaires sociaux).

Un comportement exemplaire est attendu de la part des entreprises en matière fiscale, de rémunération des dirigeants et de solidarité de filière notamment. Les salariés seront désormais présents dans les conseils d'administration. Au 1<sup>er</sup> janvier 2014, la refonte des taux de TVA financera 1/3 du coût du CICE (rendement attendu entre 6 et 7 Md€).

Le taux normal de TVA augmentera de 0,4 point, **de 19,6 % à 20 %** (soit 4 fois moins que la « TVA sociale »).

Le taux intermédiaire (qui concerne notamment les travaux dans les logements, la restauration) passera **de 7 % à 10 %**.

Le taux réduit (biens de première nécessité) baissera **de 5,5 % à 5 %**.

Cette évolution du taux intermédiaire de TVA, qui impacte différents secteurs d'activité, est largement compensée pour les entreprises par l'allègement de charges du CICE (d'un ordre de grandeur global 3 fois supérieur).

Le CICE est complété par 34 actions concrètes en faveur de la compétitivité des entreprises (voir les actions du Pacte).

En savoir plus

**TRÈS PETITES ENTREPRISES (TPE),  
PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES (PME),  
ENTREPRISES DE TAILLE INTERMÉDIAIRE (ETI).**

## ENJEUX ET OBJECTIFS

De trop nombreuses TPE, PME et ETI sont confrontées à des difficultés de financement, qui entravent leur capacité à innover, à exporter, à se développer, voire menacent leur survie.

Le Gouvernement a décidé de mobiliser un arsenal complet de mesures, combinant des actions d'urgence et d'autres à plus long terme, avec trois objectifs :

- Répondre immédiatement aux besoins de trésorerie des PME,
- Apporter de manière durable l'ensemble des financements nécessaires aux entreprises (prêts, fonds propres, etc.),
- Mettre le système bancaire et financier au service de l'économie réelle.

Les actions du Pacte aideront également les entreprises à améliorer la qualité des produits, à innover et à exporter, grâce au soutien public comme à l'engagement des plus grandes entreprises dans le cadre des filières.

### Repères

#### Pour les entreprises :

En 2011 **1,4%** d'entre elles ont bénéficié d'un financement public en recherche et développement contre **5,4%** en Allemagne

**30%**

des délais de paiement dépassés

#### Taux d'endettement en 2011 des sociétés non financières

environ **130%** en France contre environ **80%** en Allemagne

#### Coûts salariaux unitaires entre 2000 et 2011 :

environ **+ 5%** en France, environ **- 15%** en Allemagne

#### Pour les PME :

Leurs crédits bancaires de trésorerie ont regressé de

**3,5%** en variation annuelle (période été 2011 - été 2012)

En savoir plus

## TRÈS PETITES ENTREPRISES (TPE), PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES (PME), ENTREPRISES DE TAILLE INTERMÉDIAIRE (ETI).

### ACTIONS CONCRÈTES DU PACTE

En savoir plus page 24

**ACTEUR 01** Alléger les coûts des entreprises de 20 Md€ par an via un **Crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi (CICE)**. Les entreprises bénéficieront du CICE sur leurs impôts au titre de l'exercice 2013. Cela représentera une baisse des coûts pour les entreprises d'environ 4 % en 2013, puis 6 % à partir de 2014 de la masse salariale brute en-dessous de 2,5 SMIC. Dès 2013, les PME qui le demanderont pourront en bénéficier sous forme d'avance de trésorerie.

**ACTEUR 02** Mettre en place une **nouvelle garantie publique** permettant d'apporter **plus de 500 M€** de trésorerie aux PME. Elle sera mise en œuvre à travers la **Banque publique d'investissement (BPI)** à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2013.

**ACTEUR 03** Lutter contre l'allongement des **délais de paiement** : les PME pourront s'appuyer sur l'administration, qui sera dotée d'un pouvoir de sanction efficace, pour obtenir le respect des délais de paiement légaux, dépassés dans 30 % des cas aujourd'hui. Cette mesure sera insérée dans la loi sur la consommation début 2013. L'État s'engage à réduire ses propres délais de paiement sur le quinquennat, afin de parvenir à un délai de paiement de 20 jours en 2017.

**ACTEUR 04** Créer la **Banque publique d'investissement (BPI)** début 2013 pour offrir aux entreprises, en priorité aux TPE, PME et ETI, un service de financement de proximité à l'aide d'une palette élargie d'instruments financiers et de conseils pour intervenir à tous les moments du développement de l'entreprise.

**ACTEUR 05** Encourager le financement des entreprises par la **réforme de la fiscalité de l'épargne**.

**ACTEUR 06** Recentrer les banques sur leur cœur de métier au service du financement de l'économie réelle, grâce à la **prochaine loi bancaire**.

**ACTEUR 07** Créer une nouvelle **bourse des PME** soutenue par la mise en place d'un PEA-PME, pour faciliter l'accès des PME et des ETI aux marchés des capitaux et favoriser l'investissement dans les ETI.

**ACTEUR 14** Assurer un **accompagnement personnalisé à l'international** pour 1 000 ETI et PME de croissance dans le cadre de la BPI.

**ACTEUR 15** Mettre en place des **dispositifs de financement export** alignés sur les meilleures pratiques étrangères. La mesure sera mise en œuvre dans le cadre de la loi de finances rectificative 2012. Notre appareil diplomatique sera mobilisé en soutien de nos entreprises.

**ACTEUR 16** Développer le nombre de **VIE (Volontariat international en entreprise)** de 25 % en 3 ans et démocratiser son accès tant pour les PME et ETI que pour des profils plus diversifiés de jeunes diplômés.

**ACTEUR 17** Développer une **stratégie d'attractivité** visant notamment à attirer les talents internationaux et les grands projets d'investissement, ainsi que les activités culturelles (en particulier tournage de films et de productions audiovisuelles) et scientifiques. Un « passeport Talent » sera mis en place afin de faciliter l'accueil de compétences exceptionnelles venues de l'étranger. Les délais d'instruction réglementaires des grands projets d'investissement seront réduits.

**ACTEUR 18** Créer la « **Marque France** », référence fédératrice visant à promouvoir ce qui est fabriqué en France et l'excellence française. La « Marque France » sera à la fois un outil de soutien à l'export et un atout pour l'attractivité économique et touristique de la France.

**ACTEUR 19** Maintenir les **atouts de nos infrastructures** et déployer le **très haut débit numérique** sur l'ensemble du territoire avec un schéma équilibré et financé qui sera précisé début février 2013.

En savoir plus

## TRÈS PETITES ENTREPRISES (TPE), PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES (PME), ENTREPRISES DE TAILLE INTERMÉDIAIRE (ETI).

**ACTION 20** Évaluer en permanence l'**adaptation de l'offre des formations** aux besoins des employeurs. Créer un **nouveau service public de l'orientation**, du secondaire au supérieur, fondé sur une approche « Métiers-Qualifications », pour éviter qu'au sein d'une même classe de qualifications, les taux de chômage varient de plus de 10 points.

**ACTION 21** Créer, dès 2013, 10 **plate-formes territoriales d'appui aux mutations économiques**. Elles auront, notamment, vocation à répondre aux besoins en ressources humaines des TPE et PME. Elles seront des guichets uniques pour les PME qui veulent faire évoluer leurs ressources humaines, rassemblant sur un même territoire l'ensemble des acteurs de la formation et de l'emploi.

**ACTION 22** Renforcer la **place des entreprises au sein de l'enseignement technique et professionnel**, en systématisant leur présence au sein des instances de gouvernance de ces structures.

**ACTION 23** Favoriser l'**embauche de jeunes en apprentissage dans les PME** avec l'objectif de 500 000 apprentis en 2017.

**ACTION 26** Stabiliser **5 dispositifs fiscaux essentiels** pour l'investissement et la vie des entreprises :

- le Crédit d'impôt recherche (CIR),
- les dispositifs favorisant la détention et la transmission d'entreprises (« pactes d'actionnaires »),
- les exonérations relatives aux Jeunes entreprises innovantes (JEI),
- l'incitation aux investissements dans les PME,
- la Contribution économique territoriale (CET) dans le respect du principe de libre administration des collectivités territoriales et dans le cadre du pacte de confiance et de solidarité entre l'État et les collectivités.

**ACTION 27** Mettre en œuvre **5 chantiers de simplification des démarches des entreprises** :

- « Dites-le-nous une seule fois », pour que les entreprises n'aient plus à fournir plusieurs fois les mêmes informations à l'administration (en commençant dès 2013 sur un certain nombre de procédures),
- mise en œuvre de la Déclaration sociale nominative unique (DSN), d'ici à 2016 au plus tard,
- simplification et accélération des procédures applicables à l'immobilier d'entreprises,
- meilleure information sur les aides, financements et démarches à l'export,
- lutte contre la « sur-transposition » des directives européennes.

**ACTION 28** Mettre en place une **démarche durable de simplification** et introduire un « **test PME** » sur les nouveaux projets de textes présentant le plus fort impact potentiel sur les PME, y compris en matière fiscale.

**ACTION 29** Lancer d'ici à la fin de l'année un **exercice de rationalisation des taxes affectées**. Le Gouvernement transmettra au Parlement avant fin juin 2013 une évaluation du rendement et de l'efficacité de l'ensemble de ces taxes affectées. Aucune taxe affectée ne pourra être créée sans parallèlement en supprimer une de montant au moins équivalent.

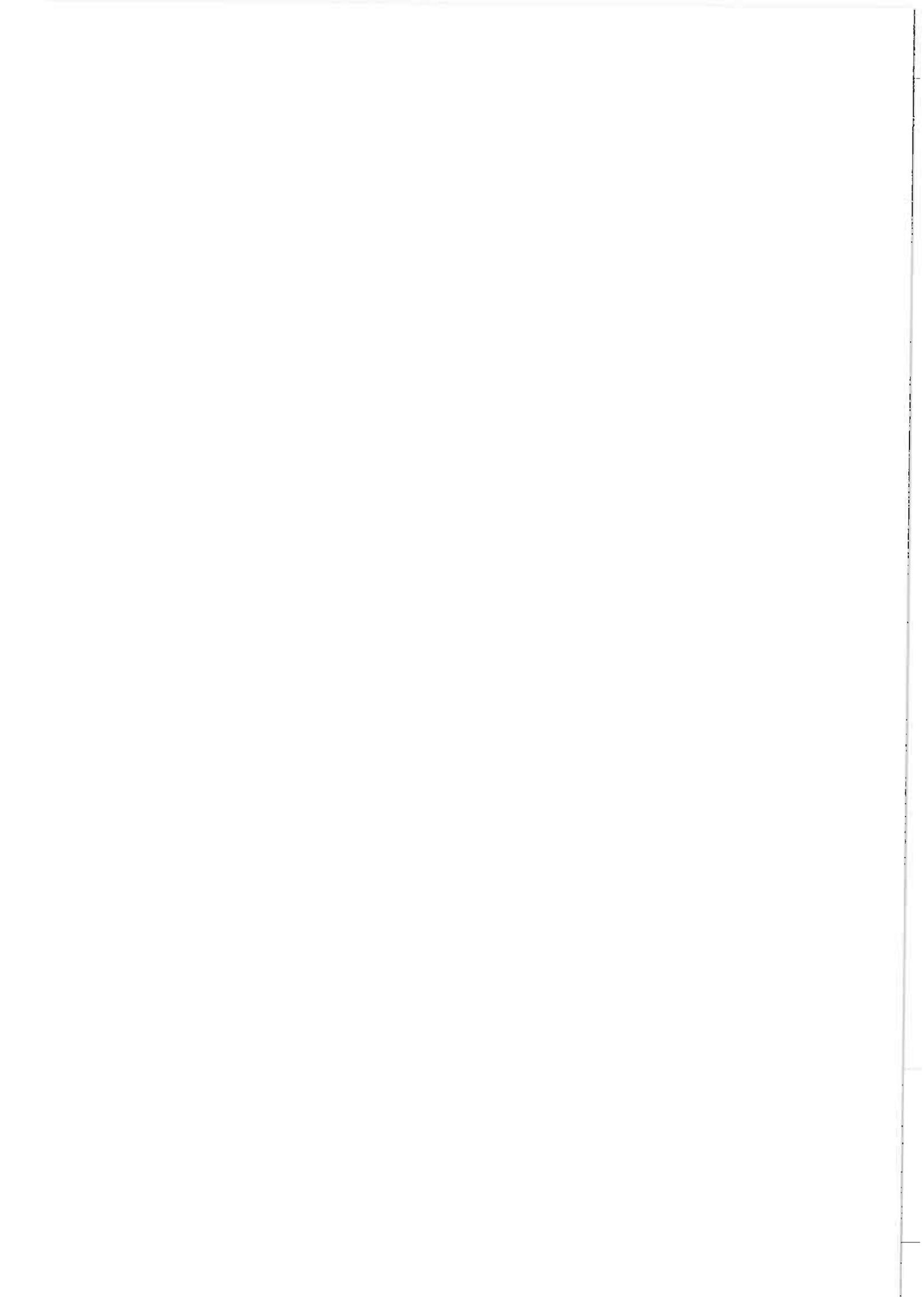
**ACTION 32** Mobiliser l'achat public (60 Md€ par an pour l'État et ses opérateurs, 20 Md€ pour les collectivités territoriales) pour accompagner le **développement des PME de croissance innovantes**.

# TROPHEES DE LA COMMANDE PUBLIQUE 2015

**La Plate Forme Achats Finances Sud Est (PFAF SE)**  
du  
**Service du Commissariat des Armées (SCA)**

## ANNEXE 3

Attribution de Label





MINISTÈRE DE LA DÉFENSE



SERVICE DU COMMISSARIAT DES  
ARMEES

Plate forme achats finances sud est

Bureau Achats publics  
Section 1

Dossier suivi par :  
Danièle Babin

☎ : 04.22.42.15.93

✉ : 04.22.43.61.61

R.A.R. JA 058.102 65 4 4

Madame FIGLIOLI  
SAS SONEPRO  
Actipole 12 Bat A  
7 Traverse Gaston Flotte  
13012- MARSEILLE

Toulon, le 22 MAI 2014

Référence à rappeler N° 2120 DEF/SCA/PFAF SE/ACHATS/NP

OBJET : Certificat de bonne exécution  
REFERENCE : Marché n° 2012 010 2012 089  
P. JOINTE : Certificat de bonne exécution

Madame,

Je vous prie de trouver en pièce jointe un certificat attestant de la bonne exécution du marché n° 2012 010 2012 089 notifié le 26 septembre 2012 relatif à l'entretien périodique des locaux du centre d'instruction naval, de l'école de plongée, du centre de coordination et de contrôle marine de la Méditerranée et à l'entretien périodique des locaux et au nettoyage des matériels de plongée du Commando Hubert situés à St-Mandrier.

Veuillez agréer, Madame, mes salutations distinguées.

le commissaire en chef de 1<sup>ère</sup> classe Jean François Hiaux  
directeur de la plate-forme achats-finances Sud-Est

DESTINATAIRE : SONEPRO  
COPIES INTERIEURES : PFAF SE : Achats/section I - Archives



MINISTÈRE DE LA DÉFENSE

CERTIFICAT DE BONNE EXECUTION DU MARCHE n° 2012 010 2012 089

Je soussigné, commissaire en chef de 1<sup>ère</sup> classe Jean-François Hiaux, directeur de la Plate-Forme achats-finances Sud-Est certifie par la présente que la société SONEPRO, Actipole 12, Bat A7, Traverse Gaston Flotte 13012 - MARSEILLE a exécuté à notre entière satisfaction les prestations relatives à l'entretien périodique des locaux du centre d'instruction naval, de l'école de plongée, du centre de coordination et de contrôle marine de la Méditerranée et à l'entretien périodique des locaux et au nettoyage des matériels de plonge du Commando Hubert situés à St-Mandrier pour un montant minimum annuel HT de 141 178,48€ HT.

Les prestations précitées ont été effectuées dans les règles de l'art et menées régulièrement à bonne fin.

Le présent certificat est délivré pour servir et valoir ce que de droit.

21 MAI 2014

Fait à Toulon, le .....

Signature

*Le présent certificat/label est délivré au regard de la bonne exécution d'un contrat particulier. Il témoigne de la pleine satisfaction du ministère de la défense à cette occasion, mais ne préjuge pas de la capacité du titulaire à exécuter toute prestation. Le ministère de la défense ne saurait ainsi être tenu pour responsable des éventuelles difficultés d'exécution qui seraient susceptibles de résulter de l'exécution par le titulaire de contrats futurs*

## CERTIFICAT DE CAPACITE

**NOM ET ADRESSE du maître d'ouvrage : Plate forme Achats Finances du Sud Est - BP 42 - 83800  
Toulon cedex 9**

**Atteste que les prestations décrites ci après n'ont pas amené d'observation particulière et ont été  
réalisées dans les règles de l'art, par :**

**NOM, RAISON SOCIALE ET ADRESSE DE L'ENTREPRISE : - HEXA NET - 151 avenue des  
Aygaldes13015- MARSEILLE**

**Nature des prestations effectivement réalisées par l'entreprise, hors sous-traitance et montants  
annuels :**

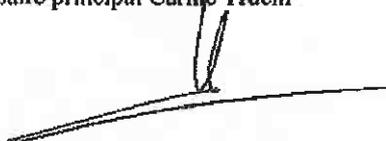
Désignation des prestations :	Montant H.T annuel du marché	Période d'exécution
Entretien périodique des locaux du CTM France SUD	68 912,01 €	2010/2013
Entretien périodique des locaux et des matériels de plonge du 2 <sup>ème</sup> régiment étranger de génie à Saint Christol d'Albion (84390).	178 751,55 €	2010/2013
Entretien périodique des locaux et des matériels de plonge du 1 <sup>er</sup> régiment étranger de génie à Laudun (30290) « 1 <sup>er</sup> REG à Laudun »	123 105,28 €	2010/2013
entretien périodique des locaux du centre d'information et de recrutement des forces armées à Béziers "CIRFA Béziers" .	1 812,06 €	2010/2013
Entretien périodique des locaux et des matériels de plonge et prestations d'hôtellerie dans les Ecoles Militaires de Draguignan (EMD) et au 5ème bataillon du Matériel de Draguignan (5ème BMAT).	775 118,50 €	2011/2014
Entretien périodique des locaux et des matériels de plonge : .2ème Régiment Etranger d'Infanterie à Nîmes (2ème REI Nîmes), .4ème Régiment du matériel à Nîmes (4ème RMAT Nîmes) et de ses annexes (camp des Garrigues), .Groupement de soutien de la base de Défense de Nîmes (GSBDD Nîmes), .503ème Régiment du Train de Nîmes (503ème RT Nîmes) (ex BAN Nîmes Garons).	809 775,00 €	2011/2014
Entretien périodique des locaux de DPSD Toulon, CIRFA Toulon, GFM Toulon, CNIGM Toulon	57 493,40 €	2011/2014
Entretien périodique des locaux et prestations d'hôtellerie à la Base aérienne 115 à Orange (BA 115 Orange) ; Entretien périodique des locaux du 1er Régiment Etranger de Cavalerie à Orange (1er REC Orange).Lot n°	429 380,00 €	2011/2014
Entretien périodique des locaux et des matériels de plonge et prestations d'hôtellerie du Centre de Vol en Montagne de Saillagouse (CVM SAILLAGOUSE).	67 272,00 €	2011/2014
Entretien périodique des locaux situés au centre marine de JOUQUES CADARACHE	12 268,98 €	2011/2014
Nettoyage des bâtiments d'hôtellerie de la base aérienne 701 Salon-de-Provence. Base aérienne 701 Salon-de-Provence	82 000,00€	2010/2014

Désignation des prestations :	Montant H.T annuel du marché	Période d'exécution
Nettoyage des locaux et de la vitrerie du mess mixte ainsi que l'entretien des plonges des mess mixtes et officiers de la base aérienne 125 Istres.	330 000,00€	2010/2014
Entretien périodique des locaux de : - la base aérienne 943 à Roquebrune Cap martin (BA 943 – Mont Agel et Gardanne) - la caserne Filley à Nice comprenant le Centre d'Information et de Recrutement des Forces Armées à Nice (CIRFA Nice), l'antenne de la Protection et de la sécurité de la Défense (PSD Nice), le centre de Service National à Nice (CSN Nice) et de la Délégation Militaire Départementale à Nice (DMD Nice).	74 319,46 €	2012/2015
Entretien périodique des locaux de la Base Aérienne 701 à salon de Provence (BA 701 Salon), du Dépôt des Essences des Armées à Salon de Provence (DEA Salon), de l'unité de Soutien de l'Infrastructure de la défense à Salon de Provence (USID Salon).	396 627,17 €	2012/2015
Entretien périodique de divers locaux du SIMu / EP MED	70 323,69 €	2012/2015

Date le 28 février 2013

Signature et cachet du cachet du maître d'ouvrage

Le directeur de la plate-forme achats finances Sud-Est  
par ordre, le chef du bureau achats,  
le commissaire principal Carine Truchi

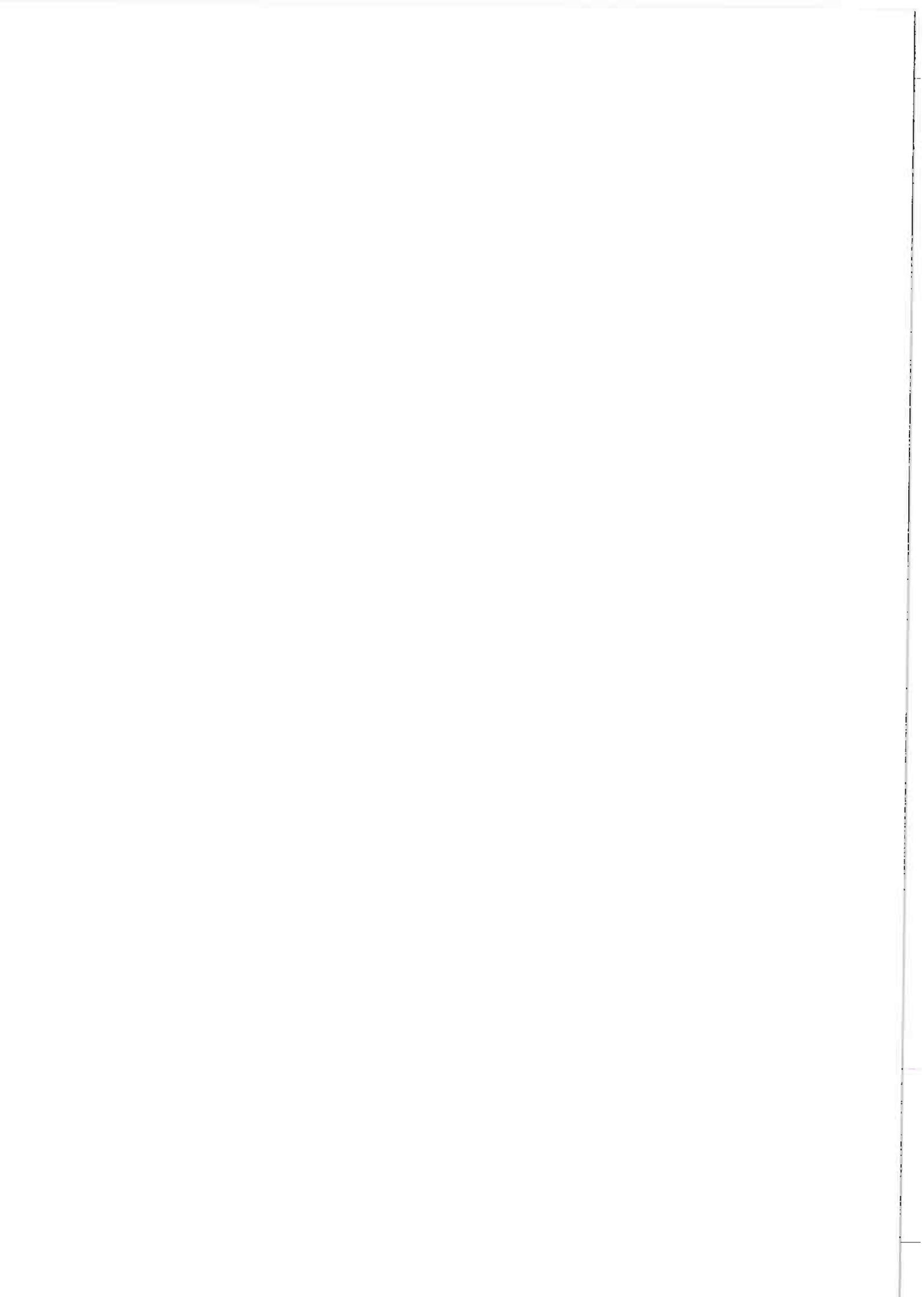


# TROPHEES DE LA COMMANDE PUBLIQUE 2015

**La Plate Forme Achats Finances Sud Est (PFAF SE)**  
du  
**Service du Commissariat des Armées (SCA)**

## ANNEXE 4

MPS





**SECRETARIAT GÉNÉRAL POUR LA MODERNISATION  
DE L'ACTION PUBLIQUE**

*DIRECTION INTERMINISTERIELLE POUR LA MODERNISATION DE L'ACTION PUBLIQUE*

*SERVICE /DEPARTEMENT: INNOVATION*

*MISSION DITES-LE-NOUS UNE FOIS*

64, ALLEE DE BERCY – TELEDON 817

75572 PARIS CEDEX 12

Affaire suivie par : M.VRIGNAUD

Téléphone : 01.53.18.18.53

Mél. : philippe.vrignaud@modernisation.gouv.fr

### **MPS, le Marché Public Simplifié, au service des entreprises**

Marché Public Simplifié (MPS) permet aux entreprises de répondre à un marché public avec leur seul numéro SIRET dès lors que l'acheteur a identifié ce marché comme étant éligible au dispositif MPS.

Ce service fait le pari de la confiance en réduisant radicalement le nombre de documents demandés aux entreprises.

Intégré dans les places de marchés publics habituelles et pour certaines consultations, MPS permet aux entreprises qui répondent à une consultation estampillée « MPS » de ne plus produire les informations et documents habituellement demandés qui sont déjà connus ou produits par une administration ou un service public. Ces marchés sont signalés par une signalétique particulière .

MPS permet de supprimer les documents jusque-là produits par les candidats (DC1, DC2 en particulier), et qui avaient pour objet de récupérer les informations administratives sur les entreprises (adresse, activité, attestations sur l'honneur...).

Les informations demandées par les acheteurs sont les mêmes, quel que soit le dispositif avec lequel l'entreprise candidate, MPS ou hors MPS.

#### **Quels marchés ?**

Dans sa première phase, ce nouveau dispositif concerne les procédures adaptées ouvertes de fournitures, services et travaux :

- < 134.000€ HT pour l'Etat
- < 207.000€ HT pour les collectivités territoriales,

et qui n'imposent pas de signature électronique obligatoire lors du dépôt de candidature et de l'offre (articles 44 et 48 du code des marchés publics).

#### **Quels candidats ?**

Le dispositif concerne les candidatures mono-entreprise. Il ne peut pas pour l'instant être utilisé en cas de co-traitance (groupements d'entreprises) ou de sous-traitance, ou pour les marchés nécessitant une habilitation défense. Des évolutions sont prévues pour prendre en charge ces autres réponses.

### **Comment faire si je veux répondre avec des entreprises sous –traitantes ou co-traitantes ?**

Les places de marchés publics partenaires proposent de déposer des candidatures selon les procédures habituelles, qui permettent à toutes les entreprises, de répondre aux consultations sans utiliser le dispositif MPS. Elles devront alors produire l'ensemble des pièces et documents demandés par les acheteurs dans le règlement de la consultation.

### **Comment MPS fonctionne-t-il ?**

Grace au numéro SIRET, MPS, service de l'Etat (Secrétariat général pour la Modernisation de l'Action Publique, service du Premier ministre) est en mesure de collecter auprès des administrations de référence les dernières informations à jour connues sur votre entreprise.

### **Quelle forme prend mon dossier de candidature avec MPS ?**

MPS permet de renseigner un formulaire dématérialisé annexé au dossier de candidature. Le formulaire est pré-rempli et contient les informations suivantes :

- données d'identité
- déclarations de conformité générant des requêtes automatisées vers les administrations

Le candidat complète en ligne avec :

- des déclarations sur l'honneur relatives aux interdictions de soumissionner
- des éléments relatifs aux capacités financières et aux effectifs
- des autres documents constitutifs d'un dossier de candidature (upload) le cas échéant
- l'offre commerciale
- l'acte d'engagement
- le dossier technique,
- les documents complémentaires éventuellement demandés par l'acheteur dans l'avis de publicité ou le règlement de la consultation,
- les informations complémentaires relatives aux autres natures de capacité, telles que les capacités techniques, formations...

### **Qui fournit les informations ?**

Les administrations de référence qui fournissent les informations sont, dans le cadre de l'expérimentation, les services suivants :

- L'INSEE, pour toutes les données d'identité
- INFOGREFFE, pour les informations relatives aux mandataires sociaux, et la situation de votre entreprise
- La direction générale des finances publiques, s'agissant de l'attestation fiscale
- Les URSSAF, s'agissant de l'attestation sociale et de l'attestation de vigilance.

### **Qui voit mes données commerciales et sensibles ?**

Le dispositif porte les informations de l'entreprise à la seule connaissance des agents de l'état et des acheteurs publics habilités à connaître des réponses aux consultations.

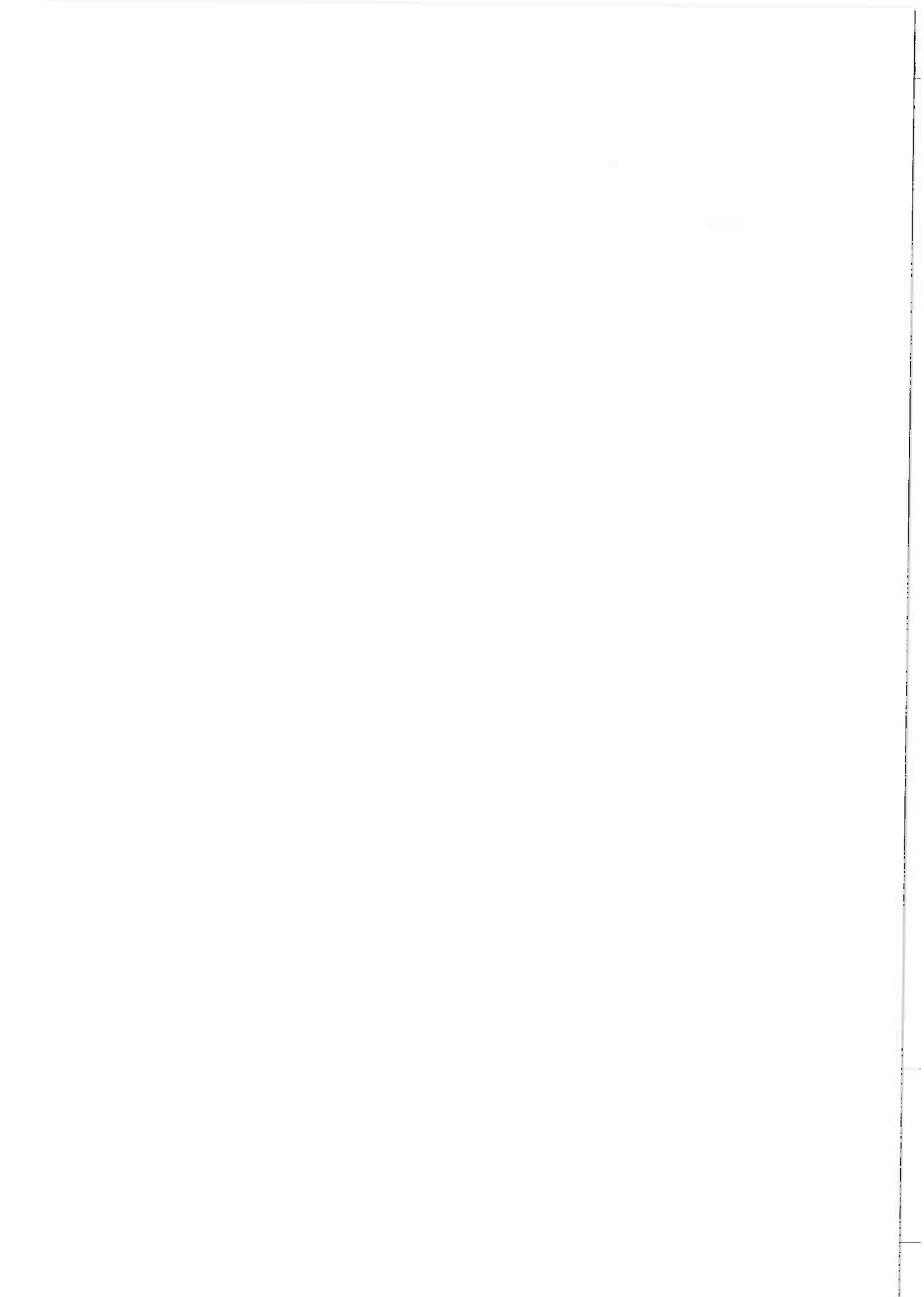
***Un dossier de candidature déposé avec MPS est-il légal ?***

Le dispositif MPS est conforme au code des marchés publics, dans la mesure où il reprend les informations relatives aux entreprises qui sont demandées par la réglementation actuelle..

***Puis je déposer une candidature de manière dématérialisée sans signer électroniquement ?***

La signature électronique n'est pas exigée pour les MAPA. Si vous ne disposez pas de certificat de signature électronique, les acheteurs publics et les places de marchés publics partenaires sont en mesure de vous proposer de déposer les dossiers sans vous demander de signer électroniquement au moment du dépôt. Si vous êtes déjà en possession d'un certificat électronique valide, vous pourrez signer électronique votre envoi.

Toutefois, dans le cas où vous auriez déposé votre candidature et votre offre sans faire usage d'une signature électronique, et que vous vous verriez attribué le marché public, le pouvoir adjudicateur pourra vous inviter à signer électroniquement l'acte d'engagement.





## **Marché public simplifié (MPS), Mode d'emploi pour les acheteurs publics**

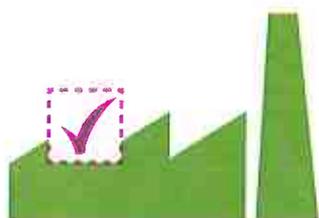
MPS est un dispositif du programme « Dites-le-nous une fois ». Il permet aux entreprises de répondre à un marché public ou à un marché de l'ordonnance du 6 juin 2005 avec leur seul numéro SIRET dès lors que l'acheteur public a identifié ce marché comme éligible au dispositif.

L'accès des PME à la commande publique est une priorité gouvernementale. C'est également un des objectifs assigné aux acheteurs de l'État et de ses établissements publics par la circulaire du Premier ministre du 31 juillet 2013 complétée du guide de la modernisation de l'achat de septembre 2013.

En adhérant au dispositif «Marché public simplifié » (MPS), les acheteurs de l'État et de ses établissements publics simplifient les modalités de réponse aux marchés de l'État pour les entreprises, notamment les PME et TPE.

L'État stimule ainsi la concurrence car le nombre potentiel d'offres performantes sera élargi, les entreprises étant souvent freinées par la complexité des procédures. Ce service permet également d'amplifier la dématérialisation des procédures.

Le dispositif MPS est vivement conseillé par la Direction des affaires juridiques des ministères économiques et financiers (<http://www.economie.gouv.fr/daj/simplification-dossier-candidature>)



## Pour l'entreprise une candidature simplifiée

- Elle retrouve facilement sur la Plate-forme des achats de l'Etat (Place) le marché estampillé « MPS » qui l'intéresse
- Elle candidate avec ses identifiant et mot de passe. Le formulaire est pré rempli avec les informations de son compte « entreprise » Place. Elle joint son offre technique et commerciale mais ne fournit aucun document de candidature. Elle atteste seulement être à jour de ses différentes obligations.
- Concernant les MAPA, la signature électronique n'est plus requise lors du dépôt.



## Pour l'acheteur des outils adaptés et sécurisés

- Un exemple de règlement de consultation et des modèles de clauses au « format MPS » sont à sa disposition.
- Lors de la publication de son MAPA sur Place, le marché est mis en avant par une signalétique qui le distingue des marchés n'utilisant pas le dispositif MPS.
- Un accès sécurisé dans Place lui permet d'obtenir les informations confidentielles concernant les entreprises retenues.
- Le recueil de la signature du mandataire social est réalisé a posteriori, hors du dispositif MPS.

# MPS : pour l'acheteur, c'est facile !



## La démarche

### 1 Je rédige mon règlement de consultation « MPS »

- sur Orme
- ou
- en adaptant mon RC

Des clauses « type » sont disponibles sur le Portail interministériel des achats et sur le site Opér'achat



## Sur Place

### 2 Je crée ma consultation

A partir de juin 2015, les Mapa sont estampillés MPS par défaut sur Place



### 3 Je publie ma consultation

Elle est estampillée MPS



### 4 Je réceptionne les offres et les formulaires de candidatures dans l'onglet dédié

Le Web service sur Place permet d'obtenir automatiquement ces attestations

### 5 Je vérifie que les entreprises candidates sont à jour de leurs obligations fiscales et sociales

### 6 Je demande à l'attributaire les pièces justificatives complémentaires nécessaires à la notification et à la conclusion du contrat

L'entreprise peut donner l'adresse de ses pièces justificatives contenues dans son coffre-fort électronique. En cliquant sur le lien, j'accède à ce coffre-fort



### 7 L'offre est signée par l'attributaire

La signature de l'offre par l'acheteur public et l'attributaire peut être électronique si les deux parties disposent d'un certificat de signature conforme



## Liens utiles

### Outil de rédaction des marchés (Orme) :

<https://orme.finances.ader.gouv.fr/?page=agent.AgentHome>

### Portail interministériel des achats

- Ministères des finances : <http://sae.alize>
- Autres ministères : <http://www.sae.finances.ader.gouv.fr>

### Opér'achat :

<http://www.operachat.fr/>

### Plate-forme des achats de l'État

<https://www.marches-publics.gouv.fr/agent>

## En savoir +

### Les services publics se simplifient et innovent

<http://www.modernisation.gouv.fr/les-services-publics-se-simplifient-et-innovent/par-des-simplifications-pour-les-entreprises/marche-public-simplifie>

### 10 conseils pour réussir l'achat public

<http://www.economie.gouv.fr/dix-conseils-pour-reussir-lachat-public>

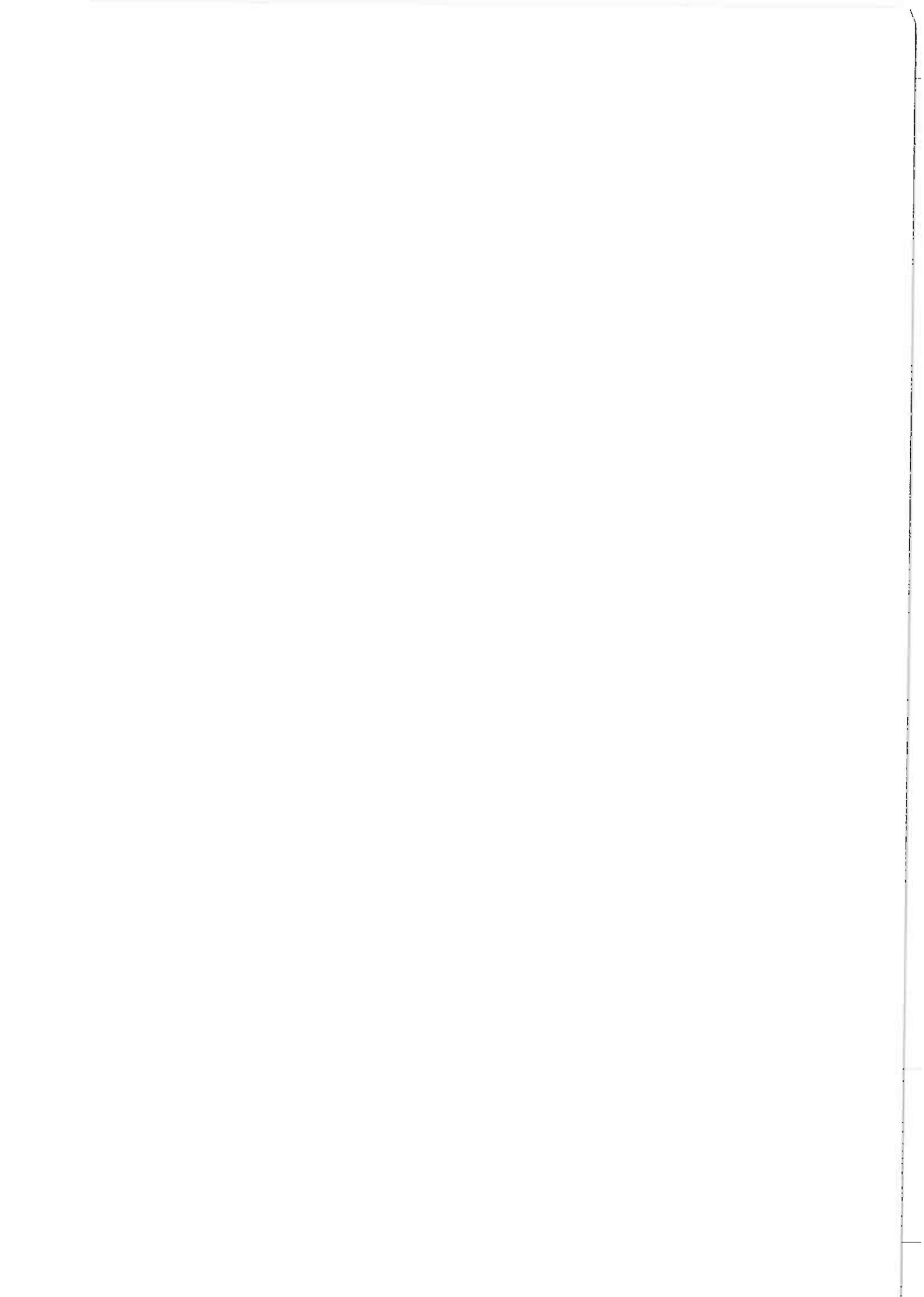


# TROPHEES DE LA COMMANDE PUBLIQUE 2015

**La Plate Forme Achats Finances Sud Est (PFAF SE)**  
du  
**Service du Commissariat des Armées (SCA)**

## ANNEXE 5

Témoignages





Provence Alpes Côte d'Azur

Aix-en-Provence, le 21 avril 2015

Monsieur le Directeur  
Plateforme Achats Finances Sud Est  
du Service du Commissariat des Armées  
BCRM Toulon  
BP 42  
83800 TOULON CEDEX 9

N/Réf. : DS n° 087/2015

---

Monsieur le Directeur,

Les PME de notre région ont été particulièrement sensibles aux différentes présentations que vos services leur ont faits sur l'accès des PME à la commande publique de la Défense, et en particulier quant au dispositif de paiement par « carte achat » et de dématérialisation des factures.

Comme vous le savez, les besoins en fonds propres de nos PME sont très importants et tout ce qui concourt à réduire leurs créances est favorable à leur rentabilité.

Sachez que la CGPME est très sensible aux efforts que vous déployez dans ce sens, notamment :

- lors des salons VAR'UP 2012/2013/2014/2015,
- lors du séminaire « carte achat » organisé à Toulon en 2012
- lors des rencontres Défense Nationale/CCI Espace 3000 à Hyères en 2012 et au Palais Neptune à Toulon en 2014.

Enfin, vous savez à quel point notre organisation est attachée à ce que les consultations d'appels d'offres soient organisées au niveau de votre Plateforme d'Achats Finances du Sud Est et nous comptons sur votre soutien pour que soit entendue la voix de nos entreprises créatrices d'emplois au plus haut niveau de l'Etat.

Veuillez recevoir, Monsieur le Directeur, mes respectueuses salutations.

Joël MARTIN  
Président de la CGPME VAR  
Président de la CGPME PACA

**ATTESTATION DE PARTICIPATION de Monsieur Laurent ESQUIER**  
**aux Conventions D'affaires de la Défense.**

Dans le cadre du soutien au développement économique des entreprises de la Région PACA, la Chambre de Commerce et d'Industrie du Var, en collaboration avec la Mission Achats du Ministère de la Défense et la Plate Forme Achats Finances du Sud Est (PFAF SE) organise des rencontres business entre Grand Donneurs d'Ordres et sous-traitants (Toulon le 21 Octobre 2014, Draguignan le 21 juin 2013 et Hyères le 12 novembre 2012).

A ces occasions, la PFAF SE présente les dispositifs et outils dans le domaine Achats / Paiement qui facilitent l'accès à la commande publique et qui permettent une diminution des procédures et des délais de paiement et notamment:

- ✓ **la dématérialisation de la facturation via le portail CHORUS FACTURES**
  - o gains financiers, gains de temps, gains environnementaux, amélioration des relations avec l'administration, traçabilité et sécurisation dans la transmission des factures.
  
- ✓ **la carte d'achats** qui est un moyen de paiement moderne et interministériel,
  - o paiement des commandes dans un délai de 4 jours à l'initiative des sociétés, réduction du coût moyen de traitement par facture, réduction de fonds de roulement, fin des procédures de relances des factures impayées.;
  
- ✓ **Information sur la plateforme des marchés [WWW.marches-publics.gouv.fr](http://WWW.marches-publics.gouv.fr)**
  - o portail des achats de l'état, inscription en direct sur le portail des sociétés.

Les participants à ces rendez-vous sont très satisfaits par ce format qui leurs permet de rencontrer les acheteurs, de s'inscrire sur la plateforme pendant l'évènement et d'en déduire des opportunités de marchés.

Bertrand LE GUINER  
Responsable Mission Réseaux et Filiales





Nîmes le 23 avril 2015

**ATTESTATION DE PARTICIPATION de Monsieur Laurent ESQUIER**  
**Rendez-vous Cible affaires du 19 juin 2014 au Casino du Grau du Roi**

Monsieur Laurent Esquier a participé à l'évènement « Les rendez-vous Cible affaires », manifestation au cours de laquelle 2 400 rendez-vous ont été planifiés pour mettre en relation les offres et les demandes de 160 PME PMI participantes.

A cette occasion, Mr Esquier a présenté aux entreprises :

- Les outils de dématérialisation de la facturation
- La carte achat
- La place des marchés publics

Les participants aux rendez-vous ont été satisfaits ou très satisfaits, ils estiment que ces rencontres seront sûrement fructueuses à court terme ou certainement intéressantes pour l'avenir.

Jean Luc Cauquil  
Directeur Département Entreprises  
CCI Nîmes

un événement



avec le soutien de

## ATTESTATION DE PARTICIPATION

A LA RENCONTRE CLIENTS / FOURNISSEURS CAP INDUS

Le Mardi 10 MARS 2015

Le 10 mars 2015 se tenait à la Chambre de Commerce et d'Industrie Nice Côte d'Azur la 9<sup>ème</sup> rencontre clients / fournisseurs du programme Cap Indus consacrée aux acheteurs du ministère de la défense qui a regroupé 150 participants. 30 acheteurs du ministère de la défense étaient présents et ont pu échanger avec les entreprises azuréennes au travers d'une séance plénière et de 7 ateliers thématiques qui ont été suivi de rendez-vous individuels.

A cette occasion M.ESQUIER a présenté aux entreprises :

- Les outils de dématérialisation de la facturation,
- La carte achat,
- Et la place des marchés publics,

La disponibilité et l'expertise des différents services du ministère de la défense ont fait le succès de cette manifestation qui a été unanimement appréciée par les participants.

Dimitri TAÏLE

Chargé des partenariats Industriels à

la Chambre de Commerce et d'Industrie Nice Côte d'Azur

(Co-organisateur de la manifestation)



Direction Appui aux TPE PME

M Bernard MERCIER  
PFAF SE  
BCRM de Toulon – BP 42  
83 800 TOULON

Marseille le 22 avril 2015

Nos ref : CR/FPE/ 1304.15

Monsieur le Directeur

La CCI Marseille Provence mène depuis de nombreuses années des actions favorisant le rapprochement entre les Donneurs d'Ordre publics ou privés et les entreprises du territoire au travers de diverses actions.

La Mission Achats du Ministère de la Défense et la Plate-Forme Achats Finances du Sud Est (PFAF SE) participent de façon régulière à ces rencontres. Depuis 2012, la PFAF SE a été notamment présente sur les 10 événements listés ci-dessous :

Agora du Business	Vitrolles	Avril 2012
Agora du Business	Martigues	Juin 2012
Rendez-vous des Entrepreneurs	Salon de Provence	Novembre 2012
Agora du Business	Gémenos	Novembre 2012
ABM	Aix en Provence	Juin 2013
Agora du Business	Marseille	Juillet 2013
Agora du Business	Martigues	Juin 2014
Agora du Business	Marseille	Octobre 2014
Agora du Business	Aubagne	Novembre 2014
TOP TIC	Marseille	Octobre 2014

A ces occasions, la PFAF SE présente les dispositifs et outils dans le domaine Achats / Paiement qui facilitent l'accès à la commande publique, permettent une diminution des procédures et des délais de paiement à savoir :

- la dématérialisation de la facturation via le portail CHORUS FACTURES
- la carte d'achats
- les Informations sur la plateforme des marchés [WWW.marches-publics.gouv.fr](http://WWW.marches-publics.gouv.fr)

Je vous souhaite bonne réception de ces informations.

Je vous prie d'agréer, Monsieur le Directeur, l'expression de mes salutations distinguées.

**Corinne ROLLAND**  
Directrice

## **ESQUIER Laurent OUV CE G VII**

---

**De:** Elisabeth PREVOT <elisabeth.prevot@perpignan.cci.fr>  
**Envoyé:** mercredi 22 avril 2015 12:00  
**À:** ESQUIER Laurent OUV CE G VII  
**Objet:** attestation

Bonjour,

Je vous confirme que, dans le cadre du développement économique des entreprises en région, en collaboration la Plate Forme Achats Finances du Sud Est (PFAF SE), la CCI PERPIGNAN a organisé une rencontre entreprises le 1 décembre 2014.

A l'occasion de tables ronde, la PFAF SE a présenté les dispositifs et outils dans le domaine des « Achats » et « de la facturation » qui contribuent à faciliter l'accès à la commande publique des PME /TPE et à la diminution des procédures et des délais de paiement :

### la dématérialisation de la facturation via le portail CHORUS FACTURES

PORTAIL : <https://chorus-factures.budget.gouv.fr>;

- gains : financiers, de temps, environnementaux,
- amélioration des relations avec l'administration,
- traçabilité et sécurisation dans la transmission des factures.

la carte d'achats qui est un moyen de paiement moderne et interministériel,

- paiement des commandes dans un délai de 4 jours à l'initiative des sociétés,
- réduction du coût moyen de traitement par facture,
- réduction de fonds de roulement,
- fin des procédures de relances des factures impayées.;

### Information sur la plateforme des marchés

PORTAIL : [WWW.marches-publics.gouv.fr](http://WWW.marches-publics.gouv.fr)

- portail des achats de l'état,
- inscription en direct sur le portail des sociétés.

Cette manifestation a rassemblé plus de 80 dirigeants d'entreprises qui ont tous reconnu son bienfondé, appréciant la qualité des interventions auxquelles ils ont assisté, ainsi que les contacts qu'ils ont pu avoir au cours des entretiens individuels qui se sont déroulés à l'issue des présentations.

Vous remerciant de votre collaboration,  
Cordialement,



Elisabeth PREVOT – Responsable du pôle entreprises et filières

CCI Perpignan  
Palais Consulaire - Quai-de-Latre-de-Tassigny - BP 10941  
66020 Perpignan Cedex  
T. 04 68 35 98 80 - F. 04 68 35 67 10  
[www.perpignan.cci.fr](http://www.perpignan.cci.fr)

---

**REJOIGNEZ NOUS SUR**



Union Patronale du Var  
Le futur s'entrepren

Chaque année depuis 2012, l'équipe du Bureau de la Plate-Forme Achats Finances du Sud-Est participe au salon de l'entreprise VAR UP qui se déroule sous l'égide de l'Union Patronale du Var et de la CGPME Var.

Sont présentés les différents dispositifs et outils dans les domaines Achats et Paiement soit :

- ✚ Information sur la carte d'achats qui est un moyen de paiement moderne et Interministériel (paiement des commandes dans un délai de 4 jours à l'initiative des sociétés, réduction du coût moyen de traitement par facture, réduction de fonds de roulement, fin des procédures de relances des factures impayées) ;
- ✚ Information sur la dématérialisation de la facturation via le portail CHORUS FACTURES (gains financiers, gains de temps, gains environnementaux, amélioration des relations avec l'administration, traçabilité et sécurisation dans la transmission des factures) <https://chorus-factures.budget.gouv.fr> ;
- ✚ Information sur la plateforme des marchés (portail des achats de l'état) et inscription en direct sur le portail des sociétés qui le souhaitent [WWW.marches-publics.gouv.fr](http://WWW.marches-publics.gouv.fr)

Fait à Toulon le 21 avril 2015

UNION PATRONALE DU VAR  
237, Place de la Liberté  
B.P. 461  
83055 - TOULON CEDEX

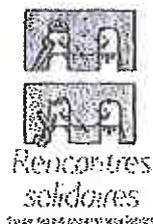


237, PLACE DE LA LIBERTÉ - B.P. 461 - 83055 TOULON CEDEX - TÉL : 04 94 09 78 78 - FAX : 04 94 09 78 79

Délégation de l'Est Varois : Résidence l'Auriasque - 20 rue de l'Argentière - 83600 Fréjus - Tél. : 04 94 51 18 30  
Délégation du Centre Var : Centre d'Affaires l'Hexagone - 83170 Brignoles - Tél. : 04 94 69 14 70  
Délégation du Haut Pays Varois : 3, avenue du Maréchal Juin - 83300 Draguignan - Tél. : 04 94 68 33 58  
Délégation du Golfe : Avenue du Général de Gaulle - 83990 Saint-Tropez - Tél. : 04 94 55 97 40

email : [upv@upv.org](mailto:upv@upv.org) - site Internet : [www.upv.org](http://www.upv.org)





Marseille le 16 Avril 2015

**ATTESTATION**

Je soussigné, Jean-Christophe BARUSSEAU, Directeur du PLIE MPM Centre, certifie que la Plate Forme d'Achat Sud Est était bien présente aux Rencontres Solidaires qui se sont tenues le 13 avril 2015 à 13 H 30 au Palais du Pharo à Marseille, pour sa 3<sup>ème</sup> édition. 60 acheteurs et 40 Structures d'Insertion par l'Activité Economique y ont également participé.

A cette occasion, la PFAF SE a présenté son outil la Place, la carte achat et la facturation dématérialisée aux structures de l'insertion par l'activité économique.

Fait pour valoir ce que de droit.

Signature : \_\_\_\_\_



Plan Local pour l'Insertion et l'Emploi - Marseille Provence Métropole Centre  
Emergence(s) - 5, rue de la République - BP 12383 - 13215 Marseille cedex 02  
Tél. 04 96 11 64 80 - Fax 04 91 90 01 50 - site internet : [www.plie-mpmcentre.org](http://www.plie-mpmcentre.org) - e-mail : [info@plie-mpmcentre.com](mailto:info@plie-mpmcentre.com)





## ATTESTATION DE PARTENARIAT

Je soussigné Thierry CHAUMONT, Président d'ATHELIA ENTREPRENDRE, association des entreprises des zones ATHELIA à La Clotat, atteste que nous avons rencontré l'équipe Communication de la carte achats Défense de la PFAF SE lors de l'Agora de GEMENOS du 29 novembre 2012 dans le but de dispenser à nos membres adhérents (175 sociétés) une/des séance(s) d'information sur la dématérialisation des procédures d'achats par le biais de la Plateforme des Achats de l'Etat (PLACE) ainsi que la promotion de l'utilisation de la Carte d'achats Défense de niveau 3.

Ces rencontres ont abouti à la mise en place d'un partenariat avec la PFAF- SE qui sera notamment concrétisé par la programmation en 2014 d'une animation sur le sujet dans le cadre des Mardis d'Athélla, PDJ thématiques organisés à l'attention des entreprises TPE/PME du territoire.

En 2013, ce partenariat a permis à la PFAF SE de bénéficier de l'expérience d'ATHELIA ENTREPRENDRE en matière de développement durable et a largement contribué au lancement du programme « COVOITURAGE » sur la base navale de Toulon.

Fait pour servir et valoir ce que de droit.

A La Clotat, le 29 octobre 2013.

Le Président D'ATHELIA ENTREPRENDRE

**Objet:**

TR: SATISFACTION DU SYSTEME CHORUS

**Expéditeur:** "Chantal Lerbourg" <[chantal.lerbourg@wanadoo.fr](mailto:chantal.lerbourg@wanadoo.fr)>

**Date:** 21 avril 2015 14:44:48 UTC+2

**Objet:** SATISFACTION DU SYSTEME CHORUS

**Répondre à:** "Chantal Lerbourg" <[chantal.lerbourg@wanadoo.fr](mailto:chantal.lerbourg@wanadoo.fr)>

Bonjour,

Nous utilisons le système Chorus pour la dématérialisation de nos factures et nous en sommes très satisfaits.

Nos factures sont traitées et payées plus rapidement. De plus, nous pouvons suivre les différentes phases du bon déroulement de leurs traitements. C'est un excellent outil, fonctionnel et écologique (moins de papier) avec l'économie du timbre-poste.

Nous tenons à vous en remercier.

Respectueusement,

Chantal LERBOURG

CHANTAL LERBOURG CREATIONS

900, Avenue de la Pompignane

Les Cols Verts n°9

34000 MONTPELLIER

Bureau 04.67.72.04.10

Eurl capital 7622,45 Euros - Siret 41791913100017

N° TVA Intracom FR07417919131 - APE 519A -

[chantal.lerbourg@wanadoo.fr](mailto:chantal.lerbourg@wanadoo.fr)



**CHARLEMAGNE PROFESSIONNEL**

Z.A.C. Les Espaluns - Av. Lavoisier  
83160 La Valette-du-Var  
Tél. 04 98 08 08 08 - Fax 04 98 08 08 00

[charlemagnefrance.com](http://charlemagnefrance.com)

PAPETERIE • FOURNITURES DE BUREAU • CONSOMMABLES INFORMATIQUES • FOURNITURES SCOLAIRES • LIBRAIRIE

Monsieur le Directeur  
Plateforme Achats Finances Sud Est  
Du Service du Commissariat des Armées  
BCRM Toulon  
BP 42  
83800 TOULON CEDEX 9

La Valette, le 21 avril 2015

Monsieur le Directeur,

En tant que titulaire du marché de fournitures et accessoires de bureau d'abord du SERMACOM, puis de la PFAF Sud Est, nous avons pu apprécier la pertinence et la qualité de mise en place de la carte achat de niveau 3 par vos services.

Celle-ci a permis à une PME comme la nôtre, de répondre avec efficacité à l'ensemble des demandes des formations relevant de la PFAF Sud Est, sans altérer notre trésorerie.

Grace à la mise en place de la carte achat et de la dématérialisation des factures, nous avons pu réduire notre besoin en fond de roulement et améliorer notre compte de résultat par la réduction de dépenses administratives.

Votre expertise en la matière nous a également permis de maîtriser les techniques de mise en place que nous avons pu dupliquer pour d'autres collectivités, notamment la mairie de NICE, la mairie de CANNES, le CONSEIL GENERAL du Var et le CONSEIL GENERAL des Bouches du Rhône.

Nous ne pouvons que féliciter la PFAF Sud Est pour son efficience des premiers instants et pour le soutien qu'elle apporte à l'équilibre financier de notre entreprise en particulier et à la vitalité du tissu économique en général.

Bien respectueusement,

Jacques ROUARD  
Président Directeur Général



## TEMOIGNAGE DE L'OFFICE NICOIS D'EMBALLAGE (ONE)

IMPACTS DIRECTS SUR LES DELAIS DE PAIEMENT ET DE GESTIONS SUITE A L'ADHESION A LA :

- ❖ CARTE D'ACHAT (CA)
- ❖ DEMATERIAUSATION DES FACTURES

### CARTE D'ACHAT

POURQUOI L'ONE A ADHERE ?

«Pourquoi la carte d'achat à l'ONE depuis 2008?  
Parce que notre client « PFAF SE », nous l'a demandé !

«Pourquoi la PFAF SE nous a convaincu ?

- Evolution des marchés publics

- Gain de trésorerie

- Les coûts de gestion de la CA sont à mettre « en balance » avec la disparition des coûts:
  - du crédit client 4 jours (en moyenne) au lieu de 45 jours à partir de la facturation
  - comptables d'établissement de relevé client, de pointage d'encours et de relance client
  - depuis 2013, la plupart des banques proposent ce service
- fluidité dans la gestion des créances
- engagement contractuel dans votre marché public

Gestion de la satisfaction CLIENT

Début du déploiement de la carte d'achat dans les services de l'État  
« La professionnalisation de l'achat public »

### DEMATERIAUSATION FISCALE DES FACTURES

Dans les possibilités des moyens de dématérialisation offerts, ONE a choisit la transmission de ses factures selon un PDF « SIGNE ».

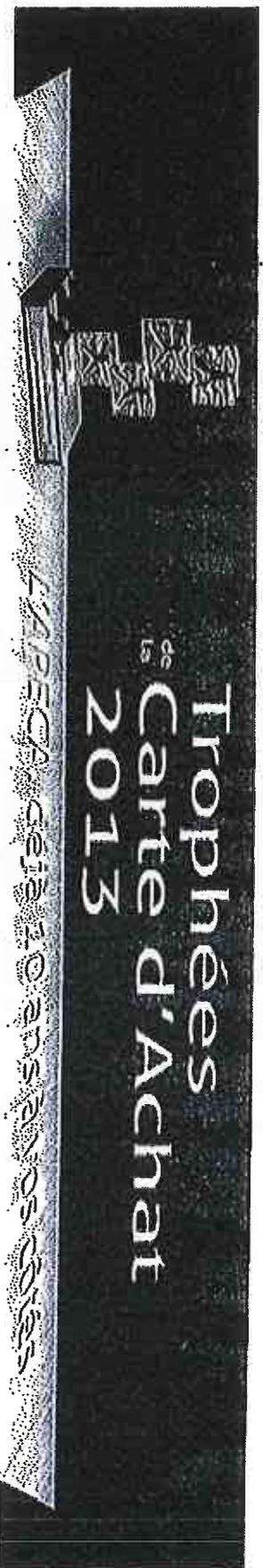
En effet : - son volume de factures est faible

-ONE est titulaire: d'un logiciel éditeur de factures en PDF, d'un certificat numérique « PRIS v1 », d'un logiciel de signature « ALMETIS » pour apposer sa signature électronique sur le document PDF généré par son informatique

### ENEUX DE LA DEMATERIAUSATION FISCALE DES FACTURES pour ONE

- Traçabilité, rapidité et sécurité des échanges
- Gains environnementaux: énergie et bilan carbone
- Gains financiers: papier, enveloppe et affranchissement
- Gains d'espace de stockage et archivage

Office Nicois de l'Emballage SA  
Z.I. secteur P  
111, allée d'Architectes  
06700 ST LAURENT DU VAR  
Tél. 04.92.27.27.27 - Fax 04.92.27.27.28



**Monsieur Laurent ESQUIER**

Responsable Qualité Service Rendu (QSR) de la  
Plate Forme Achats Finances Sud-Est du  
Service du Commissariat des Armées

s'est vu décerner avec son entité  
le

**Trophée 2013 de la Carte D'achats organisé par l'APPECA**  
Association des Professionnels Européens de la Carte d'Achat

dans la Catégorie

**'Acheteurs publics – Etat'**

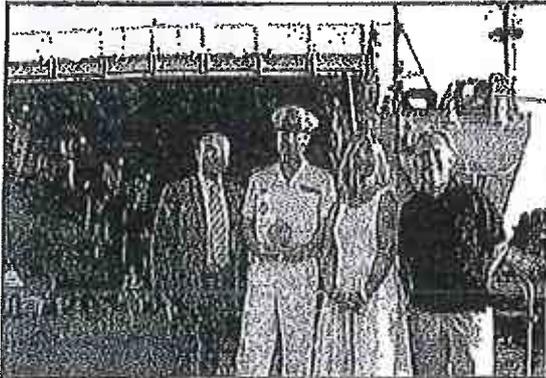
Fait à Paris, le 11 décembre 2013  
Le Secrétaire Général de l'APPECA  
Solange Ligeret



15 rue de la Banque – 75002 Paris  
<http://association-appeca.org/appeca/fr/cv>  
s.ligeret@association-appeca.org  
Tél : 01 47 03 99 08 / 06 81 72 40 88

Mis à jour le 14/11/2013

## La PFAF SE reçoit le trophée "CHALLENGE RSE"



Jeudi 20 juin 2013, l'Union patronale du Var a remis à la plate-forme achats-finances Sud Est (PFAF SE) le trophée « CHALLENGE RSE ». Cette récompense met en avant l'action réalisée par la PFAF SE en matière de responsabilité sociétale des entreprises et plus particulièrement envers les PME.

C'est à la suite de la visite du Ministre de la Défense à Toulon, que l'Union patronale du Var (UPV) a tenu exceptionnellement son assemblée générale à bord du TCD « Siroco ».

A cette occasion, en présence du VAE Tainguy, officier général de la zone de soutien de Toulon, du VA Joly, cem ALFAN, et de monsieur Robert, nouveau directeur départemental des finances publiques (DDFIP) du Var, le président de l'UPV a remis à la Plate-forme « achats-finances » Sud-Est du Commissariat des armées le trophée du « Challenge RSE » (« responsabilité sociétale des entreprises ») pour ses relations dynamiques avec les entreprises du Var, et plus particulièrement les PME, en cette période de crise.

Ce prix récompense les actions, menées au fil des signatures de marchés, en faveur de la responsabilité sociale sous tous ses aspects, notamment grâce à la progression rapide du paiement par carte achats, vecteur très favorable à la trésorerie des PME et à la simplification des circuits administratifs.

Le CRCI Bourrier, directeur de la PFAF-SE a souligné lors de ses remerciements le salut très gratifiant que représente ce trophée pour un organisme public, puisqu'il émane d'un « concentré d'acteurs du secteur privé. »

Publié par Alice Babski - [alice.babski@sga.defense.gouv.fr](mailto:alice.babski@sga.defense.gouv.fr)

## Carte Achat : le SCA récompensé aux trophées 2013 de l'APECA

En 2001, la carte achats s'installe en France. L'APECA (Association des Professionnels Européens de la Carte d'Achat) est créée en avril 2003 pour accompagner cette dynamique et mettre à disposition du marché les supports d'information favorisant son développement. Chaque année, l'APECA organise une conférence rassemblant ses adhérents (dont BNP, SNCF, Société Générale, UGAP, Meaulan...) et les acteurs majeurs de la carte d'achat. C'est l'occasion de remettre des trophées à 4 catégories d'acteurs : secteur public local ; acheteurs publics ; fournisseurs de moins de 50 salariés ; fournisseurs de plus de 50 salariés.

Le 3 décembre 2013, pour son dixième anniversaire, l'APECA a décerné le trophée « acheteurs publics » au Service du commissariat des armées (SCA), pour la performance de la plate-forme achats Finances Sud-Est (Foulon). Reçu des mains de Georges Fischer, président de l'APECA et directeur Coopération Internationale de la CCI Paris Ile-de-France, et de Solange Ligeret, secrétaire générale de l'APECA, ce trophée vient récompenser un travail de fond de grande ampleur, mené conjointement par les bureaux Finances et Achats Publics de la PFAF-SE.

Fruit d'une politique volontariste engagée de longue date, cette gestion en mode projet place la carte achats au cœur des marchés publics et de l'exécution financière. Elle a permis d'obtenir une réelle fluidification des paiements et des résultats éloquentes : le programme de la PFAF-SE est le plus important de ceux encadrés par la Centre d'Expertise et de Soutien Général des Armées (CESGA), avec 1 250 cartes déployées, 310 marchés exécutés en carte achats et près de 60 M€ liquidés en 2013. Derrière ces chiffres apparaît une réalité enthousiasmante : les PMEs réclament la mise en place de la carte d'achat qui leur garantit un paiement diligent à 4 jours ; l'ensemble s'inscrit dans la dynamique du « Pacte Défense PME » signé par le ministre le 27 novembre 2012 dans sa déclinaison du soutien courant, conduite par le SCA.

Le dossier de candidature déposé met en avant ces résultats et les actions de communication menées. Le film réalisé à cette occasion est disponible sur les médias sociaux (Dailymotion, Youtube, mot-clé : PFAF-SE).

Avec la généralisation de l'interface « PLAGE / CHORUS » dans les marchés et la dématérialisation des factures, la carte achats est une brique supplémentaire de la démarche globale de dématérialisation conduite par le service du commissariat des armées.



De gauche à droite, le CE Laurent Esquer (responsable « Qualité du service rendu »), le CRG2 Cyril Vitebu (directeur du CESGA), le CRC1 Jean-François Hiaux (directeur de la PFAF SE), le CR1 Boris Hauser (chef du pôle domaines transverses du bureau Finances).



Dans les locaux de la chambre de commerce de Paris. De gauche à droite, le CE Laurent Esquer (responsable « Qualité du service rendu »), le CRG1 Jean-François Hiaux (directeur de la PFAF SE), la CE Fabienne Le Ny (chargée de communication), NIEF Stéphane Moug'n (adjoint au chef du bureau achats), le CR1 Boris Hauser (chef du pôle domaines transverses du bureau Finances). Dans le TGV du retour.

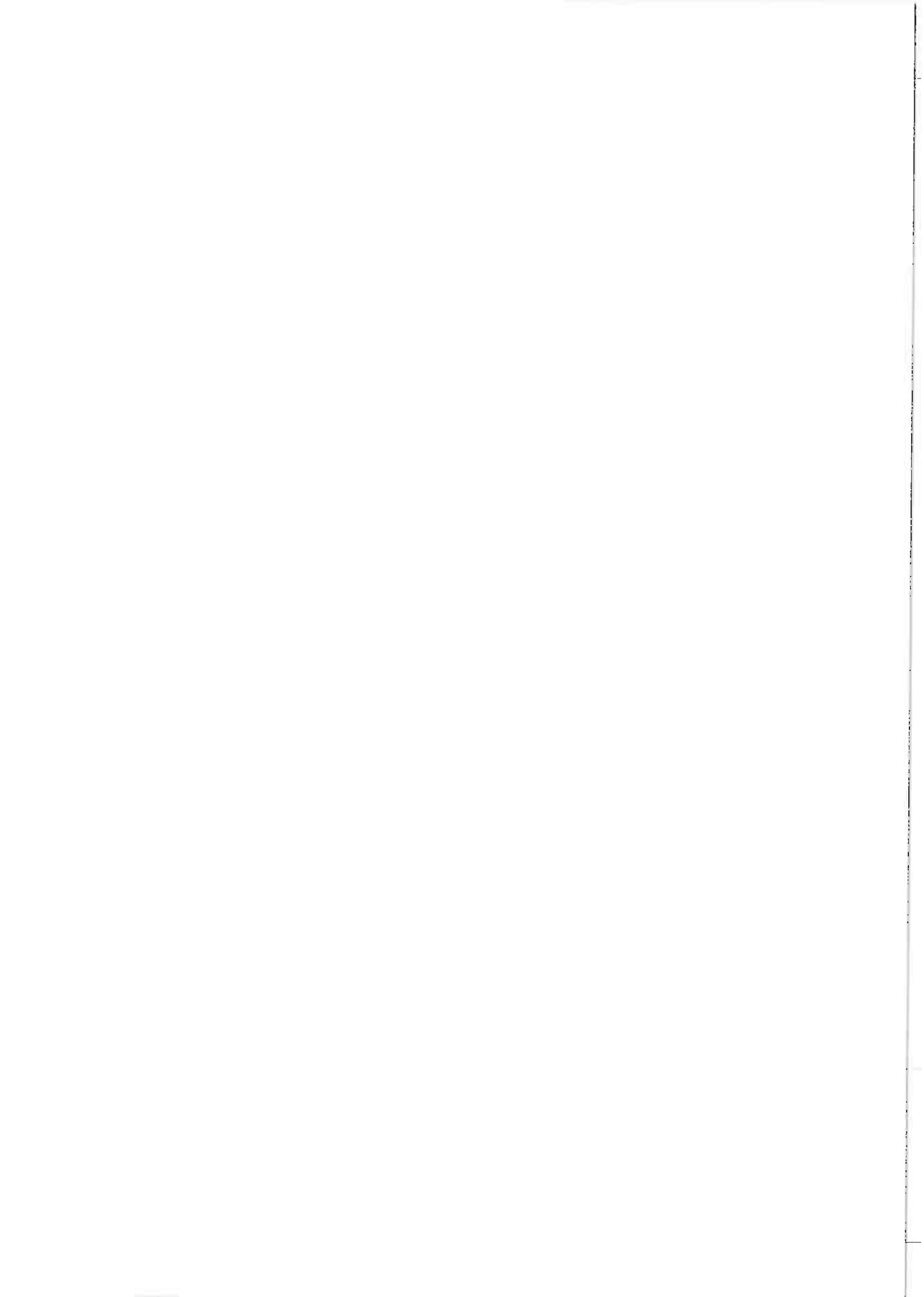


# TROPHEES DE LA COMMANDE PUBLIQUE 2015

**La Plate Forme Achats Finances Sud Est (PFAF SE)**  
du  
**Service du Commissariat des Armées (SCA)**

## ANNEXE 6

Diplômes





# PRIX DES DÉLAIS DE PAIEMENT

**Le CRGCAA Jean-Marc COFFIN**

Chef d'organisme central du Service du Commissariat des Armées

S'est vu décerner avec la Plate Forme Achats Finances Sud Est le

**Prix des délais de paiement 2015**  
**Catégorie Organisme public**

Fait à Paris, le 9 juillet 2015

Thierry Chevalier

Organisateur des Prix des délais de paiement



# PRIX DES DÉLAIS DE PAIEMENT

**Monsieur Laurent ESQUIER**

Responsable Qualité Service Rendu / Efficience des achats  
De la Plate Forme Achats Finances Sud Est du Service du Commissariat des Armées

S'est vu décerner avec son entité le

**Prix des délais de paiement 2015**  
**Catégorie Organisme public**

Fait à Paris, le 9 juillet 2015

Thierry Chevalier

Organisateur des Prix des délais de paiement