



LE RESEAU MARCHES PUBLICS
PUBLIC PROCUREMENT NETWORK (PPN)

Signalez vos difficultés en temps utile !

**Guide à l'intention des entreprises qui rencontrent des difficultés
dans une procédure de marché public à l'étranger**

Pays actuellement concernés : voir page 2, 2^{ème} paragraphe

Les malentendus doivent être levés et les anomalies corrigées le plus tôt possible.

Voyez votre cas pris en charge rapidement, de manière informelle et sans frais.

Un système simple, rapide et informel de résolution des litiges

DAJ

DIRECTION DES AFFAIRES JURIDIQUES

Ce fascicule décrit la façon dont le **Réseau marchés publics** (*Public Procurement Network : PPN*) peut aider une entreprise à faire face aux difficultés rencontrées dans un marché public à l'étranger. Il s'adresse aussi bien aux opérateurs déjà rompus aux procédures de passations étrangères qu'à ceux qui sont sur le point de présenter leur première offre transfrontalière.

Historique du réseau marchés publics - PPN

Le réseau Marchés publics (*Public Procurement Network*) a été mis en place en 2003 sur l'initiative de l'Autorité de la Concurrence danoise, après trois années d'expérimentation fructueuses. Le schéma d'organisation en est maintenant stabilisé. Cette initiative a été couronnée de succès puisque le réseau compte maintenant **les 25 membres de l'Union européenne, les pays candidats à l'accession dans l'Union ainsi que les membres de l'Espace économique européen (Islande, Liechtenstein, Norvège) et la Suisse.**

Le réseau a deux fonctions essentielles :

- fournir une aide concrète aux entreprises qui rencontrent des obstacles lorsqu'elles soumissionnent pour un marché public à l'étranger ;
- permettre aux pays prenant part au réseau un échange d'expérience et de bonnes pratiques en matière d'achat public.

Les membres du PPN se sont donnés une ligne de conduite simple pour leur coopération mutuelle. Le processus est fonctionnel et efficace, bon marché et informel ; évitant les pertes de temps et les formalités administratives, il est mis en œuvre avec le moins de bureaucratie possible.

Les correspondants PPN se réunissent une fois par an. Ils nouent également des contacts sur Internet ou dans de petits groupes de travail réunis sur des sujets précis. La plupart d'entre eux travaillent ensemble depuis de nombreuses années et se connaissent bien.

Un complément à l'action en justice

Les marchés publics de travaux, de services et de fournitures soumis à procédure de passation formalisée dans les Etats membres de l'Union européenne représentent désormais un total de plus de 1500 milliards d'euros par an. Ces marchés sont ouverts à toutes les entreprises à travers l'Union européenne. Toutefois, ces dernières peuvent se heurter à des obstacles divers quand elles soumissionnent pour un marché à l'étranger : entre autres, le caractère illégal des exigences exprimées dans les cahiers des charges ou bien d'autres pratiques peuvent, intentionnellement ou non, placer les fournisseurs étrangers en situation de handicap par rapport aux nationaux. Ces obstacles peuvent également résulter de simples malentendus liés au contenu et à la forme des documents de la consultation, aux formulaires requis ou bien tenant à certaines spécificités de la réglementation nationale considérée.

Bien entendu, les fournisseurs qui s'estiment lésés ont la faculté d'intenter une action en justice ou devant un organe de résolution des litiges ad hoc. Mais de telles procédures peuvent se prolonger et accaparer beaucoup de temps et d'argent. En outre, lorsque les tribunaux statuent dans une affaire, il est souvent trop tard pour que ce jugement change l'issue du marché. Les entreprises peuvent également répugner à contester les décisions des autorités contractantes et à demander aux organismes de recours des mesures d'exécution provisoires.

Pour faire face à ces difficultés, a été mis sur pied un système rapide et informel destiné à faire le point sur les malentendus et les soupçons d'infraction aux règles de la commande publique, dès les premiers stades d'une procédure de passation. Il s'agit du Réseau marchés publics (*PPM*), établi entre les autorités administratives en matière de commande publique de 30 pays européens. Ses membres sont convenus d'un protocole d'action commun pour contrer, de manière informelle, les irrégularités présumées avant la signature du marché - soit autant d'économie de frais procéduraux.

La démarche comporte deux volets :

1. Aussitôt qu'il estime avoir été ou risquer d'être lésé dans une procédure de marché public à l'étranger, le candidat doit rapidement saisir le point de contact du PPN dans son pays.
2. Le point de contact national du PPN saisit alors son homologue PPN dans l'Etat concerné, qui lui-même prendra l'attache de l'acheteur public en cause pour éclaircir la situation, ce qui est en principe l'affaire de quelques jours.

Le système repose donc sur la saisine rapide par l'entreprise (dès qu'elle suspecte une discrimination) de son point de contact du PPN ; elle peut aussi s'adresser au correspondant national du réseau SOLVIT¹, laquelle s'adressera immédiatement à son *alter ego* du PPN, spécialiste des questions de commande publique.

¹ Depuis juillet 2002, le [réseau SOLVIT](http://europa.eu.int/solvit/site/index_fr.htm) fonctionne avec des centres SOLVIT basés dans les administrations des Etats Membres de l'UE, de la Norvège, du Liechtenstein et d'Islande. Ce réseau vise lui aussi à apporter des solutions rapides et informelles aux problèmes pratiques liés à la mauvaise application de l'ensemble des règles régissant le Marché Intérieur européen, dont notamment la réglementation des marchés publics (voir http://europa.eu.int/solvit/site/index_fr.htm).

Comment le PPN peut-il aider les entreprises ? Quelques exemples

Tirés de faits réels, les trois exemples suivants sont représentatifs du type de problèmes rencontrés par une entreprise qui soumissionne dans d'autres pays.

- **Demandes non justifiées de pièces ?**

Un entrepreneur danois soumissionne à un marché public de prestations de services informatiques dans un pays autre que le sien. Il adresse comme justificatif pour la phase de sélection des candidatures une « attestation de service » (*serviceattest*) émanant du registre danois du commerce et des sociétés. Il s'agit d'un formulaire contenant toutes les informations et attestations réglementaires requises pour une procédure de passation de marché. Cette « attestation de service » est rédigée en anglais et confirme que la société danoise s'est bien acquittée de ses impôts et charges diverses. Néanmoins l'acheteur public du pays en cause soutient que le quitus fiscal au Danemark n'est pas suffisamment attesté par ce document et en réclame d'autres. Cette demande supplémentaire s'avère illégale et doit être annulée.

- **Obstacles techniques ?**

Une entreprise souhaite prendre part à une procédure de passation de marché dans un autre pays. Elle découvre que le cahier des charges prescrit l'usage de pièces à approvisionner auprès d'un fournisseur déterminé. Il s'agit là d'une pratique discriminatoire et illégale.

- **Obligation de lancer un appel d'offres ?**

Un acheteur public souhaite se procurer des prestations de maintenance et de réparation pour un montant supérieur au seuil fixé par la directive européenne. Il doit donc engager une procédure de passation formelle, en conformité avec la directive. Toutefois il choisit de prendre directement contact avec un certain nombre d'entreprises sans lancer d'appel d'offres, ce qui écarte de la compétition une entreprise étrangère intéressée. Cette manière de procéder est tout à fait irrégulière.

L'intervention du PPN permet de s'assurer rapidement que rien n'empêche les entrepreneurs qui s'adressent à lui de prendre part à une procédure de marché public sur un pied d'égalité avec leurs concurrents. Ce système informel fonctionne avec succès depuis trois ans et bénéficie du plein soutien de la Commission européenne. Au 1^{er} mars 2005, les membres du réseau ont traité une cinquantaine de cas ; ce chiffre est en progression d'autant plus régulière que le système, plus largement médiatisé, commence à être mieux connu.

Si le dialogue avec le pouvoir adjudicateur établi via la médiation du PPN ne permet pas de résoudre le problème rencontré par une entreprise, cette dernière peut engager une action en justice ou bien encore recourir au système SOLVIT¹. Le PPN doit être contacté avant la conclusion du contrat. Il *complète* le système SOLVIT de la Commission européenne ainsi que le processus de contentieux juridictionnel classique. A la page suivante, la section *Comment réclamer* présente les options ouvertes.

ATTENTION ! Le dépôt d'une réclamation auprès d'un correspondant PPN n'a pas d'effet suspensif sur la procédure d'octroi d'un marché ou sur les délais de recours en justice ou auprès d'un organe indépendant de résolution des conflits.

Comment réclamer ?

Le recours au PPN est gratuit. Le correspondant national du réseau, agissant pour le compte de l'entreprise plaignante, prend contact avec les autorités nationales compétentes en matière de réglementation des marchés publics dans le pays du pouvoir adjudicateur (acheteur public) concerné. Ainsi, un fournisseur danois qui appréhenderait une pratique discriminatoire de la part d'un pouvoir adjudicateur d'un autre pays devra-t-il en saisir l'Autorité danoise de la concurrence ou bien, s'agissant d'entreprises britanniques, elles devront joindre le service « politique des marchés publics » du Bureau des achats de l'Etat (*Office of Government Commerce : OGC*).

En France, il conviendra de s'adresser à la direction des affaires juridiques (DAJ) du ministère de l'économie, des finances et de l'industrie².

Pour instruire l'affaire, le correspondant PPN devra recueillir les renseignements suivants :

1. Nom, adresse, numéro de téléphone et adresse courriel de l'entreprise qui l'a contacté, et nom d'un point de contact au sein de celle-ci.
2. L'entreprise souhaite-t-elle garder l'anonymat vis-à-vis de l'acheteur public mis en cause ?
3. Description de l'infraction alléguée à l'encontre de la législation européenne.
4. Si la procédure a déjà commencé, préciser :
 - La date à laquelle elle a fait l'objet d'une publicité (si possible, joindre une copie ou la référence de publication de l'avis d'appel public à concurrence).
 - Le stade actuel de la procédure : date limite de remise des offres ou bien, le cas échéant, indication que le contrat a déjà été signé.
 - Montant estimé du marché.

Si la procédure n'a pas encore commencé, indiquer :

- Toutes les informations dont dispose l'entreprise sur le marché en cause.
 - Le montant estimé de ce marché.
5. Nom de l'acheteur public en cause.
 6. Nom et adresse de tout autre candidat ou organisme impliqué.

Bon nombre d'entreprises préfèrent garder l'anonymat vis à vis de l'acheteur public pour ne pas compromettre leurs relations. Bien que le correspondant PPN s'engage alors à préserver cet anonymat, il est malgré tout possible que l'acheteur public devine l'identité de l'entreprise plaignante. Aussi le PPN adopte-t-il une démarche d'intercession informelle et positive plutôt qu'une approche répressive et infamante. Les investigations et les discussions via le PPN ne visent jamais à altérer les relations entre entreprises et acheteurs publics. La discrétion est de règle et l'action du réseau vise à éclaircir les malentendus tout en évitant de mettre les entreprises et les acheteurs publics dans des situations préjudiciables. Il s'agit avant tout de clarifier les procédures et les pratiques et, s'il y a lieu, de réparer de manière informelle les manquements aux règles de l'Union européenne.

² A la sous-direction de la commande publique de la DAJ, s'adresser à : pfn.france@daj.finances.gouv.fr

Comment le réseau gère-t-il les plaintes ?

Quand un candidat signale un cas avec les données utiles, son point de contact national du PPN le traite sans délai.

Il arrive parfois qu'en examinant une affaire, le correspondant PPN se rende compte qu'il n'y a pas eu, en fait, d'infraction aux règles communautaires. Dans ce cas, il explique à l'entreprise concernée les raisons pour lesquelles il n'est pas opportun d'agir. En revanche, s'il y a bien lieu de soupçonner une infraction réelle, le correspondant PPN prend contact avec son homologue étranger concerné et lui adresse son analyse du dossier en lui demandant de l'examiner. Ce dernier, s'il se confirme que la plainte est justifiée, prendra toutes les mesures nécessaires pour qu'il soit remédié à cette situation et que toutes les entreprises puissent concourir sur un pied d'égalité.

Les contacts sont rapides et informels et se font en règle générale par téléphone ou par courriel. Bien souvent, les problèmes peuvent se régler plus vite et de manière plus souple en dialoguant plutôt qu'en recourant à une procédure de recours classique donnant lieu à de multiples correspondances officielles. Le PPN, qui a déjà traité un certain nombre d'affaires, a souvent permis d'intervenir sur les procédures de passation en rétablissant les candidats étrangers dans une situation de concurrence loyale.

Lorsque le réseau n'a pu trouver une solution, les entreprises ont la faculté d'introduire un recours contentieux devant la juridiction compétente dans le pays en cause, voire de soumettre directement l'affaire à la Commission européenne. Les membres du PPN peuvent alors conseiller l'entreprise mais ne sont pas habilités à fournir une assistance juridique officielle. Les entreprises sont tenues de prendre un avocat.

Pour plus d'information sur le réseau PPN et sur les réclamations relatives à des procédures de passation de marchés, consultez le site web de la Commission européenne sur les marchés publics : <http://www.simap.eu.int/> qui comporte un certain nombre d'informations utiles sur la commande publique à travers l'Union européenne, dont notamment des informations sur les réseaux PPN et SOLVIT.

31 mars 2005