

« **Commande publique : un levier stratégique sous-exploité** »



La commande publique est l'un des plus puissants outils de politique économique et industrielle à la disposition des États.

*« Rien qu'en France, ce ne sont pas moins de 171 milliards d'euros en 2023 – 7 % du PIB national – qui ont été alloués la commande publique et plus de 2000 milliards d'euros pour l'Union européenne – soit près de 15 % de son PIB. »*

Pourtant, cette manne demeure assez largement sous-exploitée. Elle bénéficie insuffisamment aux entreprises implantées dans les territoires, notamment aux PME et ETI, et ne sert pas assez une stratégie industrielle européenne cohérente. « D'autres puissances, comme les États-Unis ou la Chine, l'ont érigée en véritable levier de compétitivité et de souveraineté, tandis que l'Europe et la France continuent d'appliquer une politique d'ouverture excessive, au détriment de leur propre industrie. »

**Les États-Unis, entre autres, ont fait de la commande publique un élément clé de leur politique industrielle** – et le protectionnisme économique assumé du « nouveau » locataire de la Maison Blanche devrait accentuer cette tendance. En instaurant des mécanismes tels que le « Buy American Act » – qui oblige les acheteurs publics fédéraux américains à acquérir en priorité des produits fabriqués aux États-Unis – et les *Set-Asides*, ils ont transformé leurs achats publics en un moteur de soutien à leur tissu économique. En 2024, plus de 40 milliards de dollars ont été investis dans ce cadre, garantissant un soutien massif au tissu économique local.

**L'Europe a préféré mettre en avant le consommateur en prônant l'ouverture des marchés à la concurrence.** Résultat : ni le consommateur ni l'industrie nationale n'en sont sortis gagnants. La mise en concurrence généralisée n'a pas permis de réduire les coûts de manière significative, tandis que nos filières industrielles ont été fragilisées par une dépendance accrue aux importations. Pour toute réponse, l'Union européenne a

adopté en 2008 le *Small Business Act for Europe*, visant à favoriser l'accès des PME aux marchés publics. Toutefois, contrairement à son homologue américain, ce dispositif reste non contraignant et repose essentiellement sur des recommandations, limitant ainsi son impact réel.

En France, les PME ne captent que 27 % des montants des marchés publics, contre 44 % pour les grandes entreprises, alors qu'elles représentent 99 % des entreprises et près de la moitié des emplois. Ce déséquilibre est le fruit de plusieurs freins structurels. La primauté du critère de prix dans les appels d'offres continue de favoriser les grands groupes, parfois étrangers, souvent mieux armés que les entreprises locales pour optimiser leurs coûts. Les lourdeurs administratives constituent un obstacle supplémentaire : les exigences réglementaires et financières dissuadent bon nombre de PME de candidater, alors même qu'elles disposent des compétences nécessaires pour répondre aux besoins du marché.

*« Si d'autres pays protègent leurs entreprises via des dispositifs clairs, pourquoi l'Europe et la France hésitent-elles encore ? »*

**L'Europe a ouvert 95 % de ses marchés publics aux 21 autres signataires de l'Accord sur les marchés publics (AMP), quand les États-Unis ne l'ouvrent qu'à 32 %, le Japon à 28 % et le Canada à 16 %.** Cette ouverture européenne, qui s'est traduite par une montée en puissance des importations dans la commande publique, désavantage nos entreprises et affaiblit notre souveraineté économique. Aux États-Unis, seulement 5 % des achats de biens manufacturés par la commande publique proviennent de l'étranger, en France ce chiffre monte à 20 %.

**L'enjeu ne se limite pas à la compétitivité économique : il s'agit aussi d'un impératif de souveraineté.** De nombreux secteurs stratégiques, notamment dans le numérique, la défense – plus que jamais, à raison – ou la santé, sont aujourd'hui dépendants d'acteurs étrangers. L'affaire de la plateforme PLACE, confiée sans appel d'offres à un géant américain, illustre bien cette dérive préoccupante. Au lieu de subventionner massivement une industrie affaiblie, il est urgent de réorienter la commande publique vers un soutien direct à la production locale.

Les bonnes idées ne manquent pas ! Mettre en place des mécanismes contraignants pour garantir une part significative des contrats publics aux PME et ETI françaises permettrait de corriger un déséquilibre persistant. Renforcer les critères sociaux et environnementaux dans les cahiers des charges permettrait de favoriser les entreprises engagées dans une démarche responsable. Une véritable taxe carbone appliquée aux achats publics contribuerait également à rétablir des conditions de concurrence plus équitables en limitant les avantages des entreprises étrangères aux standards environnementaux moins exigeants.

*« Dans un contexte de reconfiguration des chaînes d'approvisionnement et de tensions géopolitiques, la France et l'Europe doivent faire de la commande publique un outil stratégique. »*

Elle doit devenir un outil de politique industrielle volontariste, soutenant l'innovation, la compétitivité et la souveraineté. Alors que les États-Unis protègent activement leurs PME,

la France et l'Union européenne persistent à ne pas en faire autant. Il est temps de changer de paradigme et d'assumer une approche plus stratégique et offensive. Les entreprises françaises ont le talent, l'innovation et la capacité de répondre aux besoins de la commande publique. Encore faut-il leur en donner les moyens.