

- *Apeca : Depuis le 1er octobre 2018 toutes les réponses aux marchés de plus de 25k€ sont dématérialisées. Avez vous observé une évolution significative du nombre d'utilisateurs de votre plate-forme et du nombre de réponse ?*

PG : En effet, nous avons noté une évolution significative des utilisateurs tant côté acheteurs que côté opérateurs économiques. Côté acheteurs, nous avons de nouveaux utilisateurs venant d'entités qui n'avaient pas encore eu besoin de dématérialiser leur consultation. Côté opérateur économiques, nous avons une hausse de 26% des utilisateurs et beaucoup de société qui découvrent les plateformes.

PG : En terme de volumétrie d'appels d'offres publiés sur la plateforme, nous sommes sur une augmentation de 15 à 16%. Quant aux réponses électroniques, la croissance est plus importante. Entre le 3ème et le 4ème trimestre, nous avons enregistré une augmentation de 69% des réponses électroniques. Et entre le premier trimestre 2018 et le premier trimestre 2019, nous avons plus que doublé le nombre de réponses électroniques sur la plateforme. Les chiffres sont assez impressionnants

- *Apeca : On parle souvent de l'accès à la commande publique des TPE/PME , le "full démat" finalement cela s'est bien passé pour eux ?*

PG : De mon point de vue le Full-Démat pour les entreprises s'est plutôt bien passé. De nombreuses entreprises qui travaillaient déjà avec des acheteurs publics mais ne faisant pas de réponse dématérialisée avaient anticipé en s'informant et en se formant via les sites écoles des éditeurs de profil acheteur, ou en suivant des formations. achattpublic.com, en tant qu'organisme de formation, a dispensé de nombreuses formations depuis plus d'un an à la réponse dématérialisée.

Globalement les entreprises ont besoin d'un fort accompagnement. Elles ont beaucoup de questions liées aux marchés publics en général et bien évidemment sur la réponse dématérialisée et la signature électronique.

Le plus difficile étant pour celle qui débute avec les marchés publics.

- *Apeca : Avez vous mis en place un accompagnement spécifique tant au niveau des acheteurs publics qu'au niveau des fournisseurs ?*

PG : Nous avons dû réorganiser notre service support qui a été submergé d'appels dès septembre 2018. Nous avons recruté un collaborateur de plus dès l'été 2018 mais cela n'a pas suffi. Nous avons donc décidé de renforcer nos équipes mais surtout de professionnaliser le support avec une équipe dédiée aux acheteurs et une équipe dédiée aux entreprises. Les questions étant très différentes et beaucoup moins techniques côté entreprises, qu'il est plus facile de recruter et de former des collaborateurs. Côté acheteurs, les questions sont plus complexes, techniques et des cas très différents en fonction de l'acheteur, des procédures. Les collaborateurs ont un temps de formation plus long. Nous avons encore un poste à pourvoir

- *Apeca :A votre avis, aujourd'hui les utilisateurs rencontrent-ils encore des difficultés et si oui quelles sont-elles ?*

PG :Les difficultés que l'on note côté achatpublic.com sont de deux sortes : une aide lors de la réponse électronique (avec notamment l'installation de java qui est nécessaire pour chiffrer les offres) et la signature électronique. Sur la signature électronique, nous avons des questions d'ordre général quant à son utilisation et des questions techniques pour l'installation du certificat en lui même

- *Apeca : On a beaucoup parlé de l'arrivée du DUME électronique, avez vous un premier bilan sur l'utilisation de ce DUME ?*

PG :achatpublic.com a fait partie du pilote lancé par l'AIFE pour le DUME complet. Nous avons ouvert le DUME à nos clients en mai 2018. Nous avons accompagné le lancement du DUME avec des vidéos, des tutoriels, et nous l'avons intégré à toutes nos formations au profil acheteur. Côté acheteurs, nous avons un certain succès puisque 3085 DUME complets ont été validés sur le profil acheteur en une année. Malheureusement peu de réponses des entreprises : seulement 18 en une année. Nous avons pourtant mis en place le même type d'accompagnement et d'aide. Mais il faut savoir que le DUME complet reste complexe. Il faut un certain temps pour le compléter et prendre le temps de lire toutes les parties. (environ 30 minutes en moyenne pour compléter un DUME). Les entreprises avaient pris l'habitude de répondre simplement avec le MPS qui était très simple, facile et rapide.

- *Apeca :Demain, c'est déjà maintenant, je crois savoir qu'achatpublic.com va proposer le DUME simplifié, pouvez vous nous en dire quelques mots ?*

PG :La mise en place du DUME simplifié sur le profil acheteur achatpublic.com a été accélérée avec la fin du dispositif MPS. Nous ne voulions pas arrêter le MPS sans avoir une solution simple de réponse aux consultations. D'où notre volonté de proposer le DUME simplifié avant la fin du MPS (fin de la réponse MPS pour la fin du mois de juin). Nous avons donc livré hier sur notre site école le DUME simplifié. Le passage en production est prévu la semaine prochaine. Nous laisserons à nos clients acheteurs le choix entre un DUME complet et un DUME simplifié.

Pour les entreprises, le fonctionnement sera très simple et nous l'avons conçu en pensant au MPS. A savoir demander le minimum d'information aux entreprises, tout tient sur une seule page, et pouvoir récupérer les données connues des administrations à travers la connexion aux API entreprises. La fusion entre le DUME OE et le DUME acheteur est totalement transparente pour les utilisateurs. L'entreprise retrouvera son DUME au format pdf et XML intégrés dans l'écran d'ajout des documents dans le cadre de la réponse.

Nos clients acheteurs pourront ainsi récupérer le DUME fusionnée mais aussi l'ensemble des attestations fiscales, sociales, kbis, etc