



ASSEMBLÉE NATIONALE

14ème législature

PME

Question écrite n° 75247

Texte de la question

M. Meyer Habib interroge M. le secrétaire d'État, auprès du ministre des affaires étrangères et du développement international, chargé du commerce extérieur, de la promotion du tourisme et des Français de l'étranger, sur les modalités d'accès des PME françaises à la base de données Ubifrance BASE PROAO, base qui rassemble des informations précieuses sur 250 000 projets et appels d'offres dans le monde. Il l'interroge sur la possibilité de rendre l'accès à BASE PROAO gratuit pendant une période test (6 mois ou un an par exemple) afin d'accompagner les PME les moins bien informées dans leur développement. En effet, alors qu'Ubifrance et l'Agence française pour les investissements viennent de fusionner, et à l'aune du 1er Forum des PME à l'international, une telle mesure éviterait qu'elles soient cantonnées aux offres les plus accessibles et connues, dont les marchés sont souvent attribués à des entreprises particulièrement compétitives et de plus grande taille. En cela, un accès temporairement facilité à BASE PROAO pourrait contribuer à une diversification de la représentation des PME françaises dans le monde et à leur rayonnement.

Texte de la réponse

La base ProAO – qui compte 650 abonnés en 2016 – recense pour les entreprises françaises les appels d'offre internationaux sur lesquels elles ont vocation à se positionner. 325 sources d'appels d'offres sont suivies au quotidien et environ 20 000 projets et AO internationaux sont détectés chaque jour. L'accès à cet outil est prévu via un système d'abonnement annuel (590 € HT) en amont duquel Business France peut offrir un mois d'essai de gratuit. Le modèle économique de cette prestation ne permet pas à Business France d'aller au-delà en terme d'accès gratuit car l'opérateur publique doit rémunérer un partenaire / prestataire pour tout adresse utilisateur active. En revanche, le tarif annuel de l'abonnement, en lui-même et en comparaison avec d'autres acteurs actifs sur le marché de la veille de marchés publics, n'est pas rédhibitoire pour des PME ou ETI qui sont les principales utilisatrices du dispositif (80% environ). Le retour sur investissement peut être en outre rapidement positif et 1/3 des utilisateurs de ProAO affirment avoir remporté un ou plusieurs appels d'offres après avoir utilisé l'outil. Un certain nombre de financements d'abonnements à ProAO ayant vocation à accompagner les PME dans leurs démarches sur les marchés publics internationaux ont également été mis en place par différents acteurs institutionnels. Pour illustration Bpifrance finance une centaine d'accès pour les entreprises Excellence dont le profil répond aux exigences des marchés publics internationaux (secteurs, ancienneté...). De même, certaines Régions (Nord-Pas-de-Calais, Haute-Normandie...) ou CCI (CCI Aquitaine, CCI Martinique, CCI Ile de la Réunion, Guadeloupe Expansion) ont pu financer des abonnements pour le compte d'entreprises locales dans le cadre de Conventions nouées avec Business France. Le Ministère des Outremer est également à l'origine d'abonnements pour les PME/ETI ultramarines. Ces accès à ProAO sont souvent complétés de réunions de sensibilisation aux marchés publics internationaux (acteurs, fonctionnement, modes d'intervention, recommandations...) réalisées en local, de diagnostics individuels avec les entreprises quant à l'approche des marchés publics la plus adaptée à leurs profils (zones géographiques / Bailleurs internationaux / organisations internationales à cibler, démarches à entreprendre, enregistrements auxquels procéder...), de formations à la réponse aux appels d'offres internationaux, de mise à disposition de documents éditoriaux, de veilles projets,

voire de mise en relation avec les organisations internationales, bailleurs de fonds internationaux, agences d'exécution des marchés et partenaires privés lors des délégations d'entreprises organisées par le service spécialisé de Business France ou de façon individuelle. La principale difficulté pour les PME désireuses de candidater sur des appels d'offres internationaux réside plutôt dans la complexité des règles de candidatures (les cahiers des charges ne sont pas toujours traduits en français et les critères de sélection de la plupart des grands donneurs d'ordres internationaux sont draconiens), mais surtout dans l'investissement en termes de ressources humaines que représente une telle candidature pour un résultat incertain. Business France effectue donc un important travail d'évangélisation des PME française quant à l'intérêt qu'elles ont à viser ces marchés des grands donneurs d'ordres internationaux et des gouvernements étrangers. L'opérateur n'est toutefois pas en mesure d'étendre la gratuité de ce service d'un mois à six mois ou un an compte tenu de son modèle économique.

Données clés

Auteur : [M. Meyer Habib](#)

Circonscription : Français établis hors de France (8^e circonscription) - Union des démocrates et indépendants

Type de question : Question écrite

Numéro de la question : 75247

Rubrique : Entreprises

Ministère interrogé : Commerce extérieur, tourisme et Français de l'étranger

Ministère attributaire : Affaires étrangères

Date(s) clé(s)

Question publiée au JO le : [3 mars 2015](#), page 1416

Réponse publiée au JO le : [16 mai 2017](#), page 3424