

JEAN JACQUES LECAT : «PAS DE CADRE JURIDIQUE PREETABLI POUR LES PPP EN AFRIQUE FRANCOPHONE !»

Avocat associé au cabinet CMS Bureau Francis Lefebvre, Jean Jacques Lecat revient sur les nouvelles directives sur les marchés publics de l'UEMOA, en vigueur depuis le 1er janvier 2008. Entretien.



Jean Jacques Lecat.

Les Afriques : De nouvelles directives sur les marchés publics et les délégations de services publics devaient être incorporées aux législations des Etats membres de l'espace UEMOA, le 1er janvier 2008. Qu'apportent donc tous ces changements en termes de transparence dans la passation des marchés publics ?

Jean-Jacques Lecat : Les Directives marchés publics de l'UEMOA contiennent de nombreuses dispositions, issues des meilleures pratiques internationales, destinées à améliorer la transparence : publication de plans prévisionnels annuels des marchés publics à passer ; modalités de calcul des seuils d'application des procédures, destinées à rendre plus difficile la pratique du fractionnement ; autorisation préalable de l'autorité administrative chargée du contrôle pour l'utilisation de toute procédure autre que l'appel d'offres ouvert ; information écrite des candidats non retenus des raisons de leur échec ; possibilité de recours avant attribution devant une instance indépendante de l'administration, etc. Cependant, au-delà de ces textes, il est important de former les acheteurs et de mettre à leur disposition des outils tels que documents types, manuels d'utilisation...

LA : Vous avez participé à l'élaboration des textes des Etats membres de l'UEMOA sur la passation des marchés publics et la délégation de services publics. De nombreuses PME de ces pays, notamment les BTP, se disent exclues de facto à cause des conditions d'éligibilité fixant en général des minimas. Vu que les PME constituent l'essentiel du tissu économique de ces pays, ne devrait-on pas du côté des textes trouver un moyen de les faire participer dans ces marchés ?

JJL : Les directives prévoient que les exigences relatives aux capacités techniques et financières ne doivent pas conduire à des discriminations vis-à-vis des PME. Il revient aux Etats de prévoir les modalités pratiques permettant aux PME d'accéder aux commandes publiques telles que la division des projets en lots, la simplification des justifications demandées.

LA : Les projets d'infrastructures représentent un immense marché sur le continent africain. Le

droit des pays de l'OHADA et des autres ensembles africains permet-il l'exécution des projets en PPP et en BOT ?

JJL : Il n'existe généralement pas de cadre juridique préétabli pour les délégations de service public ou les PPP dans les pays d'Afrique francophone. Des textes sont souvent élaborés projet par projet, ce qui est très consommateur de temps et d'énergie, peut générer des distorsions d'un projet à l'autre, et ne crée pas de climat incitatif.

LA : **Vous suivez de près le déploiement des investissements des grandes institutions financières internationales dans les pays émergents. Les textes concernant les investisseurs directs étrangers sont-ils compétitifs par rapport à ceux des pays asiatiques ou de l'Europe centrale ?**

JJL : L'un des principaux éléments considérés comme nuisant à la compétitivité des pays africains en matière d'investissements étrangers réside dans le poids de la fiscalité, qui pèse sur les entreprises du secteur formel et sur la façon dont elle est interprétée et appliquée par les administrations locales. La récente réduction du taux d'imposition des bénéfices des entreprises au Sénégal et en Côte d'Ivoire va dans le bon sens, sans être suffisante. Dans tous les cas, au-delà des textes et des incitations octroyées, le climat des investissements repose également, et surtout, sur des facteurs tels que la stabilité politique, la fiabilité des tribunaux et des institutions, la croissance économique.

« Dans les pays d'Afrique francophone, les textes sont souvent élaborés projet par projet, ce qui est très consommateur de temps et d'énergie, générateur de distorsions et peu incitatif. »

LA : **Quel regard portez-vous en général sur les contrats de concession et de gestion déléguée conclus entre certains Etats africains et des multinationales spécialisées dans la fourniture de services. L'Afrique dispose-t-elle des moyens humains nécessaires pour négocier des contrats équilibrés ?**

JJL : Il est exact que la préparation et la négociation de contrats de gestion déléguée requièrent des compétences techniques, financières et juridiques dont ne disposent pas toujours les administrations des pays émergents. Ils doivent alors se faire assister de conseils extérieurs. Les institutions financières internationales sont généralement disposées à financer une telle assistance.

PROPOS RECUEILLIS PAR MBF