

Un guide pour encourager les TPE/PME à candidater aux marchés publics



© 2022 Les Echos Publishing

Pour une petite entreprise, candidater à un marché public peut sembler relever du parcours du combattant tant la procédure à suivre et la réglementation à respecter sont complexes. Du coup, nombreuses sont les entreprises qui renoncent à s'engager dans cette voie.

Pour tenter de remédier à cette situation, les pouvoirs publics ont, ces dernières années, pris un certain nombre de mesures destinées à faciliter l'accès des TPE/PME à la commande publique (augmentation du taux minimal des avances versées aux entreprises, raccourcissement des délais de paiement, suppression de certaines formalités inhérentes à la candidature à un marché public en raison du relèvement du seuil de dispense de publicité et de mise en concurrence préalables...).

Et pour les encourager à postuler aux marchés publics, le ministère de l'Économie et des Finances vient d'élaborer [un guide intitulé « Se développer grâce aux marchés publics »](#), qui vise à les « accompagner dans la construction de leur stratégie commerciale pour se développer grâce aux marchés publics, notamment en valorisant leurs atouts en termes de compétitivité hors prix ».

Élaboré en concertation avec des TPE/PME et des start-up de différents secteurs, des acheteurs publics et des acteurs associatifs, ainsi qu'avec le réseau des Chambres de Commerce et d'Industrie (CCI) et des Chambres des Métiers et de l'Artisanat (CMA), le Mouvement des entreprises de France (MEDEF) et la Confédération des petites et moyennes entreprises (CPME), ce guide est divisée en trois grandes parties répondant aux trois questions suivantes :

- Comment accéder aux marchés publics ? ;
- Comment construire sa réponse à un marché public ? ;
- Comment valoriser la compétitivité hors-prix de son offre ?.

© 2022 Les Echos Publishing