



[Tribune] Sébastien Taupiac : « L'IA, ou le retour en force des TPE-PME dans la commande publique »

📅 25/06/2026 🧑 Sébastien Taupiac

Selon Sébastien Taupiac (ST Agency et expert en achat public) l'intelligence artificielle peut devenir un levier de rééquilibrage dans la place qu'occupent les TPE-PME dans la commande publique. « L'IA ne ne gagnera pas les marchés publics à la place des entreprises. Mais elle peut réduire plusieurs barrières historiques qui freinent les TPE-PME : le manque de temps, le manque de méthode, la difficulté à analyser rapidement un dossier de consultation, la difficulté à structurer une réponse et l'absence de capitalisation d'une procédure à l'autre.» Pour les acheteurs publics, cette évolution est aussi une opportunité....



La commande publique a longtemps été perçue par les TPE et les PME comme un marché attractif, mais difficile d'accès.

Attractif, parce qu'il représente des volumes considérables, des acheteurs solvables, des besoins récurrents et une grande diversité de secteurs.

Difficile d'accès, parce qu'il impose de maîtriser des règles, des délais, des plateformes, des critères, des cadres de réponse et des mémoires techniques souvent exigeants.

Le sujet n'est pourtant plus de savoir si les TPE-PME doivent s'intéresser à la commande publique. Elles le doivent. La vraie question est désormais de savoir comment elles peuvent s'y positionner avec méthode, régularité et efficacité.

Les chiffres rappellent l'ampleur de l'enjeu. En 2024, les marchés publics recensés ont représenté 233,3 milliards d'euros, pour 223 383 marchés conclus. Les TPE-PME ont remporté 60 % des marchés en nombre, mais seulement 25 % des montants contractualisés (1). Le paradoxe est clair : elles sont présentes dans la commande publique, mais encore insuffisamment positionnées sur les volumes les plus structurants.

Ce décalage varie selon les acheteurs. Dans la sphère État, les PME représentent 56 % des marchés attribués en nombre, mais seulement 15 % des montants. Dans le secteur public local, la situation est plus favorable : les PME remportent 63 % des marchés en nombre et 35 % des montants (2). Les collectivités territoriales demeurent donc un terrain naturel pour les TPE-PME, mais l'écart entre leur présence en nombre et leur poids économique reste significatif.

Ce constat est d'autant plus important que les TPE-PME occupent une place centrale dans l'économie française. L'Insee recense près de 5 millions de microentreprises et environ 175 000 PME hors microentreprises. Ensemble, elles représentent 46 % de l'emploi salarié et 42 % de la valeur ajoutée des entreprises (3). Leur poids économique réel demeure donc supérieur à leur part dans les montants de la commande publique.

C'est précisément à ce niveau que l'intelligence artificielle peut devenir un levier de rééquilibrage.

L'IA ne remplacera pas l'expertise métier, la stratégie commerciale, la connaissance client ou la responsabilité du

dirigeant. Elle ne gagnera pas les marchés publics à la place des entreprises. Mais elle peut réduire plusieurs barrières historiques qui freinent les TPE-PME : le manque de temps, le manque de méthode, la difficulté à analyser rapidement un dossier de consultation, la difficulté à structurer une réponse et l'absence de capitalisation d'une procédure à l'autre.

Le mouvement est déjà engagé. Selon Bpifrance, 55 % des TPE-PME utilisaient des IA génératives à fin 2025, contre 31 % fin 2024 (4). La commande publique ne restera évidemment pas à l'écart de cette transformation.

Décider plus vite et mieux cibler les marchés

La première difficulté d'une TPE-PME face à un marché public est souvent la décision même de répondre. Le marché est-il adapté ? Les critères sont-ils favorables ? Les exigences sont-elles proportionnées ? Le délai est-il réaliste ? Les références attendues correspondent-elles à l'expérience de l'entreprise ? Le prix sera-t-il déterminant ? La valeur technique permettra-t-elle de se différencier ? Jusqu'ici, cette première analyse pouvait déjà consommer plusieurs heures. Pour une petite entreprise, ce temps est souvent pris sur le temps commercial, la production ou la gestion quotidienne.

“ L'IA ne rend donc pas la commande publique plus simple juridiquement. Elle rend son analyse plus accessible opérationnellement ”

L'IA peut transformer cette étape. Elle permet d'extraire rapidement les dates clés, les pièces attendues, les critères de jugement, les pondérations, les exigences techniques, les risques contractuels, les obligations environnementales ou sociales. Elle peut aussi aider à produire une première matrice de décision : répondre seul, répondre en groupement, poser une question, renoncer ou se positionner pour une prochaine procédure.

Ce gain n'est pas seulement un gain de temps. C'est un gain stratégique. Une TPE-PME peut mieux cibler les marchés où elle dispose d'un avantage réel : proximité, réactivité, spécialisation, connaissance du territoire, capacité d'intervention rapide, expérience comparable ou relation de service. Elle peut aussi éviter les procédures trop éloignées de ses moyens ou trop défavorables dans leur construction.

L'IA ne rend donc pas la commande publique plus simple

juridiquement. Elle rend son analyse plus accessible opérationnellement.

Produire une offre plus lisible, plus conforme et plus convaincante

Beaucoup de TPE-PME ne perdent pas les marchés publics parce qu'elles sont techniquement moins compétentes. Elles les perdent parce qu'elles ne formalisent pas suffisamment leurs preuves, parce que leur mémoire technique reste trop générique, parce que les critères ne sont pas clairement repris ou parce que l'acheteur ne retrouve pas facilement les éléments attendus.

Dans un marché public, le fond ne suffit pas. Il faut rendre le fond visible.

L'IA peut aider à bâtir un plan de mémoire technique aligné sur les critères de jugement. Elle peut transformer des pratiques internes en engagements lisibles, organiser les moyens humains et matériels, structurer la méthodologie, clarifier les délais, présenter la démarche qualité, la continuité de service, la gestion des risques ou les engagements environnementaux.

Cet apport est décisif, car les TPE-PME disposent souvent d'atouts puissants, mais insuffisamment exprimés : proximité, stabilité des équipes, implication du dirigeant, réactivité, expertise métier, connaissance fine du territoire ou des contraintes locales. Encore faut-il le démontrer.

L'IA peut précisément aider à transformer ces qualités en preuves : références comparables, délais d'intervention, organigramme dédié, indicateurs de suivi, modalités de reporting, engagements de disponibilité, exemples de réalisations, traçabilité ou retours d'expérience.

Elle peut aussi améliorer la forme de l'offre. Une offre claire, structurée, hiérarchisée, avec des titres explicites, des tableaux de conformité et des engagements opérationnels, facilite le travail d'analyse de l'acheteur. Elle renforce la confiance et réduit le risque de mauvaise compréhension.

L'IA ne doit évidemment pas conduire à produire des mémoires standardisés ou artificiellement gonflés. Elle doit rester un outil d'aide à la structuration, à la clarification et à la vérification. La responsabilité finale doit rester humaine. L'offre doit être sincère, exacte et exécutable.

Capitaliser pour construire une vraie méthode commerciale publique

Le troisième apport de l'IA est probablement le plus important à moyen terme : la capitalisation. Trop de TPE-PME répondent encore à chaque marché comme si elles repartaient de zéro. Elles recherchent les mêmes références, reformulent les mêmes engagements, reconstruisent les mêmes méthodologies, sans constituer progressivement une base de réponse solide.

C'est une erreur stratégique. **La commande publique récompense les entreprises capables de progresser dossier après dossier.**

L'IA permet de créer une bibliothèque structurée : références, fiches projets, CV d'équipe, moyens matériels, procédures qualité, engagements RSE, plans de continuité, méthodologies types, réponses aux exigences fréquentes, argumentaires sectoriels, preuves de proximité, modèles de lettres ou matrices de conformité.

Cette capitalisation change tout. Une TPE-PME peut répondre plus vite, plus régulièrement et avec une qualité croissante. Elle peut analyser ses échecs, comparer ses notes, enrichir ses preuves, améliorer ses mémoires techniques et mieux préparer les négociations.

Cette logique doit aussi dépasser le seul dossier de réponse. Une entreprise qui veut se développer dans la commande publique doit rendre son positionnement visible avant même la publication du marché : site internet adapté aux acheteurs publics, références visibles, engagements lisibles, fiches téléchargeables, contenus LinkedIn, cas clients et preuves de savoir-faire.

L'IA peut aider à structurer cette présence commerciale. Elle ne remplace pas la stratégie, mais elle permet de l'exécuter avec plus de régularité.

Déployer l'IA avec méthode dans l'entreprise

Pour que l'IA devienne réellement un levier de retour en force des TPE-PME dans la commande publique, elle ne peut pas être utilisée de manière improvisée. Le sujet n'est pas seulement d'ouvrir un outil pour résumer un DCE ou rédiger un mémoire technique. Le sujet est de construire un processus interne simple, sécurisé et proportionné.

“ À terme, les TPE-PME les plus performantes seront probablement celles qui sauront combiner trois forces : leur expertise métier, leur agilité entrepreneuriale et une méthode outillée par l’IA ”

La première étape consiste à **encadrer les usages**. Une TPE-PME n’a pas besoin d’une gouvernance lourde, mais elle doit savoir ce qui est autorisé, ce qui est interdit et ce qui doit être vérifié. Une charte d’usage peut préciser les cas autorisés : analyse de DCE, synthèse des critères, aide à la rédaction, préparation de tableaux, relecture ou vérification de conformité. Elle doit aussi poser des limites claires : ne pas saisir de données confidentielles, de prix stratégiques, de données personnelles ou d’informations sensibles dans des outils non maîtrisés.

La deuxième étape consiste à **identifier les cas d’usage** à forte valeur ajoutée. L’IA peut être utile sur tout le cycle de réponse : veille, sourcing, analyse du DCE, décision de répondre, préparation des questions, construction du mémoire technique, vérification de conformité, négociation, analyse du rejet et capitalisation après attribution. Pour une TPE-PME, il ne s’agit pas de tout automatiser, mais de choisir les trois ou quatre moments où le gain est décisif.

La troisième étape consiste à **choisir les bons outils**. Le bon modèle repose souvent sur un équilibre entre outils généralistes et outils métiers. Les premiers peuvent aider à analyser, synthétiser, reformuler ou structurer. Les seconds peuvent être plus adaptés à la veille marchés publics, à la gestion documentaire, au chiffrage, à la réponse aux appels d’offres ou au suivi d’exécution. Le choix doit intégrer la confidentialité, la cybersécurité, le RGPD, les conditions d’utilisation et la localisation des données.

La quatrième étape est la **formation**. Les équipes doivent apprendre à formuler une demande, à donner le bon contexte, à vérifier les sources, à repérer les erreurs, à contrôler les hallucinations et à conserver une lecture critique. L’IA ne doit jamais devenir une délégation aveugle. Dans une réponse à marché public, chaque engagement doit être vérifié, assumé et exécutable.

La cinquième étape concerne l’**organisation**. Même dans une

petite structure, il peut être utile de désigner un référent IA ou un référent marchés publics. Son rôle : centraliser les modèles, suivre les réponses déposées, conserver les retours d'expérience, enrichir la bibliothèque de preuves et diffuser les bons usages.

À terme, les TPE-PME les plus performantes seront probablement celles qui sauront combiner trois forces : leur expertise métier, leur agilité entrepreneuriale et une méthode outillée par l'IA.

Un levier de rééquilibrage, pas une baguette magique

L'intelligence artificielle ne supprimera pas les écarts de moyens entre petites entreprises et grands groupes. Elle ne remplacera pas l'allotissement, la simplification, le sourcing, la proportionnalité des exigences ou la qualité des critères. Elle ne dispense pas non plus les acheteurs publics de mieux penser l'accès des TPE-PME à leurs marchés.

Mais elle introduit un changement majeur : elle donne aux petites entreprises une capacité nouvelle à comprendre, structurer, produire et capitaliser. Elle réduit le coût d'entrée méthodologique dans la commande publique. Elle permet à des entreprises agiles, compétentes et proches du terrain de mieux démontrer leur valeur.

Pour les acheteurs publics, cette évolution est aussi une opportunité. Des TPE-PME mieux outillées peuvent produire des offres plus complètes, plus lisibles et plus professionnelles. Elles peuvent mieux répondre aux enjeux de proximité, de souveraineté économique, d'innovation, de transition écologique, d'insertion, de réactivité et de performance du service public.

Pour les entreprises, le message est clair : il ne suffit plus d'être techniquement compétent. Il faut savoir le démontrer. Il ne suffit plus de répondre occasionnellement. Il faut construire une méthode. Il ne suffit plus de subir la complexité documentaire. Il faut s'outiller.

Le retour en force des TPE-PME dans la commande publique ne viendra pas uniquement d'une réforme, d'un relèvement de seuil ou d'un discours supplémentaire sur la simplification. Il viendra aussi de leur capacité à se former, à se faire accompagner, à utiliser l'IA avec discernement et à

professionnaliser progressivement leur démarche. L'IA n'est pas une fin en soi. Mais elle peut devenir le chaînon manquant entre l'excellence opérationnelle des TPE-PME et leur capacité à la démontrer dans un dossier de marché public. Pour les TPE-PME, la commande publique n'est plus un horizon lointain. Avec l'IA, elle peut redevenir un marché accessible, structurant et stratégique.

(1) Observatoire économique de la commande publique, Les chiffres des marchés publics 2024, mars 2026 : 233,3 Md€ de marchés publics recensés, 223 383 marchés conclus, 60 % des marchés attribués à des TPE-PME en nombre, 25 % en montant.

à des TPE-PME en nombre, 25 % en montant.

(2) Observatoire économique de la commande publique, Les chiffres des marchés publics 2024, données relatives à l'État et au secteur public local.

(3) Insee, données 2023 relatives au tissu productif français par catégorie d'entreprises : poids des microentreprises et PME dans l'emploi salarié et la valeur ajoutée.

(4) Bpifrance, données relatives à l'appropriation de l'intelligence artificielle générative par les TPE-PME.

à propos de l'auteur



Sébastien Taupiac

Expert en achat public, Fondateur de ST Agency et
Administrateur de l'APASP