



Conseil h@

Travailler avec le secteur public
présenté par Fabienne Lentin



Le volume financier des marchés publics...



Comment y prétendre ?

Une prospection particulière



**Stratégie
commerciale**

1. **Connaître** le besoin des services acheteurs
→ Adéquation offre / demande
2. Se faire **connaître**

La réponse à la demande



- Seul
- A plusieurs (co-traitance, sous-traitance)
- Sur devis
- Procédure adaptée
- Procédure formalisée

- ❑ Réponse au cahier des charges
(candidature / offre)
- ❑ Critères d'attribution
- ❑ Négociation (ou pas)



Le choix de l'offre
économiquement la
plus avantageuse

Le résultat...



- **Notification** → Exécution
- **Rejet** → Motifs





Et vous ?

SARL Conseil h@
43 boulevard VAUBAN
78280 Guyancourt - Tél : 06 86 00 28 15
flconseil.ha@e-process-achatpublic.fr
RCS Versailles 817 657 158

