

Aider l'acheteur public

Une fois les besoins définis par l'acheteur public, comment une entreprise peut-elle intervenir ?

L'acheteur public a déterminé son besoin mais n'est pas toujours un spécialiste du domaine dans lequel il souhaite conclure le marché.

La personne publique a besoin d'être aidée par l'entreprise qui ne doit donc pas hésiter à aller au devant de la personne publique.

Vous devez donc professionnaliser les documents du marché (cahiers des charges, règlement de consultation, avis de marché) pour que le marché soit fondé sur une réalité économique.

Le marché ne doit pas manifester une orientation favorable à une entreprise.

Exemple : Le revêtement du sol du gymnase sera de la marque :...

Concrètement vous pouvez :

- présenter à l'acheteur public un secteur que celui-ci connaît mal en lui expliquant les spécificités, les nouveautés techniques et l'évolution des pratiques dans ce secteur ;
- réaliser des démonstrations :
 - **présenter** à l'acheteur un système ou un dispositif que vous avez mis en place ;
 - **faire goûter** des produits alimentaires ;

Bonnes pratiques :

- Vous devez intervenir de manière objective.
- Votre intervention doit permettre à l'acheteur public d'éviter que le marché soit infructueux mais ne doit pas aboutir à un délit de favoritisme.
- En d'autres termes, votre intervention ne doit pas empêcher les autres entreprises d'obtenir le marché.

Pièges à éviter :

- Rédiger le cahier des charges pour la collectivité.
- Demander à l'acheteur public de rédiger les documents du marché de telle sorte que vous puissiez être la seule entreprise à pouvoir obtenir le marché.