

Connaître les besoins de l'acheteur public

Mieux appréhender la connaissance des besoins de l'acheteur public.

La fidélisation a réussi

Vous êtes parvenu à entrer en relation avec l'acheteur public.

La fidélisation a réussi et vous avez connaissance du besoin de l'acheteur public et de la préparation d'un marché dans votre domaine d'activité.

Vous allez donc pouvoir intervenir pour aider l'acheteur public.

La fidélisation n'a pas réussi ou il n'y a jamais eu contact

Vous n'êtes pas parvenu à entrer en relation avec l'acheteur public ou bien vous êtes entré en relation avec l'acheteur public mais la fidélisation n'a pas réussi.

Rechercher les avis d'attribution des derniers marchés conclus par l'acheteur public.

- Vous connaîtrez ainsi les besoins récurrents de l'acheteur public.
- Les avis d'attribution peuvent être consultés sur le BOAMP, un Journal d'annonces légales, le JOUE, le profil d'acheteur (site internet du pouvoir adjudicateur).

Consulter la liste des marchés conclus l'année précédente par l'acheteur public.

- La liste est publiée par la personne publique au cours du premier trimestre de chaque année sur le support de son choix (site Internet de l'acheteur, par exemple, et si la liste ne figure pas sur le site Internet appeler l'acheteur public pour lui demander où se procurer cette liste).
- la liste précise l'objet et la date de chaque marché.