

Identifier le client public

Etablir la liste des personnes publiques avec lesquelles vous êtes susceptibles de conclure un marché

- déterminer les personnes publiques qui se situent dans votre rayon géographique

Exemple : Une entreprise qui fournit des denrées alimentaires et qui est implantée dans les Hauts-de-Seine doit inclure dans son champ d'action la Ville de Paris, la Ville de Saint Germain-en Laye...

Connaître l'état de la concurrence dans votre région

- connaître les points de faiblesse de la concurrence : là où vous pourriez tenter de vous imposer
- connaître les capacités matérielles de la personne publique

Exemple : Pour un fournisseur de denrées alimentaires : la personne publique a-t-elle une capacité de stockage lui permettant de conserver les denrées alimentaires ? La personne publique a-t-elle du matériel de cuisine lui permettant de conclure un marché qui a pour objet la fourniture de denrées alimentaires ?

Identifier, au sein de chacune des collectivités, votre interlocuteur, c'est-à-dire la personne avec laquelle vous devez entrer en contact.

L'interlocuteur est celui qui a une influence significative :

- celui qui décide de passer le marché
- toute personne qui a une influence dans le processus de formation du contrat

Exemple : Marché de fourniture de denrées alimentaires.

Questions : Comment fonctionnent les cuisines de la personne publique ? Qui définit les besoins ? Qui prend les décisions concernant les marchés publics ?

Réponses : Le cuisinier de la collectivité, par exemple, peut-être l'interlocuteur.

Il n'est pas le décideur au sein de la collectivité mais, en tant qu'utilisateur des produits fournis, son influence est significative pour cette catégorie de marché.

L'entreprise doit **déterminer** « les personnalités moteur », le bon interlocuteur, au sein de la collectivité.

Pour cela, il n'existe pas d'organigramme type pour les personnes publiques.

Mais souvent, « la personnalité moteur » à contacter c'est :

- | |
|---|
| • le directeur des services techniques (DST) : principalement chargée de l'élaboration et de la conception des orientations stratégiques de la collectivité |
| • ou bien le directeur des affaires financières (DAF) |
| • ou bien le directeur des affaires juridiques (DAJ) |
| • ou encore certains élus qui ont une influence significative |