

8 Bonnes pratiques pour optimiser ses chances de gagner des marchés publics



Identifiez votre potentiel business

Analysez les tendances de votre marché (nombre d'appels d'offres, zones géographiques dynamiques...) ainsi que les acteurs clés du moment (MOE, MOA...), notamment en passant par un outil de Business Intelligence.



Prescrivez vos produits & services

Identifiez les marchés à fort potentiel, communiquez sur vos produits et savoir-faire auprès des prescripteurs, mesurez les résultats de votre prescription et ceux de la concurrence grâce à l'analyse des contenus des CCTP, disponibles via un outil de Business Intelligence.



Anticipez les marchés à venir

Anticipez les marchés qui arrivent à échéance pour détecter les renouvellements et prendre ainsi les bonnes décisions. Pour cela, munissez-vous de documents tels que les comptes rendus de décisions de mairie ou encore les permis de construire des différents projets.



Disposez d'une solution performante de gestion des appels d'offres

Cela vous sera très utile pour identifier uniquement les marchés qui correspondent à votre activité et votre secteur géographique. Une solution complète vous permettra aussi un gain de temps : pas de ressaisie du devis et réponse automatique au format exigé par le client.



Intégrez les marchés dans vos outils métiers CRM/ERP

Le CRM sera votre meilleur allié, notamment en matière de connaissance de vos clients. L'ERP, lui, vous permettra de centraliser l'ensemble de vos outils de travail sur une seule et même interface, et ainsi de faire communiquer vos données plus facilement.



Adaptez et valorisez votre mémoire technique

La partie rédaction du mémoire technique est un exercice qui, nous le savons bien, n'est pas des plus appréciés. Pourtant, cette étape est essentielle. Le mémoire technique doit être qualitatif, tant sur le fond que sur la forme. Retrouvez nos conseils pour l'optimiser [en cliquant ici](#).



Analysez vos performances

Pour cela, suivez vos statistiques de marchés gagnés et perdus, ainsi que les avis d'attribution afin d'obtenir toutes les informations sur les marchés remportés par vos concurrents via une plateforme de gestion des appels d'offres comme Spigao.



Formez vos équipes sur les règles de la commande publique

Nous vous conseillons de former vos équipes à la réglementation de la commande publique. En effet, les règles relatives aux marchés publics évoluent sans cesse, et les maîtriser vous permettra d'avoir une longueur d'avance sur vos concurrents et d'améliorer vos performances. Si le sujet vous intéresse, découvrez notre [formation marchés publics dédiée](#).