1. Sachez mettre en place une veille ciblée sur les marchés publics
2. Sachez comprendre les besoins et attentes de l'acheteur
3. Ne négligez pas la forme de votre dossier
4. Mettez en avant toutes les forces et spécificités de votre entreprise dans votre dossier de candidature
5. Développez les dimensions sociales et environnementales de votre offre
6. Sachez vous appuyer sur des partenaires et répondre en groupement
7. Au-delà de votre réponse, faites-vous connaître auprès des donneurs d'ordres publics
8. Demandez systématiquement les raisons du résultat de votre candidature, analysez-les et tirez-en des leçons pour vos prochaines réponses
9. Dématérialisez vos dossiers de réponses en vous conformant aux dispositions du règlement de consultation
10. Soyez vigilant et rigoureux au cours de la réalisation de vos obligations contractuelles