

Marchés Publics My Marchés Publics vous accompagne dans la conquête des appels d'offres publics



Isabelle Meylan,
dirigeante de My Marchés
Publics.

Même si la part des marchés des PME dans le secteur public tend à se stabiliser (28 % en valeur du montant global des marchés publics, et 12 % en ce qui concerne les achats de l'État en 2012), beaucoup d'entreprises de taille moyenne hésitent encore à répondre aux appels d'offres publics, jugés complexes et procéduriers.

Enrichie par un parcours professionnel depuis plus de 20 ans dans la fonction commerciale et managériale, ainsi que d'une expertise dans la réponse aux appels d'offres publics, Isabelle Meylan, dirigeante de My Marchés Publics, a voulu relever un nouveau défi en accompagnant les entreprises dans la conquête des marchés publics pour diversifier leur clientèle et augmenter leur chiffre d'affaires. « *La clé du succès pour les entreprises qui veulent innover sur les marchés publics :*

communiquer et se faire connaître, se rapprocher des acheteurs pour mieux comprendre leurs besoins » précise-t-elle. Elle ajoute : « *Quelques bonnes raisons pour les entreprises de répondre à ces appels d'offres : elles peuvent afficher un revenu supplémentaire, pour plusieurs années selon la durée du marché, améliorer leur image et leur notoriété avec des références prestigieuses, gagner en sécurité et sérénité dans la gestion de leur entreprise et leurs relations avec cette clientèle.* »

My Marchés Publics vous propose un choix d'actions : la prospection commerciale (veille et mise en relation avec les acteurs de la commande publique), l'accompagnement avec analyse du besoin et stratégie de réponse aux appels d'offres, l'analyse des résultats.

Les services proposés sont adaptés à chaque organisation et tiennent compte de l'expérience de l'entreprise avec le secteur public.

Pour plus de détails voir www.my-marchespublics.fr