

MY MARCHÉS PUBLICS

Accompagner les entreprises dans la conquête des appels d'offres publics

Les marchés publics représentent un indéniable potentiel de croissance et de développement commercial : selon l'Observatoire économique de l'achat public (OEAP), les acheteurs publics français (Etat, collectivités territoriales et hôpitaux) ont dépensé en 2013 en fournitures, travaux et services plus de 71,5 milliards d'euros.

Les marchés publics concernent de nombreux secteurs d'activités.

Même si la part de marché 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. De nombreuses idées reçues selon lesquelles les marchés publics sont réservés aux grands groupes freinent les initiatives des PME, tels que l'absence de références, le non respect de l'égalité de traitement.

Pourtant, les donneurs d'ordre publics veulent les inciter à se positionner à travers la simplification de la candidature et la généralisation de la réponse dématérialisée.

Mais les candidats potentiels vont devoir être très efficaces dans l'analyse du dossier de consultation et la rédaction de leur mémoire technique et commercial.

C'est dans ce contexte que Isabelle Meylan a créé « My Marchés Publics », avec pour objectif de sensibiliser les chefs d'entreprise à la meilleure manière de répondre aux appels d'offres public, les conseiller et les accompagner dans leurs actions, élaborer avec eux une stratégie pour augmenter leurs chances de remporter de nouveaux marchés.

Il convient en effet de bien y réfléchir avant de s'y lancer car les procédures sont parfois longues et complexes.

« Mon rôle est de faire connaître l'entreprise et son savoir-faire aux acheteurs publics, et renforcer les bonnes pratiques entre l'entreprise et les acteurs publics tels que les collectivités territoriales, les hôpitaux, les ministères, les entreprises publiques, les services déconcentrés de l'Etat... » souligne la dirigeante.

Malgré les dispositifs mis en place pour simplifier les procédures (ordonnance du 23 juillet 2015 et décret du 27 mars 2016) et faciliter l'accès à la commande publique des entreprises, on constate que répondre aux appels d'offres dans le secteur public nécessite de multiples

compétences indépendantes du cœur d'activité de l'entreprise.

Isabelle Meylan, fondatrice et dirigeante de « My Marchés Publics », forte d'une expérience commerciale et managériale ainsi que d'une expertise dans la réponse aux appels d'offres publics depuis plus de 20 ans, propose aux dirigeants un accompagnement personnalisé afin de se positionner sur les appels d'offres de leur secteur d'activité, leur permettant ainsi de se différencier par rapport à leurs concurrents, en valorisant leur savoir-faire de manière stratégique.

En remportant les appels d'offres dans leur secteur, les entreprises peuvent afficher un revenu supplémentaire, parfois pour plusieurs années selon la durée du marché, et améliorer leur image et leur notoriété avec des références prestigieuses.

Que ce soit une réponse ponctuelle à un appel d'offres, ou un contrat d'externalisation qui s'inscrit dans la durée, ou seulement une prestation de consulting (solliciter un regard extérieur sur l'approche des appels d'offres), « My Marchés Publics » permet à l'entreprise d'être efficace et performante dans le traitement des dossiers, en produisant une réponse structurée et pertinente qui couvre toutes les attentes de l'acheteur public.

Pour mettre toutes les chances de leur côté, les entreprises ont tout intérêt à être accompagnées par un expert.

C'est pour cette raison que Mme Meylan a fondé « My Marchés Publics », pour accompagner les dirigeants d'entreprise dans la stratégie de réponse aux appels



Isabelle Meylan

d'offres publics et faire de leur réponse un succès à travers une offre qualitative et ciblée. La commande publique représente un véritable levier de croissance pour les PME, elle permet de créer un lien, de donner du sens à la relation entre le dirigeant d'entreprise et l'acheteur public.

Acteur de proximité, « My Marchés Publics » se veut être un véritable trait d'union entre ces deux mondes, afin de répondre aux besoins spécifiques de l'acheteur public.

Les services proposés

- Prospection commerciale : veille et mise en relation avec les acteurs de la commande publique
- Accompagnement : analyse du besoin et stratégie de réponse
- Analyse des résultats : forces et faiblesses