



Avec près de 200 milliards d'euros de dépense dans la Commande Publique, il est opportun d'aiguiser sa stratégie commerciale et marketing afin d'en tirer profit. C'est pourquoi il apparaît indispensable aujourd'hui de comprendre et décoder le monde de la Commande Publique.

Véritable « interface » entre le secteur public et les entreprises privées, bénéficiez de nos 30 années d'expertise pour mettre au point la stratégie idéale afin de développer votre business avec le secteur public.

Objectifs

Vous accompagner dans l'analyse fine de votre potentiel commercial avec le secteur public et définir les axes d'amélioration possibles à apporter à votre stratégie pour vous permettre de remporter de nouveaux contrats.

Avec plus de 30 années d'expérience dans le domaine de l'achat public et plusieurs solutions leaders auprès des donneurs d'ordres publics, le Groupe Ach@t Solutions appuie son expertise sur l'exploitation d'une importante masse de données (data intelligence) pour établir des prévisions fiables en matière de tendances d'achats, d'évolutions des besoins dans un secteur donné et ainsi vous apporter des opportunités de business qualifiées (Leads).

Cette offre de service Business + se décompose en 5 phases :

1. Découverte du client
2. Contexte économique de l'entreprise – son écosystème
3. Concurrents
4. Opportunités d'affaires
5. Réunion de restitution

S'investir durablement auprès du secteur public

Pour espérer remporter une affaire, il est indispensable d'être en amont du lancement de la consultation par l'acheteur.

Découvrir la consultation lors de sa parution est bien souvent trop tard et y répondre est une perte de temps dans bien des cas.

Par contre, lorsque l'acheteur public vous a référencé et vous informe du lancement d'un appel d'offre, vos chances de voir apparaître dans le cahier des charges des fonctionnalités ou des termes propres à votre catalogue et de remporter le marché augmentent significativement !

Tarif

Tarif à partir de 5 000 €
(voir exemple de livrable)

Notre intervenant



Avec plus de 20 années d'expérience dédiées exclusivement au secteur public et à la Commande Publique, Didier LOUISIN a occupé différents postes lui permettant aujourd'hui de maîtriser à la fois les rouages de la Commande Publique mais également les attentes et problématiques des entreprises.

- Product manager de la plate-forme de mise en relation entre acheteurs publics et fournisseurs : AW SOLUTIONS
- Chef de produit dématérialisation profil acheteur (AWS)

Ses domaines de compétence :

- Spécialiste de la dématérialisation des marchés publics
- Ingénieur avant-vente – support aux réponses des appel d'offres (CCTP, auditions...)
- Consultant sur la dématérialisation des marchés publics
- Assistance aux premières CAO avec ouverture des offres dématérialisées



Méthodologie

1/ Phase de découverte du client

L'accompagnement débute par un échange téléphonique afin de bien cerner le secteur d'activité de l'entreprise ainsi que le besoin à satisfaire.

Divers sujets sont abordés :

- Actions déjà menées avec le secteur public (nouveau marché à adresser ou cible à optimiser)
- Difficultés rencontrées
- L'évolution de votre chiffre d'affaires sur cette cible sur les 3 dernières années
- Part de votre chiffre d'affaires généré par le public
- Particularités de votre offre ou produit (innovation, French Tech, loi AGECE...) ou du marché (normes, réglementation...)
- Vos références de clients publics
- Les cibles à privilégier dans le secteur public

2/ État des lieux : contexte économique et écosystème de votre entreprise

L'étude des faits marquants des 2 dernières années permettra de dresser le bilan des forces et faiblesses de l'offre de l'entreprise tout en mettant en exergue les opportunités et menaces de l'environnement économique lié au secteur public.

- Nombre de marchés publics remportés et leurs spécificités
- Modes de candidature (seul attributaire ou en groupement)
- Recherche et analyse des derniers projets lancés dans le secteur d'activité concerné

3/ Analyse concurrentielle

L'analyse de vos concurrents directs et indirects sur ce secteur spécifique de la commande publique, permettra de vous situer précisément sur ce marché et d'identifier les axes d'améliorations pour vous démarquer.

- Liste des concurrents connus et supposés
- Particularités de leurs offres ou produits
- Avantages concurrentiels forts par rapport à l'offre concurrente
- Les éventuelles références de clients publics perdus

4/ Opportunités d'affaires

Une fois l'analyse du contexte réalisé, nos équipes s'appuient sur les bases de données du groupe Ach@t Solutions pour identifier des acheteurs publics ou projets qui pourraient avoir un intérêt dans votre domaine d'activité.

Ces recherches s'appuient également sur des algorithmes précis qui vont détecter les probabilités de reconduction de projets d'achat.

A l'issue de cette phase, nos équipes sauront vous orienter des pistes d'optimisation de votre stratégie de prospection.

5/ Réunion de restitution

L'organisation d'une réunion bilan durant laquelle nous vous exposerons les différentes pistes à suivre et actions à mettre en œuvre pour remporter davantage de contrat.

Un livrable synthétisant l'ensemble de nos recherches et préconisation vous sera remis.

Une mise en avant par le biais d'un verbatim sur notre site internet et auprès de notre base d'acheteurs publics vous sera proposé pour mettre en avant votre expertise et présenter la démarche de votre entreprise de s'investir pour les problématiques et attentes du secteur public.

Qui sommes-nous ?

Ach@t Solutions, 1er Groupe français prestataire de services et éditeur de logiciels spécialisé dans l'achat et les marchés publics à destination des acheteurs publics (Administrations, territoires et Santé) et des acteurs privés (maîtres d'œuvres, habitat social, laboratoires pharmaceutiques et fournisseurs de dispositifs médicaux).

Groupe indépendant (détenu majoritairement par ses dirigeants opérationnels) qui emploie 162 collaborateurs tous exclusivement dédiés et spécialisés dans la gestion de l'achat et des marchés publics.

Ach@t Solutions se classe parmi les 55 plus gros éditeurs sectoriels de logiciels français et est membre du réseau BPI Excellence qui rassemble 4.000 PME françaises innovantes et en croissance.