

## Nos références commerciales majeures de la TPE à la grande entreprise

### Approche d'amélioration et d'industrialisation des offres commerciales

Ci-après, nous abordons nos références de mise en œuvre de l'approche d'amélioration et d'industrialisation des offres commerciales :

Client	Date	Chiffres-clés	Commentaires
<b>Projets terminés, en MCO (maintien en condition opérationnelle)</b>			
EDF	2012/2018	220 utilisateurs, 250 blocs, 500 pages	Nous avons créé la première génération d'outils d'industrialisation et d'accélération de la production des offres. Nous avons mis en œuvre une approche « Go Fast », avec production d'un mémoire PLUS dossier administratif en moins de 10 minutes. Nous avons conçu en 2018 un mémoire technique Go Very Fast personnalisé, en moins de 5 minutes.
Cegelec	2013	15 utilisateurs, 120 blocs, 200 pages	Production annuelle de plusieurs centaines de mémoires techniques.
Atexo	2014	4 utilisateurs, 60 blocs, 100 pages	---
RJ45	2014	4 utilisateurs, 100 blocs, 130 pages	---
Eiffage TMF	2014	8 utilisateurs, 100 blocs	Ce projet, conduit en mode « pilote » a été le déclencheur de l'adoption ultérieure.
Eiffage Infrastructures	2015	450 utilisateurs, 47 étab <sup>ts</sup> , 3 100 blocs pour 4 800 pages	Projet traité en 14 mois calendaires, avec 7 projets pilotes et 15 projets élémentaires de déploiement.
ALSTOM	2015/16	2 utilisateurs, 370 blocs, 150 pages	Projet d'élaboration accélérée de contrats.
CMBC	2016	4 utilisateurs, 100 blocs, 80 pages	Projet traité en 8 semaines.
Eiffage Métal	2016	25 utilisateurs, 300 blocs, 400 pages	---
Eiffage Construction Sud-Est	2016	32 utilisateurs, 220 blocs, 180 pages	Projet de 12 semaines.
Valérian	2016/17	26 utilisateurs, 420 blocs, 650 pages	---
Pizzomo environnement	2016/17	12 utilisateurs, 96 blocs, 285 pages	---
TP MANO	2016	3 utilisateurs, 32 blocs, 50 pages	Projet réalisé en 10 semaines.
SPXDRYCOOLING	2016/17	10 utilisateurs, 15 blocs, 34 pages	---
Gexpertise	2017	27 utilisateurs, 90 blocs, 115 pages	Un sous-traitant d'Eiffage qui a voulu adopter le même outil.
Razel-Bec	2017	97 utilisateurs, 445 blocs, 590 pages	Projet qui a intégré les documents de type SOPRE, PPSPS, SOPAQ, etc. Les utilisateurs disposent d'un environnement complet pour construire leurs offres. Il s'agit de la première entreprise à avoir mis en place un système centralisé de partage des blocs avec notre outillage sous Office365.
Wiame VRD	2017	6 utilisateurs, 235 blocs, 200 pages	Un ancien membre d'Eiffage qui a convaincu son entreprise d'adopter notre solution.
Egis International	2015/17	50 utilisateurs 250 blocs, 400 pages	Projet bilingue, avec principaux entrants traités en anglais.
Engie Home Service	2017	56 utilisateurs, 243 blocs, 250 pages	---
SEFI-Intrafor	2017	12 utilisateurs, 320 blocs	---
STPI	2017	3 utilisateurs, 90 blocs, 97 pages	---
Eiffage Construction Sud-Ouest	2017/18	40 utilisateurs, 120 blocs, 150 pages	Ce projet est le deuxième dans la Branche « Construction ». Ils mettent en place une politique de partage des blocs entre les projets faits et à venir.
<b>Projets en cours (volumétrie en estimation)</b>			
Eiffage Construction Équipements	2017/18	12 utilisateurs, 100 blocs, 120 pages	Le périmètre et la volumétrie sont provisoires.
Demathieu-Bard Construction Grand-Est	2018	32 utilisateurs, 250 blocs, 200 pages	Le périmètre et la volumétrie sont provisoires.
NGE	2018	Non défini	Une approche particulière : les utilisateurs ont d'abord été formés à la méthode et à l'outil MRS sans blocs. Suite au succès de la version sans blocs, l'entreprise a décidé de lancer un projet de capitalisation.
Diverses TPE et PME (5 projets)	2018	20 utilisateurs en tout	Notre approche traite indifféremment toutes les tailles d'entreprise.

## Nos références commerciales majeures

### Assistance aux offres stratégiques

Le tableau ci-après récapitule les chiffres-clés de nos références en matière d'assistance (type secrétariat de rédaction) aux grandes offres depuis 2011 :

Période	Nb. de réponse à appels d'offres	Volume de page traitée
2013	5	2 400 pages
2014	11	3 700 pages
2015	6	1 770 pages
2016	20	2 232 pages
2017	26	4 988 pages

### Nos références majeures : 7 000 personnes formées

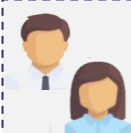


7M CONSEIL ACIES ACOTEX ADAPEI ADECCO ADERLY AÉROPORTS DE LYON AFPI 18, 38, 69 AKKA TECHNOLOGIES AIR FRANCE ALCATEL ALFA-INFO ALLERGAN ALLIANCE ALSTOM ALTECA AMUNDI APRR-AREA ARCHIVES CHRONO ARISMORE ARTHUR HUNT ATEXO AVENTIS PHARMA BCG BEIMO BNP-CARDIF BNP-PARIBAS BOSCH BOUYGUES TP CCI AUVERGNE/CCI PARIS CEFI CEGELEC TERTIAIRE IDF CENTRALE SUP'ELEC CEP LAUSANNE CEREMA CETIM CHARIER CIAT CMBC CNP ASSURANCES CRCIA CTIF DELOITTE DEMATHIEU BARD DPI AUTOMATION EDF EGIS EIFFAGE ELYO ENGIE HOME SERVICES ES ÉNERGIES EURIWARE EURODOM EUROMASTER FORMASTREET FRANCE TELECOM GEXPERTISE HEIDELBERG HERSANT MÉDIA HEWLETT-PACKARD HL2 IC(ONE) IOSIS IMPLINIA INFLUX IPA JOUCOMATIC KANOSIG LAFARGEHOLCIM LIGNE ROSET LVMH MANUTAN MEDIATRIS MEDICA EUROPE MICHELIN MLPC NGE OID CONSULTANTS OSIRIS PI SYSTEM AUTOMATION PIZZORNO ENVIRONNEMENT POMA PROWATT RATP RAZEL BEC RECAMIC REEL RH PRESENCE RHODIA RJ45 TECHNOLOGIES RHÔNE-POULENC ROCHE SALINI IMPREGILO SAPIENTIA SANOFI SEFH-INTRAFOR SESAM VITALE SKIRAIL SMABTP SNAM SOCABAT SODERCO SOITEC SOMFY SPXDREYCOOLING STPI SQLI SUCRERIE SOUPPES STARXPRT SUEZ SYMOE SYSTRA TECHNIFLUIDES CONSEIL THALES THIERRY MULLER ESPACES VERTS TP MANNO UNILOG UNIVERSITÉ DE LORRAINE / ENSAIA VALERIAN VEEPEE VEOLIA VINCI ÉNERGIES VIVERIS VOLVO IT WIAME-VRD XEROX

### Offres commerciales en approche traditionnelle

Nous avons eu, avant de systématiser l'approche d'amélioration et d'industrialisation des offres commerciales, quelques références traditionnelles de mise en œuvre de MRS, avec un centrage sur les offres commerciales :

Client	Description détaillée de la prestation	Enjeux majeurs pour le client
<b>XEROX France</b> Méthode, modèle, blocs.	Plan type de proposition commerciale. Architecture de blocs standards de réponse.	Organisation particulière avec un secrétariat central d'assemblage des offres.
<b>ARISMORE</b> Méthode, modèle & blocs, outillage, formation.	Définition des plans types des propositions. Expertise des blocs existants et créés. Formation des 40 contributeurs aux propositions commerciales.	Uniformisation de l'image. Sécurisation du contenu par les blocs standard. Gain de temps pour la production des réponses. Amélioration de la collaboration (au moins 2 coauteurs par proposition).
<b>ATEXO</b> Méthode, modèle, outillage, formation.	Définition du <b>plan type de réponse</b> aux principaux appels d'offres de systèmes d'information des collectivités territoriales. 8 consultants seniors formés.	Lisibilité des offres. Différenciation dans un contexte très concurrentiel. Gain de temps pour la production des réponses.
<b>Centre form. hôtelière</b> Méthode, modèle, outillage, formation.	Définition de l'architecture de référence des réponses aux appels d'offres de la région. Formation 3 rédacteurs.	Lisibilité des offres. Gain de temps pour la production des réponses.
<b>Egis</b> Méthode, modèle, outillage, formation.	Définition du plan type de proposition commerciale / réponse aux appels d'offres des collectivités. Plus de 150 contributeurs d'offre formés.	Facilitation du travail collaboratif (plus de 2/3 des offres impliquent au moins deux rédacteurs). Standardisation des offres.



#### Sylvain CORNELOUP

Président de la SAS - 06 72 56 68 98 - [sylvain.corneloup@artecomm.fr](mailto:sylvain.corneloup@artecomm.fr)

#### Céline REY

Responsable commerciale - 06 71 88 37 30 - [celine.rev@artecomm.fr](mailto:celine.rev@artecomm.fr)