







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

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

Ci-après, nous abordons plusieurs références de mise en œuvre de l'approche d'amélioration et d'industrialisation des offres commerciales. Au global, ce sont désormais une **quarantaine de projets** conduits avec succès.

Client	Date	Chiffres-clés		
				
<b>Projets terminés, en MCO (maintien en condition opérationnelle)</b>				
EDF marché d'affaires	2012/20	220 utilisateurs	250 blocs	500 pages
EDF expertise	2018/19	100 utilisateurs	100 blocs	100 pages
Cegelec	2013	15 utilisateurs	120 blocs	200 pages
Atexo	2014	4 utilisateurs	60 blocs	100 pages
RJ45	2014	4 utilisateurs	100 blocs	130 pages
Eiffage TMF	2014	8 utilisateurs	100 blocs	--
Eiffage Infrastructures	2015	450 utilisateurs 47 établissements	3 100 blocs	4 800 pages
ALSTOM	2015/16	2 utilisateurs	370 blocs	150 pages
CMBC	2016	4 utilisateurs	100 blocs	80 pages
Eiffage Métal	2016	25 utilisateurs	300 blocs	400 pages
Eiffage Construction Sud-Est	2016	32 utilisateurs	220 blocs	180 pages
Valérian	2016/17	26 utilisateurs	420 blocs	650 pages
Pizzomo environnement	2016/17	12 utilisateurs	96 blocs	285 pages
TP MANNO	2016	3 utilisateurs	32 blocs	50 pages
SPXDRYCOOLING	2016/17	10 utilisateurs	15 blocs	34 pages
Gexpertise	2017	27 utilisateurs	90 blocs	115 pages
Razel-Bec	2017	97 utilisateurs	445 blocs	590 pages
Wiame VRD	2017	6 utilisateurs	235 blocs	200 pages
Egis International / Route	2015/17	50 utilisateurs	250 blocs	400 pages
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
Eiffage Construction Occitanie	2018	12 utilisateurs	70 blocs	100 pages
Demathieu-Bard Construction Grand-Est	2018	42 utilisateurs	250 blocs	200 pages
NGE	2018	--	--	--
Demathieu-Bard Construction GC Infrastructure	2018/19	22 utilisateurs	140 blocs	670 pages
Eiffage Construction Équipements	2017/18	12 utilisateurs	100 blocs	120 pages
ETPO bâtiment	2018/19	12 utilisateurs	100 blocs	100 pages
Eiffage énergie Systèmes – Clemessy Services	2018/19	8 utilisateurs	70 blocs	120 pages
Eiffage énergie Systèmes – Clévia	2018/19	8 utilisateurs	70 blocs	100 pages
GIL TP	2018/19	3 utilisateurs	136 blocs	120 pages
Egis route	2019	--	100 blocs	100 pages
Eurovia	2019	140 utilisateurs	291 blocs	341 pages
GCC réhabilitation	2019	3 utilisateurs	50 blocs	50 pages
SSI services	2019	8 utilisateurs	75 blocs	75 pages
Franki fondations	2019	10 utilisateurs	--	10 pages
CAPREMIB	2019	8 utilisateurs,	--	20 pages
Bouvelot TP	2019	5 utilisateurs	80 blocs	100 pages
Demathieu Bard GC Infra	2019	24 utilisateurs	170 blocs	230 pages
Systra	2019	114 utilisateurs	270 blocs	330 pages
Diverses TPE et PME	2018/19	25 utilisateurs en tout	--	--
GCC réhabilitation	2019	3 utilisateurs	50 blocs	50 pages
SSI services	2019	8 utilisateurs,	75 blocs	75 pages

## Nos références commerciales majeures

Client	Date	Chiffres-clés		
				
Franki fondations	2019	10 utilisateurs,	--	10 pages
CAPREMIB	2019	8 utilisateurs	--	20 pages
Bouvelot TP	2019	5 utilisateurs	80 blocs	100 pages
Demathieu Bard GC Infra	2019	24 utilisateurs	170 blocs	230 pages
Systra	2019	114 utilisateurs	270 blocs	330 pages
Diverses TPE et PME	2018/19	25 utilisateurs en tout	--	--
<b>Projets en cours (volumétrie en estimation)</b>				
Maïa Sonnier	2019-2020	9 utilisateurs,	118 blocs	302 pages
Profil +	2019-2020	6 utilisateurs	45 blocs	50 pages
ETPO TP	2020	15 utilisateurs	80 bloc	80 pages
Charier TDD	2020	10 utilisateurs	--	160 pages
Prunevieuille	2020	8 utilisateurs	95 blocs	172 pages
Colas Méditerranée	2020	9 utilisateurs	71 blocs	140 page

### Assistance aux offres stratégiques

Dans certaines situations d'appels d'offres stratégiques, nos clients font appel à nos services pour un appui opérationnel à la production du dossier. Depuis 2011, ce sont **plus de 90 opérations représentant un peu moins de 20 000 pages** auxquelles nous avons été associés. Pour des plus amples informations, voir pochette et le document dédié.



### Offres commerciales : approche traditionnelle

Avant de systématiser l'approche d'amélioration et d'industrialisation des offres commerciales, nous avons eu quelques références traditionnelles de mise en œuvre de MRS. En particulier, avec quatre clients majeurs :

Client	Description détaillée de la prestation	Enjeux majeurs pour le client
XEROX France	Plan type de proposition commerciale. Architecture de blocs standards de réponse.	Organisation particulière avec un secrétariat central d'assemblage des offres.
ARISMORE	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).
ATEXO	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.
Egis	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)