

La vente et la réalité des marchés publics

L'optimiste y verra un marché comme les autres

Par : Michel Blier
Directeur développement des alliances d'affaires
Info-Opportunités

info
opportunités

Bureau de services conseils
sur les marchés publics

Les préjugés envers les marchés publics

- « C'est arrangé d'avance, la preuve la Commission Charbonneau »
- « Il faut toujours réduire nos profits au minimum ou n'en prendre aucun pour gagner un appel d'offres. »
- « Ils savent d'avance qui ils vont choisir. »
- « C'est trop compliqué, je devrai financer le gouvernement. »
- « Ça coûte trop cher à développer. »

Traditionnellement

- Vous considérez que vous êtes les meilleurs
- Vous désirez que le monde entier le sache
- Vous faites de la mise en marché
- Vous approchez les prospects
- Vous vantez vos produits et services
- Vous suivez et informez le prospect
- Vous complétez votre vente

Les règles ne sont plus les mêmes

- Vous n'avez plus le contrôle de la communication
- Vous devez respecter les lois et les règles de ce marché
- Il faut vous adapter et profiter des opportunités autrement
- Acceptez la différence et informez-vous; c'est la clé

Les solutions et possibilités

- La veille des appels d'offres
- Appel d'offres : assurez-vous d'être conforme
- Présentez votre offre selon la demande
- Inscription aux fichiers de fournisseurs
- Soyez complémentaires
 - Alliances d'affaires et sous-contrats

En conclusion

- Les efforts de vente sur les marchés publics sont moins onéreux qu'un marché commercial.
- Soyez informés des opportunités
 - Veille des appels d'offres et inscription aux fichiers des fournisseurs
- Faites-vous connaître sans tenter d'influencer
- Participez dans le but d'apprendre et pour gagner

Si vous choisissez de penser
positivement et reconnaissez là où vous
pouvez changer les choses,
les marchés publics sont pour vous

