



canēva
Expert marchés publics

Accroître votre
performance commerciale
sur le secteur public

Edito

// Toutes les entreprises ont leur chance sur les marchés publics... à condition de savoir la saisir.

Nous assistons depuis quelques années à une augmentation de la concurrence sur les marchés publics, associée à une forte hétérogénéité dans la qualité des réponses. Notre mission est d'aider les entreprises à faire la différence, à se démarquer et à maximiser leurs chances de succès ; quels que soient leur taille, leur métier, leurs enjeux.

CANEVA accompagne depuis 2006 les entreprises dans leur développement commercial sur le secteur public avec des solutions pragmatiques et orientées résultats. Nous les aidons à construire et à produire des offres commerciales adaptées, à utiliser des outils de réponses de qualité et enfin à pérenniser un chiffre d'affaires croissant sur le secteur public. Notre réussite, c'est la réussite de nos clients.

Aurélien Tourret, Président de CANEVA



Notre histoire

En 2006, Aurélien Tourret et Laurent Blind, échangent sur leurs visions entrepreneuriales et partagent le même point de vue : **répondre à un appel d'offres est complexe et chronophage.**

Aguerris à la pratique, ils décident d'en faire leur **cœur de métier et d'accompagner les entreprises à optimiser leurs réponses.** CANEVA était né.

Pionniers sur le marché grâce à leur solution d'externalisation des réponses aux appels d'offres, ils ont ensuite veillé à toujours **garder ce temps d'avance** et proposent désormais de **digitaliser entièrement les mémoires techniques.**

Chiffres clés

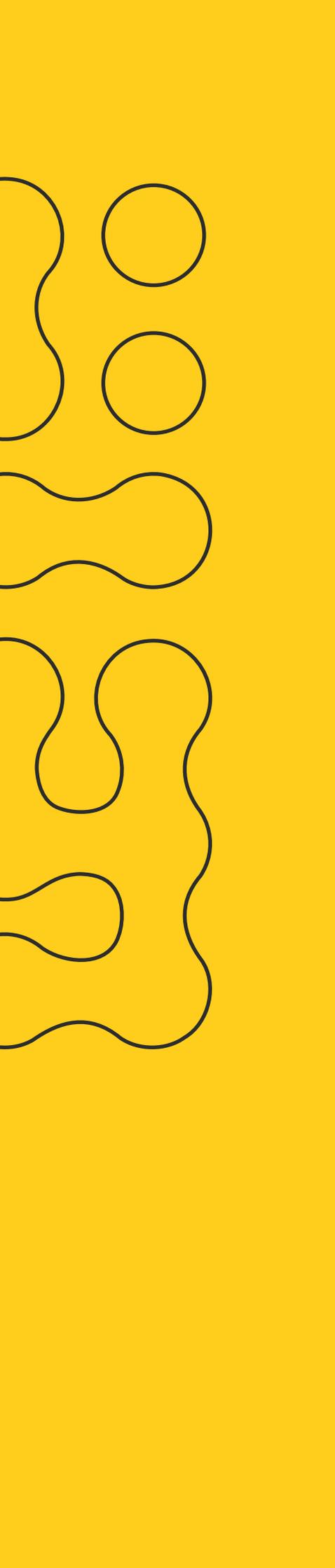
20 collaborateurs basés à Paris, Lyon et Bordeaux

+ de 1700 clients

+ de 5 500 réponses aux appels d'offres déposées chaque année

+ de 85% de renouvellement de nos contrats avec nos clients

15 ans d'expérience



Notre vocation : accompagner le succès commercial des entreprises

Depuis notre création, nous nous efforçons d'apporter à nos clients des solutions pragmatiques et efficaces pour répondre à leurs enjeux sur les marchés publics.

Nous faisons bénéficier nos clients de notre expertise issue de la gestion de sociétés de toutes tailles et provenant d'une multitude de secteurs d'activités, qui nourrissent notre accompagnement au quotidien.

Notre équipe pluridisciplinaire réunit toutes les compétences nécessaires à la réalisation de missions variées sur les marchés publics.

Cette approche de spécialiste donne un avantage certain aux entreprises dans leur conquête des appels d'offres publics.

Nos engagements

- Encourager l'essor des entreprises sur le secteur public
 - Participer au développement de leur chiffre d'affaires
 - Participer activement à la maîtrise et à la modernisation de la commande publique
 - Être une force de proposition reconnue
 - Enrichir et fluidifier les relations commerciales entre les entreprises et le secteur public
 - Simplifier le dialogue et le rendre opérationnel
 - Transmettre un savoir-faire accessible et pragmatique
 - Contribuer à la mise en place de démarches commerciales dédiées au secteur public
 - Concevoir les succès d'aujourd'hui et de demain aux côtés d'entreprises volontaires
 - Proposer et adopter les meilleures postures, les meilleures méthodes et les meilleurs outils pour gagner
- 

Nos activités



Accompagnement à la réponse aux appels d'offres

Data analysis

- Identifier les AO passés, en cours, futurs pour cibler le périmètre adapté et travailler sur les meilleures opportunités
- Préparer et affiner votre stratégie commerciale : analyser la concurrence et les prix du marché
- Capitaliser sur la donnée publique disponible, apprendre à l'organiser et à l'exploiter
- Partager l'information au bon moment, aux bonnes personnes

Réponse aux AO

- Professionnaliser la réponse, concevoir des dossiers performants
- Faire gagner du temps aux équipes
- Accroître le taux de transformation et améliorer la performance commerciale
- Proposer un accompagnement fiable, expert et personnalisé



Missions de conseil

Conseil et stratégie

- Évaluer et harmoniser les process appels d'offres (intervenants, étapes, pilotage, etc.)
- Auditer et construire des organisations commerciales efficaces sur le secteur public
- Créer et professionnaliser les cellules appels d'offres
- Développer votre performance commerciale : création et suivi d'indicateurs de pilotage

Diagnostic et évolution des organisations et des outils

- Apporter de la méthodologie, structurer et perfectionner le mémoire technique
- Analyser vos dernières réponses aux appels d'offres pour déterminer les axes d'amélioration et le plan d'actions
- Construire une méthode de rédaction de mémoires à forte personnalisation
- Valoriser vos axes différenciants et les bénéfices que vous apporterez au client

Automatisation et digitalisation des offres

- Automatiser et digitaliser le mémoire technique pour innover, gagner du temps, se démarquer et faire la différence
- Présenter les offres de façon moderne, au format web, pour faciliter la lecture et la rendre plus ergonomique
- Créer un mémoire allant du format traditionnel au format digital interactif, en simultané et avec le même outil
- Optimiser la gestion des contenus et le coût de la réponse



“ CANEVA a créé un pôle R&D innovant ayant vocation à développer des solutions d'automatisation et de digitalisation des process et des réponses aux appels d'offres. ”

Ces solutions assurent la modernisation et l'industrialisation des réponses aux appels d'offres. En plus de faire gagner du temps aux entreprises, elles permettent de se démarquer de la concurrence tout en valorisant la personnalisation de l'offre commerciale et technique.

Laurent Blind, Directeur Général de CANEVA

Apporter des réponses personnalisées

Chez CANEVA, avant le démarrage de tout projet, il nous paraît indispensable de comprendre l'entreprise, son métier, sa culture, son fonctionnement, son organisation et l'environnement concurrentiel dans lequel elle s'inscrit afin de maîtriser l'ensemble de ses dimensions, qu'elles soient stratégique, sociale, culturelle, organisationnelle, financière... Cela nous permet d'apporter des solutions sur-mesure.



Exemple d'un retour d'expériences sur un cas concret

Accompagnement d'un acteur majeur dans le secteur de l'énergie sur l'externalisation de ses appels d'offres

OBJECTIFS

- Accroître la capacité de traitement des appels d'offres en renfort de l'équipe interne
- Déployer un mode d'organisation plus agile et plus performant
- Améliorer le taux de succès

MODE OPÉRATOIRE

- Mise en place d'une organisation externe composée d'un responsable chef de projet et de trois consultants marchés publics
- Forte acculturation au métier, découverte de l'entreprise et maîtrise des outils spécifiques au client
- Construction et déploiement de nouveaux outils de réponse

RÉSULTATS

- Évolution et perfectionnement du mémoire technique grâce aux pistes d'évolution identifiées
- Forte diminution du coût de la réponse et développement de la culture commerciale
- Prise en charge immédiate du traitement des appels d'offres
- **+ 2 000 AO** déposés chaque année

Contacts

Aurélien Tourret – Président

Tel : 06 85 61 56 91

Mail : a.tourret@caneva.fr

Claire Séveno – Directrice du développement

Tel : 06 98 26 89 45

Mail : c.seveno@caneva.fr

CANEVA

103 rue Lafayette – 75010 Paris

www.caneva.fr

www.marchespublicspme.com