

Prospection commerciale : ces entreprises unissent leurs forces pour gagner

MALLORY LALANNE | Le 05/04 à 07:15 |     



Pour prospecter et répondre à des appels d'offres, des entreprises choisissent de mutualiser leurs compétences. - Getty Images

Elles se regroupent pour répondre à des appels d'offres et conquérir de nouveaux marchés. Ces entreprises mutualisent compétences, réseaux et business pour grandir plus vite.

Ensemble, on est trois fois plus forts. C'est le constat qui prévaut au rapprochement et à la **mutualisation des compétences** des sociétés Acomodo et MMO. Ces deux fabricants bretons de mobilier destiné aux séniors se sont rencontrés par l'intermédiaire de l'association **Bretagne commerce** international.

Acomodo et MMO ont décidé d'unir leurs forces et ont créé l'an dernier un catalogue global pour répondre à tous les besoins en lits et en mobilier des établissements d'hébergement spécialisés. « Acomodo propose chaises, fauteuils, canapés et tables ; MMO est un industriel reconnu du lit médicalisé. Ils étaient très intéressés par notre expertise du domicile et nous étions désireux de mieux nous positionner sur les établissements médicalisés », explique **Erwan Taulois**, le cofondateur d'Acomodo.

Pour cette TPE de 6 salariés, l'alliance est une aubaine. **Acomodo** mise sur une augmentation de son chiffre d'affaires de 10 à 20 % en 2023 et de 30 % en 2024. Le chiffre d'affaires commun avec MMO, fin 2023, devrait atteindre 12 millions d'euros. « Nous répondons depuis janvier à des appels d'offres d'établissement publics et de centrales d'achat (Ugap par exemple), ce que nous n'aurions pas pu faire avant, car nous n'avions pas de présence sur tout le territoire », ajoute le dirigeant d'Acomodo.

Travailler avec plus grand que soi

Trouver des compétences complémentaires pour pouvoir décrocher des marchés publics fut aussi la motivation de la start-up bordelaise Tricky. L'entreprise a mis au point un **escape room santé virtuel** pour aider les étudiants à mieux gérer leurs émotions.

Pour répondre à l'Appel à manifestation d'intérêt compétences et métiers d'avenir initié en 2022 par la Direction du Numérique en Santé, **Tricky** s'est constitué en consortium avec l'Université Paris Cité, la plateforme Mes Docteurs (devenu Cegedim) et l'entreprise de formation Santé Académie.

Lire aussi :
La crise pousse les PME à se regrouper pour acheter

Leur credo commun : proposer aux professionnels de santé des outils et des formations différenciantes afin de les sensibiliser aux règles du numérique et au respect de la cybersécurité. « Tout seul, on ne peut pas répondre à ces projets. Cela nous a aussi permis de travailler avec plus grands que nous et de nourrir une relation de confiance avec Cegedim que nous avons rencontré durant l'accélérateur **Impact** via la fondation de l'université Paris Cité », détaille le **Docteur David Labrosse**. Le praticien préside également le collectif Mental Tech qui



Noté 4,6/5
sur plus de 18 000 avis
★★★★☆
SHINE



Chat GPT, investir dans l'IA

Découvrez comment investir dans l'intelligence artificielle avec 3 actions.

L'Investisseur Tech

Ouvrir >



Pour réussir son alliance avec Cegedim et nouer des relations de confiance réciproque, la start-up bordelaise a créé un groupement. Ce **contrat de co-traitance** permet à chaque entreprise de participer au projet pour la part qui lui revient. Elle en est directement responsable vis-à-vis du client. Les co-traitants ouvrent un compte joint, désignent un mandataire pour coordonner le marché, dialoguer avec le client, et se répartissent l'argent en fonction d'une ligne de partage fixée dans la convention de groupement.

Plus crédibles à deux

Le groupement est aussi la solution retenue par Merci Raymond et Les Alchimistes pour répondre à l'appel d'offres de Grand Paris Aménagement pour un potager urbain au cœur de la cité de Stains en **Seine-Saint-Denis**, réalisé en 2021. **Merci Raymond** est une entreprise spécialisée dans la végétalisation et l'agriculture urbaine ; Les Alchimistes valorise les déchets alimentaires.

Réseautage : 4 conseils pour se créer des opportunités et faire des affaires

« Nous avons défini en amont une stratégie afin de nous répartir les missions en fonction de nos compétences, de mettre en place une communication croisée et d'activer nos réseaux respectifs pour montrer et attester de la crédibilité de notre projet et de notre équipe », explique **Hugo Meunier**, cofondateur en 2015 de Merci Raymond. Une stratégie payante.

Cette petite entreprise de 40 salariés a été approchée mi 2022 par BNP Real Estate pour **repenser la toiture** de son nouveau siège social à Boulogne Billancourt, une terrasse paysagère de plus de 1.000 m².

Contrat de sous-traitance

Autre option possible : la sous-traitance. « Dans un contrat de sous-traitance, les responsabilités sont différentes. Un entrepreneur principal est désigné. Il est l'interlocuteur exclusif du client et reste responsable de l'exécution du marché. Tandis que dans le cadre d'un groupement, si un entrepreneur est défaillant, il faut obtenir l'accord de l'acheteur pour le remplacer », commente **Grégory Pacaud**, expert en marchés publics, cofondateur de Victoryus.

La sous-traitance est le modèle adopté par les fabricants bretons de mobilier. Lorsque les dossiers sont portés par Acomodo, MMO intervient comme un fournisseur et vice-versa. La réussite d'une alliance repose aussi selon Erwan Taulois sur l'implication des salariés. « Nous avons été **accompagnés par un coach** pendant plusieurs mois pour mettre en évidence les valeurs et les attentes portées par chacun. Tout cela est nécessaire pour embarquer les équipes. »

