

Trop souvent, des entrepreneurs dépensent des milliers de dollars dans le but d'obtenir des contrats du gouvernement américain, en vain. De l'avis d'une spécialiste en la matière, ces échecs s'expliquent par trois erreurs courantes. Selon elle, éviter ces erreurs, c'est accroître ses chances de réussite.

1. Les attentes des entrepreneurs ne sont pas réalistes

Selon Judy Bradt, ancienne déléguée commerciale et maintenant présidente directrice générale de Summit Insight une entreprise qui a permis à plus de 5 000 clients d'obtenir des contrats du gouvernement américain d'une valeur de plus de 200 millions de dollars, « on se plaît à penser que pour obtenir un contrat du gouvernement, il suffit de suivre les directives. Des milliers de propriétaires d'entreprise ont constaté que, même s'ils suivaient les directives énoncées sur des sites Web comme FedBizOpps (le site Web du gouvernement fédéral américain où sont affichées les occasions d'affaires), s'ils traquaient avec assiduité les avis d'appels d'offres et s'ils préparaient des propositions, leurs efforts n'étaient pas souvent récompensés. Les échecs les découragent, surtout lorsque les contrats semblent constamment faits sur mesure pour une autre entreprise. Pour réussir, il faut bien plus que rédiger des propositions. »

La solution

Les entreprises qui obtiennent régulièrement des contrats se mettent à la recherche d'occasions d'affaires bien avant que les appels d'offres soient lancés. Elles prennent le temps d'établir des relations avec les acheteurs, les gens influents et les partenaires. Elles adaptent leurs produits et services aux acheteurs du secteur public, et elles travaillent en collaboration avec ces derniers pour élaborer le devis qui sera publié. Elles mettent en route des campagnes et des stratégies de marketing ciblées pour attirer ces nouveaux acheteurs, précise Mme Bradt.

Cette attitude vaut également si vous êtes un fournisseur ou un sous-traitant d'une plus grande entreprise qui est titulaire du contrat principal avec le gouvernement. Il importe de veiller à ce que l'investissement en temps et en argent convienne au seuil de risque et qu'il soit conforme aux plans

de croissance de votre entreprise.

Avant de rédiger votre prochaine proposition, assurez-vous de bien comprendre toutes les composantes du cycle de développement des affaires avec le gouvernement que vos concurrents ont dû apprendre pour obtenir leurs contrats. Êtes-vous prêt à faire cet investissement? Si tel est le cas, vous devez considérer le processus d'obtention de contrats du gouvernement comme un long parcours pavé d'embûches et garder les yeux grands ouverts et votre équipe prête à apprendre ce que les soumissionnaires retenus savent déjà.

2. Des entreprises sont à la recherche de débouchés malgré un budget restreint

« Si votre entreprise est en difficulté, tenter d'obtenir des contrats du gouvernement pourrait davantage vous nuire que vous aider », avance Mme Bradt. Les rentrées de fonds tardent plus dans le secteur public que dans le secteur privé; le développement des affaires s'en trouve ralenti et les paiements, retardés. Généralement, les acheteurs du secteur public redoutent les risques et sont prudents lorsqu'on leur présente de nouveaux vendeurs et de nouvelles idées.

Rares sont les entreprises qui connaissent un succès retentissant dès la première année, d'ajouter Mme Bradt. Il faut prévoir un investissement en temps et en argent s'échelonnant sur une période de 18 à 24 mois pour établir des relations, trouver des débouchés et des partenaires et préparer des propositions, avant de voir cet investissement se transformer en profit constant. « Beaucoup de gestionnaires décident, à raison, que le développement d'un nouveau marché est trop long et risqué. Et, contrairement au secteur privé, dans le cas de la plupart des contrats gouvernementaux, les paiements ne sont pas effectués à l'avance. À moins de négocier des acomptes, vous devez disposer de suffisamment de fonds pour survivre jusqu'à ce que les travaux soient terminés et facturés et que vous ayez été payé. Ce qui devait être au départ un important contrat pourrait vous jeter à la rue. »

La solution

D'abord, explorez d'autres formes de financement. Souvent, vous ne disposez pas d'une ligne de crédit suffisante pour présenter une proposition, obtenir le contrat et exécuter les travaux. Même les entreprises prospères sont surprises de constater que leur institution financière n'accepte pas d'augmenter la limite de leur ligne de crédit pour leur permettre de financer un contrat gouvernemental déjà conclu. Le financement reposant sur l'actif constitue le meilleur moyen d'obtenir de l'argent à bon marché, mais les dispositions l'entourant prennent du temps. Les autres modes de financement (financement de dernier recours) sont toujours plus coûteux et entraînent une baisse de vos profits.

Mme Bradt recommande aux entrepreneurs

d'entretenir des liens étroits avec leur banquier. « Si vous avez décidé de tenter d'obtenir des contrats du gouvernement et que vous avez réaménagé votre budget de marketing en conséquence, examinez votre accès au fonds de roulement et au financement. Par la suite, rencontrez votre banquier pour discuter de vos options en matière de financement avant de lancer votre campagne. »

3. Il faut résister à la tentation d'utiliser une stratégie en aveugle

Selon Mme Bradt, « trop souvent, les entrepreneurs se rendent sur le site FedBizOpps et préparent des propositions pour toutes les offres qui semblent pertinentes ». Cette façon de faire se traduit bien souvent par des efforts qui sont tout aussi dispersés et qui ratent leur cible. « Si vous essayez de tout obtenir, vous réussirez peut-être à obtenir quelque chose, mais vous aurez gaspillé la majeure partie de vos ressources, et personne ne peut se permettre de perdre tant de temps et d'argent. »

La solution

Ciblez. « Si vous voulez obtenir des contrats du gouvernement, vous devez faire des recherches et vous concentrer sur certaines offres seulement », ajoute Mme Bradt. Autrement, vous perdrez tout en essayant. Les entreprises avisées examinent leurs concurrents et évaluent des partenaires potentiels de manière à se mettre en bonne position pour obtenir les contrats qui leur conviennent, et ce, bien avant de mobiliser d'importantes ressources pour ces débouchés.

Une abondance d'information commerciale sur les contrats fédéraux se trouve dans différents sites Web, notamment les suivants : USAspending.gov, Central Contractor Registration, GSA Advantage et Schedule Sales Query (sites en anglais seulement). Il s'agit là de bonnes sources d'information si vous tâtez le terrain sans être prêt à faire un important investissement pour l'instant.

Perspectives

Les dépenses totales du gouvernement fédéral américain ont atteint un niveau record en 2009, soit 550 milliards de dollars. Mme Bradt s'attend à ce que la situation soit sensiblement la même en 2010. « Le gouvernement américain s'est fixé comme objectif de dépenser 70 % des sommes prévues dans le plan de relance d'ici l'automne 2010. Un an plus tard, près de 47 % des sommes ont été affectées à des usages très précis, mais seulement 16 % ont été dépensées, ce qui signifie qu'une année très stimulante s'annonce — si vous cherchez les débouchés bien avant que vos concurrents ne le fassent. »

Pour en savoir plus, visitez le site du Service des délégués commerciaux du Canada aux États-Unis.

Source : : Canadexport

AeroExpo 2010 de Marrakech : Première présentation publique du TBM 850 au Maroc



DAHER-SOCATA expose son avion d'affaires à turbopropulseur à grande vitesse TBM 850 lors de l'édition 2010 d'Aeroexpo Marrakech, salon aéronautique placé sous le haut patronage de SM Mohammed VI, roi du Maroc, qui se tient sur l'aéroport du 27 au 30 janvier dernier.

Une participation liée au dynamisme du Maroc, dont l'attractivité tant économique que touristique, a engendré de réels besoins en matière de liaisons rapides pour de faibles modules de passagers. Capable de couvrir des distances de l'ordre de 1 410 Nm à la vitesse maximale avec 6 personnes à bord, le TBM 850 peut ainsi relier sans escale Marrakech à Paris, Genève ou Tunis.

Très polyvalent, le TBM 850 fait également l'objet d'une déclinaison multi mission, pouvant se transformer rapidement en avion ambulance ou en version de surveillance pour les besoins d'opérateurs gouvernementaux.

Une dizaine d'avions DAHER-SOCATA sont déjà en service au Maroc, notamment les TB 20 Trinidad pour la formation des pilotes de la compagnie Royal Air Maroc et les TB 21 Trinidad GT de la Gendarmerie Royale Marocaine affectés à des missions de surveillance.

« Rapide et pourtant capable de se contenter d'infrastructures rustiques, le TBM 850 s'avère idéal en Afrique pour des entreprises qui doivent transporter en liaison directe leurs dirigeants ou leurs techniciens vers des sites isolés, ce qui est souvent le cas dans le secteur minier par exemple. » explique Nicolas Chabbert, directeur de la division Avions de DAHER-SOCATA. « L'excellent rapport qualité-prix et les faibles coûts d'exploitation du TBM 850 et notre vaste réseau de stations-service autour du monde, sont autant d'arguments forts pour la clientèle d'Afrique du Nord. »

Le TBM 850 est le mono turbopropulseur le plus rapide du monde avec une vitesse de croisière maximale de 320 KTAS (593 km/h) à 26,000 ft. (7940 m). Version à moteur de 850 ch de l'avion d'affaires à turbopropulseur TBM 700, reconnu pour sa fiabilité, le TBM 850 conjugue la vitesse de croisière et les temps de vol typiques des jets légers avec les coûts d'exploitation, la distance franchissable et l'excellente charge marchande des avions à turbopropulseur.

Source : Communiqué Daher-Socata