

DIX-NEUF QUESTIONS À... Gladys Personnaz

dirigeante de GBS Appel d'offres

Gladys Personnaz est à la tête de GBS Appel d'offres, une société qui propose aux entreprises d'externaliser leurs réponses aux appels d'offres des marchés publics. Et depuis sa création, en 2014, GBS Appel d'offres a généré plus de soixante millions d'euros de chiffre d'affaires pour ses clients. Son succès, elle le doit à sa méthodologie : ici, chaque offre est construite sur-mesure pour optimiser le taux de réussite de chaque candidature. Une prestation inédite !

par Nasrine Kahia

**Les Affiches de Grenoble et Dauphiné :
Votre principale qualité ?**

G.P. : L'empathie. C'est ce qui me permet de m'adapter aux attentes de mes clients.

A.G.D. : Votre plus grand défaut ?

G.P. : Je suis très exigeante, même si mon management est très participatif.

A.G.D. : Votre devise ?

G.P. : « Qui veut vraiment trouver un moyen ; qui ne veut pas, cherche une excuse ».

A.G.D. : Le métier dont vous rêviez petite ?

G.P. : Je voulais défendre ceux qui sont le moins bien armés. J'étais une petite fille pleine de convictions.

A.G.D. : Votre formation ?

G.P. : J'ai un BTS d'assistante de direction que j'ai réalisé en alternance dans un office HLM. Très tôt, j'ai souhaité être indépendante et donc avoir un pied dans l'entreprise.

A.G.D. : Vos débuts professionnels ?

G.P. : J'ai commencé chez un acheteur public, au sein de son service développement. J'avais alors accès à tous les domaines de l'achat, du montage de l'opération jusqu'à l'attribution des offres et au suivi des marchés. Là, j'ai constaté que souvent, lors des commissions d'appels d'offres, on recevait des candidatures qui ne correspondaient pas du tout à notre cahier des charges.

A.G.D. : Quand avez-vous décidé de lancer votre entreprise ?

G.P. : L'idée a commencé à germer lorsque j'ai travaillé dans le privé, chez un promoteur. Cette fois, j'étais de l'autre côté de la barrière et j'ai expérimenté d'autres règles d'achats et de présentations d'offres. Et un jour, il y a eu un élément déclencheur : des amis chefs d'entreprises m'ont indiqué qu'ils ne se positionnaient pas sur la commande publique, car ils pensaient ne pas pouvoir y accéder. Nous avons alors décidé



de répondre à un appel d'offres en travaillant chacun sur une offre différente. Nous avons déposé la mienne et elle a été retenue. Puis, tout est allé très vite : en 2013, j'ai créé mon auto-entreprise et en 2014 ma SARL, tout en embauchant ma première salariée.

A.G.D. : Quels services proposez-vous et qui sont vos clients ?

G.P. : J'ai pris beaucoup de temps pour construire une offre adaptée à la réalité du terrain et une méthodologie suffisamment efficace pour convenir à tous les secteurs d'activités, tout en respectant leurs particularités. Externaliser une fonction commerciale comme celle-ci n'est pas aisée, puisque nous prenons en charge le traitement intégral des offres. De l'analyse du besoin à la production de l'offre, en passant par le conseil et la stratégie, notre équipe se greffe alors à celle de l'entreprise. En faisant appel à nous, nos clients sont à la recherche d'une optimisation de leur temps et de leurs ressources. Nous comptons une centaine de clients aujourd'hui et à 70 %, ce sont des PME.

A.G.D. : Pour autant, vous ne garantissez pas de résultats...

G.P. : Nous ne garantissons pas de résultat dans la mesure où chaque appel d'offres est un concours. Par contre, nous garantissons la qualité de l'offre et sa recevabilité. Nous travaillons sur des offres sur-mesure : nous traitons vraiment le besoin de l'acheteur public

dans notre réponse. Si le marché est bien ciblé, le taux de réussite s'en trouve optimisé. C'est ce qui fait toute la différence et c'est aussi ce qui générera des retombées latérales. Même si l'appel d'offres n'est pas décroché, le client pourra alors être sollicité sur une mise en concurrence simple en dessous des seuils ou pour répondre à un prochain appel d'offres... On laisse alors une belle carte de visite à l'acheteur dont il se souviendra.

A.G.D. : Comment se compose votre équipe ?

G.P. : Nous sommes aujourd'hui six dans l'équipe et organisés en trois pôles : prestation intellectuelle, travaux et enfin services et fournitures. Petite particularité : nous ne sommes que des femmes, mais ce n'est que le fruit du hasard.

A.G.D. : Qu'est-ce qui vous plaît le plus dans votre métier ?

G.P. : La variété des missions et le challenge. Nous avons toutes la gagne ! Notre objectif est d'arriver à proposer une valeur ajoutée sur un secteur qui n'est pourtant pas simple d'accès.

A.G.D. : Le moins ?

G.P. : Je n'aime pas perdre. Mais de chaque échec, nous tirons un enseignement. Dans notre accompagnement est prévue une analyse du résultat qui permet toujours de rebondir. Ce n'est donc jamais tout à fait perdu.

A.G.D. : Votre meilleur souvenir professionnel ?

G.P. : Lorsque j'ai décroché le premier marché d'une petite entreprise familiale qui misait sa survie sur cette candidature. Si elle n'avait pas été retenue, elle aurait dû mettre la clé sous la porte.

A.G.D. : Votre plus mauvais souvenir professionnel ?

G.P. : Un client a été sélectionné sur un marché, mais au final, l'acheteur ne l'a pas fait travailler. L'entreprise a vraiment été mise à mal et nous avons dû réagir rapidement pour qu'elle se positionne sur d'autres marchés.

A.G.D. : Comment conciliez-vous vie privée et vie professionnelle ?

C.V.

Date et lieu de naissance :
Née le 20 octobre 1982, à la Tronche.

État civil :
Mariée, quatre enfants.

Formation :
Diplôme BTS assistante de direction.

Bonnes adresses

Restaurants :
« Le bistrot L'Embuscade pour manger un bout dans une superbe ambiance. »
1, rue Frères-Paris, à Moirans.
04.76.37.79.12.
« La Gazzetta, le midi, parce que c'est tout simplement bon ! »
18, avenue Dugueyt-Jouvin, à Voiron.
04.76.05.55.55.

Boutique :
« Éloges pour ses vêtements de créateurs, introuvables ailleurs. »
6, rue Diodore-Rahoult, à Grenoble.
04.76.51.03.45.

Marché :
« Les Halles Sainte-Claire, à Grenoble, dès l'ouverture et avec les enfants. »

Balade :
« La Chartreuse parce que je la découvre encore ».

G.P. : Mon mari est artisan et nous avons quatre enfants de dix, six, cinq et quatre ans. Pour autant, je n'ai pas de nounou : je les dépose tous les matins à l'école et les récupère à 18 h. Aussi, je suis au bureau 35 heures par semaine et je travaille à la maison, le soir, une fois mes enfants couchés.

A.G.D. : Votre truc pour décompresser ?

G.P. : Une soirée entre copines.

A.G.D. : La musique qui vous fait du bien ?

G.P. : Celle de Ray CHARLES ou d'Otis REDDING.

A.G.D. : Un endroit de repos pour vous ?

G.P. : Chez moi.

A.G.D. : Un cadeau à vous offrir ?

G.P. : Des livres qui se lisent vite et avec une histoire très prenante. ■

MADAME AFFICHES

© photos: Doremied