

« Le proposal management facilite la réponse aux appels d'offres »

Interview. Philippe Espanol, vice-président de l'AFPM et directeur commercial de la division Entreprises, Collectivités et Associations de La Banque Postale, définit le proposal management.

Qu'est-ce que le proposal management ?

Philippe Espanol – Cette expression issue du monde anglo-saxon recouvre une réalité plus large que la simple proposition commerciale. Pour résumer, je dirais qu'il s'agit, en fait, de l'art d'organiser dans l'entreprise la manière de répondre aux appels d'offres (outils, processus, recrutement...). Le proposal management est au service de l'efficacité commerciale et donne des outils concrets aux commerciaux.

Quels sont les objectifs de l'AFPM ?

L'objectif premier de l'Association française du pro-



posal management (AFPM) est d'assurer la promotion de cette pratique. Pour ce faire, nous souhaitons tout d'abord créer un vocabulaire francophone autour de cette approche en définissant des fonctions en français, partant du principe que la proposition com-

merciale est essentielle en B to B. L'association a pour but d'aider ses membres à mettre en place des outils, des pratiques documentaires, à établir des processus et à recruter les bons profils pour répondre de manière ambitieuse aux appels. L'AFPM a donc pour ambition de professionnaliser cette pratique commerciale en France.

Quel type d'entreprise peut rejoindre l'association ?

Nous nous adressons plutôt aux grandes structures, habituées à répondre à des appels d'offres et s'adressant à des clients particuliers. À titre d'exemple, font d'ores

et déjà partie du bureau de l'association les entreprises Accor, Antargaz, Arval, Avenance, Elis, La Banque Postale, Sodexo... Pour le moment, le premier chantier de l'association est de rédiger un document faisant un état de l'art du proposal management, en listant les différentes pratiques à travers le monde. Nous nous réunissons également une fois par mois en atelier pour établir le dictionnaire du proposal management que nous souhaiterions publier prochainement. ■
Rens. : www.af-proposal-management.org

**Propos recueillis
par Isabelle de Chauillac**