

## Nos clients témoignent *Egis remporte la Ligne 16 du métro du Grand Paris*

*« Nous avons remporté l'appel d'offres pour la maîtrise d'œuvre du tronçon Le Bourget / Noisy-Champs de la ligne 16 du métro du Grand Paris grâce à notre soutenance préparée avec The Message Company »*

**Témoignage de Laurent Samama**  
Directeur adjoint des projets urbains chez Egis Rail, Chef de projet de l'Offre



22 kilomètres de rails, 7 gares et un budget global de 1,4 milliards d'euros... Fin 2013, la Société du Grand Paris a lancé un appel d'offres pour la maîtrise d'œuvre du tronçon Le Bourget / Noisy-Champs de la ligne 16 du métro du Grand Paris. Egis Rail, filiale d'Egis chargée des transports urbains et ferroviaires, s'est portée candidate à la tête du groupement composé de Tractebel Engineering et des cabinets d'architecture qui auront en charge de concevoir et réaliser les gares du tronçon : Berranger & Vincent, Beckmann-N'Thépé, l'agence Duthilleul et AREP et l'Atelier Schall.

**« Ce n'est pas un examen, il faut être meilleur que les autres ! »**

Le groupement Egis a donc contacté la société The Message Company juste après les résultats de l'écrit, soit un mois avant la soutenance orale ! « La pression était très forte car rien n'est jamais acquis et la soutenance pour un appel d'offre est un véritable concours : ce n'est pas un examen, il faut être meilleur que les autres ! »

Principale difficulté de cette soutenance d'appel d'offres : coordonner une importante équipe composée de 17 ingénieurs et architectes pour valoriser une offre très qualitative, pas seulement compétitive en termes de prix. L'objectif : être brillants et convaincants à l'oral.

Fin août 2014, le Grand Paris donne sa réponse : le groupement Egis a remporté le marché.

### **Un important travail de fond sur le message**

*« Je pensais que l'apport de The Message Company serait d'un registre plus anecdotique, de l'ordre d'astuces pour mieux s'exprimer, faire de « jolies » présentations, etc. Or leur intervention a été beaucoup plus profonde que nos attentes. En réalité, ils nous ont d'abord fait travailler collectivement sur le message que nous voulions vraiment faire passer ». Le travail a porté sur la structure du message et son argumentation afin de pouvoir raconter une véritable histoire. La seconde étape a consisté à faire le bon casting : déterminer qui dirait quoi. « Le travail effectué avec les coaches, explique Laurent Samama, nous a permis de démontrer au jury que notre offre était le fruit d'un travail d'équipe ».*

### **Des techniques de prise de parole pour diminuer le stress de l'oral**

*« En ce qui concerne la prestation orale, ceux qui avaient le plus de difficultés - les plus timides, les moins à l'aise - ont beaucoup progressé. Personnellement, j'ai appris à respirer et à ne plus remplir les blancs par des 'euh' »* explique Laurent Samama. *« The Message Company nous a fait prendre conscience de ce qu'il fallait mettre dans une présentation pour faire passer son message et convaincre de nous choisir. »*

### **Contact**

**Frédérique Broquaire**  
Directrice de la BU « Appels d'offres Coaching »  
+33 1 79 97 00 91 – [fbroquaire@themessage.fr](mailto:fbroquaire@themessage.fr) –  
[www.themessagecompany.fr](http://www.themessagecompany.fr)