

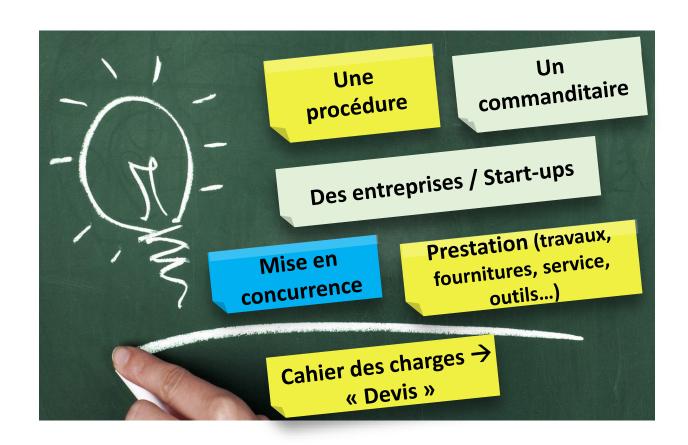
On ne gagne jamais un appel d'offres par hasard!

Ce contenu de formation vous est proposé par **Ohward**

avec la participation de Artus de Longuemar www.artusdelonguemar.com



Qu'est-ce qu'un appel d'offres (AO) et pourquoi les entreprises passent-elles par un AO?



Répondre à des Appels d'Offres :

Ponctuel : Constitution d'une équipe à la volée Régulier : Par une organisation dédiée (BE...)



Comment se déroule un appel d'offres?

Un appel à candidature

- Publication AO / consulte des opérateurs ciblés
- AAPC Avis Appel Public à Consultation (Candidature) CMP
- Publication au BO / JOUE ou autre

Un besoin émis par un cahier des charges (CDC) qui comprend :

- volet fonctionnel (CDCF)
- volet technique (CCTP clauses techniques particulières)
- volet administratif : RC ; CCAG et CCAP (clauses administratives Générales et particulières)

Un Process à réception des offres

- Réception offres à date buttoir
- Dépouillement / analyse ; possibilité d'élimination short list
- Demande de compléments sur l'offre (questions / réponses)
- Négociation (oraux) / plusieurs rounds avec possibilité d'élimination en cours (soutenance orale)
- Sélection
- Contractualisation pour le ou les acteurs sélectionnés
- Justifications aux opérateurs non retenus

2020 OHWARD – Santé & bien-être

Vu du commanditaire



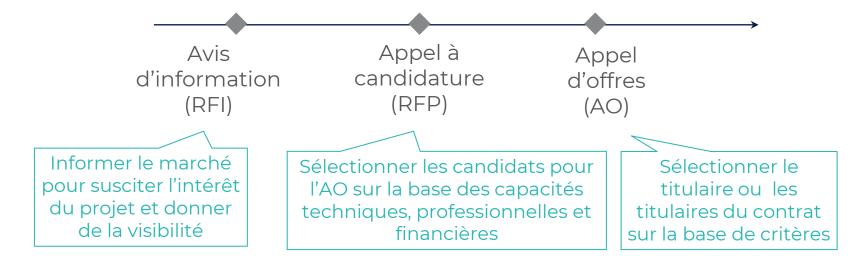
Comment se déroule un appel d'offres?

Vu du commanditaire

Généralement, si le client met un temps « infini » à se décider et à lancer l'appel d'offres, les délais de réponse bien souvent très courts!

La consultation fixe les « règles du jeu » de l'appel d'offres.

La consultation suit 3 étapes avec des objectifs précis :





Quelle finalité pour un candidat qui répond à un appel d'offres?

Gagner le marché (positionnement cœur de métier)

Mais en s'assurant de l'équation économique et technique : maîtriser les RISQUES Faire de la marge

Développer de nouvelles compétences / savoir-faire

Autre stratégie?

Se montrer / se faire connaître (même si on sait que l'on va perdre)

Avoir une première référence, rentrer sur un marché

Se situer par rapport aux concurrents, s'évaluer

Travailler avec de nouveaux partenaires

Mettre un pied pour élargir le business

Quelle est votre stratégie?



Identifier les besoins explicites, mais aussi implicites!

Cahier des charges = **élaboré par plusieurs entités clients** (métier, RH, IT, achats, juridique, finance, multi sites, multi entités....) ou par un cabinet externe

→ Tous les besoins ou motivations du projet ne sont pas forcément exprimés (besoins implicites et explicites), et ne répondent pas toujours à la réalité client

Après communication de l'AO, ouverture d'une période de discussions Q/R entre le commanditaire et les sociétés qui répondent à l'AO :

- → attention, les questions posées par un candidat sont communiqués à tous autres candidats.
- → La période est définie (8 à 15 jours par ex.)



Quels sont les déterminants d'un appel d'offres?

Les critères d'évaluation des offres :

- Une partie technique
 - Méthodologie : comment vous répondez au besoin, innovation, ...
 - Savoir-faire, références
 - Équipe
 - Plan de management, gouvernance, sécurisation des risques
- Une partie financière
 - Le coût
 - Les modalités de rémunération et de contractualisation (quand elles ne sont pas totalement définies par le client)

Attention à l'impact « coût » :

	note	poids	note	note	poids	note
Note financière	20 / 20	30%	6	10 / 20	30%	3
Note technique	12 / 20	70%	8,4	16 / 20	70%	11,2
Note finale			14,4			14,2
Poids critère financier			41,6%			21,1%



Et les concurrents?

Hormis les marchés de gré à gré, un appel d'offres vise à engager une concurrence entre plusieurs opérateurs.

Chaque concurrent joue son « jeu »

Chaque concurrent a des points forts et des points faibles

Chaque concurrent est perçu d'une certaine manière par le client

Chaque concurrent a un intérêt stratégique spécifique pour le projet

- → Identifier ses concurrents potentiels et leurs forces
- → Parfois créer des alliances



Ce qui se passe en général....

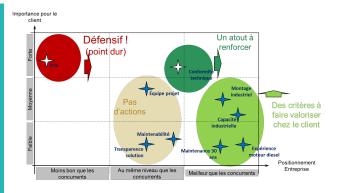
- Une réponse en dernière minute (processus de Go / No Go vs délai restant pour répondre!)
- Un patchwork de contributions personnelles sans ligne directrice
- Un problème d'alignement des acteurs internes et partenaires
- Une incapacité à s'assurer d'avoir traiter exhaustivement le besoin client
- Une tendance à pousser « son » offre plutôt que de répondre au réel besoin client
- Un manque de maîtrise de connaissance du client, de sa culture et de ses complexités internes
- On « espère » gagner ...mais sans savoir pourquoi (pas de stratégie de réponse)
- Des coefficients de sécurité sur les prix qui obèrent les chances de gagner
- Des oraux mal préparés



Dans un contexte économique qui augmente significativement le champ concurrentiel, les entreprises sont de plus en plus confrontées aux appels d'offres.

La détermination de la stratégie de réponse et l'alignement des acteurs sur les axes stratégiques est primordiale!

Définir les axes stratégiques qui vont servir de fil conducteur dans la réponse



Piloter la réponse en mode projet : Qui fait quoi, quand, comment...

Planifier dès le démarrage des **comités de relecture**

•	Technical Proposal	Acromo	Leader	Statur	Predicted date -	Reviewer	Status	Date prévu	Reviewer 2	Status	Rev 3	Status	Comments
1	Communications Eackbone Network (CSN)	CSN	Ricardo ALEXANDRE	0		Dariel CERCEIRA	1	27/06/2016	Christophe PREGUICA	4	Systra	1	Final review (integrating Systra remarks)
,	Digital Mobile Radio Bystem (CMRS)	DMRS	Danier GALAND	0	9	Claude GRARD			Owistooke PREQUICA		Syste		TETRA OK, manque LTE
	Wideband Wireless Radio System (WIRR)	WIRE	François MONTCEL	0		Laurent GRASSAY	1		Owistophe PREGUICA	1	Syste	1	Final review (integrating Systra remarks)
	Telephony and Help Point Bysten (TAHPS)	TRIPS	Paulo LEITAO	0		Dariel CERCERA	1	27/05/2016	Ownlooke PREGUICA	1	Syste	1	Final review (integrating Systra remarks)
¢	Passenger Information Display Byslems (PDS)	P08	Diogo ROD/ROUES	0		Dariel CERDERIA	1	29/09/2016	Christophe PREGUICA		Syste	1	Final review (ntegrating Bystra remarks)
	Public Address System (PAS)	PAS	Diogo RODRIGUES	0		Dariel CERCEIRA	1	29/05/2015	Christophe PREGUICA	1	Systa	1	Final review (integrating Systra remarks)
,	Central Clock System (CCS)	cos	Roedo ALDANDRE	0		Dariel CERCEIRA	1	24/05/2015	Christophe PREGUICA	1	Systra	1	
10	Information Security System (SS) Requirements	199	Maco DE CAO	Δ	9	Mohel GUILLOT			Christophe PREGUICA		Systa		Revew in progress : Malco De Cac
11	Supeninory Control and Cata Acquisition (SCADR) (Power and Facility Systems)	BOADA	Yare DUMONTIER	x		Nooles DOUDARD			Dwistopho PRECUICA		Syste		Not started
ť	Physical Security Information Stanagement (PSIM) System	PSM	Yare DUMONTER	X		Dominique MARTIN DECROIX			Ovistophe PREGUICA		Syste		Not started
13	Video Surveillance System (VSS)	V88	Donesque MARTIN DECROX	0		Roado LASCAS	1	22/06/2016	Ownlophe PREGUICA	1	Syste		Son'to Syste?
14	Access Control (ACS), Burglar Alams (BAS) & Physical Hauder Cetection (PIC) Systems	ACS, BAS & POS	Doninique MARTIN DEOROX	0		Giles GERBE	1		Ohrldophe PREGUICA	1	Oyets		Final review (integrating Dystra remarks)
ıs	Energency Agencies Racio System (EARS)	EARS	Danier GALANO	Δ		Claude GRARD			Ohridophe PREGUICA		Systa		Motorola will not respect the plan requested
10	Rainay Scheduling System (RSS)	833	Gehard HAUER	0		Jean Las C'ANUOU		9	Direkule PREGUICA	1	Syste		Nonnels per J., D'Anoja
17	Advertising Display Systems (ADS)	A08	Roado SWITOS	0		Dariel CERCERIA	1	29/06/2016	Owistophe PREGUICA	1	Systes	1	Final review in progress (D. Cordoles)
18	Unified Recording Bystem (URS)	URS	Yare DUMONTER	Δ	7	Doningue MARTIN DECROIX			Owelcohe PREGUICA		Syste		
19	Data and Control Centers	DOS & OCS	François MONTCEL A Naico DE CAO	Δ	7	Frederic BERG			Ohrstophe PREGUICA		Systra		
22	Signaling and Train Control Bystem Requirements	8108	Gehard HAUER	0		Jean Luc O'ANUOU	1		Owistooke PREGUICA	1	Systa	1	Missing the Headway Simulation report
25	Ticketing System	AFC, DRRI	Christophe ACEL PATENT	0		Dider GARYGA	1		Christophe PREGUICA	1	Systra		Ready to sent to Systra

Mettre en place et animer un **plan de face-off** tout au long de la préparation de l'offre



Montrer au client,
via une matrice de
traçabilité des
exigences, que son
besoin est
parfaitement traité

									ID	
				- 37				- 12		
400	Annex 1	9.1.3 Production Cycle - Collaboration	(F) NTs shall be enforced in any content. i.e. video-conference, discussion about some EUC content, videoconference initiator has to know NTE consideration about each participant.	Requirement	CGI	04 - ALL CLEAR	\$15.42		(0345)	
802	Annex 1	9.5.4.4 Char	S.4.4 Char The chat shall allow establishing a real time text oriented communication between two or more participants. (Clist Specific Requirements:		Serge Sauvez	04 - ALL CLEAR	\$1.5.6.1	,	(0672	
953	Annex 1	R.S.4.4 Char	(b) The chat shall be connected to 6CBS Electronic Directory and shall allow to select and search a user to connect.			04 - ALL CLEAR	\$1.56.1	,	(0673	
054	Annex 1	9.5.4.4 Char	(2) The design of the interface shall improve a feeling similar to a spoken conversation and quick encoding (simple action)	Requirement	Serge Sauvez	04 - ALL CLEAR	\$1.5.6.1	,	(0674	
es	Annex 1	8.5.4.4 Char	(I)(A communication shall be instanced as a private communication or a recorded communication. If the conference is recorded:	Requirement	Serge Sauvez	05 - COMPLIANT WHERE APPLICABLE	Unable to chose private or record: it is always record but users can delete the conversation after the end of the communication.		(0675	
m	Annex 1	3.5.4.4 Char	(p)each participant shall be notified before young the communication.	Requirement	Serge Sauvez	05 - COMPLINIT WHERE APPLICABLE	At the communications are recorded so all users know this fact.	,	(0676	
807	Annex 1	8.5.4.4 Char	(b) During recording, message shall highlight that record is on.	Requirement	Serge Sauvez	01 - COMPLIANCY ISSUE	There is no message	,	(067)	
050	Annex 1	9.5.4.4 Chut	(c) at any time, initiator shall be able to stop recording.	Requirement	Serge Sauvez	05 - COMPLIANT WHERE APPLICABLE	No way to stop record but users can delete the conversation after the end of the communication.	,	(0678	
000	Annex 1	9.5.4.4 Char	(4)A recorded session shall be saved as an EUCI where:	Requirement	Serge Sauvez	04 - ALL CLEAR	\$1.56.1	,	(067)	
860	Annex 1	8.5.4.4 Char	(a) the initiator shall be identified as the Originator and the Creator	Requirement	Serge Sauvez	03 - COMPLINIT BUT NO WRITING REQUESTED	0		10680	
961	Annex 1	9.5.4.4 Char	(b)each user shall be identified as DJCI user	Requirement	Serge Seuvez	05 - COMPLIANT WHERE APPLICABLE		,	(0681	
962	Annex 1	9.5.4.4 Chut	(c) each participant shall inherit NTK/NTS for this record	Requirement	Serge Sauvez	05 - COMPLIANT WHERE APPLICABLE	Each ECSS user own his records which are saved on his desktop so nobody else can access to his records.		(0682	
054	Annex 1	9.5.5 VOIP	(1) The platform shall embed a strong VCIP solution fully integrated with other common services such as Classified Electronic Directors.	Requirement	David Amon	04 - ALL CLEAR			(0708	
	Arrex 1	9.5.5 VOIP	(2) The VOIP solution shall be contained in ECBS System and	Requirement	David Amon		A voir si on détablige (sur cirble partie) \\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\		(0709	



Des questions?



L'OFFRE D'OHWARD

Nous rendons visible le vécu au travail pour développer l'apprentissage continu et le bien travailler ...



Faites le bilan et disposez des indicateurs et leviers utiles

Prenez le pouls de vos équipes. Vos collaborateurs s'expriment et deviennent acteurs dès l'origine de la transformation.

Des études quantitatives & qualitatives sont menées afin de mesurer la bonne santé de vos équipes en s'appuyant sur des indicateurs humains et les leviers d'action les plus pertinents



Tracez l'évolution du travail dans le temps

Vos collaborateurs vivent la transformation dans la durée, réagissent, témoignent, suggèrent de nouvelles actions.

Une trace dynamique de la transformation qui s'opère est construite et partagée : indicateurs, échanges, initiatives, témoignages, suggestions pour réagir, commenter, partager, ajuster et décider des suites à donner.

Nous donnons les moyens d'analyser les effets des décisions, actions, expérimentations



Travailler mieux pour aller mieux

« Si tu veux construire un bateau, ne rassemble pas tes hommes et tes femmes pour leur donner des ordres, pour expliquer chaque détail, pour leur dire où trouver chaque chose. Si tu veux construire un bateau, fais naître dans le cœur de tes hommes et de tes femmes le désir de la mer. »

Antoine de Saint-Exupéry







Marie-Laure BOUHASSIRA

06.16.01.90.57

ml.bouhassira@ohward.com

Estelle GODEFROY-MOURIER

06.10.33.06.32

e.godefroy@ohward.com