

Traitement des Appels d'offre

RS3391 · RS · Publiée

L'essentiel

Code(s) NSF	310
Formacode(s)	34085
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	31/12/2021

Certificateur(s)

ECOLE SUPERIEURE D'ASSURANCE · SIRET : 32006002300050

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

La compétence relative au « Traitement des appels d'offres » répond à une grande tendance du marché dans le traitement des appels d'offres. Qu'elle soit une méthodologie de conquête de marché ou d'achat, la compétence est mise en œuvre avec une grande rigueur méthodologique, une cohérence dans le traitement des informations mais aussi de la transparence et de la recherche de performance. Cette compétence est d'autant plus mobilisable qu'elle touche non seulement le marché public mais de plus en plus le marché privé.

Les entreprises concernées sont de toutes tailles et de toutes activités. Emettre ou répondre à un appel d'offre est devenu non seulement incontournable mais stratégique dans le développement des activités de l'organisation. Cette compétence devient de plus en plus nécessaire en interne avec une possibilité de recourir à des services externes proposant cette expertise.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Réponses aux appels d'offres

- Communiquer à la Direction les enjeux de l'appel d'offre pour aider à la prise de décision concernant son traitement ou non, tout en vérifiant les limites dans la délégation de pouvoir accordé.
- Analyser le cahier des charges de l'appel d'offre, en l'interprétant pour distinguer les critères discriminants de ceux qui ne le sont pas.
- Coordonner les différents métiers et responsabilités de l'organisation pour identifier les personnes ressources qui pourront intervenir dans l'appel d'offre, tout en recherchant les compétences manquantes en externe pour garantir une solution complète au client.
- Collecter les différentes données utiles à la construction de la réponse à l'appel d'offre, en vérifiant l'engagement de la responsabilité de l'entreprise, pour permettre une argumentation fiable et mesurée.
- Recenser l'ensemble des moyens matériels et logistiques devant être disponibles pour les faire correspondre aux attentes de l'appel d'offre.
- Argumenter dans la rédaction de l'appel d'offre en mesurant la quantité et la qualité des informations utilisées pour mettre en évidence sa pertinence et sa différenciation par rapport aux autres concurrents.
- Mettre en place les indicateurs de qualité des offres de service prévues dans l'appel d'offre pour engager les personnes ressources et assurer le client de la qualité des actions qui seront mises en place.
- Rédiger l'appel d'offre en investissant le fond et la forme et en respectant impérativement de répondre à tous les points évoqués par le client pour être en conformité avec celui-ci.
- Traiter les sujets relatifs à la sauvegarde des données, à leurs sécurités pour rassurer le client et s'engager sur le plan de continuité des actions menées.
- Soutenir le dossier d'appel d'offre à l'oral, en apportant des arguments différenciant et en apportant des réponses à des questions complémentaires pour permettre de remporter le marché.

Elaboration d'appels d'offres

- Identifier la problématique et les bénéfices attendus (nouveau besoin ou renouvellement d'une prestation déjà en place) pour définir le périmètre de l'appel d'offre à élaborer.
- Définir le contexte dans lequel s'installe la problématique identifiée pour mesurer son impact sur l'écosystème et ainsi mieux définir les critères de performance attendus.
- Apprécier l'ensemble des critères de performance en distinguant les critères de pondération favorables à l'acceptation de l'offre et les critères de discrimination pour aider à l'évaluation des offres.
- Bâtir le questionnaire permettant de collecter les informations utiles à l'analyse des offres.
- Identifier les données ou documents (ex : K bis- références clients) à collecter pour s'assurer de la solidité, de l'expérience, de la capacité à faire de l'entreprise qui répond à l'appel d'offre afin de gérer le risque de collaborer avec un prestataire défaillant.
- Etablir les grilles d'évaluation, en intégrant des coefficients de pondération par domaines, pour leurs dépouillements.
- Utiliser des techniques de

rédaction (fond et forme) pour réaliser un appel d'offre clair, séquencé, complet et compréhensible pour les prestataires.

- Identifier les entreprises cibles vers lesquelles l'appel d'offre sera transmis pour limiter le nombre de réponses à celles d'interlocuteurs légitimes et présentant déjà des critères de recevabilité.
- Mettre

en œuvre un formalisme sécurisé, garantissant une équité de traitement des différentes réponses reçues à l'appel d'offre, pour éviter des risques de revendications et apporter plus de transparence.

- Dépouiller les réponses aux appels d'offres en fonction de la liste de critères établis et des grilles d'évaluation pour sélectionner les prestataires recevables dans la short-list.
- Présenter les résultats sous forme de rapport synthétique et de tableaux en fonction des critères de pondération et de discrimination pour aider à la prise de décision.
- Organiser l'oral (conditions matérielles – humaines – logistiques) en respectant le formalisme prévu (dates limites – horaires – conditions de transmissions des informations- représentativité des auditeurs- modalités et critères d'évaluation) pour permettre d'auditer les prestataires.
- Analyser les retours en fonction des critères et de la note de présentation orale pour choisir le prestataire final.

o Valider, en lien avec le service juridique,

le contrat proposé par le prestataire pour le renégocier, le cas échéant, sur les conditions de mise en œuvre.

- Organiser les actions avec les opérationnels de son entreprise, en vérifiant le calendrier de mise en œuvre de chaque action avec une date limite, pour le déploiement des projets.

- Assurer, le cas échéant,

la dénonciation du contrat du précédent

prestataire et

le transférer au nouveau,

en s'assurant que la migration se passe dans de bonnes conditions.

Réponses aux appels d'offres

- Analyser le cahier des charges de l'appel d'offre, en l'interprétant pour distinguer les critères discriminants de ceux qui ne le sont pas.
- Coordonner les différents métiers et responsabilités de l'organisation pour identifier les personnes ressources qui pourront intervenir dans l'appel d'offre, tout en recherchant les compétences manquantes en externe pour garantir une solution complète au client.
- Collecter les différentes données utiles à la construction de la réponse à l'appel d'offre, en vérifiant l'engagement de la responsabilité de l'entreprise, pour permettre une argumentation fiable et mesurée.
- Argumenter dans la rédaction de l'appel d'offre en mesurant la quantité et la qualité des informations utilisées pour mettre en évidence sa pertinence et sa différenciation par rapport aux autres concurrents.
- Mettre en place les indicateurs de qualité des offres de service prévues dans l'appel d'offre pour engager les personnes ressources et assurer le client de la qualité des actions qui seront mises en place.
- Rédiger l'appel d'offre en investissant le fond et la forme et en respectant impérativement de répondre à tous les points évoqués par le client pour être en conformité avec celui-ci.

- Traiter les sujets relatifs à la sauvegarde des données, à leurs sécurités pour rassurer le client et s'engager sur le plan de continuité des actions menées.
- Soutenir le dossier d'appel d'offre à l'oral, en apportant des arguments différenciant et en apportant des réponses à des questions complémentaires pour permettre de remporter le marché.

Elaboration d'appels d'offres

- Identifier la problématique et les bénéfices attendus (nouveau besoin ou renouvellement d'une prestation déjà en place) pour définir le périmètre de l'appel d'offre à élaborer.
- Définir le contexte dans lequel s'installe la problématique identifiée pour mesurer son impact sur l'écosystème et ainsi mieux définir les critères de performance attendus.
- Apprécier l'ensemble des critères de performance en distinguant les critères de pondération favorables à l'acceptation de l'offre et les critères de discrimination pour aider à l'évaluation des offres.
- Bâtir le questionnaire permettant de collecter les informations utiles à l'analyse des offres.
- Identifier les données ou documents (ex : K bis- références clients) à collecter pour s'assurer de la solidité, de l'expérience, de la capacité à faire de l'entreprise qui répond à l'appel d'offre afin de gérer le risque de collaborer avec un prestataire défaillant.
- Etablir les grilles d'évaluation, en intégrant des coefficients de pondération par domaines, pour leurs dépouillements.

Utiliser des techniques de rédaction (fond et forme) pour réaliser un appel d'offre clair, séquencé, complet et compréhensible pour les prestataires.

- Mettre

en œuvre un formalisme sécurisé, garantissant une équité de traitement des différentes réponses reçues à l'appel d'offre, pour éviter des risques de revendications et apporter plus de transparence.

- Organiser le dépouillement des réponses aux appels d'offres en fonction de la liste de critères établis et des grilles d'évaluation pour sélectionner les prestataires recevables dans la short-list.
- Organiser l'oral (conditions matérielles – humaines – logistiques) en respectant le formalisme prévu (dates limites – horaires – conditions de transmissions des informations- représentativité des auditeurs- modalités et critères d'évaluation) pour permettre d'auditer les prestataires.
- Organiser les actions avec les opérationnels de son entreprise, en vérifiant le calendrier de mise en œuvre de chaque action avec une date limite, pour le déploiement des projets.

Voies d'accès

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Aucun mais une capacité d'analyse et de synthèse est nécessaire

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	31/12/2021
-------------------------------------	------------

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://www.esassurances.com>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/3391/>

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	9
Montant total engagé	7 160 €

Coût moyen par dossier	796 €
Durée moyenne	14 h
Période	02/2020 – 11/2021
France compétences	100 %

Formations engagées via le CPF — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.