



10 clefs pour réussir sa réponse aux appels d'offres

Mettez toutes les chances de votre côté !

Rédacteur : Mélanie Rosaz – rosaz.melanie@gmail.com 06 87 92 68 81
Septembre 2018



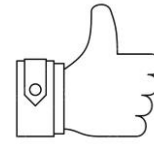
1. Anticiper : avoir du contenu déjà prêt
2. Cibler : se positionner sur des marchés que vous pouvez remporter
3. Analyser le Règlement de la Consultation
4. Répondre **précisément** aux questions de l'acheteur : des faits !
5. Définir son prix (stratégie)
6. Soigner la clarté du dossier
7. Rester informé
8. Être Organisé
9. Avoir un certificat électronique
10. Analyser l'avis d'attribution



Répondre n'est pas remporter mais les facteurs clefs de succès présentés vont vous permettre de mettre toutes les chances de votre côté.



Anticiper



Anticiper c'est également
ne pas attendre le dernier
moment pour répondre !
Surtout en dématérialisé

Anticiper : avoir du « contenu » déjà prêt.

Une fois que l'appel d'offres est sorti le compte à rebours est enclenché !
Avoir du contenu déjà prêt va vous permettre de gagner du temps et surtout de **répondre sereinement** et de **vous positionner sur plus d'appels d'offres avec de moindres efforts**.

Les documents à préparer en amont :

- DC1 (seul le nom de l'acheteur + le nom de l'appel d'offre va changer)
- DC2 : à mettre à jour chaque année avec vos nouvelles données (CA, effectifs, ...)
- Présentation de l'entreprise : effectif, historique, organigramme, ... à mettre à jour chaque année ou lorsqu'il y a des modifications
- Un mémoire type qui traite des sujets récurrents (la CAPEB a créé une trame, renseignez-vous !)

ATTENTION : chaque appel d'offres est différent il faut donc à chaque fois adapter le mémoire technique mais sans forcément « partir de 0 » !

Cibler

Répondre prend du temps : il faut donc choisir où l'on « porte son attention »
+ choisir des marchés où vous serez le plus concurrentiel, ceux adaptés à votre entreprise.

Quelques critères d'analyse : taille, géographie, métier, ...



Se créer des profils sur des plateformes tels que MARCHE ON LINE ou encore AWS avec des alertes automatiques.

Conseil : ciblez plus large pour commencer, vous affinerez ensuite (par mots clefs).



Se faire référencer auprès des acheteurs publics locaux pour les marchés < à 25k€ (car ceux-ci ne nécessitent pas d'être publiés).

Analyser
le RC

Dans un appel d'offres, **la première pièce à lire est le « RC »**, le règlement de la consultation. Vous y trouverez tous les éléments pour déterminer si « vous y allez ou pas » : échéances, type de marché, notations, documents à fournir, visite technique,....

Puis téléchargez et lisez le DCE :

Vérifiez également que toutes les pièces citées soient bien présentes dans la consultation et qu'il n'y a pas d'erreurs ou d'oublis. Cela peut arriver.



La visite technique : elle est parfois obligatoire, la date est parfois imposée. Astuce : c'est un excellent moyen de « rencontrer » vos concurrents potentiels.

S'il est mentionné que la visite technique est obligatoire et que vous la manquez vous ne pourrez pas vous positionner !



A la suite de la lecture du DCE vous pouvez également **poser des questions à l'acheteur**. Attention c'est parfois stratégique ! + 10 jours maxi avant la date de rendu des offres.



Être précis

L'acheteur attend des **réponses précises** à ses questions.

2 cas de figure :

- Il existe un cadre imposé au mémoire technique : répondre aux questions, une à une.
- S'il n'existe pas de cadre, se référer au RC ou au CCTP pour connaître les critères de notation et leur pondération. **C'est à partir du mémoire technique que la valeur technique de votre offre est évaluée.**

Les critères retenus pour le jugement des offres sont pondérés de la manière suivante :

Pour le lot n°7 : MENUISERIES BOIS

Critères	Pondération
Prix des prestations	50 %
Valeur technique appréciée sur la base des éléments d'appréciations suivants :	50 %
-Moyens humains et matériels spécifiques mis en œuvre pour ce chantier	15 %
-Organisation du chantier pour limiter les désordres	10 %
-Qualité des différents matériaux	15 %
-Moyens mis en œuvre répondre au calendrier d'exécution	10 %

Exemple :

L'acheteur attend une réponse **précise** à chacun de ces items.



Attention : le mémoire technique est un élément contractuel. Tout ce qui est dit/promis doit être honoré ! Adaptez le mémoire au projet.



Prix

Le prix est une des variables de la notation. Son poids est plus ou moins important.

La répartition varie selon les appels d'offres. Les différents cas de figure :

50/50 : 50% valeur technique 50% de prix

20/80 : 20 % valeur technique 80% de prix (!!)

30/70 : 30 %valeur technique 70% de prix

40/60 : 40% valeur technique 60% de prix



Conseil : Relisez bien le BPU et le DQE (les formules notamment !)

La répartition valeur technique / valeur financière est à analyser dès la lecture du RC. En effet, c'est un élément important pour déterminer si vous allez candidater ou pas.



Si vous visez des marchés de moyen de gamme voir haute gamme, est-il pertinent de se positionner sur des marchés où la valeur technique n'est pondérée qu'à 20 % ?
>> élément de votre stratégie.

Clarté

Votre réponse sera le reflet de la qualité du travail fourni par votre entreprise : une réponse claire et organisée sera lue avec plus d'intérêt qu'une réponse bâclée. N'oubliez pas que la relation avec l'acheteur ne se fait que par l'écrit.

- * Soignez l'orthographe et la syntaxe, gages de votre image auprès de l'acheteur.

- * N'hésitez pas à joindre quelques visuels de vos créations. Il ne s'agit de faire un catalogue mais d'illustrer votre dossier.

- * Se relire / faire relire



- * **Vérifiez que toutes les pièces et tous les éléments demandés par l'acheteur figurent bien dans votre offre >> c'est éliminatoire.**

- * Classez le dossier **tel que cela vous est demandé dans le RC**. Pas d'originalité !

la meilleure note
(= le meilleur rapport **qualité**-prix)
remporte le marché

S'informer

Une astuce et pas des moindres!



Cochez bien la case « je souhaite recevoir les mises à jour de ce dossier. » lorsque vous téléchargez le DCE.

En effet si vous ne cochez pas cette case vous ne serez pas prévenu des éventuelles modifications et votre offre pourrait être rejetée car non conforme.

De même, sans attendre la dernière minute, il n'est pas recommandé de poser son offre trop tôt sur la plateforme.



Être
organisé

Organisation est le maître mot.

Il est très important de garder une copie de toutes les pièces, pour avoir l'historique de ses réponses, de ses prix, de ses méthodes de calculs >> éléments importants pour la négociation,...



Attention, si vous n'avez pas votre certificat vous pouvez quand même soumissionner à un appel d'offre (sauf ordre contraire dans le RC).

Mais si vous êtes choisi, il y a de fortes probabilités pour que vous ayez à signer électroniquement votre offre. C'est à ce moment là qu'il vous sera demandé.

Avis de
notification

Une fois les offres analysées, l'acheteur porte à votre connaissance les résultats de l'appel d'offres.

- Si vous êtes retenu > pièces complémentaires à envoyer. 10 jours pour les envoyer.
- Si vous n'êtes pas retenu, il peut vous préciser qui l'a été et les notes que vous avez obtenues. C'est un excellent moyen de savoir votre positionnement prix mais également si votre mémoire technique répondait ou non aux attentes de l'acheteur.



Vous pouvez également demander le rapport d'analyse des offres, qui entre plus dans le détail pour la notation.

Le recours à la
médiation.

En cas de litige avec
l'acheteur vous
pouvez avoir recours
à la médiation

Cette étape est très important surtout si vous visez à vous positionner de manière durable sur les appels d'offres.

À noter : vous pouvez aussi à titre informatif veillez les attributions sur l'ensemble des marchés de votre secteur via des plateformes telles que marchesonline.com

La CAPEB vous soutient dans cette dynamique commerciale, profitez-en !

