



NRC Conseil

Répondre et gagner des Appels d'Offres

Les appels d'offres sont un levier important pour le *développement* des TPE/PME ! Ils représentent une réelle *opportunité* pour développer votre chiffre d'affaires avec *l'assurance* d'être réglé.

De nombreuses entreprises n'osent pas s'engager dans l'aventure.

Ce livret vous présente les mécanismes et les étapes pour répondre efficacement et gagner rapidement des appels d'offres.

LES 3 QUESTIONS POUR COMPRENDRE UN APPEL D'OFFRES

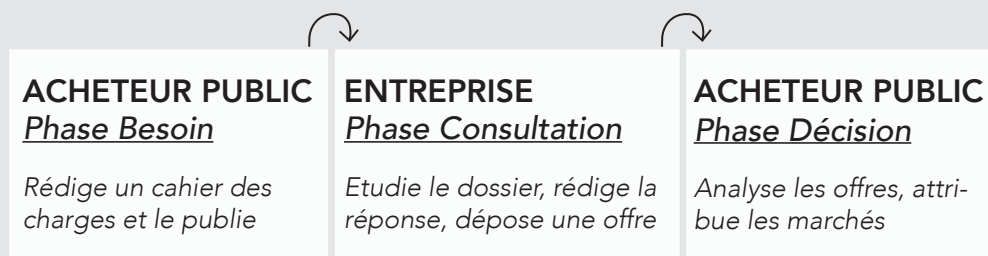
Qui peut répondre à un appel d'offre ?

Toutes les entreprises de toutes tailles et de tous les secteurs d'activité.

Qui lance des appels d'offres?

Tous les acheteurs publics : mairies, communautés d'agglomérations, collectivités territoriales, ministères, chambres de commerce et d'industrie, secteur hospitalier... et certains grands donneurs d'ordre privés ?

Quelles sont les 3 phases d'une procédure d'appel d'offre ?



Étape 1 : La stratégie de réponse

Avant de répondre, il faut déterminer la zone géographique d'intervention, le type d'activités auquel vous voulez répondre et le volume des interventions que vous pouvez prendre en charge.

Étape 2 : La veille

La veille permet de capter automatiquement les appels d'offres qui vous correspondent.

Les principales plateformes d'appels d'offres sont :

- <https://www.boamp.fr/>
- <https://www.marches-publics.gouv.fr/>
- <https://www.achatpublic.com/>
- <https://www.paristerresdevol.fr/marches-publics>

Étape 3 : L'analyse du dossier de consultation des entreprises (DCE)

Cette étape est importante car elle vous permet d'étudier l'appel d'offres et de décider d'y répondre ou non.

Vous téléchargez le DCE avec les documents suivants :

- RC Règlement de la consultation qui est la règle du jeu, qui explique tous les documents à remettre et les conditions de participation (Visite à effectuer, échantillons...)
- CCTP – Cahier des charges techniques qui présente les attendus techniques de l'acheteur
- CCAP – Cahier des charges administratives
- AE et documents de prix sont à remplir au moment de la rédaction de l'offre

Étape 4 : La rédaction de la réponse

La rédaction comporte trois parties :

CANDIDATURE	OFFRE
DC1	Acte d'engagement
DC2	Documents tarifs
Présentation de l'entreprise	Mémoire technique

Étape 5 : Le dépôt de l'offre

Une fois les documents rédigés et transformés en PDF, il faut les déposer sur la plateforme de l'acheteur.

Attention à anticiper cette étape, il faut que le pli soit déposé avant l'heure limite, anticipez donc les problèmes internet et/ou matériel.

Certains acheteurs exigent une signature électronique, l'entreprise peut se la procurer auprès de sites agréés par l'État : <http://www.lsti-certification.fr/>

Étape 6 : Le suivi des réponses

Vous recevrez la décision de l'acheteur via la plateforme.

Deux cas de figure :

I/ Vous êtes retenu : Bravo !!!

II/ Vous n'êtes pas retenu : demandez toutes les précisions concernant l'analyse de votre offre afin d'améliorer vos prochaines réponses.

GLOSSAIRE

BOAMP : Bulletin Annonces légales marchés publics (site où les annonces sont publiées)

RC : Règlement de la consultation ou Règles du jeu de la consultation

AE : Acte d'engagement : Contrat

AAPC Avis d'appel public à concurrence : Annonce de l'appel d'offres

CCAP CCTP : Cahiers des charges administratifs & techniques

Notes :

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

CONTACT



NRC Conseil
NRC-CONSEIL.FR



NRC Formation
NRC-FORMATION.COM

04 90 80 01 50

CONTACT@NRC-CONSEIL.FR

4 RUE JEAN MOULIN, 13550 NOVES

