

Gestion des Offres

La Gestion des Offres

Un document d'appel d'offres est généralement défini par une société à la recherche de potentiels prestataires susceptibles de répondre avec une offre de projet relatif à des services, des solutions ou encore des équipements informatiques. Si l'on sait que de nombreux appels d'offres de très haute qualité ont été écrits ces dernières années, la réalité est que la plupart des entreprises ne savent pas véritablement quelles informations elles doivent produire ou encore **quelles questions elles doivent poser**.

Plus encore, souvent elles ignorent comment construire un modèle de document cohérent leur permettant d'exprimer clairement leurs besoins avec exactitude en n'omettant aucun détail important. Un appel d'offres mal rédigé ne permet pas de fournir les informations essentielles et, souvent, n'atteint pas son but en adoptant une approche incohérente qui n'apporte aucune aide pertinente aux potentiels prestataires pour définir **une offre de qualité** répondant aux besoins de l'entreprise. Il est très important de bien cerner quel type d'information l'on désire fournir et quel type d'information l'on souhaite recevoir en retour afin de pouvoir procéder à une analyse de qualité et de prendre les meilleures décisions.

Situation

Généralement, une entreprise laisse son **département informatique** gérer le processus d'appel d'offres, il se chargera alors de la définition des besoins dans le cadre du projet et procédera à la rédaction du document ainsi qu'à la définition du calendrier des différentes activités liées au processus global.

Il est important de noter ici que ce département, dans la plupart des cas, ne possède **pas une expérience suffisante** dans ce type d'activité, sachant que cette démarche est entreprise de façon singulière toutes **les 3, 4 ou même 5 années**. Afin d'être certaine de respecter toutes les étapes

essentiels liées au processus d'appel d'offre, une entreprise choisira alors de s'adjoindre l'aide d'une société spécialisée dans ce type d'activité. Alrix Consulting capitalise plus de **30 années** dans ce type de démarche sachant qu'elle possède une expertise en termes de gestion des activités liées à l'appel d'offres ainsi qu'en terme de rédaction des réponses sous forme de proposition de solution.



• Objectifs

Le principal objectif de toute entreprise entreprenant une démarche de sélection d'un prestataire informatique, est de s'assurer de posséder tous les moyens de faire le meilleur choix stratégique qui répondra en adéquation parfaite avec ses besoins.

Afin d'être sûre que sa démarche soit couronnée de succès, l'entreprise mandatera une société de consulting telle qu'Alrix Consulting qui définira avec l'aide de l'entreprise les différentes étapes nécessaires à la réalisation du projet d'appel d'offres. Afin de cerner une excellente compréhension du périmètre du projet, Alrix Consulting procédera à une analyse détaillée du cadre du projet pour identifier les meilleures options et aussi, d'identifier les prestataires potentiels les plus susceptibles de répondre aux besoins.

En procédant de cette manière, l'on garantit une adéquation entre les éléments clés du projet et le budget que l'entreprise entend consacrer à la réalisation dudit projet. Cette façon de procéder apporte l'avantage de dresser la priorité des différentes actions nécessaires jusqu'à la sélection d'un partenaire.

● Résultats

En termes de résultats, le plus important est bien celui d'être certain de sélectionner le meilleur partenaire de la place. Mais avant d'atteindre cette étape ultime, il existe une série d'étapes intermédiaires afin de couronner avec succès le processus d'appel d'offres.

En premier lieu, il est important de réaliser une **analyse détaillée de l'existant** en procédant à un audit de l'infrastructure concernée, cela va de la collection des documents techniques et contractuels jusqu'aux interviews d'utilisateurs clés. Cette première étape est accompagnée de la rédaction d'un rapport d'audit qui servira de base à l'élaboration de l'appel d'offres à proprement parler.

La rédaction de l'appel d'offres s'accompagne, quant à elle, de la définition d'une liste de potentiels prestataires pouvant répondre aux critères requis par l'appel d'offres. S'ensuit alors l'envoi de l'appel d'offres qui inclut à titre informatif pour tous les prestataires le calendrier des différentes étapes à venir. Une fois les offres reçues, Alrix Consulting procède à une analyse en profondeur selon un modèle **SWOT** (Strength, Weakness, Opportunity, Threat).

Une fois cette analyse réalisée, sont alors sélectionnés les prestataires devant défendre leur proposition en réalisant une présentation formelle de la solution. Après cette démarche, l'entreprise possède alors les éléments nécessaires pour procéder à une sélection finale sur la base d'un **tableau d'évaluation** prédéfini.

Il est à noter, qu'**Alrix Consulting reste neutre** durant toute la durée du processus et ne tentera pas d'influencer l'entreprise, mais lui apportera toute l'aide nécessaire à la prise de cette décision.



Synthèse

L'élaboration d'un document d'appel d'offres et la définition des étapes qui composent le processus total sont souvent un casse-tête pour une entreprise et son département informatique. En effet, cette démarche n'est pas entreprise de façon régulière et la plupart des entreprises confrontées à ce type de projet ne possèdent pas l'expérience nécessaire et ne peuvent pas dégager l'effort requis à la réalisation de cette démarche avec le succès espéré.

En faisant appel à une société spécialisée dans ce type d'activité telle que Alrix Consulting, l'entreprise en question est sûre de pouvoir procéder au meilleur choix dans la sélection d'un partenaire informatique.

Alrix Consulting possède une expertise de plus **30 ans** dans ce domaine en maîtrisant, à la fois, les processus d'appel d'offres ainsi que de soumission de proposition de solutions. Alrix Consulting accompagne ses clients tout au long des différentes étapes du processus et les conseille avec pertinence en leur garantissant un succès à la hauteur de leurs espérances.