



Appel d'offres

Un outil précieux pour fédérer les décisionnaires autour d'un projet stratégique

S'il est conduit dans une optique participative, le processus d'appel d'offres stratégique pour une infrastructure ou une prestation de service devient un outil précieux de management collaboratif. Il permet de fédérer les décisionnaires en amont autour des besoins, des priorités, des bénéfices et des risques d'un projet, rendant sa mise en œuvre moins sujette aux attermolements et aux freins culturels.

PROBLÈMES FRÉQUEMMENT RENCONTRÉS

- 1 Mauvaise représentativité du groupe de décision
- 2 Cahier des charges incomplet ou imprécis
- 3 Critères d'adjudication faiblement définis
- 4 Analyse des réponses trop rapide
- 5 Interviews en surface des soumissionnaires sur la compréhension de leur mission

PLUS LES DÉCISIONNAIRES SERONT ASSOCIÉS EN AMONT, MOINS LE PROJET SERA RISQUÉ

L'une des difficultés principales des appels d'offres stratégiques réside dans la formalisation complète et précise des besoins, qu'un fournisseur doit pouvoir analyser avec une marge mineure d'interprétation. Les critères d'adjudication doivent être validés par toutes les parties prenantes, dès lors que le choix final sera structurant à long terme pour l'entreprise.

ORGANISATION

○ Définition du groupe de décision. Il doit intégrer toutes les parties prenantes de l'entreprise

PRÉPARATION

○ Définition des attendus, freins et risques

○ Identification des soumissionnaires potentiels (RFI)

○ Rédaction du cahier des charges et définition des critères d'évaluation

ADJUDICATION

○ Analyse des réponses et établissement d'une short-list

○ Soutenance des propositions par les soumissionnaires et sélection des finalistes

○ Travail en détail avec les finalistes dans le cadre d'un NDA

○ Sélection finale et contractualisation



Démarche et livrables

Définir les besoins

- Entretiens menés auprès des décisionnaires pour recueillir leurs attentes

Identifier les soumissionnaires

- Cartographie du marché des fournisseurs
- Identification de la nécessité ou non de segmenter l'offre en lots distincts

Etablir le cahier des charges et les critères d'évaluation

- Rédaction et révision du cahier des charges
- Etablissement des critères d'évaluation et des règles de pondération

Analyser les réponses

- Analyse multicritères des réponses sur le fond et la forme
- Préparation d'une short-list
- Préparation des questions à adresser aux soumissionnaires

Notre analyse des réponses intègre notamment les points suivants :

- Adéquation aux besoins et variances
- Impacts sur l'organisation
- Niveaux de service et support
- Processus de migration
- Recettage, mise à jour et évolutions
- Coûts et conditions
- Références, qualité des intervenants

Sélectionner les finalistes

- Analyse et ateliers conjoints avec les finalistes
- Examen pointu de leur proposition dans une approche de gestion du risque et de la qualité
- Mise en place de POC
- Gestion des aspects de confidentialité

Contractualiser avec le meilleur

- Synthèse des offres et recommandation



Organisation et méthodologie



Cahier des charges et critères



Analyse des réponses



Synthèse et recommandations

L I V R A B L E S



Bénéfices

Un apport de méthodes et d'outils

L'apport de conseillers externes permet de conduire votre appel d'offres avec pragmatisme et recul, hors des courants de la culture interne.

Une connaissance concrète du sujet

Les parcours professionnels des fondateurs de Belmont les ont conduits tant à initier qu'à répondre à des appels d'offres stratégiques, et en font donc des conseillers de choix.

Une connaissance des acteurs du marché

Notre connaissance du marché des services bancaires vous permet de cibler votre appel d'offres sur les partenaires pertinents et vous aide à mieux les qualifier.

Une sélection facilitée du bon prestataire

Nous connaissons les profils des fournisseurs et savons sur quels points particuliers ils demandent à être challengés au regard de vos métiers et de vos spécificités.

B

BELMONT
CONSULTING
SERVICES

RESHAPE YOUR BANK

Rue de Bourg 11, 1003 Lausanne, info@belmont-cs.com

www.belmont-cs.com