

La procédure d'appel d'offres

L'appel d'offres est la procédure par laquelle un commanditaire va faire le choix du fournisseur le plus à même de répondre à son besoin. L'objet de l'appel d'offres peut être un bien matériel et/ou un service.

Marchés publics, marchés privés

Lorsque le commanditaire est un organisme d'état, la loi lui impose le respect des règles réunies dans le code des marchés publics. Ces règles ont pour but principal de lutter contre la corruption.

Dans les marchés privés (B to B), la procédure d'appel d'offres n'est pas obligatoire mais très largement pratiquée, la mise en concurrence des fournisseurs étant devenue la règle.

Cette fiche traite uniquement de l'appel d'offres dans les marchés privés.

L'appel d'offres d'intention

Dans le cas d'un besoin nouveau pour l'entreprise cliente, la première chose à faire est d'identifier les fournisseurs potentiels. Inutile à ce stade d'être très précis sur le besoin. Un courrier très sommaire présentant l'entreprise cliente, le contexte et le besoin est largement suffisant.

Le dossier de consultation

En plus du courrier d'accompagnement, le dossier d'appel d'offres contient un volet fonctionnel (ce que doit faire le système à fournir) et un volet technique (les contraintes imposées). Ces deux documents doivent être complets et précis. Toute faille dans la description du besoin est la porte ouverte à un malentendu et peut être la source d'un surcoût, d'un conflit et éventuellement d'un procès.

Combien de fournisseurs consulter ?

Consulter de trop nombreux fournisseurs est la marque d'un manque de professionnalisme. Le nombre idéal va de 2 pour un achat simple à 5 pour un besoin complexe et/ou un marché important en valeur

Le dépouillement des offres

En général, un simple tableau comparatif permet de comparer les offres. Pour un achat de faible importance, la décision finale sera prise à ce stade. Dans les autres cas, les 2 ou 3 fournisseurs les mieux placés (short list) seront invités pour la phase de négociation.

La négociation

Pour une meilleure efficacité, les fournisseurs de la short list seront reçus par l'acheteur, qui conduira la négociation, assisté de l'expert technique.

La passation de commande

Un contrat est établi par le commanditaire sur la base des accords obtenus en fin de négociation. Les cahiers des charges au dernier indice sont annexés au contrat.

Les fournisseurs non retenus sont informés de la décision les concernant et des motivations du choix, de préférence de vive voix.

