ACHATS

Appel d'offres : étapes et bonnes pratiques

Objectifs

L'appel d'offres permet de mettre en concurrence les fournisseurs pour optimiser les coûts, la qualité et les conditions d'achat, tout en sécurisant le processus grâce à une méthodologie en 10 étapes.

Comment s'en servir ? Les 10 étapes

Préparer

01 **Évaluer la pertinence de l'appel d'offres** : vérifier si les conditions internes, externes et stratégiques justifient son lancement.

Avant de lancer un appel d'offres, il faut analyser trois catégories de facteurs clés pour en évaluer la pertinence :

Facteurs	Ce qu'il faut analyser
INTERNES	L'ancienneté du dernier appel d'offres et l'évolution des besoins doivent être analysées pour évaluer la pertinence d'une mise en concurrence.
EXTERNES	Les fluctuations des coûts, la croissance du marché, l'arrivée de nouveaux entrants et la structure du marché fournisseurs influencent l'opportunité d'un appel d'offres.
STRATÉGIQUES	L'intérêt économique des fournisseurs et la qualité des relations existantes déterminent l'engagement potentiel et les gains attendus.

02 **Qualifier le besoin** : définir précisément les exigences techniques, financières et logistiques.

Consulter

03 **Sélectionner les fournisseurs (RFI)** : identifier 5 à 6 fournisseurs qualifiés répondant aux critères de participation.

04 **Inviter et confirmer la participation** : envoyer l'invitation avec les conditions et recueillir les engagements.

05 **Lancer l'appel d'offres** : mettre à disposition les documents et fixer un délai de réponse. `15 jours`

06 **Analyser les propositions** : comparer les offres en DDP, en distinguant prix d'achat, frais logistiques et droits.

Négocier et décider

07 **Mener les négociations** : organiser 3 tours de négociation pour optimiser les conditions.

Tour	Contenu
TOURS 1 ET 2	Positionnement et analyse des écarts avec l'offre la plus compétitive.
DERNIER TOUR	• Définition d'une tactique de négociation. • Rendez-vous physique avec les fournisseurs stratégiques. • Dernier appel pour finaliser les conditions.

08 **Simuler les scénarios d'attribution des lots** : évaluer différentes options et leurs impacts avant validation.

09 **Présenter les résultats et décider** : partager les analyses et choisir les meilleures offres.

Pour objectiver la sélection des fournisseurs et sécuriser les choix d'achat, utilisez un système de notation pondérant les critères suivants :

Critères	Pondération
FINANCIERS	60 %
TECHNIQUES	20 %
LOGISTIQUES	10 %
STRATÉGIQUES	10 %
Total	**100 %**

10 **Communiquer les résultats et contractualiser** : informer les fournisseurs retenus et mettre en place les contrats et la logistique.

À retenir

L'appel d'offres, structuré en 10 étapes, est un levier puissant pour optimiser les achats en garantissant une mise en concurrence équitable et une sélection objective des fournisseurs.

> **Astuce** — Avec la montée en puissance de l'intelligence artificielle, l'analyse des offres, la détection d'opportunités et l'automatisation des négociations peuvent être encore plus performantes.

La Clinique des Achats — un projet d'Agastya Consulting



Jeremy Cron-Volant | jeremy.cron-volant@agastya.consulting | **agastya.consulting**