

STRATEGIE CONTRACTUELLE EN AO

POUR RÉPONDRE AUX EXIGENCES NON TECHNIQUES LORS D'UNE RÉPONSE À APPEL D'OFFRE

Lors d'une réponse à appel d'offre, les différents acteurs peuvent ne pas assimiler la totalité des exigences contractuelles. Les choix des partenaires, les processus à mettre en place, vos ressources humaines et matérielles ou encore la validation de l'offre sont le fruit d'une analyse préalable indispensable.

Cette analyse et les recommandations émises vous permettent de consolider le plan directeur de votre offre afin d'en renforcer l'excellence. En mettant en place les bonnes actions, vous pouvez maximiser vos chances d'attribution du marché.

POUR QUI ?

- Vous êtes un responsable d'unité opérationnelle ou un responsable d'offre et voulez structurer rapidement la réponse à un appel d'offre

Nous construisons avec vous la coordination de votre réponse à appel d'offre.

VOTRE INVESTISSEMENT

2 jours d'intervention suivant la démarche proposée au verso

Offre non contractuelle
Validation du nombre de jour en fonction de la typologie du projet

Intervention de **VOTRE PARTENAIRE EXPERT**



OBJECTIFS:

- **Synthétiser les exigences contractuelles** exprimées dans les documents de consultations et par vos services juridiques.
- **Sécuriser votre réponse** à appel d'offre
- **Cadrer les actions** à court terme en interne et celles de vos partenaires
- Définir votre **stratégie de réponse**



LA DEMARCHE:

Jour 1: Revue de l'appel d'offre (1/2 journée en entreprise)

- Signature d'un accord de confidentialité
- Elaboration de la revue opérationnelle et identification des acteurs et documents clefs
- Lotissement de la réponse à appel d'offre
- Analyse du référentiel contractuel avec votre service juridique

Jour 2: Elaboration de la stratégie contractuelle

- Catégorisation des obligations contractuelles
- Affectation des obligations suivant le lotissement
- Elaboration de la stratégie contractuelle générale
- Restitution en entreprise (1/2 journée)

Contact:

Thomas Salles – Associé

Tel: +33 6 68 61 74 54

thomas.salles@rinku-conseil.fr / www.rinku-conseil.fr

Rinku Conseil
リンク コンサルタント