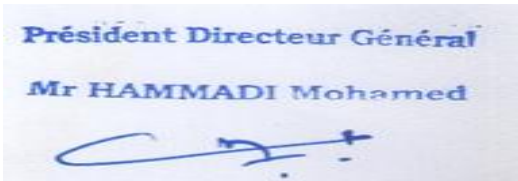




PROCEDURE « Commerciale »

Code	PRO-07
Version	D
Date	02/08/2016

Validation

Noms & prénom	Fonction	Date	signature
M. HAMMADI Mohamed	PDG	24/11/2016	 <p>Président Directeur Général Mr HAMMADI Mohamed</p>

Suivi des modifications

Version	Date	Modifications
A	30/04/2012	Création de la procédure
B	20/03/2013	Nouvelle organisation de l'entreprise
C	23/09/2013	Nouvelle organisation de l'entreprise
D	02/08/2016	Refonte SMI – passage nouvelles versions

1. Objet

La présente procédure a pour objet de définir les modalités de concrétisation d'affaires afin d'assurer un plan de charge cohérent avec les moyens et la politique de l'entreprise Cosider Construction.

2. Domaine d'application

Cette procédure s'applique à toutes les activités de Cosider Construction et sur l'ensemble de ses sites permanents et temporaires.

3. Documents de référence

- Avis d'appel d'offres
- Cahier des charges
- Bordereau des prix (banque de données)

4. Terminologie & définitions

- **CdC** : cahier des charges.
- **AO** : appel d'offres
- **Affaire** : action commerciale débutant à partir du retrait du CdC jusqu'à élaboration de l'offre.

5. Responsabilités

La responsabilité du respect et de l'application des dispositions prévues dans la présente procédure incombe à tout le personnel devant gérer une affaire commerciale.

6. Contenu

6.1. Prospection et étude de la faisabilité

Le processus commercial est déclenché par la consultation de la presse Nationale, le BOMOP, le BOASEM et les contacts avec les clients potentiels.

La structure commerciale concernée procède au retrait et à l'analyse du cahier des charges. Une revue des exigences clients est matérialisée par un PV de revue des exigences, tenant compte de la faisabilité de l'affaire.

Cette revue permet de cerner avec précisions les exigences implicites et explicites du client et statuer sur la faisabilité.

La faisabilité est prononcée en concertation avec les responsables des structures : CET, Réalisation, Matériel, Finances et procurment et sous-traitance. L'avis du PDG est prépondérant.

Le PV de revue des exigences dûment validé par l'ensemble des acteurs concernés finalise l'opération de l'étude de l'affaire. Ceci aboutit soit à l'abandon de l'affaire soit à l'établissement d'une offre T/F.

Dans les cas d'abandon, le client est tenu informé de la non participation de Cosider Construction lorsqu'il s'agit d'une consultation.

S'agissant des autres affaires (ventes de coffrage, de charpente métallique, de chalets, ...) les clients sont pris en charge directement par les unités concernées.

6.2. Elaboration de l'offre

Suite à l'acceptation de l'affaire, une offre est alors établie par le commercial tenant compte des ressources dont dispose l'entreprise et des projets en cours.

Avant de finaliser l'offre, une visite du site peut être effectuée et un rapport de visite du site est rédigé.

L'offre établie et validée par le PDG est transmise au client.

Le dossier de l'offre comprend les éléments suivants :

- Avis d'appel d'offres (quotidiens nationaux) ou lettre de consultation
- PV de revue des exigences validé
- Copie offre technique et financière
- Analyse physique et/ou financière du projet
- Rapport d'analyse d'échec d'une offre perdue
- PV de négociation
- Tout autre document pertinent relatif au projet (ex. rapport de visite du site, PV d'ouverture des plis, ...)

Le contrat du projet est rajouté au dossier une fois établi.

Eventuellement des négociations de l'offre peuvent être engagées avec le client aboutissant à un PV.

Dans le cas où l'offre n'est pas retenue, un rapport d'analyse d'échec est établi.

Dans le cas d'une consultation de gré à gré, une offre est également élaborée.

6.3. Elaboration du contrat

Dans le cas d'acceptation de l'offre, la structure commerciale concernée procède à l'élaboration du contrat.

Le contrat est vérifié par la direction centrale des travaux et ensuite soumis à la validation du Président Directeur Général.

L'enregistrement des offres et des contrats se fait sur le registre des offres et des commandes prévu à cet effet.

Le contrat est réputé en vigueur à sa signature par le client et le Président Directeur Général de l'entreprise Cosider Construction.

6.4. Suivi du contrat

Le contrat est diffusé aux directions des travaux concernées, la direction des finances (structure gestion des marchés) et la structure assurance.

La direction travaux concernée le diffuse à son tour à la direction du chantier.

Code procédure : PRO-07	Version :D	Date :02/08/2016
-------------------------	------------	------------------

Le suivi du contrat se fait à deux niveaux : technique et financier.

Sur le plan technique :

La direction des travaux est chargée d'assurer un suivi hebdomadaire et mensuel, conformément aux dispositions contractuelles. En cas de changements des avenants avec le client sont établis.

La procédure de réalisation traite du suivi technique et budgétaire.

Sur le plan financier :

Le suivi financier est assuré par la structure de gestion des marchés sur la base des situations qui leur sont transmises afin de suivre les encaissements.

En outre elle a en charge le suivi :

- Production stockée
- Révision et actualisation des prix.

7. Liste des enregistrements

Annexe	Intitulé de l'enregistrement	Codification
01	PV de revue des exigences	PRO-07-ENR-01
02	Offre T/F	Document
03	Rapport de visite du site	PRO-07-ENR-02
04	Registre des offres et des commandes	PRO-07-ENR-03
05	Rapport d'analyse d'échec	PRO-07-ENR-04
06	Contrat du projet	Document
07	Etat d'avancement physique et financier	PRO-04-ENR-09
08	Flash mensuel	PRO-04-ENR-10
09	Avenants	Document
10	Enquête satisfaction client	PRO-13-ENR-02
11	Analyse physique et/ou financière du projet	Document

+ Enregistrements prévus dans les programmes SST et environnemental.

N° :.....

I- Données :

- **Objet de l'offre :**.....
.....
- **Maitre d'ouvrage /Maitre d'œuvre délégué :**
- **Maitre d'œuvre :**
- **Mode de passation (gré à gré simple, appel d'offres, consultation) :**
.....

II- Présentation du projet :

- **Consistance des travaux**
.....
.....
.....
- **Délai de réalisation souhaité :**
- **Date limite de dépôt de l'offre :**
- **Caution de soumission :**.....
- **Mode d'évaluation des travaux :**.....
- **Caution ou retenue de garantie :**.....
- **Délai de garantie :**.....
- **Actualisation des prix :**.....
- **Révision des prix :**.....

Résumé des exigences clients (CDC) (établi par le commercial)

.....

.....

.....

VISA DU CHEF DE DEPARTEMENT COMMERCIAL

<u>Avis des structures concernées en tenant compte des exigences légales et réglementaires</u>	
AVIS « HSE »	VISA
AVIS « REALISATION : bâtiment, GC »	VISA
AVIS « ETUDES »	VISA
AVIS « S/TRAITANCE - PROCURMENT »	VISA
AVIS « MATERIEL »	VISA
AVIS « FINANCES »	VISA
<u>DECISION DU PDG</u>	

Registre des Offres et des Commandes

Code	Client	Intitulé de l'offre	PV de revue des exigences N°	Montant	Statut	Délai de réalisation	Réf du Contrat ou Commande	Montant du Contrat	Date signature contrat	Date ODS	Pôle NT	Observations
1												
2												
3												
4												

Statut : G = gagnée

I = instance

P = perdue

	Nom et Prénom	Service	Visa
Visite effectuée Par			
Client :			
Lieu :			
Projet :			
Consistance du Projet :			
Délimitation du site	Est :	Ouest :	Sud : Nord :
Nature du Terrain :		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> Autre <input type="checkbox"/>
Morphologie du Terrain :	Plat <input type="checkbox"/>	Relativement Plat <input type="checkbox"/>	Accidenté <input type="checkbox"/>
Accessibilité :	Facile <input type="checkbox"/>	Moyenne <input type="checkbox"/>	Difficile <input type="checkbox"/>
Sécurité :	Sécurisé	Sécurité Moyenne <input type="checkbox"/>	Non Sécurisé <input type="checkbox"/>
Situation du Projet / Ville :	Proche	Relativement Proche <input type="checkbox"/>	Eloigné <input type="checkbox"/>
Superficie du Terrain :	Vaste	Relativement Vaste <input type="checkbox"/>	Exigu <input type="checkbox"/>
Evacuation des Eaux :	Existant <input type="checkbox"/>		Non Existant <input type="checkbox"/>
Approvisionnement :	Ciment : Lieu: Distance:	Agrégats : Lieu: Distance:	Sable : Lieu: Distance:
	Autres : Lieu:/ Distance:/		
Divers Contraintes :			
Autres :			

Pièces jointes : [Commentaires, Photos, Plan de situation \(Vue Google Earth\).](#)

PV de revue des exigences N° :

Intitulé de l'offre :

Maitre d'ouvrage :

Montant de l'offre :

Analyse de l'échec (causes) :

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....