**Vie d’entreprise**

Aujourd’hui, aparté dans mon travail, pour en apprendre un peu plus sur les rouages de l’entreprise. Mon tuteur devait expédier une réponse d’un appel d’offres. J’en profité pour lui poser des questions.

La rédaction d’une réponse d’un appel d’offres demande un travail long et rigoureux. En effet la personne chargé de dresser les dossiers à passer plusieurs jours. Il demande un formalise complexe. Le dossier était constitué d’à peu près 130 pages. La réponse de l’appel d’offres est constituée de deux parties. Une partie qui est le dossier de candidature, constitué de documents obligatoires, imposé par la loi, dont l’identité de l’entreprise. Ce sont des formulaires. Puis l’autre partie constitué d’un acte d’engagement (pièce signée par un candidat à un marché, dans laquelle il présente son offre ou sa proposition et adhère aux clauses de l’appel d’offres), un DPGF (**D**écomposition du **P**rix **G**lobal et **F**orfaitaire, document détaillant le montant d'un acte d'engagement), un mémoire technique (Document présentant des réalisations déjà effectué, et des moyens mis en œuvre pour cela) et le BPU (**B**ordereau des **P**rix **U**nitaires, document principalement utilisé dans les marchés à bons de commande, listant les prix unitaires relatifs à chaque produit. Mon tuteur a également envoyé une copie de l’appel d’offre, signifiant qu’il l’avait lu.

Un appel d’offres est diffusé sur des plateformes, que l’entreprise consulte par le biais de mots-clés. Quand un appel d’offre leur parait à leur porté, dans leur compétence, il constitue le dossier, en respectant les contraintes, puis l’envoie, soit en format numérique ou soit format papier, au choix du client. Un appel d’offre est constitué de Règlements de Consultation (RC), Ces principales rubriques sont :

* L’identification de l’acheteur.
* La date et heure limite de réception des offres.
* L’objet de la consultation.
* Le mode de règlement du marché.
* Les délais d’exécution ou de livraison.
* …

Lorsque le client reçoit plusieurs réponses, il les étudie, puis sélectionne soit l’entreprise qu’il a choisie, soit il fait une sélection de plusieurs prestataire dans une « short list », avant d’en choisir un. A ce moment-là, les entreprises sélectionnées savent avec qui elles sont en concurrences. Bien évidemment, l’entreprise sait quand elle est sélectionné ou pas. Si elle n’est pas sélectionnée, elle connait l’entreprise qui a remporté l’appel d’offre.

Durant mon tuteur de stage, l’équipe d’Archriss Gap à répondu à un appel d’offres et se sont retrouvé dans la short-list constitué de 2 autres entreprises. Le client souhaitais donc les rencontrer afin qu’il s’expose plus largement la solution proposé. 2 membres de l’équipe ont dû se rendre dans la ville du client, et ont passé un entretien de quasiment 2 heures, pour lesquelles ils avaient préparé des impressions A3, pour illustrer le propos. A leur retour, ils étaient satisfait de cet entretien.