

# Comment répondre à un appel d'offre ?

## FICHE 7

Pour un consultant indépendant, répondre à un appel d'offres implique d'être très sélectif afin de bien cibler les offres auxquelles répondre. Si vous n'êtes pas familier avec cet exercice, lisez donc la suite...

### UNE BONNE PRÉPARATION S'IMPOSE

Pour rechercher des appels d'offres qui vous intéressent, utilisez les outils mis à votre disposition par votre société de portage ou bien rendez-vous sur le site Digipick. Répondre à un appel d'offres ne s'improvise pas, et seule une méthode rigoureuse peut vous permettre de remporter le marché avec succès.

Tout d'abord, il va falloir connaître l'Entreprise ou la structure, publique ou privée, pour laquelle vous allez postuler.

Pour cela, il faudra adopter une démarche commerciale pour étudier le marché et en connaître les rouages. Si vous le pouvez, essayez d'obtenir un entretien avec l'Entreprise émettrice afin de connaître son marché, ses produits, ses pratiques en matière d'appels d'offres...

Finalement, c'est la même démarche qu'un chercheur d'emploi qui doit recueillir un maximum d'informations sur la société afin de préparer son entretien. Cependant, si vous répondez à un marché public, ce sera plus difficile d'obtenir un rendez-vous.

Vous pouvez compléter ou remplacer l'entretien par une recherche documentaire sur l'Entreprise, par exemple sur le site [infogreffe.fr](http://infogreffe.fr)

L'entreprise émettrice, lorsqu'elle publie son appel d'offres, joint avec celui-ci des documents annexes ainsi qu'un cahier des charges. Une lecture attentive de ce document permet de connaître les attendus pour répondre avec précision à l'appel d'offres.

### LES DOCUMENTS À PRÉPARER

Pour répondre à un appel d'offres, il faut rédiger une réponse sous la forme d'une proposition commerciale qui répond point par point aux exigences du cahier des charges, mais il n'existe pas de modèle-type à respecter, chaque entreprise ayant ses propres habitudes.

Votre proposition commerciale peut prendre la forme d'un document structuré avec :

- Contexte et objectifs,
- Constat,
- Solution,
- Plan d'action



### À SAVOIR :

Si vous avez une plaquette commerciale, vous pouvez la joindre. Vous pouvez y décrire vos compétences, joindre un C.V...ou pas.

Quoi qu'il en soit, votre document doit répondre avec justesse au brief du client dans le cahier des charges.

## À VOUS DE JOUER !

Dans votre réponse, il est important de parler le langage du donneur d'ordre, il faut donc bannir le jargon qui pourrait poser des problèmes de compréhension et de communication. Votre style doit être simple et concis. Le consultant freelance doit aller à l'essentiel pour ne pas alourdir inutilement le document.

La qualité, les délais de réalisation ainsi que les prix sont très importants pour l'acheteur, ils doivent donc être mis au début du document, afin que tout soit clair.

Aucun élément ne doit être laissé au hasard : la police, la mise en page, les photos, les tableaux et graphiques, etc. La présence d'un sommaire avec une pagination et d'un lexique facilitera la lecture du document. Bref, vous devez soigner la présentation de votre dossier de réponse !



## FICHES PRATIQUES

Retrouvez l'ensemble de nos fiches pratiques pour bien débiter son activité de consultant sur notre site internet.

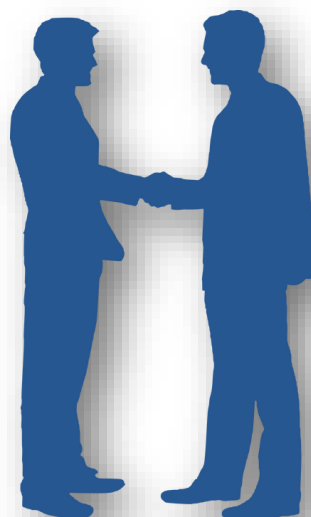


## CONSEIL

### L'IMPORTANCE DE BIEN NÉGOCIER

Si vous n'avez pas toutes les compétences demandées, faites-vous aider ! Pour un freelance confronté pour la première fois à cet exercice, mieux vaut pour lui s'entourer des compétences d'autres freelances plus expérimentés pour répondre à cet appel d'offres.

Ainsi, le freelance peut monter un groupe de travail pour y répondre à plusieurs. Vous pouvez aussi négocier des conditions plus avantageuses avec le donneur d'ordre pour la réalisation de la mission : par exemple, des délais de paiement plus courts si vous n'avez pas une avance de trésorerie énorme.



## A PROPOS D'ABC PORTAGE

Référence du portage salarial en France, nous nous engageons au quotidien pour favoriser le succès de nos consultants dans leurs activités et projets professionnels.

**Pour une gestion personnalisée, contactez-nous**

Groupe ABC Portage

Paris – Lille – Lyon – Nantes – Marseille – Toulouse – Siège social : 24, rue de Prony – 75017 Paris  
Tél : +33 (0) 1 43 80 51 61 – E-Mail : [contact@abcportage.fr](mailto:contact@abcportage.fr) - [www.abcportage.fr](http://www.abcportage.fr)