



# 11

## ASSISTANCE TECHNIQUE AUX APPELS D'OFFRES LIÉS À LA SÉCURITÉ

OBJECTIFS  
IDÉES  
CLEFS



Comment bien acheter du matériel de sécurité ou des services ? Défibrillateur, Organisme agréé, prestataires techniques, équipement de protection individuel ou collectif, etc.

L'objectif : Vous accompagnez tout au long de votre processus d'appel d'offres, de la définition de vos besoins et du cahier des charges jusqu'à la sélection ferme...

Assistance technique à l'adjudicateur

## VOTRE INTÉRÊT ET RETOUR SUR INVESTISSEMENT

Ce constat terrible, déplaisant et persistant de ces trop nombreux prestataires et fournisseurs qui profitent de la méconnaissance des clients, notamment avec des prix d'appels à la limite de l'escroquerie, des prestations bâclées par le technicien, ou encore des rapports très contestables pour l'œil aguerri.

Exemples: l'achat d'un panneau à feux flash, les offres couvraient une fourchette de 400 à 900 euros,

Sur le principe de la méthode des achats responsables du berceau à la tombe est apparu le fait que, sur 10 ans, le panneau à 400€ reviendrait à 3000 euros environ, celui à 900, à moins de 1000 euros avec un taux effectif de disponibilité et de durabilité supérieur...

Idem avec la maintenance des extincteurs avec des offres entre 4,90€ et 18,50€ par appareil. A l'analyse, de découvrir que, à une offre technique réellement comparable, celui à 4,90€ revenait à 19,90€.

**Disposez-vous de l'expertise pour vous éviter ces écueils onéreux et dangereux pour vos obligations?**

## VOS RISQUES

- Coûts cachés prohibitifs
- Relation contractuelle malsaine
- Responsabilité légale et contractuelle
- Compromission à l'égard des autorités publiques; les commissions de sécurité, l'inspection du travail, etc.
- Prescriptions onéreuses
- Responsabilité pénale et civile
- Sur cotisation assurantielle
- RSE : une mauvaise réputation est difficile à rétablir
- Coût global de possession ou TCO

### Sécurité économique et R.O.I

Coût global d'incertitude financière

**Entre 10 et 1 000 Kilos/euros minimum**

Coût global d'investissement de prévention :  
**Coef 20 fois moins important en moyenne**



## NOTRE PROPOSITION ET PROCESSUS

### Le conseil technique à l'adjudicateur

Sur l'ensemble de la palette de prestations sécurité et risques bien sûr (sécurité des personnes, lutte incendie, malveillance)

### Expertise technique dans la définition des besoins et la réalisation du cahier des charges puis du CCTP

- Audit-diagnostic, analyse et recommandations
- Identification de vos besoins explicites, implicites et latents;
- Ajustement de la grille de décision matricielle selon vos besoins

### Analyse des offres sur tout le processus, y compris la soutenance

### Méthode sur le principe des achats responsables du berceau à la tombe.

Coûts d'achat  
 Coûts d'utilisation  
 Coûts de maintenance  
 Coûts d'amortissement (s'il y a)  
 Coûts de mise au rebut  
 = Coût global comparable sur la durée

## NOS RÉSULTATS

Depuis 2003, à exercer dans les entreprises de sécurité privée,

De là se comptabilisent des appels d'offres comme soumissionnaire ou comme adjudicateur, soit plusieurs dizaines d'appels d'offres allant de l'achat ponctuel aux appels d'offres nationaux pour des contrats-cadres.

Notamment à l'origine de la politique fournisseur Bricorama et de l'appel d'offres pour les 2000 défibrillateurs pour le groupe les Mousquetaires en 2018...

### LE RISQUE LIÉ AUX PRESTATIONS AU MOINS DISANT

							
 client	Expression des besoins explicites, implicites et latents	 La vérité si on creuse	 Livrable escompter par le client	 Livrable constater Trop tard		 La réalité du niveau de la prestation	 La réalité du niveau de la prestation
 prestataire	Offre conforme en apparence, mais de type prix d'appel	 Le fantasme expliciter par le prestataire	 Le fantasme expliciter par le prestataire	 La réalité du niveau de la prestation		 La réalité du niveau de la prestation	

2022 11 02

### Définition

L'appel d'offres, ouvert ou restreint, est la procédure par laquelle l'acheteur choisit l'offre économiquement la plus avantageuse, sans négociation, sur la base de critères objectifs préalablement portés à la connaissance des candidats.

L'offre économiquement la plus avantageuse est la traduction officielle et réglementaire de la notion de mieux-disant. L'offre économiquement la plus avantageuse est celle qui satisfait au mieux l'ensemble des critères d'attribution du marché - qualité et prix - définis par l'acheteur. Le choix de l'offre économiquement la plus avantageuse s'oppose au choix du moins-disant.

De fait, accorder plus de 50% au critère du prix place l'offre comme étant le moins-disant. Faire cela est très dangereux, notamment avec les entreprises peu scrupuleuses pratiquant des prix d'appel alléchants. Dans ce cas, le coût global du berceau à la tombe s'avère toujours exorbitant.