

ORDINA Luxembourg

Bidding for public sector contracts

24/11/2016

What is?



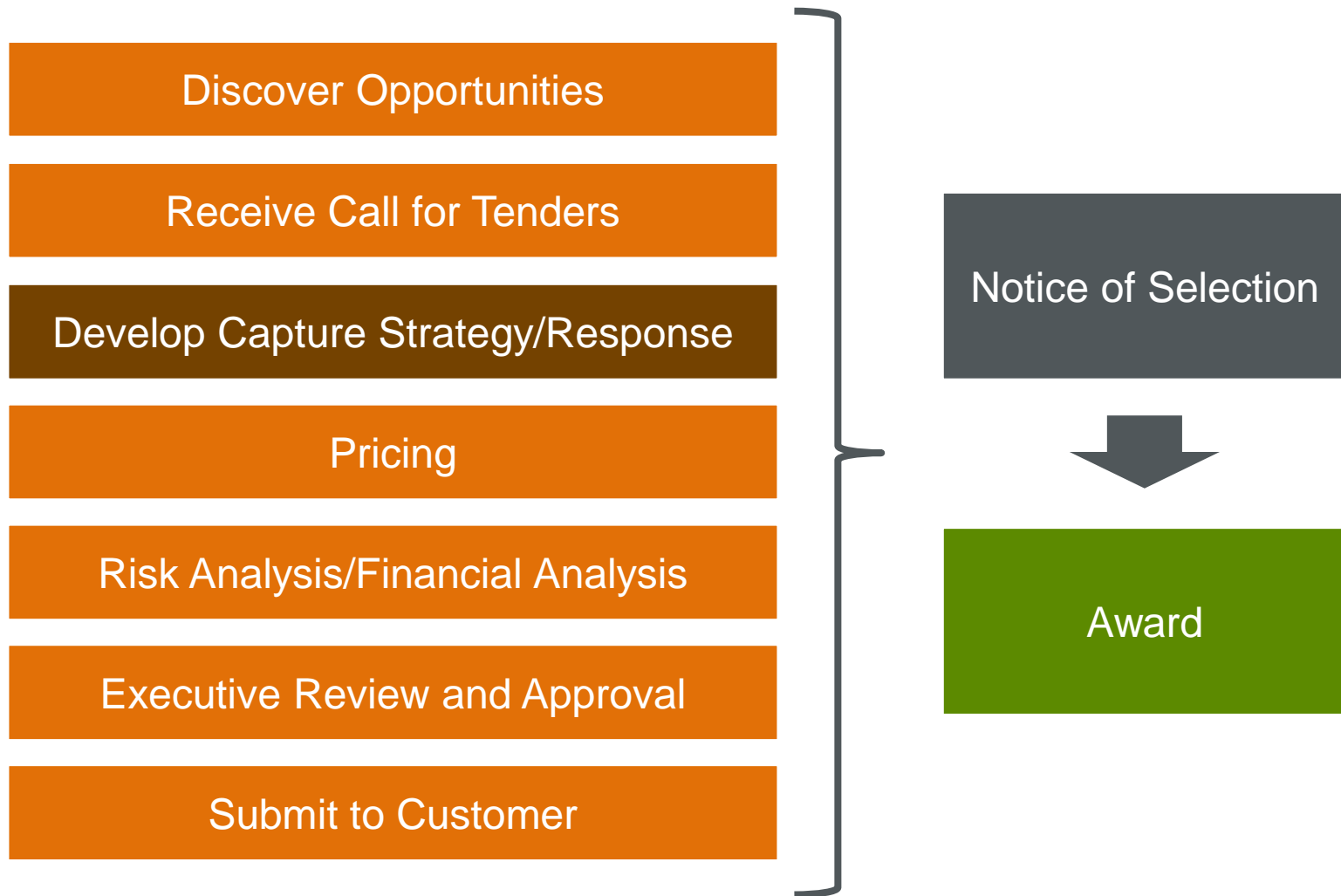
▪ Calls for Tenders

- Are procedures applied to generate offers from companies competing for works, supply or service contracts in the framework of public procurement

▪ Bid Management

- Is the application of knowledge, skills, tools, and techniques to bid activities to meet the bid requirements
- Includes the processes to deliver the bid proposal in response to the customer request
- Leads the bid activities throughout the bid lifecycle to the satisfaction of the different stakeholders
- Provides the framework for methods, processes, planning, monitoring and change control to achieve bids

Bid process overview



Call for Tenders example from CTIE

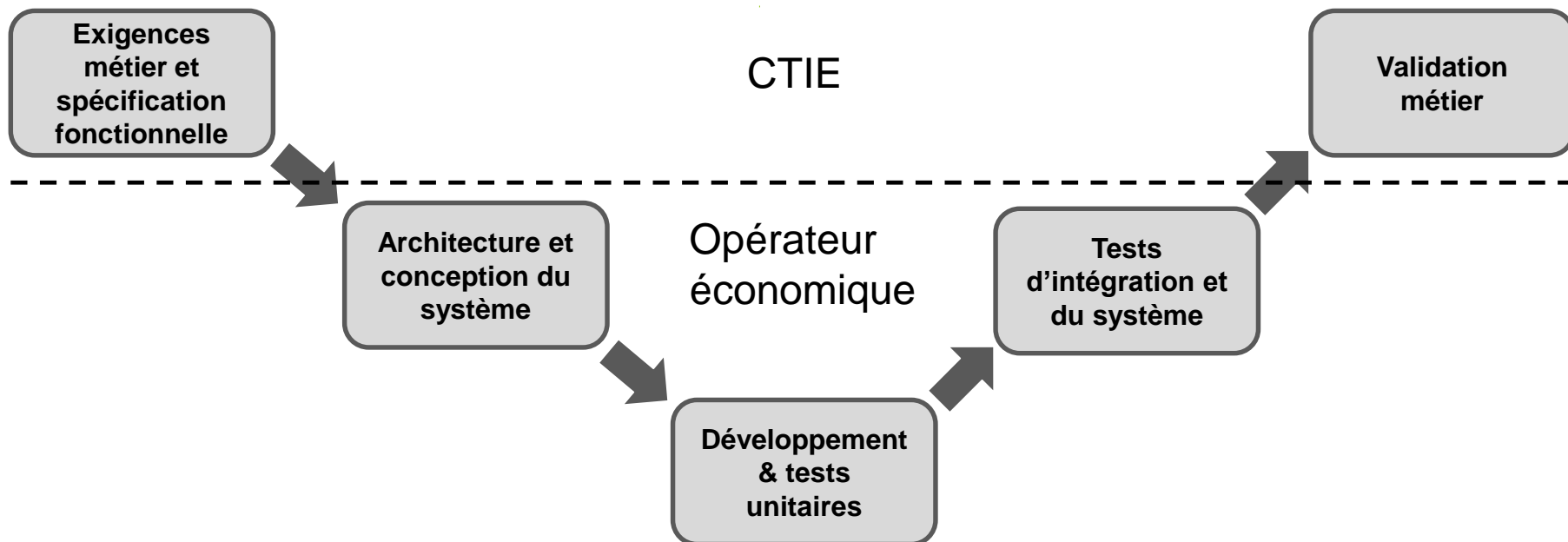
1. Informations générales.....	3.3.7 Développement du système.....	5.3.3 Compétences en tant que chef de projets.....
1.1 Nom du marché.....	3.3.8 Livraisons intermédiaires.....	5.3.4 Compétences architecte JavaEE.....
1.2 Responsable du marché.....	3.3.9 Documentation.....	5.3.5 Compétences analyste.....
1.3 Type du secteur d'activité.....	3.3.10 Normes et méthodes.....	5.3.6 Compétences développeur.....
1.4 Type de procédure.....	3.4 Langue(s).....	5.3.7 Compétences testeur.....
1.5 Date de la publication de l'avis.....	3.5 Environnement de travail.....	5.3.8 Compétences en bases de données.....
1.6 Pouvoir adjudicateur.....	3.5.1 Environnements de développement, test et production.....	5.4 Compétences en matière de langues.....
1.7 Réunion d'information obligatoire.....	3.6 Lieu de travail.....	5.4.1 Français.....
1.8 Date limite pour la réception des questions.....	3.7 Obligations de l'opérateur économique.....	5.4.2 Anglais.....
1.9 Ouverture de la soumission.....	3.7.1 Conduite de projet.....	5.5 Tests d'évaluation (RGD MP Art. 55 (2)).....
	3.7.2 Composition de l'équipe de projet.....	5.6 Interviews.....
2. Déroulement de la procédure d'attribution du marché.....	3.8 Réception des prestations de services (RGD MP Art. 125-130).....	6. Critères d'adjudication.....
2.1 Dispositions légales et réglementaires.....	3.8.1 Réception intermédiaire partielle.....	6.1 Offre économiquement la plus avantageuse.....
2.2 Propriété du cahier des charges.....	3.8.2 Réception intermédiaire globale.....	6.1.1 Le prix total du marché.....
2.3 Publication sur le Portail des marchés publics.....	3.8.3 Réception définitive.....	6.1.2 Références de l'opérateur économique.....
2.4 Acceptation du cahier des charges (RGD MP Art. 21-23).....	3.8.4 Tests de réception.....	6.1.3 La démarche globale.....
2.4.1 Signalisation d'erreur, omission, ambiguïté ou contradiction.....	3.8.5 Tests de sécurité.....	6.1.4 Solution technique.....
2.5 Réunion d'information obligatoire.....	3.9 Conditions de paiement (RGD MP Art. 119-124, 134-137).....	6.1.5 Démarche de test.....
2.6 Contenu de l'offre (RGD MP Art. 51 - 61).....	3.10 Enveloppe pour demandes de changement.....	6.1.6 Certifications.....
2.7 Variantes (RGD MP Art. 25-28).....	3.11 Sanctions (L MP Art 13, RGD MP Art. 31, 138-142).....	6.1.7 Langue.....
2.8 Prix (RGD MP Art. 11, 12, 53).....	3.12 Propriété.....	7. Contenu de l'offre.....
2.9 Dépôt de l'offre (RGD MP Art. 62-64).....	3.13 Résiliation.....	8. Signature.....
2.9.1 Dépôt de l'offre papier.....	3.14 Transfert de connaissances.....	9. Annexes.....
2.10 Examen des offres (RGD MP Art. 71-78).....	3.14.1 Droits de regard.....	9.1 Bordereau de soumission.....
2.11 Attestations obligatoires (RGD MP Art. 86, 87).....	3.14.2 Formation des utilisateurs-clé.....	9.2 Détails des prix par livrable.....
2.12 Délai de validité de l'offre.....	3.15 Consignes de sécurité et du secret professionnel.....	9.3 Détails des prix par profil.....
2.13 Adjudication et contrat (L MP Art. 5, RGD MP Art. 90).....	3.16 Garantie.....	9.4 Références des projets de l'opérateur économique.....
	3.17 Publicité.....	9.5 Références des personnes affectées sur le projet.....
3. Exécution du marché.....	3.18 Litiges.....	9.6 Exemple de CV Europass.....
3.1 Application à développer.....	4. Descriptif technique, spécifique du marché.....	9.7 Convention de respect CTIE - Société.....
3.2 Début des travaux.....	4.1 Descriptif du marché.....	9.8 Convention de respect CTIE - Personnel externe.....
3.3 Délais (RGD MP Art. 31).....	4.2 Détail des résultats spécifiques attendus.....	9.9 Cadre européen commun de référence pour les langues.....
3.3.1 Plan de projet.....	5. Critères de sélection.....	9.9.1 Comprendre.....
3.3.2 Adaptation du manuel de projet.....	5.1 Règles de participation au marché (RGD Art 2).....	9.9.2 Parler.....
3.3.3 Rapport d'avancement.....	5.2 Capacités économiques et financières (RGD MP Art. 227).....	9.9.3 Ecrire.....
3.3.4 Adaptation et validation du dossier d'analyse.....	5.3 Capacités techniques et professionnelles.....	
3.3.5 Dossier d'architecture technique.....	5.3.1 Capitalisation des compétences.....	
3.3.6 Maquettes cliquables.....	5.3.2 Références à mentionner sur CV Europass.....	

A classical waterfall approach

- HERMES 5 (<http://www.hermes.admin.ch/index.xhtml>)



- Quality Assurance Plan



Evaluation and standing out from the crowd

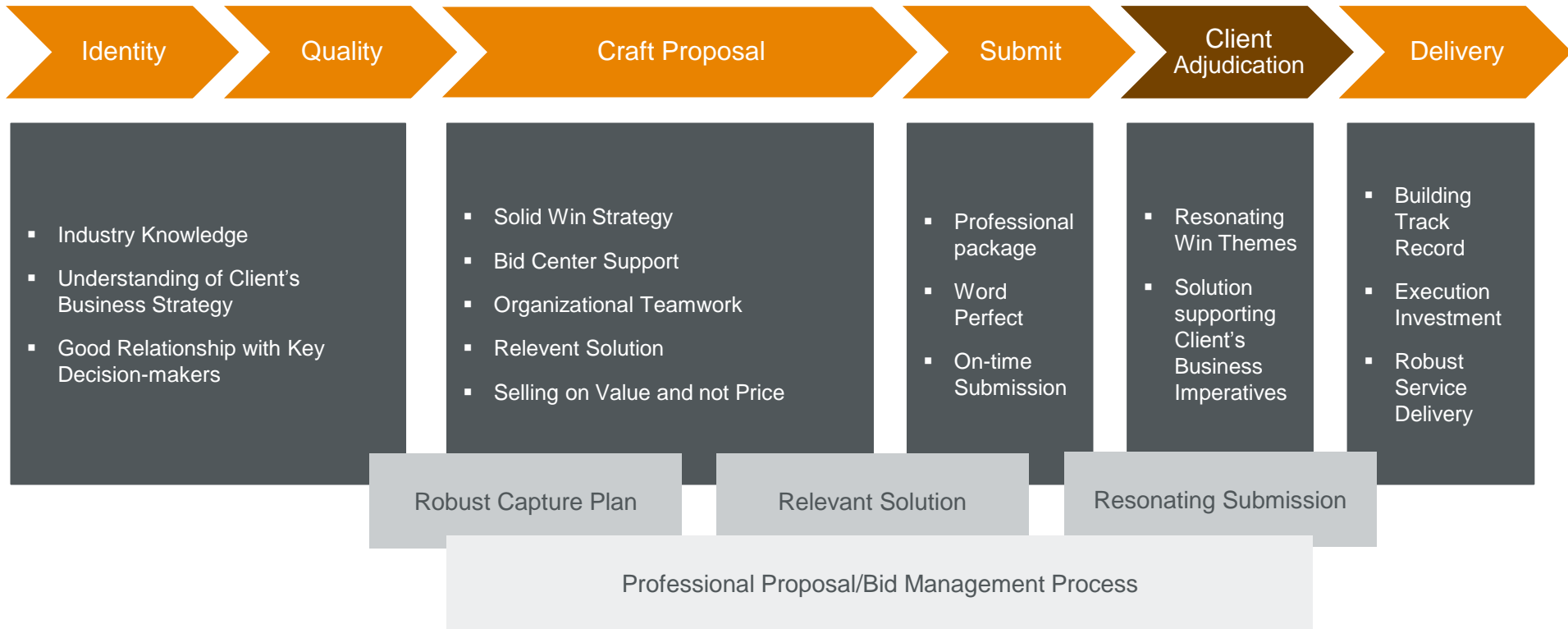
- What are you going to do
- How are you going to do it
- Who is going to do it
- How much will it cost
- What is your track record / prior experience
- Compliance and References
- Have you articulated 'Why choose us?'
- Have you fully defined the key features, quality and benefits of your approach?
- Have you used and made the most of recent and relevant case studies to illustrate your track record?
- Have you gone the extra mile in manifesting your understanding of the brief and the design of your solution?
- Conduct a mock assessment against the evaluation criteria and relative weighting



Buyer preferences

Like	Don't like
Concise and precise language	Wordy tenders, Inconsistencies and errors, poor use of grammar
Clear structure (esp. Methodology)	Poor methodology (failure to define who does what, where, when, why and how)
Challenges have been understood and properly addressed	Deviation from defined requirements, lack of understanding of client requirements and failure to answer questions
Relevant background information	Lack of detail/explanation or 'data dump'
Properly defined & appropriate resources	Unclear who will be involved in delivery
Systems & procedures	Exaggerated and unsubstantiated claims
Innovation – or the opposite (tradition)	Poor evidence of reliability
Risk assessment (mitigations)	No risk assessment
Case studies & references	Irrelevant case studies

Conclusion



Enjoy your bid journey



ORDINA Luxembourg

Jean MASSIN

Country Manager

jean.massin@ordina.lu

+352 621 320 498

Pierre GILLET

Advisory Manager

pierre.gillet@ordina.lu

+352 661 205 163