

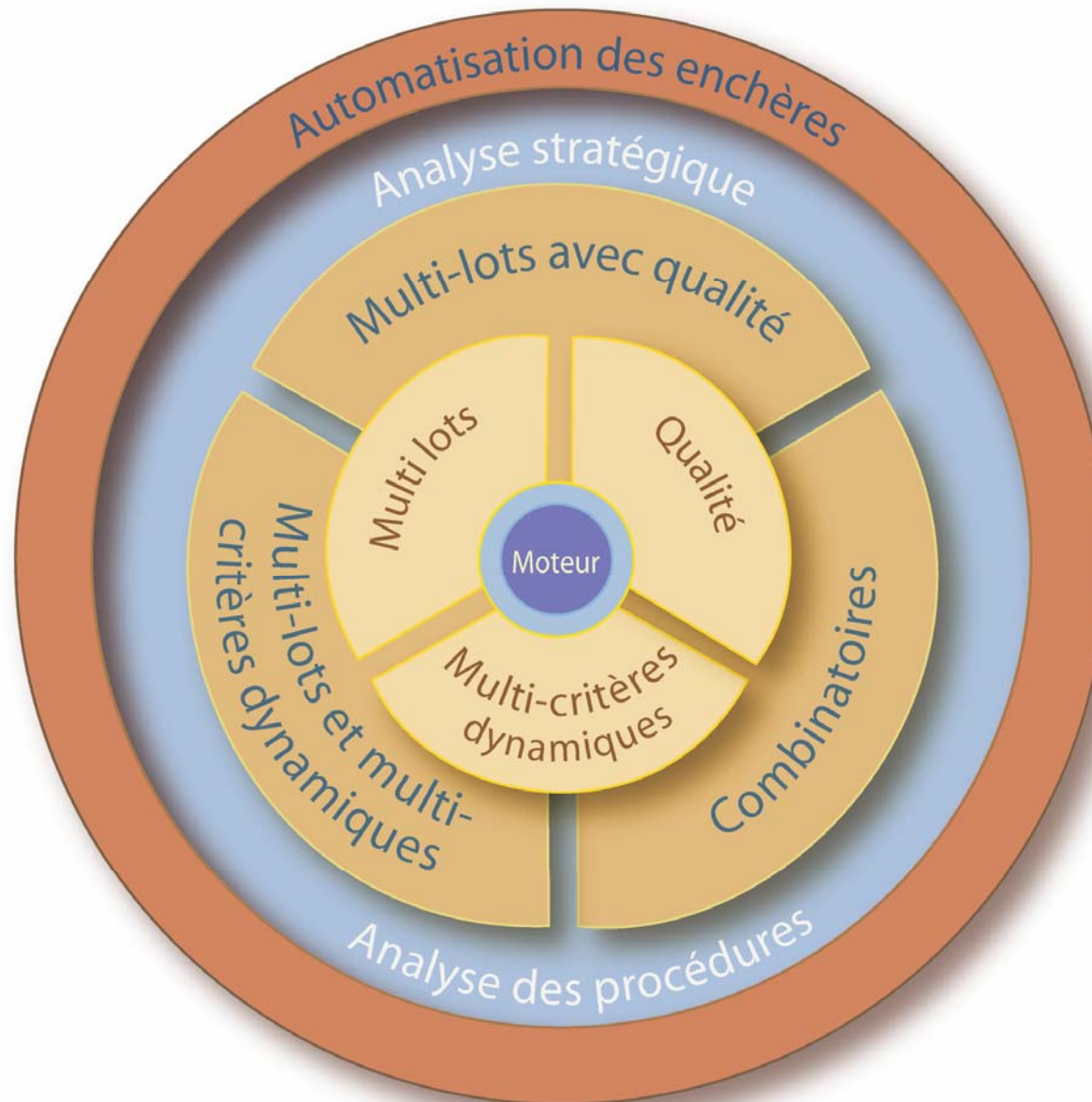
# Les outils d'enchères inversées

**Yves Richelle**, Président de MinMax Groupe Conseil Inc.

et

**Philippe Guillaume**, Directeur des Ventes de MinMax Groupe Conseil Inc.

# Synthèse de l'offre de MinMax Groupe Conseil Inc.



## Le moteur d'enchère

Le moteur d'enchère est le noyau de tous les outils proposés par *MinMax Groupe Conseil Inc.*

Ce moteur est particulièrement:

- **Robuste**: il est capable de supporter de multiples connexions, de gérer de multiples mises simultanées et de comparer les soumissions en temps réel pendant l'enchère selon les critères spécifiés.
- **Flexible**: il a été conçu pour gérer aussi bien des enchères très simples que des négociations qui nécessitent une configuration spécifique très pointue, ce qui le rend adaptable à tous les types de contraintes rencontrées dans le domaine de l'approvisionnement.
- **Fiable**: il assure aux participants de recevoir les bonnes informations au bon moment afin de leur permettre de se faire concurrence dans un espace transparent, équitable et convivial.

## Les enchères avec qualité

### L'outil par excellence pour:

- Les négociations pour lesquelles la **comparaison des prix est insuffisante** pour déterminer quelle est la meilleure offre;
- Les négociations avec des fournisseurs dont les produits ou services ne sont **pas directement comparables** du fait de **niveaux de qualité différents** et où l'acheteur est **prêt à payer plus pour un niveau de qualité supérieur**;
- Les négociations qui prennent en compte la **valeur des investissements spécifiques réalisés par le fournisseur actuel** ainsi que les **coûts liés à un changement de fournisseur**.

### Exemples de dimensions de qualité:

- délai de livraison, délai de paiement, durée et couverture de la garantie, pourcentage de pièces défectueuses dans un lot, durée de vie du produit, ...;
- investissement du fournisseur dans un système de facturation ou dans un système de transmission d'informations spécifique à l'acheteur, assignation d'une seule personne responsable de la gestion des relations avec l'acheteur, ...

### Les gains:

- **Travail de l'acheteur pour objectiver les éléments qualitatifs** sur lesquels repose sa comparaison des offres soumises par les fournisseurs permet de mieux identifier ses besoins;
- **Meilleure communication des besoins aux fournisseurs** qui permet aux fournisseurs de **mieux répondre aux besoins de l'acheteur**;
- **Sélection systématique du meilleur fournisseur** induit l'ensemble des fournisseurs à **investir pour satisfaire de mieux en mieux les besoins exprimés par l'acheteur**;
- **Préservation des relations avec les fournisseurs** puisque ceux-ci voient **leurs efforts et leurs investissements spécifiques récompensés**.

## Les enchères multi lots

### L'outil par excellence pour:

- **Les regroupement d'appels d'offres** pour des ensembles de produits différents mais avec une base de fournisseurs commune;
- **Les regroupements d'achats pour plusieurs sites différents** ou pour **différents clients internes**.

### Exemples de lots:

- Un lot pour les produits de papeterie et un lot pour les fournitures de bureau, lots qui sont négociés ensemble;
- Un lot constitué de panneaux de signalisation pour une municipalité et la négociation porte sur l'octroi de contrats pour plusieurs municipalités différentes.

### Les gains :

- Une seule négociation pour octroyer plusieurs contrats à la fois permet de **réduire les coûts administratifs**;
- Une négociation unique permet de **profiter d'un niveau de concurrence élevé** en faisant participer à la fois des gros fournisseurs qui sont capables de desservir plusieurs sites et des petits fournisseurs locaux ou de mettre en concurrence des fournisseurs spécialisés dans une liste restreinte de produits et des fournisseurs présentant plusieurs gammes de produits.
- La **présence de lots multiples** dans la même négociation permet d'**accroître la satisfaction des parties prenantes du regroupement** : chacun bénéficie de la mise en commun des quantités tout en obtenant une réponse à ses besoins spécifiques en termes de spécifications des produits.

## Les enchères multicritères dynamiques

### L'outil par excellence pour:

- Une négociation qui porte à la fois sur **le prix et certaines dimensions de qualité préalablement normées**;
- Une négociation où les fournisseurs disposent d'une **gamme de produits ou de services**, tous a priori intéressants pour l'acheteur, et où la concurrence déterminera la combinaison prix - caractéristiques de qualité qui satisfera au mieux les besoins de l'acheteur.

### Exemples d'application :

- Achat de prestations de maintenance de serveurs avec variations du taux horaire des techniciens et des délais d'intervention;
- Achat de papier avec une dimension de prix et une dimension délai de livraison;
- Achat d'ordinateur avec une dimension de prix, une dimension de vitesse du processeur et une dimension de capacité de mémoire vive.

### Les gains :

- Permettre aux fournisseurs dont l'offre est multidimensionnelle de se **concurrer sur l'ensemble des dimensions critiques pour l'acheteur** et ainsi **laisser à la concurrence le soin de déterminer la meilleure combinaison prix/qualité** par rapport aux besoins de l'acheteur;
- Utiliser des **outils de négociation performants et transparents** dans des situations d'achat complexes afin d'obtenir la meilleure offre que l'industrie est capable de fournir.

## Les enchères multi lots avec qualité

### L'outil par excellence pour:

- Les regroupements d'achats pour **plusieurs sites avec des contraintes de qualité spécifiques à chaque site.**
- Les achats qui impliquent des fournisseurs qui ont un **historique de relation** avec différents sites.

### Exemples d'application :

- Achat de papier pour plusieurs sites avec mise en concurrence de fournisseurs importants et de fournisseurs locaux avec lesquelles les différents sites étaient déjà en relation;
- Attribution d'un contrat de services téléphoniques pour différents sites et où chaque site possédait déjà un fournisseur de service et supportera des frais de changement de fournisseurs.

### Les gains :

- Une négociation permet d'octroyer plusieurs contrats à la fois, ce qui permet d'**économiser sur la gestion administrative;**
- Une telle négociation permet de bénéficier d'un **niveau de concurrence élevé** en faisant participer à la fois des gros et des petits fournisseurs, ainsi que des fournisseurs spécialisés et des généralistes.
- Une telle négociation permet d'**assurer un niveau de satisfaction élevé de la part des parties prenantes au regroupement** puisque chacun bénéficie de la mise en commun des quantités tout en obtenant une réponse à ses besoins spécifiques en termes de niveau de qualité.

## Les enchères multi lots et multicritères dynamiques

### L'outil par excellence pour:

- Des négociations qui doivent prendre en compte les **besoins très spécifiques** de chacun des sites participants à un **regroupement d'achat**.
- Des négociations qui cherchent à octroyer des contrats pour des biens complémentaires mais dont les caractéristiques de qualité ne sont pas les mêmes.

### Exemples d'application :

- Achat de différents types d'emballages en carton avec comme variables le prix et le délai de livraison;
- Achat d'ordinateurs de table, d'ordinateurs de bureau et d'imprimantes avec comme variables,
  - + pour les ordinateurs de table: le prix, la vitesse du processeur et la capacité de mémoire vive;
  - + pour les ordinateurs portables: le prix, la vitesse du processeur, la capacité de mémoire vive et la taille de l'écran;
  - + pour les imprimantes: le prix et la vitesse d'impression.

### Les gains :

- Une négociation permet d'octroyer plusieurs contrats à la fois, ce qui permet d'**économiser sur la gestion administrative**;
- Permettre aux fournisseurs dont l'offre est multidimensionnelles de se **concurrer sur l'ensemble des dimensions critiques pour chaque site** et ainsi **laisser à la concurrence le soin de déterminer la meilleure combinaison prix/qualité** par rapport aux besoins de chaque site;
- Une telle négociation permet d'**assurer un niveau de satisfaction élevé de la part des parties prenantes au regroupement** puisque chacun bénéficie de la mise en commun des quantités tout en obtenant une réponse à ses besoins spécifiques en termes de qualité.

## Les enchères combinatoires

### L'outil par excellence pour:

- Des négociations pour lesquelles **la quantité du produit à acheter est divisible en différents lots de taille plus petite** de sorte à permettre une participation de **fournisseurs de tailles très différentes**:
  - + des gros producteurs qui pourront exploiter des rendements d'échelle importants en proposant des offres conditionnelles à l'obtention d'un ensemble de lots;
  - + des petits producteurs qui pourront exploiter des coûts de gestion plus faibles en soumettant des offres relatives à un seul lot.

### Exemples d'application :

- Achats d'une quantité importante d'ordinateurs d'un type standard pour lequel il existe des fournisseurs internationaux ainsi que des fournisseurs locaux.

### Les gains :

- Une telle négociation permet d'obtenir le coût le plus bas en profitant de la **concurrence de l'ensemble des membres de l'industrie**;
- Une telle négociation permet de **maintenir plusieurs sources d'approvisionnement au moindre coût**.

## L'analyse des procédures et l'analyse stratégique

- **Une procédure d'appel d'offres** définit le contexte dans lequel s'effectue la concurrence entre les différents fournisseurs et elle doit donc permettre:
  - d'offrir aux fournisseurs un cadre dans lequel ils puissent exploiter leurs forces vis-à-vis de leurs concurrents;
  - de minimiser les avantages informationnels que des fournisseurs plus anciens peuvent avoir vis-à-vis de fournisseurs établis plus récemment;
  - de sélectionner systématiquement le fournisseur qui est capable de satisfaire le mieux les besoins de l'acheteur.
  
- Une procédure est **propre au type de produits ou services, au type de besoins et au type d'industries**, d'où l'importance
  - de déterminer la composition de l'industrie pour anticiper les dimensions sur lesquelles la compétition s'exerce;
  - de déterminer les caractéristiques des fournisseurs potentiels dans l'industrie pour éviter de restreindre l'ensemble des fournisseurs par des regroupements de quantité trop importants ou par des spécifications de qualité trop élevés par rapport aux besoins réels.

## Automatisation des enchères

### L'automatisation concerne:

- les enchères dont la **conception** a été **éprouvée** par l'acheteur lors d'appels d'offres précédents;
- les enchères dont la mise en oeuvre ne requiert **pas de ressources extérieures** comme un support informatique en ligne ou une formation spécifique des fournisseurs.

### Les avantages :

- l'outil peut devenir un **outil récurrent** pour gérer les demandes de soumissions ainsi que les regroupements de contrats de faibles montants car son **coût d'utilisation diminue avec la fréquence avec laquelle il est utilisé;**
- l'utilisation d'un tel outil permet de mettre en place un **processus transparent, équitable et convivial** pour les fournisseurs.

Pour nous contacter

## MinMax Groupe Conseil Inc

---

5235A rue Mariette  
Montréal Qc Canada  
H4V 2G3

Tél : (514) 369-2355

Site internet : <http://www.minmax.ca>

Courriel : [info@minmax.ca](mailto:info@minmax.ca)