CONFIDENTIEL



VALORISK®

NOTRE MÉTHODE DE TRAVAIL

RÉDACTION ET **PILOTAGE** D'APPEL D'OFFRES

ASSISTANCE À MAÎTRISE D'OUVRAGE · SÉCURITÉ GLOBALE

Trois temps, neuf phases, un livrable et une validation à chaque étape

SÉCURITÉ INCENDIE ET SÛRETÉ
MARCHÉS PUBLICS ET PRIVÉS

DESTINATAIRE	Donneur d'ordres · service achats · service sécurité et sûreté
ÉMETTEUR	VALORISK · Javier VASQUEZ, directeur de mission · Gérard SCOTTO, directeur des études
OBJET	Présentation de la méthodologie d'assistance à maîtrise d'ouvrage pour la rédaction et le pilotage d'un appel d'offres en sécurité globale
RÉFÉRENCE	VAL-FL-002 · Version 2.0 · Octobre 2026
CONTACT	javier.vasquez@valorisk.fr · +33 7 81 90 27 18 · valorisk.fr
CLASSIFICATION	Document confidentiel

Sommaire

01 Qui sommes-nous 3

02 La méthode en synthèse 5

03 Les neuf phases en un coup d'œil 6

04 Temps 1 · Concevoir 7

05 Temps 2 · Consulter 10

06 Temps 3 · Pérenniser 13

07 Organisation et engagements 16

08 Récapitulatif des livrables 17

OBJET DE CE DOCUMENT

Ce document présente la méthode que VALORISK applique lorsqu'un donneur d'ordres lui confie l'assistance à maîtrise d'ouvrage pour la rédaction et le pilotage d'un appel d'offres de sécurité incendie et de sûreté. Il décrit, phase par phase, ce que fait le cabinet, ce qu'il attend du donneur d'ordres, ce qu'il remet et ce qui doit être validé avant de passer à l'étape suivante.

La méthode vaut pour les marchés publics comme pour les marchés privés. Lorsque les règles diffèrent, les deux cas sont distingués. Le périmètre retenu pour une mission donnée est arrêté lors du lancement et peut ne couvrir qu'une partie des neuf phases.



CHAPITRE 01

Qui sommes-nous

Un cabinet indépendant et un binôme complémentaire : la connaissance du marché de la sécurité privée acquise de l'intérieur, et l'expertise de la sûreté des sites sensibles.

VALORISK est un cabinet d'ingénierie en sécurité globale créé en 2021, indépendant de tout opérateur de sécurité privée. Le cabinet ne vend ni heures de gardiennage, ni prestations de sécurité incendie, ni matériel de sûreté, et ne répond jamais aux consultations qu'il rédige.

Siège à Nice, antennes à Paris, Lyon, Marseille et Perpignan. Pour la rédaction et le pilotage d'un appel d'offres, chaque mission est conduite par un binôme qui associe la technique et le contrat d'une part, la sûreté et la gestion de crise en environnement sensible d'autre part.



JAVIER VASQUEZ

PRÉSIDENT-FONDATEUR
DIRECTEUR DE MISSION

Plus de quinze ans en sécurité privée, sécurité incendie et sûreté, côté prestataire puis côté donneur d'ordres.

PARCOURS

Chargé d'affaires techniques, puis responsable national des grands comptes sécurité et sûreté. Fondateur de VALORISK en 2021. Il connaît la construction des offres de sécurité privée, leurs structures de coût et leurs points de fragilité.

CERTIFICATIONS ET DIPLÔMES

SSIAP 3, France et Principauté de Monaco. Agrément CNAPS de dirigeant d'entreprise de sécurité privée. Analyse comportementale, niveau 1. Executive Master en gestion des risques, Sciences Po Grenoble. Master en gestion d'entreprise.

RÔLE DANS LA MISSION

Direction de la mission et interlocuteur unique. Volet sécurité incendie de l'audit, analyse financière, rédaction du CCTP et des annexes financières, critères et grilles de notation, rapport d'analyse des offres.



GÉRARD SCOTTO

DIRECTEUR DES ÉTUDES
EXPERT SENIOR SÛRETÉ

Plus de quarante ans dans la sûreté, la sécurité et la gestion de crise. Directeur des études de VALORISK depuis 2024.

PARCOURS

Vingt-sept années à la Direction générale de la sécurité extérieure. Dix-sept années à Aéroports de Paris comme responsable du pôle Défense, crise et protection : sécurisation des installations sensibles, plans gouvernementaux applicables aux opérateurs d'importance vitale.

DOMAINES D'EXPERTISE

Audit et sécurisation d'installations sensibles, procédures et guides opératoires. Cellules de crise, plans de continuité, Vigipirate. Cartographie des risques et indicateurs.

RÔLE DANS LA MISSION

Volet sûreté de l'audit et préparation à la situation dégradée. Contribution à la doctrine de protection. Relecture critique du volet sûreté du CCTP. Analyse technique des offres.

CHAPITRE 01 · RÉFÉRENCES RÉCENTES

Trois missions conduites en 2026, sous la direction de Javier VASQUEZ, pour des donneurs d'ordres aux exigences élevées.

RÉFÉRENCE 01 · ÉTABLISSEMENT PUBLIC CULTUREL

GrandPalaisRmn

AMO du marché de sûreté, surveillance et sécurité incendie du Grand Palais

PÉRIODE	Avril au 1er septembre 2026 (5 mois)	RÔLE	Directeur de projet AMO

Accord-cadre de six ans, environ 120 agents, ERP de plus de 70 000 m², appel d'offres restreint. Audit de l'existant (sécurité incendie, PC mixte, vidéoprotection d'environ 300 caméras, contrôle d'accès, liste des agents éligibles à la reprise), rédaction de l'intégralité du CCTP et des annexes financières, stratégie de consultation et grilles d'analyse, auditions des candidats, accompagnement jusqu'à la commission interne des marchés. Le nouveau marché a démarré le 1er septembre 2026 ; le GrandPalaisRmn a ensuite confié à VALORISK son schéma directeur de sûreté à l'échelle du groupe.

RÉFÉRENCE 02 · MUSÉE NATIONAL

Musée national Picasso-Paris

AMO du futur accord-cadre de sûreté et de sécurité incendie

PÉRIODE	Du 1er au 19 octobre 2026 (20 jours ouvrés)	ÉQUIPE	Binôme J. VASQUEZ, directeur de mission, et G. SCOTTO, volet sûreté

Hôtel Salé, monument historique classé, 600 000 visiteurs par an. État des lieux selon l'audit croisé en quatre piliers : sécurité incendie, sûreté et protection des collections, fiabilisation de la liste du personnel transférable et reconstitution du coût réel de la prestation. Rédaction des pièces du futur accord-cadre : dispositif socle forfaitaire et renforts sur bons de commande, CCTP intégrant l'interface entre agents publics et privés, annexes financières, grille de pénalités et critères de jugement des offres.

RÉFÉRENCE 03 · INFRASTRUCTURE NUMÉRIQUE CRITIQUE

DataOne

Audit fonctionnel de sûreté d'un datacenter IA en exploitation et en extension

PÉRIODE	Du 1er au 10 octobre 2026 (5 jours)	RÔLE	Directeur de mission, signataire du rapport

Deux datacenters exploités 24 h/24 et une extension de 7 MW. Méthode EBIOS Risk Manager (ANSSI) : analyse des sources de risque et cotation des scénarios selon les échelles de l'ANSSI, zonage concentrique en quatre niveaux, mesure sur site des délais de retard au regard des délais d'intervention, séquence d'audit nocturne. Livrables : rapport d'audit, feuille de route hiérarchisée par responsable, délai et classe de coût, annexe à diffusion restreinte.

CHAPITRE 02

La méthode en synthèse

Un appel d'offres de sécurité se joue bien avant la publication et bien après la signature. La méthode VALORISK couvre ce cycle entier, en trois temps et neuf phases.

3 temps : concevoir, consulter, pérenniser	**9** phases, du diagnostic au retour d'expérience	**9** livrables remis, un par phase	**9** points de validation par le donneur d'ordres

Le premier temps répond à une question simple : que faut-il acheter ? Il part d'un diagnostic des sites, du dispositif humain et technique et du contrat en cours, arrête une stratégie d'achat, puis produit un dossier de consultation complet, avec ses grilles d'analyse construites dès la rédaction.

Le deuxième temps organise la mise en concurrence. Il identifie les prestataires capables de répondre, accompagne la consultation en garantissant à tous les candidats la même information, puis conduit l'analyse des candidatures et des offres jusqu'à une proposition de classement motivée.

Le troisième temps protège la décision prise. Il sécurise le passage d'un prestataire à l'autre, vérifie par un audit indépendant que le titulaire tient ses engagements, puis mesure les premiers mois d'exécution pour ajuster le dispositif et préparer le prochain renouvellement.

Chaque phase suit la même structure : un objectif, des actions, des éléments attendus du donneur d'ordres, un livrable et une validation formelle. Une phase n'est engagée que lorsque la précédente a été validée, ce qui laisse au donneur d'ordres la maîtrise de chaque arbitrage.

Le donneur d'ordres décide, VALORISK éclaire la décision

Les choix de procédure, l'attribution du marché et l'application des pénalités relèvent du donneur d'ordres et de ses instances. Le rôle du cabinet est de fonder chacune de ces décisions sur des faits établis, des documents cohérents et une analyse traçable.

VALORISK · L'ESSENTIEL DU CHAPITRE

« Un besoin établi sur des faits, et non reconduit par habitude. »

LE PRINCIPE QUI OUVRE CHAQUE MISSION · PHASE 01 DIAGNOSTIC

CHAPITRE 03

Les neuf phases en un coup d'œil

Les trois schémas qui suivent donnent la vue d'ensemble de la méthode. Chaque temps répond à une question, chaque phase produit un livrable qui sert d'entrée à la suivante.



LECTURE DU SCHÉMA

Les livrables s'enchaînent : le rapport de diagnostic fonde la stratégie d'achat, qui encadre la rédaction du DCE ; les grilles du DCE servent à l'analyse des offres ; les engagements du CCTP deviennent le référentiel de l'audit de conformité et du retour d'expérience.



VALORISK

CHAPITRE 04 · PHASES 01 À 03

Temps 1 · Concevoir

Que faut-il acheter ?
Diagnostic, stratégie d’achat et rédaction du dossier de consultation.

PHASE 01 · TEMPS 1 · CONCEVOIR

PHASE 1 SUR 9

01 Diagnostic

Comprendre la situation réelle avant d'écrire quoi que ce soit : dispositif en place, contrat en cours, niveau de conformité et attentes.

1 2 3 4 5 6 7 8 9

CE QUE NOUS FAISONS

6 ACTIONS

01 Réunion de lancement et recueil des documents existants.

02 Visite des sites, de jour comme de nuit si nécessaire.

03 Analyse du dispositif humain : postes, horaires, qualifications (SSIAP, APS).

04 Analyse des moyens techniques : SSI, vidéoprotection, contrôle d'accès.

05 Revue du contrat en cours : CCTP, prix, pénalités, échéances.

06 Entretiens avec les interlocuteurs du donneur d'ordres : sûreté, services généraux, achats, exploitation.

CE QUE NOUS ATTENDONS DE VOUS	Contrat et CCTP en vigueur, consignes de poste, registre de sécurité, plans des sites, rapports d'incidents, liste des interlocuteurs.
LIVRABLE	Rapport de diagnostic : état des lieux par site, écarts constatés, préconisations hiérarchisées et première définition du besoin cible.
VOTRE VALIDATION	Restitution du rapport et validation des préconisations retenues.

NOS POINTS D'ATTENTION

Disposer de l'ensemble des documents contractuels dès le lancement, et prévoir une visite de chaque site concerné.

CE QUE VOUS Y GAGNEZ

Un besoin établi sur des faits, et non reconduit par habitude.

PHASE 02 · TEMPS 1 · CONCEVOIR

PHASE 2 SUR 9

02 Stratégie d'achat

Définir avec le donneur d'ordres la façon d'acheter, avant de rédiger le cahier des charges, pour que le marché attire les bons candidats.

1 2 3 4 5 6 7 8 9

CE QUE NOUS FAISONS

5 ACTIONS

01 Allotissement : sûreté, sécurité incendie et sécurité électronique ensemble ou séparés.

02 Procédure : en public, selon le montant estimé et les seuils ; en privé, consultation ouverte ou restreinte.

03 Durée du marché, reconduction et forme du prix (forfait, bordereau, mixte).

04 Critères de jugement des offres et pondérations.

05 Rétroplanning jusqu'au démarrage du nouveau prestataire.

CE QUE NOUS ATTENDONS DE VOUS	Budget, date de fin du contrat en cours, règles d'achat internes, contraintes des services achats et juridique.
LIVRABLE	Note de stratégie d'achat et rétroplanning de la consultation.
VOTRE VALIDATION	Arbitrages du donneur d'ordres sur l'allotissement, la procédure et le calendrier.

NOS POINTS D'ATTENTION

En marché public, le choix de la procédure appartient au donneur d'ordres et à son service juridique : VALORISK éclaire la décision. Le préavis du contrat en cours est intégré au calendrier.

CE QUE VOUS Y GAGNEZ

Un marché structuré pour être comparé sur des bases claires.

PHASE 03 · TEMPS 1 · CONCEVOIR

PHASE 3 SUR 9

03 Rédaction du DCE

Produire un dossier de consultation complet, clair et opposable, qui permettra de comparer les offres puis de piloter le futur contrat.

1 2 **3** 4 5 6 7 8 9

CE QUE NOUS FAISONS

5 ACTIONS

01 Règlement de consultation (RC) : règles du jeu, pièces demandées, critères.

02 CCTP et annexes : dispositif par site, missions par poste, qualifications, indicateurs.

03 Contribution au CCAP ou au projet de contrat : pénalités, reprise du personnel, résiliation.

04 Cadre de réponse technique et cadre financier (DPGF ou BPU).

05 Grilles d'analyse des candidatures et des offres, construites en même temps.

CE QUE NOUS ATTENDONS DE VOUS	Validation des choix de la phase 2, modèles de documents internes, relecture par les services achats et juridique.
LIVRABLE	DCE prêt à publier, accompagné des grilles d'analyse des candidatures et des offres.
VOTRE VALIDATION	Validation du DCE par les services du donneur d'ordres avant publication.

NOS POINTS D'ATTENTION

Cohérence entre CCTP, cadre financier et critères. Le droit d'audit du futur prestataire est prévu dès cette étape.

CE QUE VOUS Y GAGNEZ

Des offres comparables et un contrat qui protège le donneur d'ordres pendant toute son exécution.



VALORISK

CHAPITRE 05 · PHASES 04 À 06

Temps 2 · Consulter

À qui confier la prestation ?
Sourcing, consultation, puis analyse des offres et choix du titulaire.

PHASE 04 · TEMPS 2 · CONSULTER

PHASE 4 SUR 9

04 Sourcing

Connaître le marché des prestataires avant de consulter, pour garantir une concurrence réelle entre candidats sérieux.

1 2 3 **4** 5 6 7 8 9

CE QUE NOUS FAISONS

4 ACTIONS

01 Identification des prestataires capables de répondre : taille, implantation, références.

02 Vérification des prérequis : autorisation d'exercer CNAPS, capacités, assurances.

03 En public : sourçage pour éclairer l'acheteur, sans présélection ; la publicité reste obligatoire.

04 En privé : constitution d'une liste restreinte de prestataires consultés.

CE QUE NOUS ATTENDONS DE VOUS	Prestataires déjà connus ou à écarter, retours d'expérience du donneur d'ordres.
LIVRABLE	Panorama des prestataires et, en marché privé, liste restreinte des prestataires consultés.
VOTRE VALIDATION	Validation de la liste des prestataires consultés (marché privé).

NOS POINTS D'ATTENTION

Indépendance totale de VALORISK vis-à-vis des candidats. En marché public, stricte égalité de traitement.

CE QUE VOUS Y GAGNEZ

Suffisamment de candidats sérieux pour une vraie mise en concurrence.

PHASE 05 · TEMPS 2 · CONSULTER

PHASE 5 SUR 9

05 Consultation

Accompagner le donneur d'ordres pendant que les candidats préparent leurs offres, et garantir à tous la même information.

1 2 3 4 **5** 6 7 8 9

CE QUE NOUS FAISONS

5 ACTIONS

01 Appui à la publication : plateforme de l'acheteur en public, envoi direct en privé.

02 Organisation et animation des visites de sites.

03 Rédaction des réponses aux questions des candidats, diffusées à tous.

04 Préparation des éventuelles modifications du DCE.

05 Suivi du calendrier jusqu'à la date limite de remise des offres.

CE QUE NOUS ATTENDONS DE VOUS	Accès aux sites pour les visites, validation des réponses avant diffusion.
LIVRABLE	Registre des questions-réponses et comptes rendus des visites de sites.
VOTRE VALIDATION	Validation des réponses et des modifications avant diffusion.

NOS POINTS D'ATTENTION

Même information pour tous les candidats, au même moment. Respect des délais fixés par le règlement de consultation.

CE QUE VOUS Y GAGNEZ

Des offres mieux construites et un risque de contestation réduit.

PHASE 06 · TEMPS 2 · CONSULTER

PHASE 6 SUR 9

06 Analyse et choix

Aider le donneur d'ordres à retenir la meilleure offre de façon objective, traçable et défendable.

1 2 3 4 5 **6** 7 8 9

CE QUE NOUS FAISONS

6 ACTIONS

01 Analyse des candidatures : capacités, autorisations, références.

02 Analyse des offres techniques selon la grille construite en phase 3.

03 Analyse financière : taux horaires, minima conventionnels, offres anormalement basses.

04 Préparation et conduite des auditions des candidats retenus.

05 Négociation, uniquement si la procédure la prévoit.

06 Rapport d'analyse et proposition de classement.

CE QUE NOUS ATTENDONS DE VOUS	Participation au comité ou à la commission de choix.
LIVRABLE	Rapport d'analyse des offres, comptes rendus d'auditions et proposition de classement.
VOTRE VALIDATION	Décision d'attribution par la commission ou le comité du donneur d'ordres.

NOS POINTS D'ATTENTION

La décision appartient au donneur d'ordres. Chaque note est justifiée et l'égalité de traitement est garantie lors des auditions.

CE QUE VOUS Y GAGNEZ

Un choix défendable devant la direction et face à un candidat évincé.

VALORISK



CHAPITRE 06 · PHASES 07 À 09

Temps 3 • Pérenniser

Comment garantir la qualité dans la durée ?
Transition entre prestataires, audit de conformité et retour d'expérience.

PHASE 07 · TEMPS 3 · PÉRENNISER

PHASE 7 SUR 9

07 Transition

Assurer le passage d'un prestataire à l'autre sans rupture de service ni perte de compétences.

1 2 3 4 5 6 **7** 8 9

CE QUE NOUS FAISONS

5 ACTIONS

01 Appui à la notification et à la mise au point du contrat.

02 Réunion de passation entre prestataire sortant, prestataire entrant et équipes du donneur d'ordres.

03 Suivi de la reprise conventionnelle du personnel.

04 Vérification des éléments de démarrage : cartes professionnelles, qualifications, consignes, plannings.

05 Présence au démarrage de la prestation.

CE QUE NOUS ATTENDONS DE VOUS	Accès aux sites, coordination avec le prestataire sortant, consignes mises à jour.
LIVRABLE	Plan de transition et check-list de démarrage.
VOTRE VALIDATION	Validation du plan de transition et du démarrage effectif.

NOS POINTS D'ATTENTION

Les délais de reprise du personnel sont anticipés : les premiers jours sont les plus exposés.

CE QUE VOUS Y GAGNEZ

Aucune faille de sécurité le jour du changement de prestataire.

PHASE 08 · TEMPS 3 · PÉRENNISER

PHASE 8 SUR 9

08 Audit de conformité

Vérifier que le prestataire retenu fait ce qu'il a promis et respecte la réglementation.

1 2 3 4 5 6 7 **8** 9

CE QUE NOUS FAISONS

4 ACTIONS

01 Audit réglementaire VALORISK PRIME® : cartes professionnelles, dossiers du personnel, qualifications.

02 Audit opérationnel sur le terrain, de jour comme de nuit : tenue des postes, consignes, main courante.

03 Comparaison entre les engagements du CCTP et la réalité observée.

04 Scoring et recommandations, y compris sur l'application des pénalités.

CE QUE NOUS ATTENDONS DE VOUS	Accès aux sites et aux documents du prestataire, prévu au contrat.
LIVRABLE	Rapport d'audit et scoring VALORISK PRIME®, avec recommandations.
VOTRE VALIDATION	Restitution des résultats et plan d'actions correctives demandé au prestataire.

NOS POINTS D'ATTENTION

Le droit d'audit figure au contrat. L'audit peut être reconduit à intervalles réguliers.

CE QUE VOUS Y GAGNEZ

Des constats indépendants qui protègent la responsabilité du donneur d'ordres et fondent les pénalités.

PHASE 09 · TEMPS 3 · PÉRENNISER

PHASE 9 SUR 9

09 RETEX

Tirer les enseignements des premiers mois d'exécution et ajuster le dispositif.

1 2 3 4 5 6 7 8 **9**

CE QUE NOUS FAISONS

5 ACTIONS

01 Bilan à 3 mois, puis à 6 mois.

02 Analyse des indicateurs de qualité, des incidents et des pénalités appliquées.

03 Entretiens avec les équipes du donneur d'ordres et le prestataire.

04 Propositions d'ajustement du dispositif ou du contrat.

05 Recommandations pour le prochain renouvellement du marché.

CE QUE NOUS ATTENDONS DE VOUS	Indicateurs de suivi, main courante, retours des services et des occupants.
LIVRABLE	Rapport de retour d'expérience et propositions d'ajustement.
VOTRE VALIDATION	Validation des ajustements retenus.

NOS POINTS D'ATTENTION

La mesure s'appuie sur les indicateurs définis dans le CCTP, et non sur le ressenti.

CE QUE VOUS Y GAGNEZ

Un marché qui s'améliore dans la durée et une base factuelle pour son renouvellement.

« La mesure s'appuie sur les indicateurs du CCTP, et non sur le ressenti. »

LE PRINCIPE QUI GUIDE LE TEMPS 3 · PHASE 09 RETEX

CHAPITRE 07

Organisation et engagements

7.1 Les rôles dans la mission

INTERVENANT	FONCTION	RÔLE DANS LA MISSION
Javier VASQUEZ	Directeur de mission VALORISK	Rédacteur des livrables, interlocuteur du donneur d'ordres sur l'ensemble des phases.
Gérard SCOTTO	Directeur des études, expert senior sûreté VALORISK	Volet sûreté de l'audit, relecture critique du volet sûreté du CCTP, analyse technique des offres.
Service achats	Donneur d'ordres	Règles d'achat internes, choix de procédure, relecture du DCE, conduite de la commission ou du comité de choix.
Service sécurité et sûreté	Donneur d'ordres	Documents d'exploitation, accès aux sites, validation des préconisations, du dispositif cible et des réponses aux candidats.
Service juridique	Donneur d'ordres	Choix de la procédure en marché public, relecture du CCAP ou du projet de contrat.

7.2 Marché public et marché privé

La méthode s'applique aux deux régimes. Trois phases se conduisent différemment selon le cas.

PHASE	MARCHÉ PUBLIC	MARCHÉ PRIVÉ
02 Stratégie d'achat	Procédure déterminée selon le montant estimé et les seuils ; choix arrêté par l'acheteur avec son service juridique.	Consultation ouverte ou restreinte, selon les règles d'achat internes.
04 Sourcing	Sourçage destiné à éclairer l'acheteur, sans présélection ; la publicité reste obligatoire.	Constitution d'une liste restreinte de prestataires consultés, validée par le donneur d'ordres.
05 Consultation	Publication sur la plateforme de l'acheteur.	Envoi direct du dossier aux prestataires retenus.

7.3 Nos engagements tout au long de la mission

INDÉPENDANCE
VALORISK est indépendant de tous les candidats. Ses analyses ne servent aucun intérêt commercial.

ÉGALITÉ DE TRAITEMENT
Même information pour tous les candidats, au même moment, et égalité garantie lors des auditions.

TRAÇABILITÉ
Chaque note est justifiée, chaque réponse est consignée dans le registre des questions-réponses.

MESURE OBJECTIVE
Le suivi du titulaire s'appuie sur les indicateurs du CCTP et sur des audits de terrain, de jour comme de nuit.

CHAPITRE 08

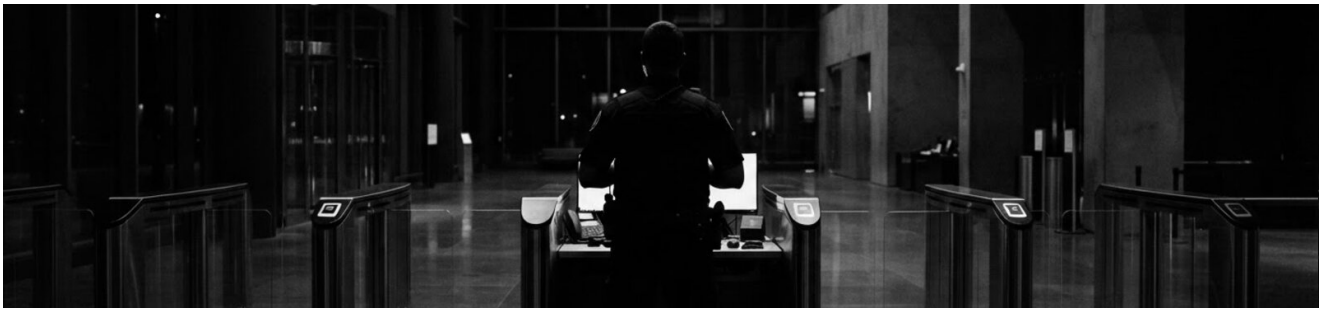
Récapitulatif des livrables

Le tableau reprend, pour chacune des neuf phases, le livrable remis par VALORISK et la validation attendue du donneur d'ordres avant d'engager la phase suivante.

PHASE	LIVRABLE VALORISK	VALIDATION DU DONNEUR D'ORDRES
01 Diagnostic	Rapport de diagnostic : état des lieux par site, écarts constatés, préconisations hiérarchisées et première définition du besoin cible.	Restitution du rapport et validation des préconisations retenues.
02 Stratégie d'achat	Note de stratégie d'achat et rétroplanning de la consultation.	Arbitrages du donneur d'ordres sur l'allotissement, la procédure et le calendrier.
03 Rédaction du DCE	DCE prêt à publier, accompagné des grilles d'analyse des candidatures et des offres.	Validation du DCE par les services du donneur d'ordres avant publication.
04 Sourcing	Panorama des prestataires et, en marché privé, liste restreinte des prestataires consultés.	Validation de la liste des prestataires consultés (marché privé).
05 Consultation	Registre des questions-réponses et comptes rendus des visites de sites.	Validation des réponses et des modifications avant diffusion.
06 Analyse et choix	Rapport d'analyse des offres, comptes rendus d'auditions et proposition de classement.	Décision d'attribution par la commission ou le comité du donneur d'ordres.
07 Transition	Plan de transition et check-list de démarrage.	Validation du plan de transition et du démarrage effectif.
08 Audit de conformité	Rapport d'audit et scoring VALORISK PRIME®, avec recommandations.	Restitution des résultats et plan d'actions correctives demandé au prestataire.
09 RETEX	Rapport de retour d'expérience et propositions d'ajustement.	Validation des ajustements retenus.

CONFIDENTIALITÉ

Ce document est confidentiel. Il décrit une méthode type ; le périmètre, le calendrier et les modalités de chaque mission sont précisés dans la proposition technique et financière remise au donneur d'ordres.



VALORISK®

JAVIER VASQUEZ

Directeur de mission · AMO en sécurité globale

PERPIGNAN · MARSEILLE · NICE · LYON · PARIS

JAVIER.VASQUEZ@VALORISK.FR

+33 7 81 90 27 18

VALORISK.FR

SITE INTERNET