



Offre d'accompagnement
EXPERTISE STRATÉGIQUE
PROPOSAL MANAGEMENT



SOMMAIRE

1

Contexte et enjeux

2

Attendus des clients

3

Proposition de valeur des solutions Proposal Management

4

Rôle du cabinet

5

Notre approche méthodologique

6

Périmètre de l'offre et livrables

7

L'équipe projet

8

Cas d'usage

1. CONTEXTE ET ENJEUX

Optimisez votre gestion des réponses aux appels d'offres et concours avec notre expertise

Si vous travaillez dans un bureau d'études, vous êtes probablement confronté à la rédaction de réponses à des appels d'offres complexes, à des cahiers des charges exigeants ou encore à des concours nécessitant une documentation détaillée et conforme. Ces processus requièrent non seulement une grande rigueur technique et réglementaire, mais aussi une gestion efficace des documents et des informations réutilisées d'un projet à l'autre.

La gestion manuelle de ces documents peut rapidement devenir chronophage et entraîner des erreurs, des incohérences et une perte de temps considérable. Une mauvaise organisation peut aussi compromettre la conformité des propositions et réduire les chances de succès face à la concurrence.

Notre service vise à vous accompagner pour optimiser la gestion de vos dossiers de réponse grâce à deux approches complémentaires :

- Sélection de la solution adaptée :
 - Nous vous aidons à identifier et implémenter l'outil qui vous permettra d'explorer votre bibliothèque de contenus rapidement et efficacement, garantissant ainsi un gain de temps significatif.
- Structuration et intégration :
 - Grâce à l'expertise de nos consultants technico-fonctionnels, nous vous accompagnons dans la structuration et l'organisation de vos modèles afin de faciliter leur intégration dans vos processus de réponse et d'assurer une prise en main fluide de la solution choisie.

Des outils performants pour des réponses optimisées

Les outils d'automatisation, connus sous le nom de « Proposal Management », sont aujourd'hui parmi les solutions les plus avancées pour gérer les réponses aux appels d'offres et concours. Leur fonctionnement repose sur l'analyse intelligente de votre bibliothèque de contenus, permettant ainsi d'associer automatiquement les réponses appropriées aux questions des cahiers des charges.

Toutefois, la précision et la pertinence du document final dépendent directement de la qualité de votre bibliothèque de contenus. C'est pourquoi ces solutions intègrent une interface interactive qui vous permet de personnaliser chaque proposition en fonction du projet et du client.

Nous appelons cela une "automatisation vigilante" une approche qui combine l'efficacité technologique avec l'expertise métier pour garantir des réponses optimisées et adaptées aux exigences spécifiques des appels d'offres et concours.

Une intégration fluide et efficace dans vos processus

Privilégier des solutions compatibles avec les principales plateformes de gestion de contenu et qui peuvent, selon vos besoins, constituer leur propre bibliothèque pour une meilleure gestion et réutilisation des données techniques et administratives.

Elles sont idéales pour les bureaux d'études qui doivent gérer un grand volume de réponses complexes et qui souhaitent améliorer leur productivité et leur taux de réussite. Pour ceux qui ne disposent pas encore d'une bibliothèque de contenu complète, les fonctionnalités d'automatisation permettent d'accélérer et d'optimiser ce travail stratégique.

Amélioration de la collaboration et gestion des versions

Le Proposal Management est une composante essentielle du CCM, un domaine clé pour les bureaux d'études qui doivent communiquer de manière précise, structurée et personnalisée avec leurs clients et partenaires, sur tous les supports numériques et papier.

Chez JLC Consulting, nous faisons du Proposal Management une expertise stratégique, en accompagnant les bureaux d'études dans l'optimisation et l'automatisation de leurs réponses aux appels d'offres et concours.

2. ATTENDUS DES CLIENTS

Exigence, précision et optimisation des réponses aux appels d'offres et concours

Dans un environnement de plus en plus concurrentiel, les bureaux d'études sont confrontés à une pression croissante lorsqu'il s'agit de répondre à des appels d'offres complexes ou à des concours techniques. Leurs clients qu'ils soient publics ou privés attendent des réponses structurées, personnalisées, conformes aux exigences réglementaires et surtout livrées dans des délais serrés.

Pour rester compétitifs, les bureaux d'études doivent donc être capables de produire rapidement des dossiers complets, pertinents, et de haute qualité.

Cependant, les méthodes traditionnelles de gestion des propositions reposent souvent sur des processus manuels, chronophages et sources d'erreurs :

- Réutilisation laborieuse de contenus antérieurs,
- Risques de non-conformité ou d'oubli d'éléments critiques,
- Multiplication des versions de documents,
- Collaboration complexe entre intervenants techniques, commerciaux et juridiques.

Répondre aux exigences clients grâce au Proposal Management

Le Proposal Management, branche du CCM (Customer Communication Management), répond précisément à ces enjeux. En s'appuyant sur des outils spécialisés, les bureaux d'études peuvent :

- Structurer leurs modèles de réponse,
- Centraliser et fiabiliser leurs contenus,
- Automatiser les tâches répétitives,
- Et accélérer la production de dossiers tout en garantissant leur conformité.

Ces solutions permettent non seulement de gagner en efficacité, mais aussi de mieux valoriser l'expertise technique du bureau d'étude dans des réponses claires, professionnelles et percutantes.

Un avantage stratégique dans la relation client

Dans un contexte où la rigueur documentaire, la réactivité et la capacité d'adaptation aux cahiers des charges sont devenues des critères de différenciation, le Proposal Management représente un levier stratégique.

Les clients attendent des partenaires fiables, organisés, capables de livrer des propositions irréprochables, aussi bien sur le fond que sur la forme. En répondant à ces attentes avec méthode et technologie, les bureaux d'études renforcent leur image de sérieux et d'innovation, et augmentent significativement leurs chances de succès.

Synthèse du benchmark des solutions Proposal Management

Nous avons mené un benchmark comparatif de plusieurs solutions de Proposal Management, en analysant leur couverture fonctionnelle, leur orientation métier, leur capacité d'intégration et leur maturité sur les besoins complexes.

Parmi les solutions évaluées :

- KSL (Naelan)
- Vendict
- 1up

Pourquoi KSL se démarque dans un contexte de dossiers complexes ?

KSL (éditée par Naelan) s'impose comme la solution la plus complète et la plus adaptée aux environnements multi-utilisateurs, avec des documents longs, structurés, personnalisés et une logique de workflow documentaire rigoureuse, notamment dans les secteurs comme l'ingénierie, les bureaux d'études, ou les grandes directions commerciales.

Critères	KSL (Naelan)	Vendict	1up
Cas d'usage principal	Réponses complexes à appels d'offres, marchés publics	conformité, sécurité IT (SOC 2, ISO, etc.)	tech/commerciaux, enablement des équipes Sales
Forces principales	• Modèles riches	• Grande base de données de questions/réponses	• Rapidité de réponse
	• Intégration SI	• IA pour compléter les formulaires automatiquement	• UX moderne
	• Contrôle centralisé		• Automatisation IA avancée
Public cible	Bureaux d'études, collectivités, industries, groupes multi-sites	Éditeurs SaaS, startups, scale-ups, équipes InfoSec	Startups, scale-ups, équipes Sales et Bid dans la tech
Maturité documentaire	Très élevée	Moyenne (orientée questionnaire plutôt que document)	Faible (pas pensé pour les dossiers complexes)
Collaboration & workflow	Fort (multi-profils, rôles, versioning)	Limité	Bon pour les équipes Sales, moins pour multi-métier
IA intégrée	Limitée (logique métier + structuration)	Bonne pour suggestions automatiques	Très bonne : IA générative, suggestions dynamiques
Déploiement / Time-to-value	Moyen à long (3-6 mois selon périmètre)	Court (déploiement rapide, prêt à l'emploi)	Très court (plug & play, sans SI lourd)
Interface utilisateur (UX)	Classique / orientée métier	Moderne, simple	Très fluide, pensée pour l'adoption rapide

3. PROPOSITION DE VALEUR DES SOLUTIONS PROPOSAL MANAGEMENT

Proposition de valeur des solutions Proposal Management pour les bureaux d'études

Dans le cadre des réponses aux appels d'offres et concours, les bureaux d'études doivent produire des documents techniques et administratifs précis, conformes aux exigences du cahier des charges et livrés dans des délais contraints. Ce processus peut être long, fastidieux et source d'erreurs, compromettant ainsi les chances de succès.

Les solutions de Proposal Management apportent une réponse efficace à ces défis en automatisant et rationalisant la création et le suivi des dossiers de réponse, tout en s'adaptant aux besoins spécifiques de chaque projet.

1. GAIN DE TEMPS ET PRODUCTIVITÉ

- **Problème :** La rédaction manuelle des réponses aux appels d'offres mobilise des ressources internes et allonge les délais de soumission.
- **Solution Proposal Management :** Grâce à l'automatisation et à des modèles prédéfinis, les équipes peuvent se concentrer sur la personnalisation et l'amélioration du contenu, tout en accélérant la production des documents.

2. RÉDUCTION DES ERREURS ET CONFORMITÉ RÉGLEMENTAIRE

- **Problème :** Une omission ou une erreur dans un document peut entraîner des non-conformités et des risques juridiques, impactant la validité de l'offre.
- **Solution Proposal Management :** L'intégration de règles métier et de contrôles de conformité garantit des documents standardisés et conformes aux exigences réglementaires et techniques.

3. ADAPTATION AUX SPÉCIFICITÉS DES OFFRES POUR UNE MEILLEURE PERTINENCE

- **Problème** : Chaque dossier doit être personnalisé en fonction du cahier des charges et du contexte client, ce qui peut être une tâche fastidieuse.
- **Solution Proposal Management** : Les modèles personnalisables permettent de générer rapidement des documents adaptés à chaque projet, tout en garantissant une cohérence structurelle et professionnelle.

4. AMÉLIORATION DE LA COLLABORATION ET GESTION DES VERSIONS

- **Problème** : La multiplicité des intervenants (ingénieurs, juristes, commerciaux) peut entraîner des pertes d'informations et des versions contradictoires des documents.
- **Solution Proposal Management** : Une plateforme collaborative centralisée permet aux équipes de travailler en simultané, avec un suivi des modifications et un contrôle des versions pour garantir l'intégrité des documents.

5. ACCÉLÉRATION DU CYCLE DE RÉPONSE

- **Problème** : Des délais trop longs dans la production des offres peuvent faire perdre des opportunités stratégiques.
- **Solution Proposal Management** : L'automatisation des tâches répétitives, la génération rapide de dossiers personnalisés et l'approbation accélérée via des workflows intégrés permettent une meilleure réactivité.

4. RÔLE DU CABINET

JLC Consulting vous propose une prestation complète d'accompagnement dans la mise en œuvre d'un projet Proposal Management, intégrée à votre transformation digitale et adaptée à vos besoins spécifiques.

Notre mission : vous guider de bout en bout, de la mise en place de la solution à l'accompagnement des utilisateurs dans l'automatisation et la personnalisation des offres commerciales afin d'assurer leur autonomie et garantir un impact durable.

LES OBJECTIFS

AUTOMATISATION DE LA GESTION DES OFFRES

Simplifier et accélérer la rédaction des propositions commerciales en intégrant des modèles dynamiques.

PERSONNALISATION ET CONFORMITÉ

Garantir que chaque offre est conforme aux réglementations en vigueur et parfaitement adaptée aux attentes des clients.

AMÉLIORATION DE LA PRODUCTIVITÉ

Réduire les erreurs humaines et optimiser le temps consacré à la rédaction et à la validation des documents.

INTÉGRATION ET COLLABORATION

Permettre une connexion de la solution aux outils existants pour fluidifier la gestion des documents et renforcer la collaboration entre les équipes commerciales, juridiques et techniques.



LES VALEURS DE L'ÉQUIPE PROJET

Un accompagnement alliant **vision stratégique** et **mise en œuvre opérationnelle**



Une utilisation des **méthodes agiles** (Scrum, Kanban)



Une mobilisation des **experts qualifiés, adaptés** aux spécificités de chaque projet



Des **recommandations d'éditeurs** neutres et sur mesure



Une mise en place de solutions digitales axées sur la performance et le **ROI**



Une expertise approfondie des **enjeux propres à chaque secteur** (banque, assurance, mutuelle, industrie, retail, etc.)



Une **veille technologique constante**, alliée à une maîtrise des réalités opérationnelles



5. NOTRE APPROCHE MÉTHODOLOGIQUE

Chez JLC Consulting, nous adoptons une approche agile pour l'implémentation d'une solution de Proposal Management, assurant une adaptation continue en fonction des retours métiers et techniques. Chaque étape est conçue pour générer rapidement de la valeur, minimiser les risques et faciliter l'adoption de la solution par vos équipes.

Grâce à une méthodologie éprouvée, la solution est déployée en quelques semaines, avec une montée en charge progressive. Cette approche repose sur :

- La priorisation des besoins,
- La définition d'un périmètre de démarrage,
- Et des validations itératives pour un ajustement continu.

Les 6 phases clés de notre accompagnement :

1

PHASE

Analyse et
cadrage
du projet

Objectif : comprendre votre contexte, vos processus actuels et définir un périmètre clair et priorisé.

Actions principales :

- Identification des processus à optimiser
- Analyse des flux documentaires et des interactions SI
- Prise en compte des contraintes réglementaires et de conformité
- Définition des indicateurs de performance (KPIs)
- Rédaction du cahier des charges et définition des livrables attendus

2

PHASE

Sélection et
personnalisation
de la solution

Objectif : choisir la solution D-RPA la plus pertinente et l'adapter à votre environnement.

Actions principales :

- Évaluation des solutions du marché
- Définition des règles de gestion et scénarios d'automatisation
- Intégration avec les systèmes existants (ERP, GED, CRM...)
- Validation des choix fonctionnels et techniques

3

PHASE

Mise en place
d'un POC

Objectif : valider les hypothèses techniques et fonctionnelles sur un périmètre réduit.

Actions principales :

- Cadrage de l'environnement POC en lien avec l'éditeur
- Réalisation des tests fonctionnels et techniques
- Recueil des retours, ajustements et évaluation des résultats

4

PHASE

Déploiement de la solution

Objectif : mettre en production la solution de manière progressive et sécurisée.

Actions principales :

- Configuration avancée des workflows et robots documentaires
- Mise en place des flux de validation et contrôles automatisés
- Supervision du déploiement et validation des cas de tests métiers

5

PHASE

Accompagnement au changement

Objectif : assurer l'adoption efficace de la solution par vos équipes.

Actions principales :

- Formations ciblées pour les équipes métiers
- Ateliers pratiques et co-construction de guides utilisateurs
- Mise en place de supports de prise en main

6

PHASE

Suivi, optimisation et amélioration continue

Objectif : garantir la performance durable de la solution et identifier les axes d'évolution.

Actions principales :

- Mise en place de dashboards de suivi des KPIs
- Animation de comités de suivi avec retours d'expérience
- Coordination avec l'éditeur pour les évolutions fonctionnelles

Grâce à cette démarche rigoureuse, JLC Consulting garantit :

- Une intégration fluide de la solution,
- Une adoption naturelle par les utilisateurs,
- Et une amélioration continue alignée sur vos objectifs métiers.

Notre objectif : faire du Proposal Management un levier concret de votre transformation digitale et de votre performance opérationnelle.

6. PÉRIMÈTRE DE L'OFFRE ET LIVRABLES

Notre offre d'accompagnement porte sur la mise en place et l'optimisation de solutions de Proposal Management, dans le but de structurer, industrialiser et automatiser la production de propositions commerciales, de réponses à appels d'offres, ou de dossiers concours. Elle s'adresse en particulier aux bureaux d'études et équipes projet dont les activités nécessitent une gestion documentaire précise, collaborative et conforme aux exigences réglementaires et techniques.

L'objectif est de permettre une amélioration tangible des processus de réponse, en apportant des outils adaptés, des méthodes éprouvées, et un accompagnement opérationnel à chaque étape du projet.

LIVRABLES CLÉS DE L'ACCOMPAGNEMENT

Section	Description
1. Contexte & objectifs	Présentation du projet, enjeux, objectifs de la solution Proposal Management.
2. Cartographie des processus	Schémas des flux documentaires actuels, interactions entre outils et équipes.
3. Périmètre fonctionnel	Définition des cas d'usage couverts, priorités et exclusions éventuelles.
4. Exigences techniques	Contraintes d'intégration, architecture cible, compatibilité SI.
5. Données & bibliothèques	Inventaire des contenus existants (modèles, documents, référentiels).
6. KPIs & indicateurs de succès	Liste des indicateurs à suivre pour mesurer l'efficacité de la future solution.
7. Planning & jalons projet	Roadmap prévisionnelle, phases, jalons clés et dépendances identifiées.

UNE TARIFICATION ADAPTÉE À VOS BESOINS

Le budget est estimé en fonction du périmètre fonctionnel défini et des spécificités du projet (nombre d'utilisateurs, complexité des processus, niveau d'intégration attendu). Nous proposons une tarification souple, alignée sur vos priorités et vos objectifs.

Avec cette méthodologie, JLC Consulting garantit un accompagnement structuré, progressif et orienté résultats pour faire du Proposal Management un levier de performance, de rigueur et de compétitivité.

7. ÉQUIPE PROJET

En fonction de votre demande, le cabinet JLC Consulting met à votre disposition un ou plusieurs consultants qualifiés pour réussir l'intégration d'une solution Proposal Management de l'analyse à la gestion de projet. Nous collaborons avec l'éditeur de votre choix.

LES RÔLES ET LES RESPONSABILITÉS :

Chef de projet digital : nos consultants assurent l'analyse des besoins, la rédaction du cahier des charges, le pilotage global du projet, la coordination des équipes, le respect des délais ainsi que l'accompagnement des utilisateurs finaux. Grâce à leur solide expérience en gestion de projet, leur connaissance approfondie de la solution Proposal Management et leurs certifications, nos consultants vous accompagnent avec expertise et efficacité.

Expert technique Proposal Management : l'éditeur de la solution sélectionnée aura la charge du paramétrage, de l'intégration, des tests et de la validation technique.

Référent client : notre point de contact chez vous, pour assurer la bonne communication et le suivi des attentes.

En adoptant une méthodologie agile, JLC Consulting encourage la collaboration par des réunions de suivi régulières, l'utilisation d'outils de gestion de projet et des échanges en continu.

8. CAS D'USAGE

AUTOMATISATION DE LA GESTION DES RÉPONSES AUX APPELS D'OFFRES ET CONCOURS DANS UN BUREAU D'ÉTUDES MULTI-SITES

LE CONTEXTE

Un bureau d'études national spécialisé dans les infrastructures et l'ingénierie environnementale, disposant de 8 agences régionales et de plus de 150 collaborateurs, traite chaque année entre 60 et 80 appels d'offres publics ainsi que plusieurs concours de maîtrise d'œuvre pour des clients publics et parapublics.

Chaque agence est en charge de monter ses propres dossiers, tout en suivant une trame commune imposée par le siège. Toutefois, l'organisation faisait face à plusieurs difficultés majeures :

- Des documents produits manuellement, souvent à partir d'anciens modèles obsolètes ou non à jour.
- Une multiplication des versions d'un même contenu, entraînant des incohérences entre les dossiers transmis.
- Des temps de réponse longs, en raison de la recherche manuelle d'informations (CV, références, certifications, etc.).
- Des ressources surmobilisées pour recompiler les pièces, valider les données, adapter les contenus à chaque marché.
- Un risque accru d'erreurs ou de non-conformité avec les exigences des cahiers des charges, nuisant à la compétitivité.

Face à ces enjeux, la direction a lancé un projet de structuration et d'automatisation du processus de réponse à travers une solution de Proposal Management, avec l'accompagnement de JLC Consulting.

LES OBJECTIFS

- 1 Structurer une bibliothèque centralisée de contenus (références projets, fiches collaborateurs, certifications, textes réglementaires) accessible à l'ensemble des agences.
- 2 Automatiser la génération des dossiers de réponse, en s'appuyant sur des modèles dynamiques adaptés aux typologies de marchés (MOE, études, diagnostics, etc.).
- 3 Réduire le temps de compilation et de validation des offres en limitant les tâches répétitives.
- 4 Renforcer la qualité et la conformité des propositions grâce à des règles métier, des contrôles automatiques, et une mise à jour continue des contenus.
- 5 Favoriser une collaboration fluide entre les chefs de projet, les responsables commerciaux et les services supports via un environnement partagé.

LES RÉSULTATS

En moins de 4 mois, la solution Proposal Management a permis une transformation concrète du processus d'élaboration des offres :



- Temps moyen de production réduit de 50 %, grâce à l'automatisation des annexes, CV, fiches projet et lettres de motivation.



- Réduction significative des erreurs, avec une meilleure conformité aux cahiers des charges.



- Autonomisation des agences dans la production de leurs réponses, tout en conservant un cadre commun validé par le siège.



- Meilleure collaboration entre les équipes, avec un suivi clair des versions, des responsabilités et des délais.



- Amélioration du taux de succès aux appels d'offres grâce à des dossiers plus cohérents, professionnels et compétitifs.

CONCLUSION

Grâce à cette solution, le bureau d'études a pu gagner en efficacité, en rigueur et en réactivité, tout en soulageant ses équipes opérationnelles et en valorisant son expertise dans les réponses. Cette initiative s'inscrit dans une logique de transformation continue, renforçant la position du bureau sur un marché public hautement concurrentiel.



ACCÉLÉREZ VOTRE TRANSFORMATION DIGITALE AVEC UN PARTENAIRE ENGAGÉ

Contactez-nous dès aujourd'hui pour découvrir des solutions conçues pour répondre à vos enjeux!



jean-luc.cervera@jlcconsulting.eu



www.jlcconsulting.eu

