

MODULE 2

Décision Go / No Go

& Évaluation de la rentabilité avant de candidater

5 critères structurés

6 prompts Claude AI

Revêtements de sol LSR

🕒 45 min — Claude AI

Objectifs du Module 2

→ Évaluer si un appel d'offres vaut la peine d'être traité avant d'investir du temps

→ Utiliser Claude AI pour analyser 5 critères décisifs : technique, financier, RH, contractuel, rentabilité

→ Calculer la rentabilité nette estimée et appliquer la règle des 3%

→ Produire une synthèse Go / No Go en 2 minutes pour validation direction

→ Adapter la méthode aux spécificités des marchés de revêtements de sol

Pourquoi une décision Go / No Go ?

60 %

des réponses AO
non rentables
auraient pu être
évitées

Coût réel d'une réponse AO

3 à 7 jours de travail chargé pour un marché revêtements sol de 300k€. Soit 1 350 € à 3 150 €

La règle des 3%

Le coût de réponse ne doit pas dépasser 3% du montant visé. Pour un marché 500k€ → bu

Concentrer les ressources

Mieux vaut répondre à 3 AO bien ciblés que 10 au hasard. La sélectivité améliore le taux c

 Avec Claude AI, cette analyse prend désormais 15 à 20 minutes au lieu de 2 heures.

La matrice de décision en 5 critères

CRITÈRE	 GO	 VIGILANCE	
 Capacité technique	Qualibat couvre tous les lots Références revêtements récentes	Qualibat partiel Référence sol > 5 ans	Certification man Aucune référence
 Capacité financière	Marché ≤ 30% du CA annuel Trésorerie suffisante	30-50% du CA Préfinancement à prévoir	Marché > 50% du Risque trésorerie c
 Planning & RH	Poseurs dispo à la date Pas de conflit chantier	1-2 compagnons à libérer Sous-traitance partielle	Chantiers incomp Recrutement néc
 Risque contractuel	Pénalités ≤ 1/1000/j Délai paiement ≤ 30j	Clauses à négocier Retenue garantie > 5%	Pénalités sans pla Délai paiement >

La grille de décision finale

S

4-5 GO sur 5

CANDIDATEZ

Passez directement au Module 3
Rédaction mémoire technique

3 GO sur 5

ÉVALUEZ

Pouvez-vous lever les points bloquants ?
Négociez les clauses, préparez alternatives

1-2 GO sur 5

ABANDONNEZ

Concentrez-vous sur un autre AO
Un NO GO bien argumenté préserve vos ressources

Les 6 prompts Claude AI — À utiliser dans l'ordre

PROMPT N°05

1

Capacité technique

Qualifications Qualibat,
références revêtements sol,
certifications

PROMPT N°06

2

Capacité financière

Ratio CA / montant marché,
trésorerie & préfinancement

PROMPT N°07

3

Planning & RH

Compagnons poseurs
disponibles, compatibilité
chantiers en cours

PROMPT N°08

4

Risque contractuel

Pénalités, délais paiement,
retenue garantie — niveau
risque global

PROMPT N°09

5

Rentabilité économique

Marge nette estimée,
réponse AO, répartition

 **Durée totale de la séquence : 15 à 20 minutes — Résultat : décision argumentée pour validation**

Prompts 05 & 06 — Capacité technique et financière

PROMPT N°05 — Capacité technique [Critère 1/5]

Tu es un expert en marchés publics BTP.
Évalue notre capacité technique à répondre
à ce marché de REVÊTEMENTS DE SOL.

DONNÉES DU MARCHÉ :

- Nature des travaux : [Chape, parquet, carrelage, résine, sol souple...]
- Qualifications exigées : [ex. Qualibat 3511, 6211]
- Références similaires demandées : [nature, montant]

NOTRE PROFIL LSR :

- Nos qualifications Qualibat : [LISTER]
- Nos références similaires (5 ans) : [DÉCRIRE]
- Nos certifications : [CTB-P+, NF, autre]

ÉVALUE : GO / À VÉRIFIER / NO GO
Conclue par GO / NO GO / CONDITIONNEL + raison.

Vous savez si vos qualifications Qualibat couvrent le marché et quelles références présenter.

PROMPT N°06 — Capacité financière [Critère 2/5]

Évalue notre capacité financière à candidater.

DONNÉES DU MARCHÉ :

- Montant estimé : [MONTANT] € HT
- Durée chantier : [X] mois
- Délai paiement contractuel : [X] jours
- Avance forfaitaire : oui / non

NOTRE SITUATION LSR :

- Notre CA annuel : [MONTANT] € HT
- Notre trésorerie disponible : [MONTANT] €
- Marchés en cours (engagements) : [MONTANT] €

CALCULE : ratio marché/CA | besoin trésorerie
→ GO ≤30% CA | VIGILANCE 30-50% | NO GO >50%

Ratio CA/marché calculé + niveau risque trésorerie +

Prompts 07 & 08 — Planning / RH et Risque contractuel

PROMPT N°07 — Planning & Ressources humaines [Critère 3/5]

Évalue la compatibilité planning et ressources RH.

DONNÉES DU MARCHÉ :

- Date démarrage : [DATE]
- Durée chantier : [X] semaines
- Effectif nécessaire : [X] poseurs sol
- Contraintes : [site occupé, école, bureau...]

NOTRE SITUATION LSR :

- Chantiers revêtements en cours : [DÉCRIRE]
- Poseurs disponibles à cette date : [NOMBRE]
- Sous-traitance possible : oui / non
- Matériel disponible (débit, ponceuses...) : [OUI/NON]

ÉVALUE : planning compatible ? RH suffisantes ?
Solutions si insuffisant (ST, recrutement, GME) ?

✓ Alerte conflit planning + solutions concrètes (sous-traitant sol identifié, recrutement, GME).

PROMPT N°08 — Risque contractuel [Critère 4/5]

Sur la base de l'analyse CCAP (Prompt N°02),
évalue le niveau de risque contractuel global.

RÉSULTATS PROMPT N°02 : [COLLER ICI]

GRILLE :

- Pénalités retard
GO si $\leq 1/1000/j$ | NO GO si $> 1/500$ sans plafo
- Délai de paiement
GO si $\leq 30j$ | NO GO si $> 45j$
- Retenue de garantie
GO si 5% + caution bancaire possible
- Clause de résiliation
GO si standards et indemnisées
- Garantie parfait achèvement sol
Vérifier durée et conditions spécifiques

SCORE : FAIBLE / MOYEN / ÉLEVÉ + recommandatio

✓ Score risque contractuel + action pour chaque clause

Prompt 09 — Rentabilité estimée

PROMPT N°09 — Rentabilité estimée [Critère 5/5]

Calcule la rentabilité estimée de ce marché de REVÊTEMENTS DE SOL.

DONNÉES DU MARCHÉ :

- Montant estimé : [MONTANT] € HT
- Nature : [carrelage / résine / parquet / sol souple]
- Contraintes : [site occupé, délais serrés, phasage...]

NOS DONNÉES FINANCIÈRES LSR :

- Marge brute habituelle sur ce type de sol : [X] %
- Taux de frais généraux : [X] %
- Marge nette cible : [X] % (min. 8%)

COÛT DE RÉPONSE :

- Temps estimé : [X] jours
- Coût journalier chargé : [X] €/j
- Coût total réponse : [CALCUL] €

CALCULE : marge brute → frais généraux

→ marge nette → déduction coût réponse AO

RÈGLE DES 3% : coût réponse ≤ 3% du marché

Comment interpréter le résultat

Marge nette ≥ 8%

→ GO — Candidatez 

Marge entre 5-8%

→ VIGILANCE — Optimisez le chiffrage

Marge < 5%

→ NO GO — Pas rentable 

La règle des 3%

Le coût de réponse à l'AO ne doit pas dépasser

Exemple : marché 500k€ → coût réponse max

3 jours × 450 €/j = 1 350 €  Règle respectée

Prompt 10 — Synthèse Go / No Go — Décision finale

PROMPT N°10 — Synthèse Go / No Go [Décision finale]

Sur la base des 5 évaluations, génère la synthèse Go/No Go et la décision de candidature.

RÉSULTATS DES 5 CRITÈRES LSR :

- Critère 1 Capacité technique : [GO/NO GO/COND.]
- Critère 2 Capacité financière : [GO/NO GO/COND.]
- Critère 3 Planning & RH : [GO/NO GO/COND.]
- Critère 4 Risque contractuel : [GO/NO GO/COND.]
- Critère 5 Rentabilité : [GO/NO GO/COND.]

GÉNÈRE :

1. TABLEAU score 5 critères avec feu tricolore
2. DÉCISION : GO / NO GO / GO CONDITIONNEL
+ 2 arguments principaux
3. PLAN D'ACTION (3 priorités selon décision)
4. RENTABILITÉ NETTE FINALE après coût réponse

Format : synthèse 2 min pour validation direction LSR.

Grille de

**4-5 GO sur 5
CANDIDATEZ**

Passez au M

**3 GO sur 5
ÉVALUEZ**

Pouvez-vous

**1-2 GO sur 5
ABANDONNEZ**

Concentrez

Un NO GO bien argumenté est une décision qui libère des ressources pour les bons marchés.

CAS PRATIQUE — Module 2

Marché : Réhabilitation revêtements de sol — Groupe scolaire — 400 000 € HT — Commune 93

Saisissez ce prompt dans Claude AI :

```
PROMPT N°10 - Synthèse rentabilité + décision Go/No Go

MARCHÉ : Réhabilitation revêtements de sol groupe scolaire
MONTANT : 400 000 € HT - Commune Seine-Saint-Denis

Notre marge habituelle revêtements de sol : 12%
Frais généraux : 4% - Marge nette cible : 8%
Coût estimé réponse AO : 2 jours x 450 €/j = 900 €

Points forts : Qualibat 6211 - références scolaires sol -
poseurs disponibles - matériel opérationnel

Points de risque : site occupé (vacances scolaires) -
délais serrés - 4 concurrents locaux - phasage complexe

Donne-moi :
1. La rentabilité nette
2. Une décision GO/NO GO
3. Les 3 actions prioritaires pour le mémoire technique
```



GO reco
Marge nette

- 1) Préparer les référé
- 2) Soigner méthod
- 3) Sous-traiter si bes

🕒 20 minutes

Saisissez votre profil
dans les prompts 03

Points clés à retenir — Module 2

5 critères = 1 décision structurée

Technique, Financier, Planning/RH, Contractuel, Rentabilité. Claude AI vous donne un score sur chaque critère en quelques minutes.


Score final pour décider

4-5 GO → Candidatez. 3 GO → Évaluez les blocages. 1-2 GO → Abandonnez et concentrez-vous sur un meilleur AO.

45 min au lieu de 2 jours

Avec les 6 prompts Claude AI, l'évaluation Go/No Go passe de 2 jours à 45 minutes. Vous répondez à plus d'AO avec plus d'efficacité.

La règle des 3%

Coût de réponse $\leq 3\%$ du montant visé. Un marché max 15 000 €. 2 jours $\times 450 \text{ €/j} = 900 \text{ €}$ 

Un NO GO est une décision stratégique

Refuser un marché mal ciblé préserve vos ressources. Argumenter ce choix devant la direction.

Adapté au secteur revêtements de sol

Les prompts intègrent les spécificités LSR : Qualité garantie, parfait achèvement sol.