bechtle × Microsoft Solutions Partner Modern Work

Deux offres. Une comparaison claire.

Un prompt. Les différences en un coup d'œil.



BECHTLE SUISSE · EN COLLABORATION AVEC MICROSOFT · 2026

Comparer les offres de façon structurée

Avec ce prompt, Copilot analyse et compare deux offres fournies selon des critères uniformes. Les prestations, les coûts et les conditions sont présentés de manière claire, tout comme les informations manquantes et les limites de la comparabilité.

1

Le défi

J'ai deux offres et je souhaite comprendre en quoi les prestations, les coûts et les conditions diffèrent. Une structure différente, des modèles de prix variés et des détails importants dans les petits caractères : les deux offres couvrent-elles le même besoin ? Quels coûts sont engendrés sur la période souhaitée ? Et que faut-il clarifier auprès des fournisseurs avant de décider ?

2

L'objectif

Une comparaison objective et structurée, avec indication des sources, calculs de coûts transparents et questions de clarification ciblées, sans remplacer par des hypothèses les informations manquantes.

3

Votre prompt

« Compare les offres [Offre A] et [Offre B] pour [projet d'acquisition]. Présente les prestations, les coûts et les conditions sous forme de tableau et signale les informations manquantes ainsi que les différences de comparabilité. »

Cette phrase ne constitue que l'introduction. Pour que Copilot tienne compte des différents périmètres de prestations et des conditions de coûts, les instructions importantes, les critères de comparaison et la structure de réponse souhaitée font également partie du prompt.
Vous trouverez le prompt complet à la page 5, prêt à copier.

Pour un prompt plus précis

Règles pour une comparaison compréhensible. Reprenez ces instructions dans le prompt. Elles aident Copilot à présenter de manière transparente les données des offres et les calculs.

- Utilise exclusivement les deux offres fournies.
- Appuie les informations sur des numéros de page ou des titres de section.
- Indique les informations manquantes par « Non indiqué ».
- Indique les différences de périmètre de prestations par « Non directement comparable » et explique-les brièvement.
- Calcule les coûts totaux uniquement si les quantités, les prix et les conditions pour la période souhaitée sont complets.
- Détaille le calcul avec les valeurs saisies, la formule et les sources.
- Ne fais aucune hypothèse tacite concernant les impôts, les taux de change ou les prestations optionnelles.
- Ne traite pas les coûts manquants comme nuls et ne déduis aucun classement de prix à partir d'informations incomplètes.

Ces critères font partie de la comparaison.

- Périmètre des prestations et exclusions expressément mentionnées
- Coûts uniques et récurrents, devise et traitement fiscal
- Durée du contrat et conditions de résiliation
- Dates de livraison ou de mise en œuvre
- Prestations de support et obligations de collaboration du client
- Coûts totaux pour [période], s'ils sont entièrement calculables

Définissez clairement la période de comparaison, par exemple « 24 mois à compter du début des prestations ». Vérifiez les chiffres, les conditions et les calculs à l'aide des offres originales avant de prendre une décision.

Comparer deux offres en toute clarté

Indiquez à Copilot à quoi le résultat doit ressembler. Vous repérez ainsi les différences et pouvez interroger les fournisseurs de manière ciblée.

1 Tableau comparatif

Tous les critères côte à côte : données de l'offre A et de l'offre B, sources respectives ainsi que remarques sur les différences ou les informations manquantes.

2 Coûts totaux pour la période souhaitée

Un calcul compréhensible pour chaque offre, pour autant que toutes les données nécessaires soient disponibles. Sinon, une liste concrète des bases de calcul manquantes.

3 Les principales différences

Un bref résumé des principaux écarts en matière de prestations, de coûts et de conditions y compris les limites d'une comparaison directe.



4 Questions aux fournisseurs

Des questions ciblées par fournisseur sur les informations manquantes, contradictoires ou non directement comparables, à clarifier avant toute décision.

Un prix plus bas ne signifie pas à lui seul une offre globalement plus avantageuse. Seuls un périmètre de prestations comparable et des conditions complètes permettent une évaluation fiable. **Vous trouverez le prompt complet à la page suivante.**

Votre prompt complet

Il suffit de copier, de fournir les deux offres dans Microsoft 365 Copilot et de remplacer les espaces réservés



Compare les deux offres fournies [Offre A] et [Offre B] pour [projet d'acquisition].
La période de comparaison des coûts souhaitée est [période].

L'objectif est une mise en regard factuelle et compréhensible, servant de base à la suite des clarifications et à la décision.

Instructions importantes :

- Utilise exclusivement les deux offres fournies.
- Appuie les informations sur des numéros de page ou des titres de section de l'offre concernée. N'invente aucune source.
- Indique les informations manquantes par « Non indiqué » et les informations contradictoires par « Peu clair ».
- Indique les différences de périmètre de prestations par « Non directement comparable » et explique brièvement la différence.
- Calcule les coûts totaux par offre pour la période indiquée uniquement si les quantités, les prix et les conditions nécessaires sont complets. Indique sinon concrètement quelles informations manquent pour le calcul.
- Détaille chaque calcul avec les valeurs saisies, la formule, la période, la devise, le traitement fiscal et les sources. Tiens compte des modifications de prix ou des rabais expressément mentionnés uniquement selon leurs conditions documentées.
- Ne fais aucune hypothèse tacite concernant les impôts, les taux de change ou les prestations optionnelles. Présente les prestations optionnelles séparément ; ne les inclus pas dans les coûts totaux sans base claire.
- Ne traite pas les prix manquants comme nuls. Ne convertis pas des devises différentes sans base documentée dans les sources.
- Ne déduis aucun classement de prix lorsque le périmètre de prestations, la devise ou la base de coûts ne permettent pas de comparaison directe.
- Si une offre est absente ou illisible, mentionne expressément cette limite.

Structure la réponse de la manière suivante :

1. Tableau comparatif
   Utilise les colonnes « Critère », « Offre A », « Source A », « Offre B », « Source B » et « Différence / Clarification requise ».
   Compare ces critères :
   - Périmètre des prestations
   - Exclusions expressément mentionnées
   - Coûts uniques
   - Coûts récurrents et intervalle de facturation
   - Devise
   - Traitement fiscal
   - Durée du contrat
   - Conditions de résiliation
   - Dates de livraison ou de mise en œuvre
   - Support
   - Obligations de collaboration du client

2. Coûts totaux pour [période]
   Vérifie séparément pour chaque offre si un calcul complet est possible. Présente le calcul de manière transparente ou indique les informations manquantes. Précise lorsque des totaux calculables ne sont pas directement comparables en raison de prestations ou de conditions différentes.

3. Les principales différences
   Résume les différences essentielles en cinq points au maximum. Appuie-toi sur les informations documentées et mentionne les limites de la comparabilité.

4. Questions aux fournisseurs
   Énumère des questions concrètes par fournisseur à clarifier avant une décision. Rattache chaque question à une information manquante, contradictoire ou non directement comparable. Désigne ces questions comme des questions de clarification issues de la comparaison.
   Formule de manière factuelle et concise. Ne donne pas de recommandation d'achat générale, mais rends transparents les éléments de décision et les points ouverts.

bechtle × Microsoft Solutions Partner Modern Work

Un prompt. Une décision plus éclairée.

Que pourrait encore faire Copilot pour vous ?
Utilisez Microsoft 365 Copilot pour analyser les offres de manière structurée, rendre les différences visibles et préparer des questions de clarification ciblées.

Nous vous montrons comment intégrer Copilot de manière judicieuse dans vos processus et exploiter tout le potentiel de Microsoft 365.

PRENDRE UN RENDEZ-VOUS DE CONSEIL

Votre équipe Bechtle