FICHE PEDAGOGIQUE – M3

Comment réaliser un mémoire technique gagnant en réponse à un appel d'offre marché public ?

Objectifs

L'enjeu de cette formation est de permettre aux stagiaires de rédiger un mémoire technique spécifique et de qualité en réponse à un appel d'offre marché public.
Pour cela, il est nécessaire de cerner les attentes du pouvoir adjudicateur, d'analyser les documents de consultation tout en appliquant une méthodologie conduisant à la rédaction de son mémoire technique.

Dans ce but, une méthodologie opérationnelle de construction du mémoire technique et des bonnes pratiques sont proposés aux stagiaires.

A l'issue de la formation, les stagiaires sont capables :

De résumer l'utilité du mémoire technique pour l'acheteur et l'entreprise
De cerner les besoins du pouvoir adjudicateur et Préparer la réussite de leur réponse
D'identifier l'impact des critères d'attribution sur le contenu de leur mémoire technique
De lister les principaux constituants d'une offre
D'éviter les risques d'une réponse non conforme
De structurer avec méthode un mémoire technique gagnant seul ou à plusieurs (Sous-traitance, co-traitance)
De rédiger son mémoire technique avec un vocabulaire adapté

Public
Toute personne chargée de répondre aux consultations des administrations, des hôpitaux, des collectivités territoriales et des établissements publics.

Prérequis
Avoir suivi le Module M1 : Les fondamentaux des appels d'offre marché public ou bien avoir déjà répondu à des appels d'offre marché public.

Modalités de déroulement : présentiel

Méthodes pédagogiques :
Méthodes participatives et expositives associées à des Études de cas et mises en situations opérationnelles.

Evaluations :
Evaluation sommative via quizz – Formative via études de cas
Questionnaire de satisfaction des stagiaires en fin de Module

Durée
Une journée (7 heures)

GM CONSEIL (SAS) - Capital de 1000€ RCS Evry N° 813 017 662
Organisme Déclaré N° 11 91 07764 91 – Référencé Data dock
19, Allée Edouard Lalo, 91310 Longpont-sur-Orge

1. **Résumer l'utilité du mémoire technique**
   - Pour l'acheteur – Empathie avec l'acheteur
   - Pour l'entreprise
   - Conséquences pour le mémoire technique
   - Acte de vente

2. **Préparer la réussite de sa réponse**
   - Rappel du contenu d'un DCE
   - Principe de sélection d'une offre
   - Le contenu de sa réponse à un appel d'offre
     - Les pièces contractuelles
     - Pièces de la candidature
     - Pièces de l'offre
   - Les points clés sur lesquels il faut s'appuyer pour répondre

3. **Optimiser son temps en évaluant au préalable ses chances de gagner**
   - Poser des questions avant la remise des offres
   - Demander un report de délai
   - Décider de répondre ou non à un appel d'offre
     - Impact sur la relation avenir avec le prospect
   - Constituer de votre checklist d'évaluation

Etude de cas : Réflexion sur les différents éléments d'un DCE qui peuvent conduire à ne pas répondre à un appel d'offre et constitution de votre checklist personnelle

4. **Gagner en maitrisant l'impact des principes d'attribution des marchés publics**
   - Les principes d'attribution
   - Les critères de jugement des offres d'un marché public (article 62 du CMP)
   - La pondération des critères d'attribution
   - L'impact des critères sur le contenu de votre mémoire technique

Etude de cas : Analyse des critères de jugement des offres d'un règlement de consultation et impact sur votre réponse

5. **Gagner en faisant preuve d'Empathie avec l'acheteur**
   - Incompréhension et mauvaise note : consigne non respectée
   - Montrez à l'acheteur que vous avez intégré ses attentes
   - Faciliter sa tâche de dépouillement des offres
   - Les bonnes pratiques dans la rédaction du mémoire technique
   - Les principales erreurs à éviter

Etude de cas : Analyse critique d'un mémoire technique existant sur le fond et la forme

GM CONSEIL (SAS) - Capital de 1000€ RCS/RM : Evry N° 813 017 662
Organisme Déclaré N° 11 91 07764 91 - Référencé Data dock
19, Allée Edouard Lalo, 91310 Longpont-sur-Orge

6. **<u>Gagner en intégrant ce qui n'est pas écrit</u>**
    - Le travail amont de l'appel d'offre et l'impact sur son mémoire technque
        - Les rendez-vous avec le prospect
    - Que faire sans travail amont Les informations grises
        - Les visites de site
        - Les rendez-vous avec le prospect
            - Entretien tel acheteur
    - Les questions/réponses

7. **<u>Comment construire une offre commerciale gagnante et optimiser ses marges ?</u>**
    - Construire l'offre la plus économiquement avantageuse
    - Réaliser un devis estimatif gagnant sans sacrifier sa marge
    - Valorisez votre offre par rapport aux critères
    - Répondez au besoin/mémoire tecnique adapté
    - Respecter les clauses de développement durable
    - Décider de répondre seul ou à plusieurs et son impact sur le mémoire technique

8. **<u>Comment élaborer un mémoire technique gagnant ?</u>**
    - Exemples de Plan mémoire technique travaux
    - Exemples de Plan mémoire technique services & fournitures

<u>Etude de cas</u> : Réalisation par le stagiaire de la structure de son mémoire technique type. Partage des réalisations des stagiaires.

GM CONSEIL (SAS) - Capital de 1000€ RCS/RM : Evry N° 813 017 662
Organisme Déclaré N° 11 91 07764 91 - Référencé Data dock
19, Allée Edouard Lalo, 91310 Longpont-sur-Orge