

## MEMOIRE TECHNIQUE ET STRATEGIE

### Objectifs pédagogiques :

- Se démarquer commercialement en mettant en avant ses avantages compétitifs et répondre aux points clés du cahier des charges
- Connaître et mettre en application les trucs et astuces pour que vos mémoires techniques soient complets et de qualité
- Obtenir entre 80 et 100% de la note maximale des critères techniques d'évaluation

### Public concerné :

- Entreprise souhaitant améliorer son pourcentage de réussite d'obtention des marchés publics
- Toute personne dont l'activité professionnelle est concernée par la réponse à des appels d'offres / marchés publics
- Chef d'entreprise, juriste, cadre commercial ou administratif

### Pré-requis :

Connaissance des marchés publics. Il est indispensable d'avoir suivi la formation « marchés publics : mode d'emploi » ou une équivalence.

### Durée de la formation et modalités d'organisation:

- 1 journée (7 heures)
- 8 personnes maximum par session

### Lieu de la formation :

- Formation INTER : TOULOUSE (31000). Le lieu de formation définitif sera communiqué au plus tard une semaine avant le début de la session. Nos prestataires se situent tous dans le centre de Toulouse et sont aisément accessibles par le métro.
- Formation en INTRA : Dans vos locaux

### Moyens et méthodes pédagogiques :

Quizz interactif, cours illustré sur support Power Point, cas pratique.

### Profil du formateur :

Jérôme ANDRE

- Ex Responsable des Marchés Publics de Toulouse Métropole Habitat
- Diplômé d'une maîtrise AES option Administration générale et territoriale et d'un DESS Contrats et Marchés Publics de l'Université de Montpellier
- 13 ans d'expérience de la pratique des marchés publics au sein de plusieurs collectivités publiques : Mairie de Bievres, OPAC de Chelles et Toulouse Métropole Habitat

### Modalités d'évaluation :

En fin de formation quizz pour mesurer l'intégration de l'enseignement et un questionnaire d'évaluation/satisfaction

### Evaluation / Certification :

Une attestation de participation est remise en fin de session

### Moyens techniques :

- Les stagiaires doivent être munis d'un smartphone (pas d'application à télécharger)
- Pour les formations en intra, la salle utilisée doit être équipée d'un rétroprojecteur ainsi que d'une connexion internet

## **Contenu de la formation :**

### **INTRODUCTION**

- Tour de table pour connaître les attentes des participants
- Quizz interactif (kahoot) de présentation du sujet

### **ADOPTER UNE STRATEGIE COMMERCIALE « MARCHES PUBLICS »**

- Etablir une veille adaptée et efficace :
  - Etablir une veille gratuite
  - Choisir une veille payante
  - Gestion globale des appels d'offres
- Sourcing :
  - Comprendre et saisir les opportunités du sourcing / se faire connaître
  - Ecueils à éviter
- Amélioration continue:
  - Apprendre de ses victoires mais surtout de ses échecs : comment connaître les offres de ses concurrents
  - Etablir une stratégie d'amélioration continue

### **COMPRENDRE LE PROCESSUS ACHAT DU SECTEUR PUBLIC / COMPRENDRE LE FONCTIONNEMENT INTERNE D'UNE ADMINISTRATION**

- Schéma de principe du processus achat : de l'idée à la réalisation
- Comment anticiper / vous préparer
- Remporter des marchés « invisibles »
- Fonctionnement des services d'une administration : qui fait quoi comment

### **ANALYSE DU CAHIER DES CHARGES : GO OR NO GO**

- Comment analyser le cahier des charges : analyse du RC, CCAP, CCTP
- Stratégie d'alliance (co et sous traitance)
- Repérer les marchés pipés

### **COMPRENDRE LE PRINCIPE DE SELECTION DE L'OFFRE**

- Avant le dépôt de mon offre
- L'analyse des candidatures
- L'analyse des offres
  - Offre économiquement la plus avantageuse : les critères de sélection des offres (ce qu'il faut lire entre les lignes)
  - Comprendre un rapport d'analyse des offres

## **LE MEMOIRE TECHNIQUE**

- L'importance de la forme, la cohérence avec les autres pièces, la juste mesure : mémoire technique au poids ?
- Mémoire technique efficace, les règles d'or
- Les figures imposées (méthodologie, moyens humains et matériels, planning etc...), les figures libres
- La force de la preuve (affirmer et prouver – illustrations, justificatifs)

## **CONCLUSION**

- Quizz d'évaluation des acquis et de satisfaction