Mémoire technique : remportez vos marchés publics

Performance commerciale - Relation client - 2026

La formation en résumé

La qualité de votre mémoire technique est un élément clef de votre succès à un appel d'offres. Il doit refléter clairement le savoir-faire technique de l'entreprise mais aussi son « savoir-vendre ». A ce titre, il représente l'unique véhicule commercial de votre offre et doit adopter le même comportement qu'un commercial. La valeur technique est primordiale dans la décision de l'acheteur. Sa rédaction nécessite donc une réelle expertise d'autant que pour les marchés publics il y a aussi un certain formalisme à respecter. Pour gagner du temps, le recours aux IA est il intéressant ?

Autant de points abordés dans cette formation de perfectionnement sur le mémoire technique, pour qu'à l'issue de celle-ci vous ayez acquis les réflexes et méthodes pour que votre mémoire technique soit performant et vous permette de remporter le marché. Venez avec vos mémoires à optimiser pour repartir avec du concret !

775 €

(non assujetti à la TVA)

1 jours

(7 heures)

Cas pratiques

Dates et villes

À distance -

- 02/04
- 25/06
- 15/12

Lyon - 04 72 53 88 00

Sessions à venir - Nous contacter

Saint-Etienne - 04 77 49 24 66

Sessions à venir - Nous contacter

Roanne - 04 77 44 54 69

Sessions à venir - Nous contacter

Objectifs :

A l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Construire une offre répondant aux critères d'attributions et besoins exprimés
- Utiliser à bon escient les intelligences génératives (IA) telles que ChatGPT pour analyser plus facilement le cahier des charges et optimiser la personnalisation en répondant très précisément aux critères d'évaluation de l'acheteur
- Rendre son mémoire technique attractif et vendeur pour se démarquer de la concurrence
- Valoriser sa démarche RSE dans le mémoire technique
- Analyser ses échecs et demander des précisions au pouvoir adjudicateur

Participants :

Professionnels des PME et TPE (chefs d'entreprise, artisans, conjoints, commerciaux, assistants commerciaux...) répondant à des appels d'offres publics et souhaitant améliorer leur taux de succès.

Prérequis :

- Avoir une 1ère expérience de réponses à des appels d'offres publics OU avoir suivi la formation "Répondre aux marchés publics/privés et gagner ses appels d'offre"

Le contenu

Maîtriser les processus de réponse aux appels d'offres mis en œuvre par l'entreprise

- Modalités de recherche des appels d'offres
- Modalités de sélection des appels d'offres auxquels l'entreprise décide de répondre
- Répartition des tâches entre les personnes contribuant à l'élaboration des réponses
- Retroplanning, relecture, centralisation, dépôt

Analyser le cahier des charges : Exploitation du Dossier de consultation des entreprises (DCE)

- Importance relative donnée aux RC, CCAP, CCTP, AE, pièces financières (BPU, DQE, DPGF)
- Règlement de consultation : principales informations recherchées
- Cahier des clauses administratives particulières (C.C.A.P.) : prix, pénalités, dérogations

Analyser ses échecs

- Étude de mémoires techniques rejetés par les participants ou issus de cas réels fournis par le formateur
- Analyse des réponses communiquées par le pouvoir adjudicateur
- Informations complémentaires pouvant être demandées

Vérifier la mise en place des bonnes pratiques de rédaction de son mémoire technique

- Vérifier que le travail des évaluateurs a bien été facilité
- Vérifier qu'au niveau juridique, rien n'est éliminatoire en étudiant le Règlement de consultation, le cadre imposé, la structuration de son mémoire technique à partir des sous-critères de la valeur technique et les informations données dans le C.C.T.P.
- Analyser si l' approche commerciale pour se démarquer de la concurrence est bien la bonne
- Analyser si l'approche graphique est elle attractive et adaptée

Vérifier l'adéquation Valeur technique et Prix

Valoriser sa démarche RSE dans le mémoire technique

Répondre aux exigences de la Loi Climat et Résilience (à partir de 2026, obligation pour les acheteurs publics d' ajouter dans leurs appels d’offres, au moins 1 critère RSE)

S’appuyer sur l’IA pour gagner du temps :

- Analyser plus facilement le cahier des charges / CCTP ou cahier des clauses techniques
- Automatiser des tâches chronophages rencontrées dans toutes réponses aux appels d’offres.
- Personnaliser vos propositions techniques pour mieux répondre aux besoins spécifiques de l’acheteur
- Exemples concrets via ChatGPT sur l’analyse d’un document, de la rédaction d’une synthèse des besoins acheteur, de la rédaction de certaines parties de votre offre

Les + de la formation : Analyse d’exemples de mémoires techniques pouvant être apportés par les participants ou l’intervenant pour identifier les meilleures pratiques

Moyens pédagogiques et d'encadrement

Moyens pédagogiques :

Formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques.

Pédagogie active : Echanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises

Support de formation remis aux participants.

Groupe de 3 à 10 participants maximum.

Formation animée par un de formateur expert de son domaine sélectionné selon un processus qualité certifié. Les formateurs adhèrent à notre charte pédagogique « Agir et Apprendre ». Parcours du formateur disponible sur simple demande.

Suivi et évaluation de la formation :

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mise en pratiques, présentations… Qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.

Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation.

Environnement pédagogique spécifique distanciel *:*

L'ensemble des outils utilisés pour l'animation de nos formations à distance regroupe les fonctionnalités permettant de recréer toutes les conditions d'une formation en présentiel : partage de documents, partage d'écran, individualisation de la prise de parole…

Les informations de connexion, comprenant les identifiants (login) et les mots de passe (mdp), sont fournies lors de la convocation à la formation.

Matériel requis :
Un ordinateur avec une connexion à Internet haut débit

Un microphone et une caméra pour faciliter les échanges en temps réel

Une adresse mail pour la réception du lien de connexion à la classe virtuelle

Un téléphone portable compatible avec la technologie 4G, au cas où une connexion de secours serait nécessaire

Nous nous engageons à fournir un environnement pédagogique convivial et efficace, tout en veillant à ce que nos participants aient accès aux outils et aux ressources nécessaires pour tirer le meilleur parti de nos formations à distance.