

**Le mémoire technique est le cœur de l'offre. Cette pièce est systématiquement demandée dans les consultations et détermine très souvent le choix du candidat retenu. Vous souhaitez mettre en valeur votre offre, notamment sur la partie développement durable, afin de gagner des points qui pourraient vous permettre de remporter plus de marchés ? Comprendre ce que l'acheteur attend d'un mémoire technique et faciliter son analyse ? Cette formation vous donnera les clés pour appréhender les attentes des consultations et adapter votre réponse.**

## OBJECTIFS DE FORMATION

- Comprendre ce que l'acheteur attend du mémoire technique
- Mettre en place une méthode efficace de réponse
- Gagner des points et éviter les erreurs sur le mémoire technique
- Mettre en valeur votre savoir-faire environnemental

## PROGRAMME DE FORMATION

### Les fondamentaux pour répondre efficacement à l'appel d'offre

- Le dossier de consultation des entreprises
- Bien comprendre les besoins de la collectivité
- Repérer les points essentiels de la réponse à la lecture des documents publics
- Relever les critères de sélection des offres et leurs pondérations (prix, valeur technique de l'offre, délais, ...)
- Les pièces à fournir en fonction du DCE

### Le contenu d'un bon mémoire technique

- Conseils sur la rédaction et le contenu
- Les erreurs que vous devez absolument éviter
- Le sommaire, l'introduction, la description de l'entreprise, la compréhension du besoin et les adaptations de l'offre
- Les aspects humains et matériel
- Les certifications, labels et normes
- Le processus général et la méthodologie
- Concevoir la partie technique détaillée
- La qualité et le contrôle
- Mettre en valeur le développement durable
- Les plannings proposés et les délais

### La présentation du mémoire technique

- Présentation générale du document (apparence, clarté...)
- Rédiger un mémoire avec cadre de réponse imposé

### Se démarquer de la concurrence ou comment :

- Rendre l'offre attractive
- Faciliter la tâche de la personne qui analyse (et qui note votre offre)
- Se démarquer de la concurrence par l'innovation
- Obtenir des informations sur les offres concurrentes pour optimiser son offre technique et commerciale

### Focus sur La partie développement durable

- Que mettre dans cette partie ?
- Comment cette partie est évaluée et remporter des points ?

## A L'ISSUE DE FORMATION

- Questionnaire d'évaluation en fin de session
- Attestation de fin de formation



Voir les dates au verso



9h / 17h30



Région HdF (voir au dos)



720€TTC prix public  
600€TTC membre CD2E  
+ 18€TTC\* prix du déjeuner

## ATOUS



Des consultants / formateurs experts



Une pédagogie interactive basée sur des échanges, des retours d'expériences et des cas pratiques



Un décryptage des attentes de l'acheteur qui vous permet de préparer vos éléments de réponse à consultation

## PUBLIC



Entreprises et toute personne du secteur privé souhaitant maîtriser la réponse à une consultation.



Aucun prérequis



Effectif mini : 4 personnes  
Effectif maxi : 12 personnes

Contactez-nous !

Sylvie Daenens  
06 40 34 26 28  
s.daenens@cd2e.com



- Jeudi 5 mars 2020
  - Mardi 7 avril 2020
  - Mardi 12 mai 2020
  - Lundi 21 septembre 2020
  - Jeudi 26 novembre 2020
- ➔ Lille (59)
  - ➔ Loos-en-Gohelle (62)
  - ➔ Senlis (60)
  - ➔ Villers-Bretonneux (80)
  - ➔ Laon (02)

Choisissez  
votre date

## PRÉINSCRIPTION FORMATION

Le bulletin de préinscription est à communiquer **à minima 15 jours avant la date de démarrage** auprès de notre service formation [s.daenens@cd2e.com](mailto:s.daenens@cd2e.com) pour nous permettre de vous accompagner dans le montage de votre dossier de financement si besoin.

Suite à cet enregistrement, nous prendrons contact avec vous pour vous communiquer les documents nécessaires à l'enregistrement et la validation de votre inscription, à savoir :

- Bulletin d'inscription
- Contrat de formation
- Conditions générales de vente
- Règlement intérieur

### PARTICIPANT(E)

Nom :  
Nom de jeune fille<sup>(1)</sup> :  
Prénom :  
Date de naissance :  
Tél professionnel :  
Ligne directe :  
Tél personnel <sup>(1)</sup> :  
E-mail professionnel :  
E-mail personnel <sup>(1)</sup> :

### ENTREPRISE

Raison sociale :  
Adresse :  
Code Postal :  
Ville :  
Tél :  
  
Contact formation :  
Fonction :  
Tél :  
Ligne directe :  
E-Mail :

#### RECUEIL DU CONSENTEMENT PRÉALABLE

Merci de veiller à recueillir en interne le consentement de ces personnes et de les informer de leur droit d'accès, de suppression et de rectification aux informations qui les concernent, en application des articles 39 et suivants de la loi du 6 janvier 1978 modifiée.

### VALIDATION PRÉREQUIS

Fonction :  
Ancienneté :  
Statut :  
Expériences en lien avec la formation :  
(indiquez ici vos réalisations, vos missions, vos projets)

### PRISE EN CHARGE PRÉVUE

Organisme financeur :  
Contact :  
Fonction :  
Tél :  
E-mail :

***Cette formation n'est pas éligible au CPF  
Prise en charge possible par votre OPCO***

Vous ou votre  
structure êtes  
adhérent au  
CD2e?

oui  non

[+ d'infos](#)

Les informations recueillies dans ce document (sauf facultatives) sont nécessaires pour votre formation au CD2E. Elles font l'objet d'un traitement informatique et sont destinées au secrétariat de l'association. Le CD2E ne cède, ni ne loue ou vend le fichier de ses adhérents à des fins commerciales. Ces données collectées peuvent être utilisées par le service administratif du CD2E à des fins statistiques. En application des articles 39 et suivants de la loi du 6 janvier 1978 modifiée, vous bénéficiez d'un droit d'accès, de suppression et de rectification aux informations qui vous concernent. Si vous souhaitez exercer ce droit et obtenir communication ou rectification des informations vous concernant, veuillez-vous adresser au service administratif du CD2E, Rue de bourgogne Base du 11/19 - 62750 Loos-en-Gohelle - France - Tél. : +33 (0)3 21 13 06 80 [contact@cd2e.com](mailto:contact@cd2e.com)