

MEMOIRE TECHNIQUE ET STRATEGIE

Comment remporter ses marchés publics

Public concerné :

Dirigeant, commercial, juriste, fonction administrative intervenant dans la réponse à des appels d'offres publics.

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 qualités
- Obtenir entre 80 et 100% de la note maximale des critères techniques d'évaluation

Pré-requis :

Connaissance de base des marchés publics.



Il est indispensable d'avoir suivi les formations « initiation aux marchés publics » ou une équivalence.

Durée de la formation et modalités d'organisation :

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

Délai de prévenance :

- 2 semaines avant la date de la formation

Moyens et méthodes pédagogiques :

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

Profil du formateur :

Jérôme ANDRE. Ex cadres de l'administration en tant que responsable d'un service des marchés publics (DESS avec plus de 10 ans d'expériences).

Modalités d'évaluation :

En fin de formation quizz pour mesurer l'intégration de l'enseignement et un questionnaire d'évaluation/satisfaction. Une attestation de participation est remise en fin de session

Moyens techniques :

- Pour les formations en intra, la salle utilisée doit être équipée d'un rétroprojecteur ainsi que d'une connexion internet
- Pour les formations en distanciel, l'outil de visio est google meet

Cette formation vous intéresse ?

Contactez-nous :

Tel : 03.73.61.02.04

Courriel : j.andre@mpforma.fr

Contenu de la formation :

Introduction

- Tour de table pour connaître les attentes des participants

Etablir la bonne stratégie

- Réponse aux marchés publics = investissement de long terme

Les marchés invisibles: gagner sans mise en concurrence

- Exclusions / Marché sans publicité ni mise en concurrence préalable
- Achats innovants

Comprendre le processus achat : comment se pistonner

- Schéma de principe du processus achat : de l'idée à la réalisation
- Comment anticiper, se préparer
- Fonctionnement des services d'une administration : qui fait quoi et comment

Sourcing

- Comprendre et saisir les opportunités du sourcing et se faire connaître
- Ecueils à éviter
- Programmation

Analyse du cahier des charges : « go » or « no go »

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

Comprendre le principe de sélection de l'offre

- Avant le dépôt de mon pli (phase publicité, phase questions / réponses, phase réception des plis)
- L'analyse des candidatures (focus sur les références)
- L'analyse des offres (l'offre économiquement la plus avantageuse)

Le mémoire technique

- Conseil stratégique : comment gagner du temps
- L'importance de la forme : le mémoire technique doit être / ne doit pas être
- L'importance du fond : comment bâtir une trame de mémoire technique ?
- La preuve plutôt que le marketing
- Mémoire technique : les figures imposées / libres

Amélioration continue

- Pédagogie des catastrophes : comment connaître les offres de ses concurrents
- Etablir une stratégie d'amélioration continue
- OPEN DATA

Conclusion

- Quiz d'évaluation des acquis et de satisfaction