

LES VERTUS DU MÉMOIRE TECHNIQUE

**ou COMMENT OPTIMISER VOS CHANCES DE
REUSSITE DANS LES MARCHES PUBLICS**

Présentation du 20 septembre 2019



Luc Lenfant
CONSEIL ET DEVELOPPEMENT
au service de votre croissance

SOMMAIRE DE L'INTERVENTION

1 - Etat des lieux de la commande publique

2 - La dure réalité des TPE/PME face à la commande publique

3 - Quelle stratégie possible pour s'améliorer ?

4 - Le mémoire technique : Comment être efficace ?

1 - Etat des lieux de la commande publique



La commande publique en France

- **101 milliards d'euros de commande publique en 2018.
+ 13,5% par rapport à 2017 !**
- **20 à 25 % de commande publique pour le BTP :
Travaux 40 % + Services 35 % + Fournitures 25%**
- **32 % du chiffre d'affaire réalisé en direct par des TPE/PME.
C'était 29,4 % en 2017**

(Sources OECF)



2 - La dure réalité des TPE/PME face à la commande publique



Les facteurs pénalisants



L'acte de construire de plus en plus complexe

Critères sociaux

Critères environnementaux

7 à 8000 textes réglementaires dans la construction



L'évolution de la commande publique vers des modes de consultation et de contractualisation de plus en plus évolués



Des modes de contractualisation difficilement accessibles aux TPE/PME

**Appels d'Offres en Macro-lot,
Clos et couvert, Entreprise Générale,**

Contrats de Conception-Réalisation, CPE, MPGP...

Offres globales type CPI, DSP etc...



**Des offres devenues très complexes
et nécessitant une expertise
souvent pluridisciplinaire**

**Juridique, économique, technique,
environnementale, organisationnelle,
réglementaire ...**



Le développement des marchés globaux porté par :

Le positionnement amont des grands groupes du BTP

La complexité grandissante de l'acte de construire

L'affaiblissement des moyens de la Maîtrise d'ouvrage

Le besoin croissant de sécuriser l'investissement et ses coûts de fonctionnement





Des Maîtres d'ouvrages toujours mieux organisés pour acheter !

Le développement des structures d'achats

**Le numérique et internet facilitent les consultations
élargies et peu chères**

**Le piège de la meilleure offre technique pour le plus
petit prix !**

Les conséquences



Des Entreprises prises dans l'état d'une conjoncture difficile avec des moyens limités pour répondre à la complexité croissante des contrats !



Des marchés globaux uniquement accessibles en sous-traitance des Contractants Généraux, et à des prix souvent trop bas !



**La dégradation de la qualité des dossiers
de consultation rendant de plus en plus dangereuse la
contractualisation forfaitaire !**



Des réponses existent !



3 - Quelle stratégie possible pour s'améliorer ?



SAVOIR S'INFORMER EN AMONT

Pré informations par les Maîtres d'ouvrages, presse, banques de données, etc...

Organiser une veille sur les Maître d'ouvrage et leurs opérations

Anticiper les évolutions de son marché !



CHOISIR SES AFFAIRES

Optimiser sa stratégie commerciale et cibler les opérations regroupant les caractéristiques essentielles suivantes :

- Un Maître d'ouvrage maîtrisant son budget (Intervention d'un économiste en amont du dossier)**
- Cohérence des critères de choix avec mon savoir-faire et ma valeur ajoutée**
- Une Maîtrise d'œuvre reconnue comme fiable et sensible à la qualité des prestations**



S'ORGANISER POUR GAGNER !

Prendre sa part des offres globales : Rechercher d'éventuels partenaires pour les réponses en groupement d'Entreprises

S'assurer de la disponibilité des ressources pour réaliser l'offre, ou trouver des ressources externes additionnelles

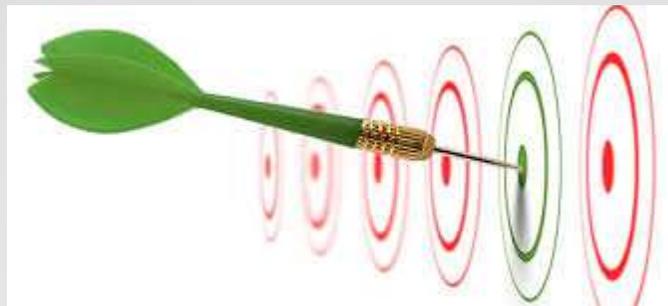
Prendre des contacts en amont pour mobiliser : fournisseurs, partenaires , bureaux d'études, etc...

Planifier le travail et les réunions de synthèse avec son équipe



Faire une belle offre c'est un investissement, ça a un coût !

Alors autant viser juste ...



4 – Le mémoire technique : Comment être efficace ?



**Un bon mémoire technique,
c'est la clef de voûte d'une
offre gagnante**



Ma recette du mémoire technique





Les 7 ingrédients

Lire : Analyser toutes les pièces du dossier

Comprendre : Poser les bonnes questions

Répondre : Uniquement aux critères du RC

Expliquer : Ce que l'on prévoit de réaliser et comment ?

Convaincre : Exposer clairement les avantages de son offre

Rassurer : Résoudre les problèmes, clarifier les flous

Présenter : Structurer l'offre, rester clair et concis



Lire toutes les pièces et les analyser !

**Préparer son mémoire technique c'est préparer son
marché et son chantier pour garantir son résultat !**

**Rigueur, précision, et anticipation pour gagner en
fiabilité et ne pas prendre de risques inutiles**

Assurer sa marge en diminuant ses aléas !

Fiabiliser son étude et gagner du temps en préparation



Comprendre en posant des questions

Qui est prêt à signer un contrat qu'il ne comprend pas ?

Qui est prêt à réaliser une prestation floue ?

Qui fait des chèques en blanc ?

Penser aux lecteurs, ménager les susceptibilités, bien formuler les questions



Répondre aux critères du règlement de consultation

Et donc seulement aux questions posées !

Jamais de réponse toute faite : pas de copier/coller

Ne rien oublier, traiter tous les sujets demandés

**Structurer votre mémoire avec les critères du RC :
Un critère = un chapitre du mémoire**



Expliquer ce que l'on prévoit de réaliser et comment ?

Matériaux et matériels prévus, et vérifier leur prescription

Les méthodes, le planning, les cadences de travail, les moyens matériels etc...

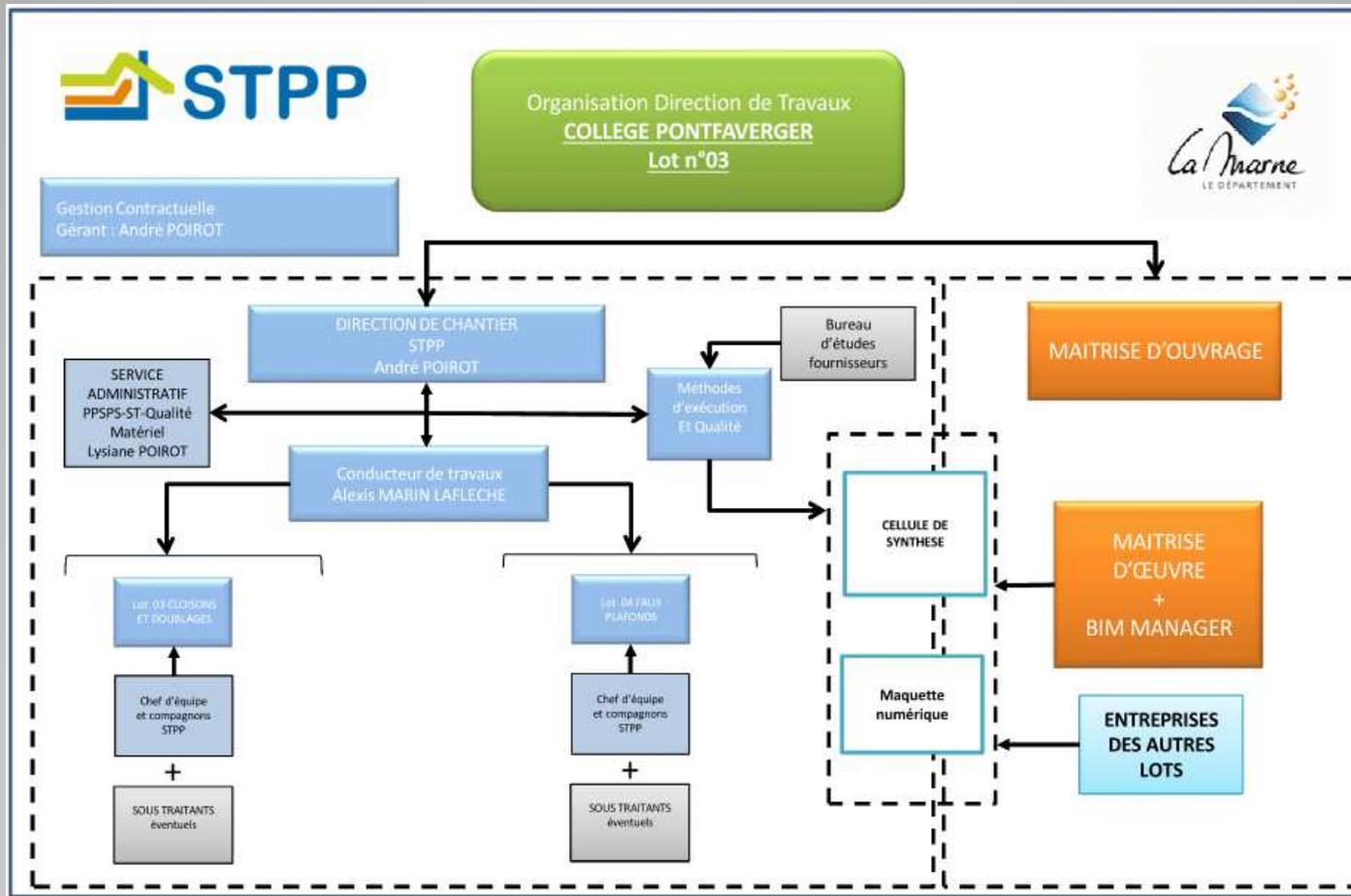
Choisir dans ses équipes les meilleurs profils de l'Entreprise (CV de l'encadrement à jour)



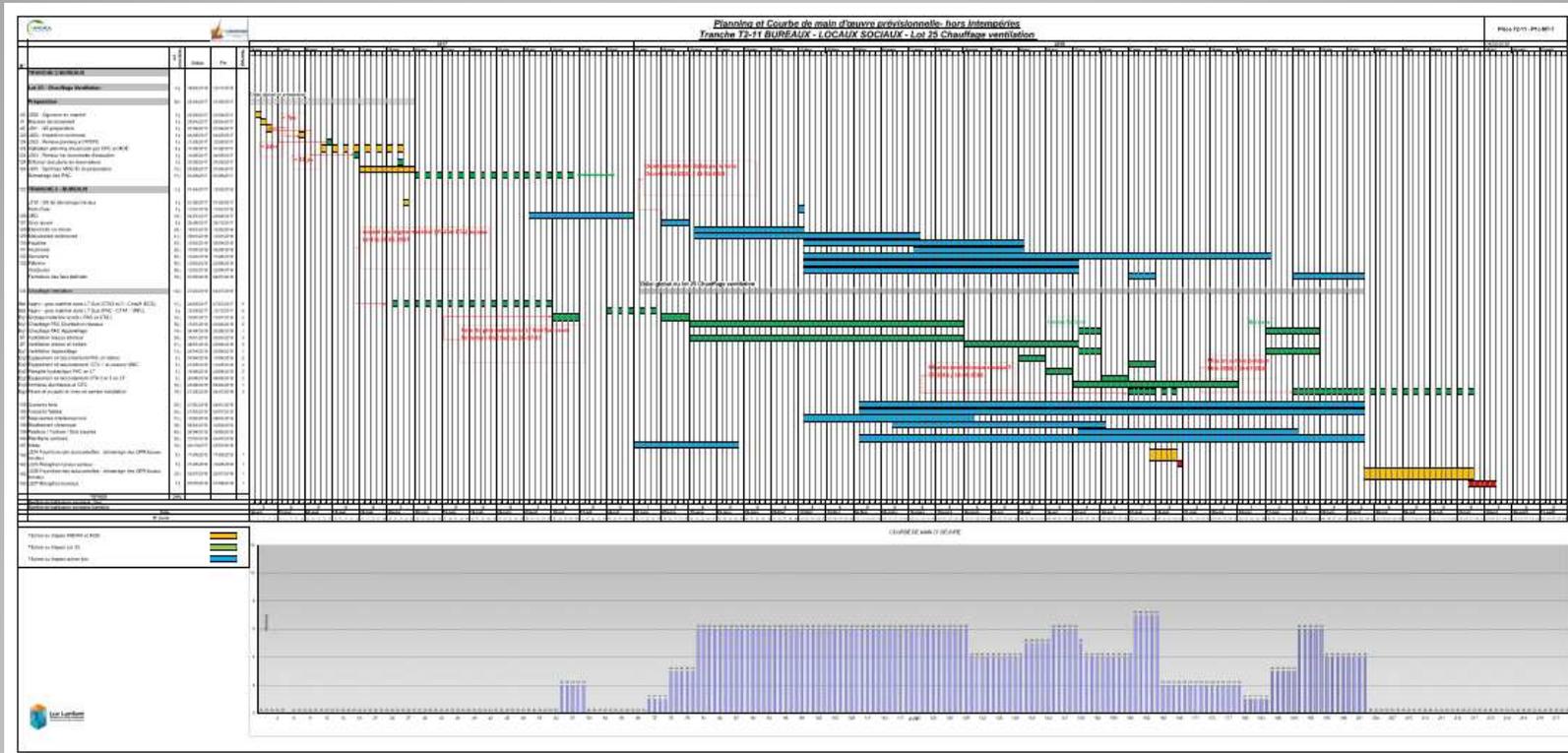
Anticiper sa préparation de chantier

Quelques exemples...

L'importance d'un organigramme chantier clair



L'importance d'un planning précis



Produire des documents utiles au Maître d'ouvrage et à sa Maîtrise d'oeuvre

Offre LHERITIER
08/02/2017

ANDRA Réaménagement Carreau de fonçage Bure(55)
Lot 25 Chauffage ventilation Tranche T2-11



SYNTHESE DES DATES JALONS

Planning DCE - A.PN.0ACE.14.0001-I				Planning Offre LHERITIER 8/2/17			Jalons projet de contrat DCE				
Date Début	Date Fin	Durée/ Délais contrat		Date Début	Date Fin	Durée/ Délais contrat	Jalons	Jalons Précédent	Délais Objectifs	Ouvrages / tâches à réaliser	
ADMINISTRATIF											
25/4/17	25/4/17	0	jrs	25/4/17	25/4/17	0	jrs	J200	=	+	jrs Signature des marchés
27/4/17	27/4/17	2	jrs	27/4/17	27/4/17	2	jrs	J201	=	+	jrs OS de démarrage période préparation
4/5/17	4/5/17	7	jrs	4/5/17	4/5/17	7	jrs	J202	=	J201	+ 7 jrs Inspections Communes
11/5/17	11/5/17	14	jrs	11/5/17	11/5/17	14	jrs	J203	=	J201	+ 14 jrs Remise des livrables attendues aux §13.1 et §13.2,1
12/5/17	24/5/17	27	jrs	12/5/17	24/5/17	27	jrs	J204	=	J201	+ 21 jrs Remise des livrables attendues aux §13.2.2
1/6/17	1/6/17	8	jrs	1/6/17	1/6/17	8	jrs	J205	=	J204	+ 7 jrs Fin de période de préparation
OUVRAGES BUREAUX											
1/6/17	1/6/17	0	jrs	1/6/17	1/6/17	0	jrs	J210	=	+	jrs OS de démarrage travaux
11/5/18	11/5/18	344	jrs	11/5/18	11/5/18	344	jrs	J224	=	J210	+ 316 jrs Fourniture des autocontrôles / démarrage des OPR pour les locaux sociaux
11/5/18	18/5/18	7	jrs	11/5/18	18/5/18	7	jrs	J225	=	J224	+ 7 jrs Réception des locaux sociaux
5/7/18	25/7/18	419	jrs	5/7/18	25/7/18	419	jrs	J226	=	J210	+ 367 jrs Fourniture des autocontrôles / démarrage des OPR pour les bureaux
25/7/18	1/8/18	7	jrs	25/7/18	1/8/18	7	jrs	J227	=	J226	+ 7 jrs Réception des bureaux



Pièce n° T2-11 - P1-MT-8

pièce T2-11 - P1c-MT-8 Synthèse dates jalons



Convaincre en exposant les avantages de son offre

Quels avantages mettre en avant par rapport aux critères de choix du RC ?

Faire un chapitre spécifique par critère

Argumenter et documenter vos avantages en restant simple et concis

Ne pas avoir peur de proposer ses solutions si elles présentent un vrai plus pour le projet



Rassurer en proposant des réponses et des solutions fiables

Quelles prestations importantes restent encore floues ?

Traiter tous les cas, ne pas laisser d'impasses, jouer la transparence !

Oser prescrire un produit similaire plus fiable

Argumenter sa solution et être précis dans sa réponse



Soigner la présentation en restant simple et concis !

Faire un plan logique avec un sommaire

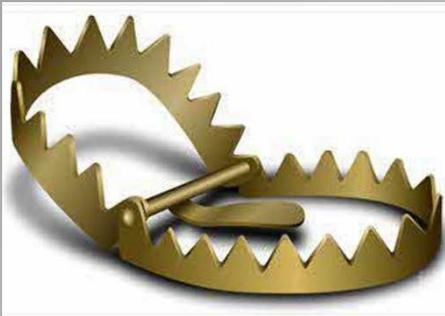
Numéroter les pages, organiser les chapitres

Préférer des schémas ou des plans

Eviter trop de texte, aérer votre présentation

Organiser votre catalogue de documentations

**Votre mémoire technique
doit être
facile et agréable à lire !**



Les risques

Le pillage de mes idées et de mon savoir-faire

Vouloir en faire trop : Sur-qualité et surcoût dans l'offre

Les mémoires techniques trop complexes et trop gros

Travailler pour rien : Le mémoire technique ne sera pas ou mal valoriser

Attention aux chantiers à géométrie variable !



Les avantages d'une offre technique travaillée

Un Maître d'ouvrage et un Maître d'œuvre sereins

Un contrat bien ficelé avec beaucoup moins d'aléas pour tout le monde !

Un meilleur taux de réussite dans les affaires

Une meilleure rentabilité de mes chantiers

La valorisation de mon Entreprise et de mes collaborateurs

De meilleurs rapports MOA – MOE - ENTREPRISES

Pour conclure



**Certains travaillent dur.
D'autres travaillent intelligemment.**

Merci de votre attention !



Luc Lenfant
CONSEIL ET DEVELOPPEMENT
au service de votre croissance