Semagora

GUIDE PRATIQUE · MARCHÉS PUBLICS

Modèle de mémoire technique

Appel d’offres public : structure, consignes et exemple rédigé

Mode d’emploi et matrice de réponse

10 parties commentées, chacune avec un exemple rédigé

Checklist de relecture avant dépôt

Édition novembre 2026

MODE D'EMPLOI

Comment utiliser ce modèle

Un mémoire technique est noté sur les critères du règlement de consultation (RC), pas sur la réputation de l'entreprise. Ce modèle vous aide à répondre exactement à ce qui est noté, avec des engagements précis et des preuves.

1

Lisez le RC crayon en main

Relevez les critères et sous-critères de la valeur technique, leur pondération, le nombre de pages autorisé et le format attendu. Si le RC impose un cadre de réponse, suivez-le plutôt que ce plan.

2

Construisez la matrice de réponse

Listez chaque exigence du RC et du CCTP, la partie du mémoire qui y répond et la preuve jointe. Elle évite les oublis et sert de grille de relecture.

3

Rédigez partie par partie

Chaque partie indique ce que l'acheteur évalue, donne une consigne et un exemple rédigé. Développez davantage les parties qui rapportent le plus de points.

4

Relisez comme un évaluateur

Vérifiez chaque sous-critère avec la checklist finale et la cohérence avec votre prix, puis supprimez consignes et exemples.

CE QUE CHERCHE L'ÉVALUATEUR

- Une réponse à chaque sous-critère, facile à trouver
- Des engagements précis : délais, effectifs, fréquences, indicateurs
- Des preuves : CV, attestations, fiches techniques, références
- Une organisation cohérente avec le prix et le planning

L'EXEMPLE FIL ROUGE

Les exemples rédigés portent sur un marché fictif. La commune d'Arvelle (25 000 habitants) confie l'entretien de ses espaces verts à un accord-cadre à bons de commande d'un an, reconductible trois fois. Le candidat, Verdance Paysage, est lui aussi fictif. Les chiffres sont illustratifs : seuls le RC et le CCTP de votre marché font foi.

Critère du RC de l'exemple	Points
Prix	40
Méthodologie et organisation	25
Moyens humains et matériels	20
Démarche environnementale	10
Délais d'intervention	5

AVANT DE RÉDIGER

La matrice de réponse

Une ligne par exigence du RC ou du CCTP. Joignez la matrice à l'offre seulement si elle aide l'acheteur à noter ; sinon, gardez-la pour la relecture.

EXEMPLE RÉDIGÉ

Exigence (pièce et article)	Partie du mémoire	Preuve jointe
RC art. 7.2 – Méthodologie et organisation (25 pts)	Partie 4, p. 6 à 9	Fiche d'intervention type (annexe 3)
RC art. 7.2 – Moyens humains et matériels (20 pts)	Parties 2 et 3	CV (annexe 1), liste du matériel (annexe 4)
RC art. 7.2 – Démarche environnementale (10 pts)	Partie 8	Attestation de la plateforme de compostage (annexe 5)
RC art. 7.2 – Délais d'intervention (5 pts)	Partie 4.3	Engagement de délais signé
CCTP art. 4.1 – Horaires aux abords des écoles	Parties 1 et 4.2	Planning type (annexe 3)
CCTP art. 6 – Aucun produit phytosanitaire	Partie 8	Fiches des méthodes de désherbage

LE PLAN DU MÉMOIRE

1. Compréhension du besoin et du contexte
2. Organisation et moyens humains
3. Moyens matériels
4. Méthodologie d'exécution
5. Planning
6. Qualité, contrôle et gestion des risques
7. Sécurité et santé
8. Démarche environnementale
9. Références comparables
10. Annexes

Renommez et classez ces parties selon les sous-critères de votre RC.

01 Compréhension du besoin et du contexte

CE QUE L'ACHETEUR ÉVALUE

Rarement notée seule, cette partie conditionne la note de méthodologie : l'acheteur vérifie que vous avez lu son dossier et repéré ses contraintes.

COMMENT RÉDIGER

- Reformulez le besoin avec vos mots : périmètre, volumes, niveaux de service, durée.
- Citez les contraintes du CCTP et dites comment vous les traitez.
- Une demi-page à une page suffit.

EXEMPLE RÉDIGÉ

La commune d'Arvelle confie l'entretien de 38 hectares répartis sur 46 sites : 12 parcs et squares, les abords de 9 groupes scolaires, le cimetière communal et les accotements des voies. Le CCTP distingue trois niveaux d'entretien (soigné, courant, naturel) et exclut tout produit phytosanitaire de synthèse.

Trois contraintes structurent notre organisation : intervenir aux abords des écoles en dehors des entrées et sorties d'élèves, présenter un cimetière irréprochable avant la Toussaint, et absorber le pic de végétation d'avril à juin sans retarder les autres sites.

Type de site	Niveau	Tontes par an	Point de vigilance
Parcs et squares (12)	Soigné	14	Forte fréquentation le week-end
Abords d'écoles (9)	Soigné	12	Horaires d'entrée et de sortie
Cimetière	Soigné	10	Toussaint et cérémonies
Accotements des voies	Naturel	2	Fauche tardive, sécurité routière

À ÉVITER

- × Recopier le CCTP ou l'avis de marché
- × Présenter l'entreprise au lieu du besoin

02 Organisation et moyens humains

CE QUE L'ACHETEUR ÉVALUE

Des personnes identifiées, qualifiées et disponibles, et une organisation qui tient en cas d'absence ou de pic d'activité.

COMMENT RÉDIGER

- Nommez l'interlocuteur unique de l'acheteur et l'encadrant présent sur le terrain.
- Pour chacun : rôle, qualification, expérience, temps consacré au marché.
- Expliquez le remplacement d'une absence et les renforts. Joignez les CV en annexe.

EXEMPLE RÉDIGÉ

Un conducteur de travaux, interlocuteur unique de la commune, consacre 20 % de son temps au marché. Un chef d'équipe dédié à temps plein encadre quatre jardiniers paysagistes, renforcés par deux saisonniers d'avril à juin.

En cas d'absence, un agent de notre équipe de remplacement, déjà formé aux sites d'Arvelle, intervient sous 24 heures. Le chef d'équipe est remplacé par son adjoint désigné.

Rôle	Profil	Temps sur le marché
Conducteur de travaux	BTS Aménagements paysagers, 15 ans d'expérience	20 %
Chef d'équipe	BP Aménagements paysagers, 12 ans d'expérience	100 %
Jardiniers paysagistes (4)	CAPA Jardinier paysagiste ou équivalent	100 %
Saisonniers (2)	Formés à la tonte et au débroussaillage	Avril à juin

À ÉVITER

- × Un organigramme de toute l'entreprise sans lien avec le marché
- × Des CV anonymes ou sans rapport avec la mission

03 Moyens matériels

CE QUE L'ACHETEUR ÉVALUE

Du matériel adapté aux sites et aux exigences du CCTP, disponible pendant toute la durée du marché.

COMMENT RÉDIGER

- Listez le matériel affecté au marché, pas tout votre parc.
- Reliez chaque équipement à une contrainte : bruit, sécurité, environnement, accès.
- Indiquez comment vous gérez une panne.

EXEMPLE RÉDIGÉ

Le matériel ci-dessous est affecté au marché. Le matériel électrique est réservé aux abords des écoles et au cimetière, pour limiter le bruit et les émissions. En cas de panne, un contrat de location garantit un remplacement sous 24 heures.

Matériel	Quantité	Usage sur le marché
Tondeuse autoportée à coupe mulching	2	Parcs et grandes pelouses
Tondeuse et débroussailleuse électriques	2 + 2	Abords d'écoles, cimetière
Broyeur de végétaux	1	Paillage sur place des tailles
Fourgons bennes	2	Transport des équipes et des déchets verts
Tablettes de suivi	2	Comptes rendus photographiés et géolocalisés

À ÉVITER

- × Une liste de marques sans quantité ni usage

04 Méthodologie d’exécution

CE QUE L’ACHETEUR ÉVALUE

Souvent la partie la plus notée : l’acheteur veut voir comment une prestation se déroule concrètement, du démarrage aux comptes rendus.

COMMENT RÉDIGER

- Décrivez des étapes, des délais et des documents remis, pas des intentions.
- Traitez chaque type de prestation du CCTP et le cas des demandes urgentes.
- Illustrez avec une fiche d’intervention ou un compte rendu en annexe.

EXEMPLE RÉDIGÉ

4.1 Démarrage du marché

Réunion de lancement dans les 7 jours suivant la notification. Visite contradictoire des 46 sites dans les 15 jours, avec un état des lieux photographié. Plan de gestion différenciée remis à la commune 30 jours après la notification.

4.2 Déroulement d’une prestation

1. Réception du bon de commande et accusé de réception le jour même
2. Planification sous 48 heures, en respectant les créneaux scolaires
3. Intervention de l’équipe dédiée, avec autocontrôle photographié
4. Compte rendu transmis sous 24 heures sur la plateforme de la commune

4.3 Demandes urgentes

Arbre ou branche menaçant la sécurité : mise en sécurité sous 4 heures, 7 jours sur 7, grâce à une astreinte téléphonique de novembre à mars. Les autres demandes non programmées sont traitées sous 48 heures.

4.4 Suivi et comptes rendus

Un compte rendu mensuel présente les prestations réalisées, les écarts et les actions prévues. Une réunion trimestrielle fait le point sur trois indicateurs : taux de réalisation du planning, respect des délais d’intervention, nombre de réclamations.

À ÉVITER

- × « Nous mettons tout en œuvre pour… » sans dire comment
- × Une méthode générique qui ne cite aucun site ni aucune contrainte du marché

05 Planning

CE QUE L'ACHETEUR ÉVALUE

Un calendrier réaliste, compatible avec les délais du CCTP, vos moyens et votre prix.

COMMENT RÉDIGER

- Présentez les étapes et leur période, ou un calendrier annuel pour un marché d'entretien.
- Faites apparaître les jalons fixés par l'acheteur.

EXEMPLE RÉDIGÉ

Période	Prestations principales
Janvier – février	Taille des arbustes, élagage léger, entretien du matériel
Mars	Reprise des tontes, désherbage mécanique et thermique
Avril – juin	Tontes tous les 15 jours en niveau soigné, renfort saisonnier
Juillet – août	Arrosage des plantations récentes, tontes espacées
Septembre – octobre	Cimetière prêt pour la Toussaint, ramassage des feuilles
Novembre – décembre	Plantations, ramassage des feuilles, astreinte tempêtes

À ÉVITER

× Un planning qui ne tient pas avec les effectifs annoncés

06 Qualité, contrôle et gestion des risques

CE QUE L'ACHETEUR ÉVALUE

La façon dont vous vérifiez votre travail et réagissez quand il n'est pas conforme.

COMMENT RÉDIGER

- Décrivez vos autocontrôles et les contrôles faits avec l'acheteur.
- Donnez un délai de reprise en cas de non-conformité.
- Listez les risques propres au marché, avec prévention et réponse.

EXEMPLE RÉDIGÉ

Le chef d'équipe remplit une grille de contrôle par site à chaque passage. Un contrôle contradictoire mensuel est proposé à la commune sur un échantillon de sites. Toute non-conformité constatée est reprise sous 48 heures.

Risque	Prévention	Réponse
Pic de végétation au printemps	Renfort saisonnier planifié dès février	Priorité aux sites en niveau soigné
Panne d'un engin	Entretien préventif mensuel	Location sous 24 heures
Absence du chef d'équipe	Adjoint désigné et formé aux sites	Remplacement le jour même
Intempéries	Suivi météo hebdomadaire	Replanification sous 48 heures

À ÉVITER

- × Des risques génériques qui pourraient concerner n'importe quel marché

07 Sécurité et santé

CE QUE L'ACHETEUR ÉVALUE

La protection de vos équipes et du public, surtout sur les sites fréquentés.

COMMENT RÉDIGER

- Adaptez cette partie aux sites : public, enfants, circulation, travail en hauteur.
- Citez les équipements, formations et autorisations utiles à ce marché.

EXEMPLE RÉDIGÉ

- Abords des écoles : aucune intervention mécanique pendant les entrées et sorties d'élèves, zone de travail balisée.
- Le long des voies : signalisation temporaire et écrans de protection contre les projections lors du débroussaillage.
- Équipements de protection fournis et contrôlés : protections auditives, lunettes, chaussures de sécurité, vêtements haute visibilité.
- Autorisations de conduite et formations des agents vérifiées chaque année pour les engins utilisés.

À ÉVITER

× Recopier le document unique de l'entreprise

08 Démarche environnementale

CE QUE L'ACHETEUR ÉVALUE

Des engagements mesurables, liés aux exigences du dossier, que l'acheteur pourra vérifier.

COMMENT RÉDIGER

- Préférez trois engagements chiffrés à une liste de bonnes intentions.
- Pour chacun, donnez un indicateur et le justificatif que vous fournirez.

EXEMPLE RÉDIGÉ

Conformément au CCTP, aucun produit phytosanitaire de synthèse n'est utilisé : le désherbage est mécanique ou thermique. Nos engagements complémentaires sont suivis dans le compte rendu mensuel.

Engagement	Indicateur	Justificatif
Tonte en mulching sur les pelouses compatibles	Part des surfaces tondues sans export	Relevé mensuel par site
Valorisation des déchets verts	100 % des tonnages évacués	Bons de dépôt de la plateforme de compostage
Matériel électrique aux abords des écoles	100 % des interventions	Planning et fiches d'intervention
Suivi des consommations	Litres de carburant par mois	Relevés de carte carburant

À ÉVITER

× « Nous sommes engagés pour l'environnement » sans engagement vérifiable

09 Références comparables

CE QUE L'ACHETEUR ÉVALUE

Selon le RC, en candidature ou dans la valeur technique : la preuve que vous avez déjà réussi un marché proche.

COMMENT RÉDIGER

- Choisissez trois références proches : type d'acheteur, taille, prestations, contraintes.
- Pour chacune, dites ce qu'elle a en commun avec ce marché et joignez si possible une attestation de bonne exécution.

EXEMPLE RÉDIGÉ

Acheteur	Objet	Montant et durée	Points communs
Commune de 18 000 habitants	Entretien de 30 ha, dont 7 écoles	310 k€ HT, 2023-2026	Zéro phyto, abords d'écoles
Bailleur social	Espaces verts de 22 résidences	140 k€ HT par an, depuis 2022	Sites occupés, gestion différenciée
Communauté de communes	Entretien de 15 parcs d'activités	95 k€ HT par an, 2021-2024	Bons de commande, astreinte

À ÉVITER

× Une longue liste de clients sans lien avec le marché

10 Annexes

CE QUE L'ACHETEUR ÉVALUE

Les pièces qui prouvent vos engagements, faciles à retrouver.

COMMENT RÉDIGER

- Joignez seulement ce qui prouve un engagement du mémoire, et numérotez chaque annexe.

EXEMPLE RÉDIGÉ

- Annexe 1 – CV du conducteur de travaux et du chef d'équipe
- Annexe 2 – Organigramme de l'équipe dédiée
- Annexe 3 – Fiche d'intervention type et exemple de compte rendu
- Annexe 4 – Liste du matériel affecté
- Annexe 5 – Attestation de la plateforme de compostage
- Annexe 6 – Attestations de bonne exécution

AVANT LE DÉPÔT

Checklist de relecture

- [ ] Chaque sous-critère du RC a sa partie, dans le même ordre et avec le même intitulé.
- [ ] Les parties qui rapportent le plus de points sont les plus développées.
- [ ] Chaque exigence de la matrice a une réponse et, si possible, une preuve.
- [ ] Les engagements sont chiffrés : délais, effectifs, fréquences, indicateurs.
- [ ] Le planning, les moyens annoncés et le prix sont cohérents.
- [ ] Les noms, CV et références correspondent à l'équipe réellement affectée.
- [ ] Le nombre de pages, le format et le nom du fichier respectent le RC.
- [ ] Le nom de l'acheteur, l'objet et la référence sont exacts partout.
- [ ] Les consignes et les exemples de ce modèle ont été supprimés.
- [ ] Si le CCAP fait du mémoire une pièce contractuelle, chaque engagement est tenable pendant l'exécution.

Pour aller plus loin

Le guide complet, la méthode et le modèle Word à compléter : **semagora.com/guides/memoire-technique**

Les DCE des marchés ouverts, cherchables par leur contenu : **semagora.com/bibliotheque-dce**

Semagora repère les appels d'offres de votre métier, analyse les acheteurs et vous aide à préparer vos réponses.