Trame de mémoire technique — marché de nettoyage

Consultation : [ ] · Acheteur : [ ] · Date limite : [ ] Pondération de la valeur technique : [ ] % · Prix : [ ] %

> **Avant d'écrire une ligne, recopiez ici les sous-critères du règlement de > consultation, avec leur pondération.** Le plan de votre mémoire doit être > celui de la grille de notation, sous-critère par sous-critère, dans le même > ordre. Un mémoire brillant qui ne suit pas la grille perd des points que la > commission ne peut pas vous attribuer : elle note ce qu'elle trouve là où > elle le cherche.

Sous-critère du RC	Pondération	Section du mémoire
[ ]	[ ]	§[ ]
[ ]	[ ]	§[ ]
[ ]	[ ]	§[ ]

1. Compréhension du besoin et contraintes du site

Ce que vous avez retenu de la visite : configuration, surfaces, revêtements, flux et horaires d'occupation, contraintes d'accès, spécificités [locaux sensibles, zones sécurisées, public accueilli].

> Une page qui prouve que vous êtes venu et que vous avez regardé. Citez trois > particularités que seul quelqu'un ayant visité peut connaître. C'est le > paragraphe qui distingue votre offre d'un dossier recopié.

2. Organisation et méthodologie

Découpage en zones, fréquences par zone, temps alloué et cadence retenue.

Zone	Surface	Fréquence	Cadence (m²/h)	Heures / semaine
[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]

Protocoles par famille de locaux, ordre des opérations, gestion du sale vers le propre, code couleur du matériel.

> **Chiffrez.** Les heures sont l'engagement le plus vérifiable d'un mémoire. > Un acheteur compétent compare les volumes horaires avant de comparer les > prix ; une offre sans heures se lit comme une offre sans contenu. Le > [simulateur de devis](/outils/simulateur-devis-bureaux) convertit surfaces > et fréquences en heures.

3. Moyens humains

Effectif affecté, qualification et classification, volume horaire par agent, plan de remplacement en cas d'absence, taux d'encadrement, politique de stabilité des équipes sur site.

Reprise du personnel : [effectif repris, modalités, calendrier].

> L'absence est certaine ; ce qui se juge est votre réponse. Un plan de > remplacement nommé, avec un délai d'intervention chiffré, vaut mieux que > l'engagement de « mettre tout en œuvre ».

4. Moyens matériels et produits

Matériel affecté au site, produits retenus et leur justification, consommables, local technique et stockage, fiches de données de sécurité.

5. Démarche environnementale

Produits écolabellisés [part visée], réduction des consommations d'eau et de produits, dosage contrôlé, gestion des déchets et du tri, mobilité des équipes, matériel économe.

> Annoncez des engagements mesurables et vérifiables sur la durée du marché. > Une part de produits écolabellisés exprimée en pourcentage, avec la méthode > de suivi, se note ; une déclaration d'intention ne se note pas.

6. Démarche sociale et insertion

Conditions de travail, horaires en journée [si applicable], formation prévue, lutte contre le temps partiel subi, insertion et clauses sociales du marché.

7. Contrôle qualité et traçabilité

Fréquence des visites d'encadrement, grille de contrôle utilisée, calcul du taux de conformité, traitement des réclamations et délais associés, reporting remis à l'acheteur et sa périodicité.

Documents joints : [grille de contrôle](/modeles/grille-controle-qualite-nettoyage), [feuille de passage](/modeles/planning-passage), modèle de compte rendu.

8. Démarrage et continuité

Calendrier de prise d'effet, reprise du personnel, dotation initiale, période de réglage, interlocuteurs désignés, plan de continuité en cas d'incident majeur.

9. Annexes

Organigramme du site · CV de l'encadrant · Planning type · Fiches produits · Attestations et certifications · Références comparables.

Comment s'en servir

Le plan de la grille, pas le vôtre. C'est la seule règle qui change vraiment une note. Reprenez les intitulés du règlement de consultation, dans l'ordre, et mettez en tête de chaque section un renvoi explicite au sous-critère. La commission doit pouvoir noter sans chercher.

Ce qui n'est pas chiffré n'est pas jugé. Heures par zone, effectif, délai de remplacement, fréquence des contrôles, part de produits écolabellisés : chaque engagement quantifié est un point potentiel, chaque adjectif est un point perdu. Remplacez « réactivité optimale » par un délai en heures.

N'annoncez rien que vous ne tiendrez. Le mémoire technique devient contractuel. Un engagement de deux visites d'encadrement par mois sera contrôlé, et son non-respect se sanctionne. Promettre moins et tenir vaut mieux que promettre beaucoup et être repris en cours de marché.

Le prix se défend ici, pas seulement dans la BPU. Si votre offre est plus chère, c'est le volume horaire détaillé qui l'explique. Si un concurrent est nettement moins cher à périmètre égal, c'est l'écart d'heures qui le révèle — et c'est le terrain de l'offre anormalement basse, que le [calculateur de prix plancher](/outils/prix-plancher-nettoyage) permet de chiffrer.