

PUBLIC VISÉ

Cette formation s'adresse aux entreprises qui souhaitent comprendre le sourcing et se faire connaître des acheteurs publics.

PRÉ-REQUIS

- Aucun pré-requis nécessaire au suivi de la formation

OBJECTIFS

Une journée pour découvrir les opportunités du sourcing pour les entreprises :

- Comprendre les enjeux de la commande publique
- Identifier les opportunités du sourcing
- Découvrir les pratiques du sourcing d'un acheteur public
- Préparer sa démarche de sourcing

CONTENU**Présentation des acteurs et des enjeux de la commande publique**

- Présentation des acheteurs publics
- Présentation des enjeux de la commande publique

Comprendre et saisir les opportunités du sourcing

- Pour les acheteurs : améliorer la connaissance d'un secteur et de la concurrence, améliorer ses pratiques d'achat
- Pour les entreprises : se faire connaître commercialement auprès des acheteurs publics, présenter ses produits/prestations, assurer une relation client en amont de l'achat (conseil/diffusion de l'information)

Comprendre les enjeux du sourcing pour un acheteur public

- Consécration du sourcing (par la jurisprudence et les textes)
- La nécessité d'une évaluation du besoin
- Quels sont les objectifs de l'acheteur ?
- Quelles sont les difficultés qui peuvent être rencontrées ?

Identifier les acteurs publics et leur mode de travail

- Identifier les bonnes personnes au sein d'une collectivité
- Comprendre les enjeux de son interlocuteur
- Identifier les modes de prise de décision
- Quelles sont les obligations de l'acheteur

Comment se positionner par rapport à la démarche sourcing de l'acheteur

- Les règles du jeu dans une démarche de sourcing, jusqu'où peut-on aller ?
- Comment adapter sa démarche commerciale
- Comment échanger avec l'acheteur selon les types de procédures qu'il utilise : les marchés inférieurs à 25 000 €, les procédures adaptées, les procédures formalisées.

Comment se rendre visible des acteurs publics et comprendre les nouveaux outils utilisés par l'acheteur

- Le référencement sur des plateformes (ex achatpublic.com)
- Les réunions d'information / Speed dating
- La demande d'information

Les points de vigilance lors d'une démarche de sourcing

- Les pratiques sanctionnées, le droit de la concurrence
- Le risque pénal

MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Formation très pratique avec utilisation et acquisition d'outils et de techniques pour collecter, analyser et exploiter commercialement et concrètement les informations disponibles.

Travail sur des cas concrets et mise à disposition d'exemples et de modèles simples à réutiliser.

QUALITÉ DES FORMATEURS

- **Expert des métiers de l'achat public**

Le formateur est responsable marchés publics à la Mairie de Paris.

Diplômé d'un premier cycle en économie, et titulaire d'un master Achats et d'un Master en Droit Public, le formateur a occupé différentes fonctions de management dans le domaine des achats aussi bien dans le secteur privé que public.

Depuis quelques années, et fort d'une expérience dans le domaine des collectivités locales, il a acquis une expertise dans le domaine des marchés publics.

Il exerce son activité de formateur tant sur les domaines de la performance achats que des marchés publics.

DURÉE ET MODALITÉS D'ORGANISATION

- **Durée de la formation** : 7 heures soit 1 journée
 - **Horaires de la formation** : 9h00-12h30 puis 14h00-17h30
 - **Code** : ENT11
 - **Lieu** : dans les locaux de l'organisme ou dans les nôtres
 - **Organisation** : formation réalisable en présentiel
 - **Nombre de stagiaires** : 10 participants au maximum
-

CONTACT

☎ tél. : 01 79 06 77 00

✉ email : formations@achatpublic.com

📄 formulaire : <http://formations.achatpublic.com/nous-contacter>

🌐 site web : <http://formations.achatpublic.com/entreprises/>
