

**PUBLIC VISÉ**

Cette formation s'adresse aux acheteurs et tous les agents en charge des marchés publics souhaitant mettre en place une démarche de sourcing.

---

**PRÉ-REQUIS**

- Techniques : absence de pré-requis
- Connaissances spécifiques : connaissance générale des achats publics

---

**OBJECTIFS**

Une journée pour découvrir les nouvelles obligations en matière de dématérialisation :

- Comprendre les enjeux du sourcing
- Définir les objectifs recherchés par le sourcing
- Découvrir le marketing achat
- Mener à bien une étude de marché
- Méthodologie, organisation et compétences

---

**CONTENU****Comprendre les enjeux du sourcing**

- 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 ?

**Qu'est-ce que le marketing achat ?**

- La place du marketing achat dans le processus achat
- La différence entre étude de marché et sourcing
- Qu'est-ce que le « process sourcing »
- Le marketing achat
- Le benchmark
- La veille

**Connaître son besoin : contraintes et enjeux**

- Analyser le portefeuille achats
- Segmenter ses achats
- Des outils pour aider l'acheteur : la méthode Pareto
- La matrice de Kraljic
- Comprendre et exploiter les résultats de la matrice
- Les contraintes et les enjeux internes
- Les enjeux externes

**Etude de cas :**

- Stratégie : exploiter et présenter le sourcing réalisé
- Mettre en place une grille d'analyse des possibilités des fournisseurs en termes de développement durable.

**Pourquoi faire du marketing achat ?**

- La mise en place d'une politique d'achats
- Les possibilités de gains à chaque stade de la procédure
- L'optimisation économique du besoin
- Les risques en cas d'absence de marketing achat
- Rendre son achat plus performant

**Identifier les points de vigilance**

- Quelles sont les limites à ne pas franchir ?
- Les manquements constatés
- Les risques juridiques
- Sur-qualité et/ou sous-qualité

**Marketing achat : comment faire ?**

- Les principes de la communication avec le fournisseur
- Travailler sur la durée des contrats
- Comment collecter l'information nécessaire
- Le sourcing d'entreprises innovantes
- L'e-sourcing
- Le business speed dating
- Les outils de veille ?
- Autres outils : la demande d'information (DI ou RFI)
- La réunion d'information

**Etude de cas :**

- Bâtir une grille d'analyse du marché fournisseurs

---

**MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES**

La salle de formation est équipée de postes informatiques et de tout le confort nécessaire pour rendre la formation agréable : équipement bureautique complet, vidéo projecteur, paperboard, boissons, viennoiseries, etc.

Afin que vous puissiez bénéficier des meilleures conditions d'apprentissage, nous limitons le nombre de participants par session, et nous mettons toujours en avant des cas pratiques et mises en situation.

---

**ÉVALUATION ET SANCTION**

La formation est évaluée par le biais d'une fiche d'évaluation qui porte à la fois sur les aspects organisationnel, méthodologique et pédagogique de la formation ainsi que sur la réponse aux attentes des stagiaires.

La formation est également sanctionnée par une attestation individuelle de formation.

---

**QUALITÉ DU FORMATEUR****– 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, 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 nouvelle 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** : SRC
- **Lieu** : dans les locaux de l'organisme ou dans les nôtres
- **Organisation** : formation réalisable en présentiel
- **Nombre de stagiaires** : 8 participants au maximum



## FORMATION

---

### CONTACT

☎ tél. : 01 79 06 77 00

✉ email : [formations@achatpublic.com](mailto:formations@achatpublic.com)

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

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