LE SOURCING : UNE OPPORTUNITÉ POUR LES ENTREPRISES

Se faire connaître des acheteurs publics

1 JOUR, 7 HEURES

PERFORMANCE OPÉRATIONNELLE

CODE : APE10

Objectifs de la formation

Appréhender les opportunités et les enjeux du sourcing pour un acheteur

Analyser son positionnement par rapport à la démarche sourcing de l'acheteur

Découvrir les moyens de se rendre visible auprès des acteurs publics et comprendre les nouveaux outils utilisés par l'acheteur

Construire son plan de réponse à la consultation

Parmi nos formateurs

- **PEREZ Michael**
  Formateur, Consultant,
  B TO G SPRL

Public concernés

- La formation s'adresse aux entreprises qui souhaitent comprendre le sourcing dans les marchés publics et se faire connaître des acheteurs publics

Prérequis

- Aucun prérequis

Tarifs

- Tarif Session en classe virtuelle : 1 000,00 €HT
- Tarif Session en présentiel : 1 065,00 €HT

EXERCICE Quiz introductif

- « La sphère publique : acteurs, règlementation »

Appréhender les opportunités et les enjeux du sourcing pour un acheteur

- Cerner les enjeux du sourcing côté acheteurs : Améliorer sa connaissance d'un secteur et de la concurrence, améliorer ses pratiques d'achat
- Repérer les enjeux côté entreprises : se faire connaître commercialement auprès des acheteurs publics, présenter ses produits/prestations, assurer une relation client en amont de l'achat
- Consécration du sourcing par la jurisprudence et les textes
- Comprendre les objectifs de l'acheteur les difficultés qui peuvent être rencontrées

TOUR DE TABLE Brainstorming en groupe sur les enjeux du sourcing pour l'acheteur

Analyser son positionnement par rapport à la démarche de sourcing de l'acheteur

- Identifier les bonnes personnes au sein d'une collectivité et les modes de prise de décision : quels sont les enjeux de son interlocuteur et les obligations de l'acheteur
- Les règles du jeu dans une démarche de sourcing : jusqu'où peut-on aller et comment adapter sa démarche commerciale
- Comment échanger avec l'acheteur selon les types de procédures qu'il utilise : les marchés inférieurs à 40 000 €, les procédures adaptées, les procédures formalisées

CAS PRATIQUE Selon des exemples données en séance, les participants sont amenés à déterminer les façons de prendre contact avec les acheteurs

Découvrir les nouveaux outils utilisés par l'acheteur

- Le référencement sur des plateformes : achatpublic.com
- Mise en place de réunions d'information / Speed dating
- Effectuer une demande d'information

CAS PRATIQUE Les participants auront accès à des plateformes de marchés et doivent s'identifier, déterminer les mots clés à inscrire et comment se faire référencer

Evaluation d'acquis de fin de formation par QCM

Dates

A distance (classe virtuelle)	Paris
30/11/2026	30/11/2026
05/03/2027	05/03/2027
18/06/2027	18/06/2027
21/09/2027	21/09/2027

Modalités pédagogiques, d'évaluation et techniques

- **Modalités pédagogiques:**

Pour les formations synchrones-présentiel ou classes virtuelles (formations à distance, en direct), les stages sont limités, dans la mesure du possible, à une douzaine de participants, et cherchent à respecter un équilibre entre théorie et pratique. Chaque fois que cela est possible et pertinent, des études de cas, des mises en pratique ou en situation, des exercices sont proposées aux stagiaires, permettant ainsi de valider les acquis au cours de la formation. Les stagiaires peuvent interagir avec le formateur ou les autres participants tout au long de la formation, y compris sur les classes virtuelles durant lesquelles le formateur, comme en présentiel peut distribuer des documents tout au long de la formation via la plateforme. Un questionnaire préalable dit 'questionnaire pédagogique' est envoyé aux participants pour recueillir leurs besoins et attentes spécifiques. Il est transmis aux intervenant(e)s avant la formation, leur permettant de s'adapter aux publics. Pour les formations en E-learning (formations à distance, asynchrones), le stagiaire peut suivre la formation à son rythme, quand il le souhaite. L'expérience alterne des vidéos de contenu et des activités pédagogiques de type quizz permettant de tester et de valider ses acquis tout au long du parcours. Des fiches mémos reprenant l'essentiel de la formation sont téléchargeables. La présence d'un forum de discussion permet un accompagnement pédagogique personnalisé. Un quizz de validation des acquis clôture chaque parcours. Enfin, le blended-learning est un parcours alternant présentiel, classes virtuelles et/ou e-learning.

- **Modalités d'évaluation:**

Toute formation se clôture par une évaluation à chaud de la satisfaction du stagiaire sur le déroulement, l'organisation et les activités pédagogiques de la formation. Les intervenant(e)s évaluent également la session. La validation des acquis se fait en contrôle continu tout au long des parcours, via les exercices proposés. Sur certaines formations, une validation formelle des acquis peut se faire via un examen ou un QCM en fin de parcours. Une auto-évaluation des acquis pré et post formation est effectuée en ligne afin de permettre à chaque participant de mesurer sa progression à l'issue de la formation. Une évaluation à froid systématique sera effectuée à 6 mois et 12 mois pour s'assurer de l'ancrage des acquis et du transfert de compétences en situation professionnelle, soit par téléphone soit par questionnaire en ligne.

- **Modalités techniques FOAD:**

Les parcours sont accessibles depuis un simple lien web, envoyé par Email aux stagiaires. L'accès au module de E-learning se fait via la plateforme

360Learning. La durée d'accès au module se déclenche à partir de la réception de l'invitation de connexion. L'accès aux classes virtuelles se fait via la plateforme Teams. Le(a) stagiaire reçoit une invitation en amont de la session lui permettant de se connecter via un lien. Pour une bonne utilisation des fonctionnalités multimédia, vous devez disposer d'un poste informatique équipé d'une carte son et d'un dispositif vous permettant d'écouter du son (enceintes ou casque). En ce qui concerne la classe virtuelle, d'un microphone (éventuellement intégré au casque audio ou à la webcam), et éventuellement d'une webcam qui permettra aux autres participants et au formateur de vous voir. En cas de difficulté technique, le(a) stagiaire pourra contacter la hotline au 01 70 72 25 81, entre 9h et 17h ou par mail au logistiqueformations@infopro-digital.com et la prise en compte de la demande se fera dans les 48h.