

CONFÉRENCE D'ACTUALITÉ

JEUDI 14 JUIN 2018 • PARIS

acp
FORMATION



BY ABILWAYS

QUELS SONT LES LEVIERS D'UN ACHAT PUBLIC PERFORMANT : INNOVATION, SOURCING, NÉGOCIATION... ?

La boîte à outils de l'achat public présentée par nos experts !



**L'ÉVÉNEMENT
DÉDIÉ À L'ACHAT
PUBLIC**



Amandine Rogeon
Chef de projets conférences

Le prix était hier la pierre philosophale des marchés publics car nul n'était encore parvenu à mettre au point la formule qui donnerait à coup sûr le bon prix pour un bon ouvrage.

Aujourd'hui, l'équation diffère considérablement et l'achat public a subi de nombreuses transformations.

Si l'achat public était avant tout conçu comme un acte juridique, il revêt désormais la forme d'un acte économique et tend à s'aligner sur l'achat tel qu'il est exercé dans le secteur privé.

Au-delà d'une logique strictement budgétaire, la qualité des services public et l'innovation doivent être au cœur des préoccupations du service des achats, du service juridique et des managers publics.

Innovation, sourcing, définition des besoins, négociation, évolution de la fonction achat, EFE, en partenariat avec ACP FORMATION, vous propose d'exploiter la meilleure des boîtes à outils, proposée par les professionnels du secteur.

POUR QUI ?

Au sein des collectivités territoriales, EPCI, intercommunalités, État, EPA, EPIC, hôpitaux, EPL (SEM, SPL, SPLA)

- Élus et leurs adjoints
- Secrétaires généraux
- Directeurs généraux des services et directeurs généraux adjoints
- Directeurs des achats
- Managers des achats
- Acheteurs publics
- Rédacteurs achats publics
- Directeurs, responsables et juristes service de la commande publique
- Directeurs, responsables et juristes contrats publics
- Directeurs, responsables et juristes contentieux
- Gestionnaires de contrats
- Gestionnaires d'infrastructures et services en réseaux

Au sein des entreprises publiques et privées :

- Directeurs et managers des achats
- Acheteurs publics
- Rédacteurs achats publics
- Directeurs et responsables des marchés et des contrats publics
- Directeurs et responsables administratifs
- Directeurs et responsables juridiques
- Directeurs et responsables du contentieux
- Directeurs et responsables de grands projets

Avocats, consultants et conseillers secteur public

POURQUOI ?

- Décrypter les enjeux de la nouvelle fonction achat public
- Partager les retours d'expériences de nos experts sur l'ensemble de leurs process achat
- Identifier, gérer et solutionner les risques économiques liés à l'acte d'achat

COMMENT ?

- Une mise en perspective des retours d'expériences de nos experts lors de tables rondes
- Une occasion unique d'échanger avec les praticiens et vos homologues sur les nouvelles techniques et l'innovation qui touchent à l'achat public

À L'ISSUE DE CETTE CONFÉRENCE, VOUS SAUREZ CONCRÈTEMENT :

- Mettre en œuvre les différentes techniques et solutions apportées sur : le sourcing, la définition des besoins, la qualité du service, la sélection des offres, la négociation
- Appréhender et mettre en œuvre les évolutions de la fonction achat public au sein de votre entité

JOURNÉE ANIMÉE PAR	Eymeric Viguié	Responsable du pôle politique immobilière et achats - Ministères de l'Économie, des Finances, de l'Action et des Comptes publics
	Wilfried Boudas	Directeur des achats – UGAP
	Fabrice Picardi	Administrateur Territorial délégué aux achats, commande publique & juridique Directeur Général GIP – Conseil Régional du Centre Val de Loire
	Michel Grévoul	Directeur de la DAE – DAE
	Nabila Cherair	Directeur de la commande publique et des achats – Orléans Métropole
	Céline Debuiche	Responsable de la commande publique – Ville de Savigny sur Orge
	Virginie Blanchet	Chef du bureau des marchés - Sous-Direction des Achats / Direction des finances et des achats – Mairie de Paris

8h45 Accueil des participants / petit-déjeuner

**INNOVATION ET SOURCING :
LES FONDAMENTAUX DE L'ACHAT PUBLIC**

9h00  **Table ronde**

Comment privilégier un achat public de long terme grâce à l'innovation ?

- Comment cibler ses besoins publics d'innovation ?
- Comment détecter, évaluer et disséminer toutes les innovations offertes par le marché ?
 - Faut-il effectuer une double veille des fournisseurs et des modes de consommation des usagers ?
- Quel est le rôle de l'open-innovation pour l'achat public ?
 - Comment coordonner l'ensemble des services internes intéressés ?
- La compétitivité s'est-elle immiscée dans les achats publics grâce à l'innovation ?

9h45  **Table ronde**

Sourcing : comment tirer le meilleur parti de son marché fournisseurs ?

- Quelles distinctions entre le sourcing privé et le sourcing public ?
- Quelle méthode de sourcing privilégier en fonction de la nature et du montant de l'achat public ?
- Comment réaliser une grille d'analyse fournisseurs ? REX sur les méthodes et difficultés rencontrées
- Comment encadrer les échanges avec les fournisseurs ?
 - Mesurer la concurrence sur un segment spécifique : nos conseils sur la diffusion des informations !
 - Quels outils garantissent la transparence du sourcing : charte déontologique, compte-rendu de réunion... ?
 - Jusqu'où peut aller la prise d'information ? Les conditions de vente ? Les caractéristiques détaillées du produit ou du service ?
- E-sourcing : un speed dating des fournisseurs en voie de normalisation ?

10h45 Pause-café

11h00 Comment le sourcing s'organise au sein de vos services ?

- Qui contrôle les informations recueillies par l'acheteur ?
- Comment mettre en place les remontées d'informations ?
- Quelle incidence sur la chaîne achat ?
- Quelle stratégie d'achat adopter suite au sourcing ?

12h00 Comment sécuriser l'achat public après votre sourcing ?

- Comment éviter un cahier des charges sur mesure ?
 - Cas de l'avantage concurrentiel non compensable : l'acheteur devra-t-il automatiquement exclure le fournisseur ?
 - Quelles sont les possibilités de corriger les effets anti-concurrentiels d'un sourcing vicié ?
- Comment dissocier les informations confidentielles des fournisseurs de celles nécessaires à la définition de votre besoin ?
- Comment éviter la divulgation d'informations commerciales ou techniques confidentielles ?

12h45 Déjeuner

**DÉPENSER EFFICACEMENT ET DÉJOUER
LES OFFRES DANGEREUSES**

14h15 Optimisation budgétaire, coût du cycle de vie, dépenses de fonctionnement et d'investissement : transformez votre achat en valeur ajoutée !

- Entre dictature du prix le plus bas et qualité du service : comment l'acheteur doit-il trancher ?
 - Bien-être de l'utilisateur : comment améliorer la qualité des services publics ?
 - Comment aller au-delà du périmètre classique de la dépense ?
- Comment se protéger d'une situation de dépendance vis-à-vis d'un fournisseur monopoleur ?

14h40 Quelle méthode permet de différencier une offre concurrentielle d'une offre anormalement basse ?

- Détection d'une offre anormalement basse : comment procéder ?
 - Prise en compte du prix de l'offre, formule mathématique, comparaison avec les autres offres reçues, faisceaux d'indices ?
- Procédure contradictoire : quelles justifications du prix accepter ?
- Analyse de la viabilité de l'offre : quels risques pèsent sur vous ?
 - Corrélation entre le prix et la qualité du service : *quid* de la réalité économique des prestations proposées ?
- Contre les offres anormalement basses une seule arme : les critères multiples de sélection des offres

15h30 L'art de la négociation : la clé d'un achat public réussi ?

- Comment se préparer à la négociation en interne entre managers et service des achats ?
- Comment négocier un avenant technique ou financier permettant de sauvegarder la qualité de la prestation tout en évitant une augmentation du prix ?

16h00 Pause-café

**DIRECTEUR, MANAGER OU ACHETEUR PUBLIC :
DES MÉTIERS CRÉATEURS DE VALEUR**

16h15 Transformation de votre organisation : les conseils et retours d'expériences de nos experts !

- Comment mettre en œuvre une stratégie achat adoptée et décidée par le DGS, les élus ou la direction ?
- Managers achats publics : comment impulser une dynamique de performance au sein de vos services ? Partage des méthodes, visions, évolutions... ?
- Restructuration des services : une coordination compliquée entre les juristes et les acheteurs ?
- Reconnaissance du métier d'acheteur public : quelles sont ses missions ?
 - Comment travailler et acheter en réseau via de nouvelles formules ?

17h30 Clôture de la journée

INFORMATIONS PRATIQUES

Renseignements programme

Posez vos questions à Amandine Rogeon

Tél. : 01 44 09 12 67 • arogeon@efe.fr

Renseignements et inscriptions

EFE - Département formation

35 rue du Louvre - 75002 Paris

Tél. : 01 44 09 25 08 - Fax : 01 44 09 22 22

infoclient@efe.fr

www.efe.fr

Participation (TVA 20 %)

TARIF HT	NORMAL	SPÉCIAL*
1 jour	950 € HT	800 € HT

*tarif réservé aux mairies, conseils régionaux, conseils généraux, communautés de communes, communautés d'agglomération, communautés urbaines

Ce prix comprend le déjeuner, les rafraîchissements et les documents remis pendant la formation. Vous pouvez payer, en indiquant le nom du participant :

- par chèque à l'ordre d'EFE FORMATION
- par virement à notre banque : BNP PARIBAS ÉLYSÉE HAUSSMANN, 37-39 rue d'Anjou 75008 PARIS, Compte n° 30004 00819 00011881054 61, libellé au nom d'EFE FORMATION, avec mention du numéro de la facture réglée.

Inscriptions

Dès réception de votre bulletin, nous vous ferons parvenir votre confirmation d'inscription et la convention de formation.

Une convocation vous sera transmise 10 jours avant la formation.

EFE met en œuvre un traitement de données à caractère personnel ayant pour finalité la gestion, le suivi et l'organisation de formations. Les données collectées sont nécessaires pour vous inscrire à la formation. Conformément aux dispositions de la " loi Informatique et libertés " du 6 janvier 1978, vous disposez d'un droit d'accès, de rectification et d'interrogation des données qui vous concernent. Vous pouvez également, pour des motifs légitimes, vous opposer aux traitements de ces données. Le groupe EFE (www.efe.fr) peut vous communiquer, par voie postale, téléphonique et électronique, de l'information commerciale, susceptible de vous intéresser, concernant ses activités, ou celles de ses partenaires. Si vous ne le souhaitez pas ou si l'un de ces moyens de communication vous convient mieux, merci de nous écrire par courrier au 35 rue du Louvre - 75002 Paris ou à l'adresse mail correctionbdd@efe.fr

J'accepte de recevoir de l'information commerciale des partenaires de EFE

Informations prise en charge OPCA

N° Existence : 11 75 32 114 75

SIRET : 412 806 960 000 32

Hébergement

Pour réserver votre chambre d'hôtel, vous pouvez contacter la centrale de réservation BBA par tél : 01 49 21 55 90, par fax : 01 49 21 55 99, ou par e-mail : solution@netbba.com, en précisant que vous participez à une formation EFE.

Annulations / Remplacements / Reports

Formulée par écrit, l'annulation de formations présentielle donne lieu à un remboursement ou à un avoir intégral si elle est reçue au plus tard quinze jours avant le début de la formation. Passé ce délai, le montant de la participation retenu sera de 30 % si l'annulation est reçue 10 jours inclus avant le début de la formation, 50 % si elle est reçue moins de 10 jours avant le début de la formation ou 100 % en cas de réception par la Société de l'annulation moins de trois jours avant le jour J, à titre d'indemnité forfaitaire. Cependant, si concomitamment à son annulation, le participant se réinscrit à une formation programmée la même année que celle initialement prévue, aucune indemnité forfaitaire ne sera retenue, à moins qu'il annule cette nouvelle participation et ce, quelle que soit la date d'annulation. Pour les personnes physiques uniquement les articles L6353-3 et suivants s'appliquent.

Conditions générales de vente

Remplir ce bulletin d'inscription vaut acceptation des CGV disponibles sur notre site Internet www.efe.fr ou par courrier sur simple demande. Les organisateurs se réservent le droit de modifier le programme si, malgré tous leurs efforts, les circonstances les y obligent.

Date et lieu de la formation

JEUDI 14 JUIN 2018 • PARIS

Le lieu de la formation vous sera communiqué sur la convocation qui vous sera transmise 10 jours avant la date de la formation.

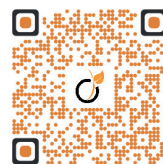
EFE et ACP Formation
sont des marques du groupe

ABILWAYS

Scannez ce code
et retrouvez-nous
sur votre
smartphone



Scannez ces codes et rejoignez EFE sur les réseaux sociaux !



Pour modifier vos coordonnées, Tél. : 01 44 09 24 29 - mail : correctionbdd@efe.fr

Vous pouvez photocopier ce document ou le transmettre à d'autres personnes intéressées.

BULLETIN D'INSCRIPTION

OUI, je m'inscris à la formation " **Quels sont les leviers d'un achat public performant : innovation, sourcing, négociation... ?** "

(code 31635) le Jeudi 14 juin 2018

OUI, je m'abonne gratuitement à la newsletter " La Lettre BJCPonline "

Pour corriger vos coordonnées, ou si la personne à inscrire est différente, merci de compléter le bulletin ci-dessous en lettres majuscules. Pour gagner du temps, vous pouvez tout simplement joindre votre carte de visite.

Madame Mademoiselle Monsieur

Nom et prénom _____

E-mail* _____

Numéro de téléphone portable _____

Fonction _____

Nom et prénom de votre responsable formation _____

E-mail du responsable de formation* _____

Nom et prénom du responsable hiérarchique _____

E-mail du responsable hiérarchique* _____

Société _____

N° SIRET

Adresse _____

Code postal Ville _____

Tél _____ Fax _____

Adresse de facturation (si différente) _____

Date : _____ Signature et cachet obligatoires :

* Indispensable pour vous adresser votre convocation

31635 WEB



Membre de la Fédération de la Formation Professionnelle habilité à délivrer une Attestation Descriptive de Formation

