

# Etude de Marché Achats - Sourcing dans la sphère publique

Objectif pédagogique général du module :	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Apprendre à faire une étude de marché et comprendre les éléments les plus importants à trouver.</li> <li>- Savoir s'en servir dans le cadre d'une consultation.</li> <li>- Approfondir la relation avec les fournisseurs de référence dans le cadre d'un projet et dans le re</li> </ul>
Modalités pédagogiques du module :	<p>Méthode Accelerated Learning<sup>®</sup>. AL : Formation à base de mise en situation sur des cas pratiques concrets, débriefing et interactions, remise d'un résumé.</p> <p>Le résumé contient l'essentiel de ce qu'il faut retenir, il est distribué au fur et à mesure.</p> <p>Les cas pratiques sont réalisés sous des formes pédagogiques différentes : travail solo, travail en groupe, quizz, jeux, jeux de rôles selon le sujet.</p> <p>Ce type de formation est considéré comme beaucoup plus efficaces, mais plus fatigant par les stagiaires.</p>
Documents remis :	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Support Powerpoint + corrigés</li> <li>- Supports des résumés</li> <li>- Cas pratiques et Corrigés</li> </ul>
Prérequis	Aucun prérequis nécessaire en formation unitaire professionnelle continue, prérequis L3 ou expérience professionnelle pour les étudiants

## **Temps 1 :**

## **Réaliser l'étude de marché phase 1**

A l'issue du temps, les stagiaires devront

- connaître les sources des études de marché phase 1,
- connaître les différents sujets à aborder
- savoir réaliser une étude de marché phase 1
- pouvoir construire une stratégie opérationnelle de marché en relation avec l'étude de marchés

Support remis :

- support de cours
  - grille vierge d'étude de marché
  - exemples de grilles remplies corrigées
- Exemples remplis d'études de marchés

Contenu du temps :

- le positionnement des études de marchés dans le travail de l'acheteur
- La boucle d'optimisation "sourcing"
- les forces de Porter
- La grille d'analyse des marchés
- Les sources d'information. La technique du W
- les stratégies opérationnelles de marché

Modalités pédagogiques :	Temps didactique suivi d'un travail personnel en Travail Dirigé en sous groupe, suivi d'une restitution
Modalités d'évaluation :	Evaluation par le formateur du déroulement du travail et de sa restitution
Critères évalués :	- Technique de récolte de l'information - Compréhension des informations à récupérer - Adéquation stratégie/étude de marchés.

<b><u>Temps 2 :</u></b>	<b><u>Sourcer : La recherche du fournisseur de référence</u></b>
-------------------------	--

A l'issue du temps, les stagiaires devront :

savoir ce qu'est un fournisseur de référence

A partir du cahier des charges, savoir réaliser un sourcing opérationnel des fournisseurs de référence (en utilisant des outils classiques (RFI, SWOT, REX) en s'assurant de leur capacité à répondre au marché.

Support remis :

supports théoriques  
exemples de RFI  
Exemples de SWOT corrigés

Contenu du temps :

le fournisseur de référence. La consultation  
Le RFI  
Le REX  
Les matrices SWOT

Modalités pédagogiques :

La notion de canal de distribution (si applicable)  
Temps didactique suivi d'un travail en groupe et d'une présentation collective.

Modalités d'évaluation :

Correction et remarques mises en commun

Critères évalués :

Evaluation du travail des sous groupes  
capacité à mettre en œuvre le RFI, à le construire, et à le défendre à l'oral.

<b><u>Temps 3 :</u></b>	<b><u>Optimiser un projet en mode sourcing</u></b>
-------------------------	--

A l'issue du temps, les stagiaires devront :

- savoir ce qui est possible de faire de manière juridiquement acceptable (et non acceptable) en matière de sourcing vis-à-vis des projets en cours et des fournisseurs de référence  
- pouvoir appréhender les bases d'analyse de la valeur, et des bases sur l  
- savoir interroger un fournisseur en mode sourcing le tout en prenant en compte les contraintes légales et les précautions juridiques proposées par le Code de la Commande publique  
- pouvoir gérer la relation avec les fournisseurs pour collaborer sur le long terme dans l'optimisation des marchés à venir

Support remis :

support de formation  
les stagiaires repartent avec un cas corrigé et un mode d'emploi

Contenu du temps :

- Le rapport coût valeur

	- Application à un cahier des charges fonctionnel
	- L'optimisation du CDCF
	- le maintien de l'égalité de traitement : les conditions et les modalités de mise en œuvre
Modalités pédagogiques :	temps didactique suivi d'un travail en groupe.
	Passage devant le formateur, débriefing
Modalités d'évaluation :	Evaluation du travail de groupe
Critères évalués :	capacité à préparer correctement la négociation de sourcing
	capacité à débriefier l'exercice et à corriger le projet

Nous contacter au 09 61 67 23 28

Ou par courriel [contact@isap.education](mailto:contact@isap.education)