

# FICHE SYNTHETIQUE DE MODULE DE FORMATION

## Etude de Marché Achats - Sourcing dans la sphère publique

Code du module

EMHA PU 3

### Généralités

<u>Population cible :</u>	tous stagiaires concernés: acheteurs publics, juristes ou rédacteurs en poste ou souhaitant le devenir, ou étudiants L3 min
Objectifs pédagogiques généraux 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 :	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. Le résumé contient l'essentiel de ce qu'il faut retenir, il est distribué au fur et à mesure. Les cas pratiques sont réalisés sous des formes pédagogiques différentes : travail solo, travail en groupe, quizz, jeux, jeux de rôles selon le sujet. Ce type de formation est considéré comme beaucoup plus efficaces, mais plus fatigant par les stagiaires.
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

**Durée du module en heures : 21 heures**

**Déroulé pédagogique (fiche synthétique, n'hésitez pas à demander la fiche détaillée)**

**Temps 0 :** **Accueil, Introduction & Tour de table autour du sourcing**

**Temps 1 :** **Réaliser l'étude de marché phase 1**

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

Modalités pédagogiques : - les stratégies opérationnelles de marché  
Temps didactique suivi d'un travail personnel en Travail Dirigé en sous groupe, suivi d'une restitution

**Temps 2 :**

Contenu du temps :

**Sourcer : La recherche du fournisseur de référence**

le fournisseur de référence. La consultation

Le RFI

Le REX

Les matrices SWOT

La notion de canal de distribution (si applicable)

Modalités pédagogiques :

Temps didactique suivi d'un travail en groupe et d'une présentation collective.

Correction et remarques mises en commun

**Temps 3 :**

Contenu du temps :

**Optimiser un projet en mode sourcing**

- 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

**Aspects commerciaux et relations avec les certificats :**

Dates prévues:

15 16 17 Mai 2023

10,11, 12 Avril 2024

27 Avril 2024

Disponible en intra ?

formation en intra possible: 2950 euros Plus frais de déplacements

Relation avec le diplôme RNCP niveau

Cette formation peut être prise en compte dans l'obtention du

6 :	Diplome RNCP niveau 6 de l'ISAP
Relation avec le CFP 'expertise achats FCS' :	Cette formation peut être prise en compte dans l'obtention du CFP 'Expertise achats FCS' de l'ISAP.
Relation avec le CFP 'appréhender la réglementation'	Pas de prise en compte
Relation avec le CFP 'manager de l'Achat Public'	Pas de prise en compte

#### Conditions des formations en intra (chez vous) :

- Remise de 1,5% par mois entier pour toute planification à l'avance avec un maximum de 10%, dès le contrat signé.
- Décalage possible jusque J-15. Paiement 100% pour toute annulation après J-15.

#### Prix et conditions des formations en inter-entreprise (à Paris) :

- Si la date n'est pas encore fixée ci dessus :
  - 490 euros par jour pour 1 personne. (pas de TVA)
  - 740 euros par jour pour 2 personnes (pas de TVA).

Vous choisissez la date avec nous, et vous bénéficiez de **3 avantages « first customer »** :

1. Vous bénéficiez d'emblée d'une remise de 3% par mois entier pour toute planification à l'avance avec un maximum de 10%, dès le contrat signé.
  2. S'il y a d'autres inscrits à cette formation, vous bénéficierez, en plus, de 10% de réduction supplémentaire pour tout stagiaire supplémentaire, jusque 30% maximum. Décalage de dates devient naturellement impossible.
  3. En contrepartie, si votre entreprise est la seule à s'inscrire à ces dates à j-15, vous acceptez alors que la formation se fasse dans vos locaux, au même prix et vous prenez en charge les frais de déplacement du formateur. Dans ce cas, le décalage de dates ou l'annulation est possible jusque J-15. Paiement 100% pour toute annulation après J-15
- Si la date est déjà fixée (inscrite plus haut) :
    - 400 euros par jour par personne, prix ferme, non remisable. Paiement 100% pour toute annulation après J-15. (pas de TVA)

Pour tout renseignement (obtenir la fiche détaillée, des questions sur les reconnaissances vers l'ISAP, etc...) :

Par téléphone : 0961672328

Par mail : [contact@isap.education](mailto:contact@isap.education),