ACCOMPAGNEMENT & FORMATION DES ENTREPRISES DANS LEUR STRATÉGIE DE DÉVELOPPEMENT 2022

2 rue Alfred Kastler
44300 Nantes

www.jeudelacommandepublique.fr *
contact@jeudelacommandepublique.fr

Le Jeu de la Commande Publique est une marque déposée à l'INPI distribuée par la Société* ***Excellianz SAS**, **organisme de formation** enregistré sous le numéro de déclaration d'activité N°52440841444 auprès de la DIRECCTE (Direction régionale des entreprises, de la concurrence, de la consommation, du travail et de l'emploi) des Pays de la Loire.*

Table des matières

EDITO GÉNÉRAL 3

5 BONNES RAISONS DE TRAVAILLER AVEC EXCELLIANZ 4

NOTRE TERRAIN DE JEU ACCOMPAGNER LES ENTREPRISES DANS LEUR STRATÉGIE ET VENTES COMPLEXES POUR UN ANCRAGE DURABLE AU SEIN DE LEUR TERRITOIRE 7

RETROUVEZ NOS AUTRES TERRAINS DE JEU 11

EDITO GÉNÉRAL

*L'année 2019 s'est traduite pour notre équipe par la signature d'un contrat de cession exclusive d'utilisation du Jeu de la **commande publique** conçu par le ministère des Armées et récompensé par le 1er prix du 12éme trophée national achats dans la catégorie équipe achats.*

Excellianz à travers Le Jeu :

- *Offre la possibilité à toute personne de s'initier et se former à la Commande Publique qu'il soit acteur public ou entreprise privée.*
- *Permet non seulement une meilleure compréhension de la posture et enjeux de l'ensemble des acteurs, acheteur, prescripteur, vendeur mais de **réfléchir ensemble à vos processus** et d'**identifier les leviers contribuant à la création de valeur pour une performance économique globale.***
- *Invite à la construction de **partenariats**, ici **public-privé**, en privilégiant des approches innovantes qui favorisent le décloisonnement des services, la communication, l'implication des acteurs dans la stratégie de leur entité, autant de leviers que nous voulons mettre en œuvre dans notre soutien aux organisations.*

La crise récente a démontré une fois de plus qu'il fallait au-delà de nos modèles existants pour permettre une réelle efficience et créer de la valeur.

*Avec le soutien actif de notre communauté d'experts nous avons construits **deux offres distinctes et complémentaires une offre orientée vers les pouvoirs adjudicateurs (ministères, collectivités territoriales, mairie, santé) et une offre tournée vers l'entreprise.***

Car comment parler de dynamique de territoire sans connaître les TPE et PME qui le composent ?
Comment parler de performance sans connaître les acteurs qui la délivrent et la pilotent ?
Comment parler d'innovation d'usages ou de produits sans comprendre et connaître les entreprises qui transforment notre quotidien ?
Enfin comment parler développement durable sans mettre en présence toutes les parties prenantes ?

Notre mission est d'aider toute organisation à identifier les bons leviers de performance et de la rendre autonome en lui permettant une appropriation d'outils et de savoir-faire.

Avec notre offre de conseil et formation sur mesure à la performance, vous serez en mesure d'accompagner au changement votre organisation et vos équipes, mettre en place votre stratégie de développement et déployer les bons leviers de performance en un minimum de temps.

Formez dès à présent vos équipes et échangez avec les nôtres pour profiter rapidement de ce puissant vecteur de développement de votre activité.

Nous avons constitué pour vous accompagner une communauté d'experts seniors non seulement autour de l'entreprise mais aussi du Jeu de la Commande Publique pour relever les défis encore plus nombreux auxquels nous sommes tous confrontés.

Au plaisir de vous accueillir, conseiller et former.

Jean-Marie Mathy, Président d'Excellianz

5 BONNES RAISONS DE TRAVAILLER AVEC EXCELLIANZ

1. Une pédagogie entrepreneuriale et ludique

La formation à la **Pédagogie ludique et entrepreneuriale** vise à combiner Expérience Performance et Pédagogie Active et s'articule chez Excellianz autour de 4 axes :

- Théorique : formation à la finalité de cette pédagogie, aux concepts et aux fondements qui la sous-tendent (les notions d'erreur, de talents, de motivation intrinsèque, de créativité, de bienveillance, d'intelligences multiples, de stress…) ;
- Expérientiel : faire vivre des expériences entrepreneuriales **« learning by doing »** 70% du temps est consacré aux échanges et à la pratique entre participants.
- Outillant et ludique : fournir des outils pédagogiques qui balisent les grands éléments et les grandes étapes par lesquelles doivent passer chaque thématique abordée au cours des formations
- Accompagnement : accompagner les personnes dans la mise en œuvre de ces connaissances.

En travaillant avec Excellianz et la **communauté d'Experts** du Jeu vous bénéficiez de formules d'accompagnement personnalisées en présentiel, ou en distanciel, réalisées par notre équipe.
La conception de nos programmes d'accompagnement et de formation repose sur l'expérience de l'achat, de la vente et du marketing au contact de collectivités publiques, d'entreprises très diverses de l'industrie, des services, du Retail et d'accompagnement de dirigeants et sur une **formation entre pairs**.

Grâce à nos formations vous serez en mesure de construire rapidement le business model de votre entreprise ou d'une nouvelle offre, d'un nouveau segment de marché ou encore de faire progresser vos ventes, vos équipes en un minimum de temps.

La prise de responsabilités en favorisant la prise en charge par chaque participant de sa propre démarche d'apprentissage	Learning by doing « expérimenter » en permettant à chaque participant de construire son apprentissage sur sa propre expérience et le partage des bonnes pratiques	La découverte et valorisation des talents de chaque participant
La coopération en favorisant le travail de groupe dans une optique où les différents participants contribuent au processus d'apprentissage Mettre chacun au cœur de l'acte d'apprentissage et transformation des organisations	La connaissance de soi et des autres, cerner ses motivations intrinsèques, comprendre celles des autres et envisager la complémentarité et l'intelligence collective La réflexion, en donnant à chaque participant l'occasion de faire le bilan et la synthèse de ce qu'il a appris	Le jeu pour apprendre en s'amusant et ancrer les sujets émotionnellement Des méthodes pédagogiques adaptées à la situation d'apprentissage toujours privilégiant le faire : méthode expérientielle en petit groupe, atelier créatif, mise en situation, test, brainstorming.

2. Une communauté d'experts partageant les mêmes valeurs

Avec Excellianz vous avez l'assurance d'être accompagné par des pairs qui partagent vos préoccupations et connaissant votre environnement.

Car on n'intègre pas notre communauté d'experts comme on entre dans un moulin. Il y a quelques caractéristiques à présenter : vision, passion et exigence.

Les experts de la communauté sont tous des professionnels « senior » expérimentés dans leur métier respectif. (Voir CV des experts en pièce jointe du présent mémoire) issus des 3 fonctions de l'état : ministère, territoriale, hospitalière et de l'entreprise et susceptible de délivrer les services et formations conçues collectivement au sein de la Communauté.

Leur profil est disponible sur la communauté du Jeu .

Les experts de la communauté portent la passion de leur métier et sont exigeantes envers eux-mêmes et leur projet.

Cette exigence est un état d'esprit global, qui permet de créer une dynamique forte, et qui s'appuie sur des personnes impliquées.
Nous partageons plus que des missions mais bien une vision de la collaboration entre les personnes. Nous avons à cœur que les experts de la communauté du Jeu se parlent dans une approche décloisonnée, une ouverture à d'autres secteurs et univers pour assurer la mixité des profils entreprises, secteurs publics, entrepreneurs, créatifs, juristes.

3. Identifier les leviers de performance pour faire progresser votre organisation

Parce que les attentes de chacun sont différentes tant en termes d'acquisition de connaissances que de montée en compétences, nos programmes d'accompagnement et de formations se construisent selon vos besoins.
Nos programmes s'adressent aux débutants, intermédiaires et confirmés sans discrimination d'aucune sorte. Nous adaptons le rythme de nos formations si nécessaire après avoir recueilli vos besoins. Certaines de nos formations peuvent nécessiter des prérequis. Ceux-ci vous sont décrits dans nos fiches modules.

Intra entreprise sur-mesure
Vous avez des besoins spécifiques autour des leviers de croissance de votre entreprise, EXCELLIANZ et sa Communauté d'experts peuvent vous proposer un accompagnement sur mesure et des modules de formations adaptés à vos marchés et ou besoins spécifiques.

Après un audit précis de vos problématiques, nous élaborons un programme et des contenus de formation personnalisés en fonction de vos spécificités, vos forces et vos faiblesses.
Ensemble, créons davantage de valeurs pour vos équipes !

4. Créer une dynamique collective

Afin de garantir la qualité, l'alliance et synergie des savoir-faire et une réelle dynamique créative, nous avons mis en place un Comité Pédagogique composé d'experts de profils différents intervenant soit au sein d'organismes publics, d'entreprises et d'écoles.
Avec notre communauté nous voulons :

A. Promouvoir la collaboration et faire la promotion de l'intelligence collective dans les organisations
   - Permettre à l'ensemble de nos experts d'acquérir des pratiques harmonisées
   - Favoriser de réels partages d'expériences entre pairs venant d'horizons très divers et qui viendront enrichir nos savoir-faire et ceux que nous diffuserons dans nos formations celui de nos participants
   - Motiver et fidéliser nos experts en leur permettant d'enrichir leurs compétences dans une approche collaborative et d'intelligence collective (ou d'évoluer dans un environnement apprenant)

B. Maîtriser la qualité et la délivrance des formations
   - Assouplir autant que possible nos dispositifs de formation par des pratiques harmonisées.
   - Donner une « réelle dimension pédagogique » à la mission de nos experts en les impliquant dans la conception des parcours
   - Cibler et ajuster les séquences de formation en fonction des besoins de chacun

5. Des clients qui nous font confiance

Retrouver sur notre site l'éco système Excellianz partenaires et nos références et témoignages client.

NOTRE TERRAIN DE JEU ACCOMPAGNER LES ENTREPRISES DANS LEUR STRATÉGIE ET VENTES COMPLEXES POUR UN ANCRAGE DURABLE AU SEIN DE LEUR TERRITOIRE

Développer et structurer son activité, c'est avant tout comprendre son client, ses besoins, les enjeux de mon offre de services pour son organisation et son fonctionnement :

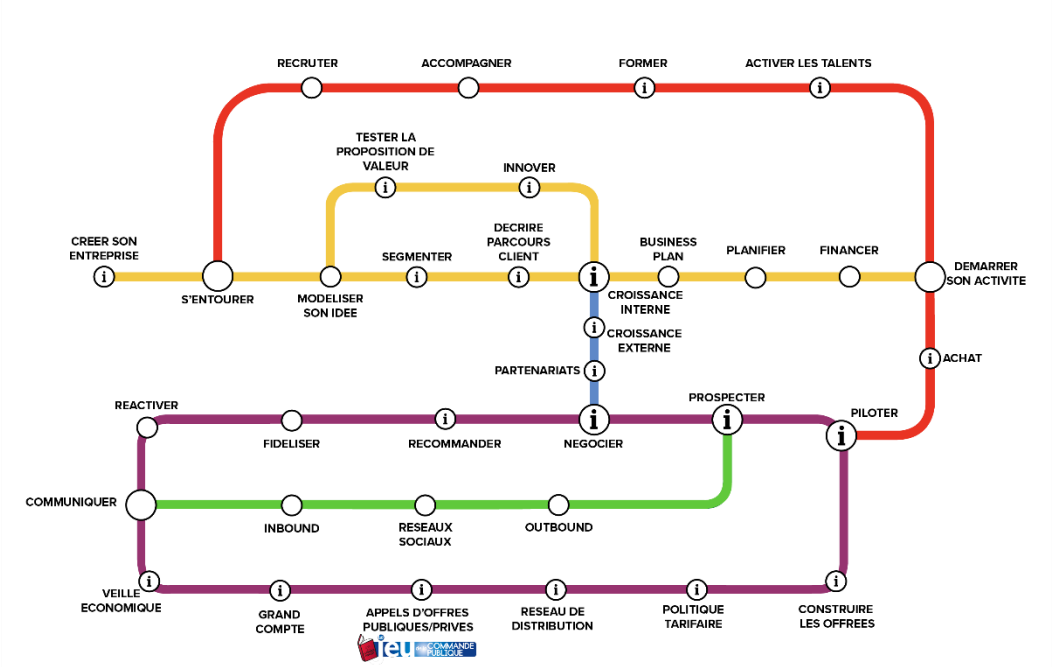
- Valider la segmentation stratégique c'est à dire les couples produits/marché/technologies qui tiennent compte de vos processus, du marché et de vos concurrents
- Positionner les attributs de votre offre produits-services
- Savoir positionner une offre innovante

Répondre à des marchés publics ou privés nécessitent de respecter un certain nombre d'étapes, de connaître un certain nombre de règles :

- Déterminer et activer les moyens d'action pour répondre aux besoins clients
- Savoir construire une stratégie grands comptes publics
- Identifier le cercle de décision : acheteur, prescripteur, décideur etc.
- Savoir répondre avec succès à un appel d'offre
- Construire les alliances et partenariats en milieu complexe
- Étude de marché - sourcing

Notre équipe d'experts accompagne votre équipe, que ce soit sur un plan individuel ou collectif, sur de nombreux sujets vous permettant de structurer votre développement commercial mais également sur des thématiques plus spécifiques aux dirigeants ou futurs décideurs comme le pilotage, la création d'entreprise, le management d'équipe (voir formation management).

La carte ci-dessous vous indique les problématiques (i) adressés par les experts de la communauté Excellianz.



Ventes complexes: Business to Government B2G-Business to Business B2B “Oser la commande publique”

Répondre à des marchés publics ou privés nécessitent de respecter un certain nombre d’étapes, de connaître un certain nombre de règles. Avec notre équipe d’experts réinventer votre approche de la vente !

Intitulé de la formation	Objectifs de compétences Être en capacité de …	Durée	Réf.
Stratégie commerciale et acquisition client : Vente B2B en milieu complexe	▪ Identifier et connaître les dimensions du développement commercial ▪ Traduire la stratégie de l’entreprise en leviers et résultats de vente pour améliorer sa performance commerciale. ▪ Diffuser une culture commerciale au sein de votre équipe	5 jours	V07PIE
Oser la commande publique ou mieux comprendre l’acheteur publique pour une stratégie gagnante	▪ Permettre à toute personne en charge de la réponse à appels d’offre de réfléchir globalement à l’expression des besoins de l’acheteur public pour créer de véritables partenariats aux bénéfices de tous ▪ Être plus performant, mieux comprendre les interactions avec l’acteur public, pour mieux travailler ensemble	2 jours	V08IIE
Décrypter les marchés publics	▪ S’approprier les codes du secteur public ▪ Identifier les règles essentielles et les étapes du processus achat ▪ Savoir s’il est pertinent ou pas de répondre à un AO : go no go ▪ Identifier et comprendre l’articulation entre les différents documents constitutifs d’un AO	1 jour	V18IIE
Rédiger un mémoire technique gagnant	▪ Déterminer et choisir les critères fonctionnels les plus pertinents issus des bonnes pratiques du métier et de votre environnement	1 jour	V09IIE
Structurer son prix pour mieux le défendre sur les marchés publics	▪ Identifier les choix possibles autour du prix dans les marchés publics ▪ Identifier les composantes de l’échange entre clients et fournisseurs: prix, coût cible, coût de possession ▪ Maîtriser les formes de prix	1 jour	V10IIE
Gérer la sous-traitance dans les marchés publics	▪ Maîtriser la relation en tant que sous-traitant ou en tant qu’entreprise sous-traitant des prestations	1 jour	V19IIE
Déposer ses réponses ou la dématérialisation dans les appels d’offres publics	▪ Comprendre les règles applicables à la dématérialisation des marché publics : à chaque jeu ses règles ▪ Mettre en place une veille électronique des marchés publics : identifier les opportunités ▪ Connaître les outils de dématérialisation et leur modalité d’utilisation : savoir paramétrer les outils aux spécificités de son entreprise le DUME	1 jour	V20IIE
Identifier et gérer les sources de contentieux et de recours d’un marché public	▪ Connaître les documents constitutifs des marchés publics en lien avec les procédures de marchés publics et marchés de recherche ▪ Connaître les bases de la règlementation liées à la gestion des contentieux ▪ Identifier les juridictions compétentes en matière de contentieux	1 jour	V21IIE
Facturer les entités publiques par voie électronique sur Chorus	▪ Comprendre les enjeux et le contexte réglementaire de l’e-facturation ▪ Comprendre les modalités d’utilisation de Chorus Pro ▪ Être capable de gérer toutes les étapes de l’e-facturation	1 jour	V22IIE

Répondre en groupement	▪ Choisir la forme juridique adaptée du partenariat (groupement, sous-traitance…) ▪ Être en mesure de répondre à un appel d'offres puis d'exécuter un marché public dans le cadre d'un groupement d'entreprises	1 jour	V23IIE
Comment répondre aux appels d'offres publics avec le DUME et le coffre-fort électronique	▪ Comprendre comment constituer un DUME (Document Unique de Marché Européen) et se constituer son DUME ▪ Être capable de gérer toutes les étapes de la dématérialisation (du téléchargement de l'avis en passant par la signature électronique jusqu'à l'envoi de l'offre) ▪ Appréhender le parcours et anticiper les obstacles sur différentes plateformes	1 jour	V24IIE
La loi MOP	▪ Comprendre ce qu'est la loi MOP ainsi que son périmètre et ses exceptions ▪ Identifier les acteurs et comprendre le principe de séparation de la conception et de la réalisation et ses exceptions ▪ Identifier les missions du maître d'œuvre et ses relations avec le maître d'ouvrage	1 jour	V25IIE
La loi AGEC , comment dessiner une approche circulaire de son activité	▪ Comprendre ce qu'est la loi relative à la lutte contre le gaspillage et à l'économie circulaire ▪ Définir les enjeux et principes de l'économie circulaire ▪ Maîtriser les domaines d'application de la loi AGEC et les nouvelles obligations en lien avec l'activité de son entreprise ▪ Mettre en œuvre les outils et méthodologies afin de dessiner une approche circulaire de son activité	1 jour	V26IIE

Business Development

Intitulé de la formation	Objectifs de compétences Être en capacité de …	Durée	Réf.
Alliances & Partenariats Savoir identifier et construire les bons modèles de développement de collaboration	▪ Aborder les différentes dimensions relatives à la recherche de partenaires et à ses enjeux et impacts pour l'entreprise. Que l'opportunité de développement soit voulue ou fortuite avec des acteurs connus ou pas, cette formation vous donne les clés pour faire le choix de vos futurs partenaires	3 jours	V04PIE
Étude de marché	▪ Analyser et décrypter chaque filière : L'étude et la réflexion portent sur la valeur créée pour les clients à partir de l'analyse de la chaîne de valeur technologique du client. ▪ Identifier et interview des principaux acteurs ▪ Analyse des contraintes d'accès aux marchés, bonnes pratiques et attentes techniques, économiques et organisationnelles des clients ▪ Redéfinir les contours du marché pour essayer d'aller au-delà de la demande connue et d'évaluer l'impact d'offre innovante sur le marché	Sur mesure	V18IPA
Identifier les bons leviers à adopter pour réussir la transformation digitale de son entreprise	▪ Comprendre les enjeux et opportunités de la transformation digitale de l'entreprise ▪ Identifier les technologies digitales et leur impact sur le business model de mon entreprise ▪ Associer la bonne stratégie au changement ▪ Mettre en place la stratégie digitale adaptée à mon entreprise pour attirer, convertir et fidéliser ses prospects ▪ Adopter la bonne posture managériale dans la transformation digitale de son entreprise	3 jours	V16IIE

Accompagnement à la transformation commerciale des organisations

Intitulé de la formation	Objectifs de compétences Être en capacité de …	Durée	Réf.
Accompagnement opérationnel en situation de travail AFEST	▪ Selon les besoins et priorités établis avec le dirigeant lors du diagnostic initial, un accompagnement plus spécifique : plan de formation, définition de postes, clarification des rôles de chaque personne dans l'entreprise, accompagnement à la montée en compétences de salariés spécifiques	Sur mesure	V02IPA
Prendre ses nouvelles fonctions de technico-commercial	▪ Appréhender son nouveau rôle, ses nouvelles responsabilités ▪ Mesurer les enjeux de la vente ▪ Aborder sereinement son changement d'identité personnelle ▪ Décrypter le contexte et les étapes de la négociation ▪ Comprendre les relations interpersonnelles et trouver son style de négociateur ▪ Construire son plan de prospection et sélectionner les bons outils	2 jours	V11IIE
Réussir ses négociations commerciales	▪ Décrypter le contexte de la négociation et les étapes de la préparation de la négociation ▪ Maîtriser les techniques de négociation ▪ Aboutir à un accord ou comment négocier le meilleur compromis	2 jours	V12IIE
Déployer une solution de gestion commerciale (CRM)dans son organisation	▪ Accompagner au déploiement d'une CRM dans son entreprise	Sur mesure	V13PIA
Construire et positionner une offre adaptée au marché	▪ Mettre en œuvre une démarche marketing visant à construire une offre répondant au juste besoin marché ▪ Comprendre le type de relation que l'entreprise veut adopter avec son client ▪ Identifier les bons canaux de distribution ▪ Analyser les moyens d'acquisition client	2 jours	V17IIE

Design Thinking & Marketing digital

Intitulé de la formation	Objectifs de compétences Être en capacité de …	Durée	Réf.
Construire son Business Model Canvas	▪ Maîtriser le Business Model Canvas ▪ Partager un langage commun sur l'innovation de business model avec ses équipes ▪ Maîtriser la méthode de création de business model et savoir l'utiliser et le décliner quel que soit le type de projets ▪ Tester rapidement un business model	2 jours	V05IIE
Comment définir l'architecture de son offre de produits ou services	▪ Mettre en œuvre la démarche de design Thinking pour construire une proposition de valeur spécifique adaptée à chacun des segments de clientèle	2 jours	V14IIE
Comment intégrer le parcours clients dans la construction de son offre produit pour mieux innover	▪ Comprendre les besoins de ses clients pour adopter une méthode de conception de solutions orientée utilisateur	2 jours	V15IIE

Piloter son entreprise

Intitulé de la formation	Objectifs de compétences Être en capacité de …	Durée	Réf.
Pré diagnostic stratégique - état des lieux	▪ Diagnostic individuel personnalisé du dirigeant Recueil des besoins : problématique RH en fonction de son marché, turn-over, difficultés de recrutement etc. ▪ Aider le dirigeant à repérer les axes d'amélioration de sa gestion RH en lien avec sa stratégie et marché	1 jour	V01IPA
Audit et management stratégique d'une TPE-PME ou "comment piloter sa stratégie d'entreprise pour mieux déployer ses plans d'actions"	▪ Définir sa stratégie d'entreprise pour mieux déployer ses plans d'actions ▪ Maîtriser les concepts et caractéristiques de la stratégie d'entreprise ▪ Initier à la méthode d'analyse de décision stratégique	2 jours	V03IIE

Évaluer l'impact et la faisabilité de son projet

Intitulé de la formation	Objectifs de compétences Être en capacité de …	Durée	Réf.
Création d'entreprise "de l'idée au projet"	▪ Maîtriser les concepts et caractéristiques fondamentaux de la stratégie d'entreprise ▪ Comprendre les attentes du marché et identifier les opportunités Construire son Business Model, émettre des hypothèses et proposer des solutions viables ▪ Façonner son offre de produits et services	3 jours	V06IIE

RETROUVEZ NOS AUTRES TERRAINS DE JEU

Accompagnement à la performance achat de l'organisme public

Conseil, formation et accompagnement basés sur de nombreuses années de pratique de l'achat public autour des 4 axes de la performance achat : la stratégie et les leviers, le pilotage et l'organisation, la création de valeur dans le processus achat, la professionnalisation de la fonction achat

Plus d'informations sur notre accompagnement à la performance achat **ici**

Accompagnement en management et développement personnel pour créer une dynamique collective

Contribuer à l'épanouissement et à l'employabilité de vos collaborateurs,

Garantir la réussite des projets du fait d'une communication explicite et adaptée, d'une adéquation des ressources et d'une implication des collaborateurs,

Mettre vos équipes sur la trajectoire du collaboratif, source d'innovation et de performance, intégrer les composantes du leadership pour engager les équipes … telles sont nos ambitions sur cette partie « ressources » ;

Nos actions prennent la forme **de formation action auprès du dirigeant et de ses équipes de Conseil & Accompagnement**

Plus d'informations sur notre accompagnement des équipes **ici**

Nos conditions générales de vente vous sont communiquées sur simple demande.