



# METTRE EN ŒUVRE LES LEVIERS D'ACHAT DE PRESTATIONS INTELLECTUELLES ET FAIRE EVOLUER SON ORGANISATION

Achat Public | Métier | Perfectionnement | 2 jours | AR03PIE

<p><b>OBJECTIFS DE LA FORMATION</b></p> <p>Acquérir les techniques achats spécifiques au domaine des prestations intellectuelles</p>	<p><b>COMPÉTENCES ACQUISES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Connaissance des principaux acteurs du marché fournisseurs en matière de prestations intellectuelles</li> <li>• Recenser et analyser son besoin</li> </ul>
<p><b>PUBLIC VISÉ</b></p> <p>Responsables des achats, acheteurs confirmés, prescripteurs intervenant dans le processus achat de l'organisme public.</p>	<p><b>PRÉ-REQUIS</b></p> <p>Maîtriser l'achat public</p>



<p> <b>MÉTHODES PÉDAGOGIQUES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Alternance de présentations, de jeux et de cas pratiques permettant aux participants de s'approprier progressivement et de façon ludique les procédures, les documents et les méthodes tout en facilitant l'assimilation des connaissances.</li> </ul>	<p> <b>SUPPORTS PÉDAGOGIQUES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Pendant la formation : supports visuels de la formation, cas pratiques et mise en situation, bibliographie, visio-conférences</li> <li>• En fin de formation : Fiche outils métier et cas d'usage</li> </ul>
--	--

<p> <b>DISPOSITIF D'ÉVALUATION</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Une évaluation de la satisfaction des stagiaires à l'issue de la formation</li> <li>• Un questionnaire de positionnement et d'auto-évaluation des connaissances avant et après la formation</li> <li>• Un QCM d'évaluation des connaissances</li> <li>• Une évaluation à froid auprès du commanditaire de la formation afin d'apprécier les impacts de la formation</li> </ul>	<p> <b>CALENDRIER</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Sur demande</li> </ul>
---	--

<p><b>INTERVENANT</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Experte(s) de la communauté du Jeu</li> </ul>	<p><b>MODALITÉS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Inter-Intra sur demande</li> </ul>
--	---



# METTRE EN ŒUVRE LES LEVIERS D'ACHAT DE PRESTATIONS INTELLECTUELLES ET FAIRE EVOLUER SON ORGANISATION

Achat Public | Métier | Perfectionnement | 2 jours | AR03PIE

## PROGRAMME

### JOUR 1 - Appréhender le marché des prestations intellectuelles

#### 1-Evaluer la place des achats de prestations intellectuelles dans l'organisation

- Présenter les différents types d'achats de prestations intellectuelles : conseil, formation, recrutement, communication, études & enquêtes...actifs immatériels
- Identifier les clients internes (SG, Dircom, Juriste, Prescripteur, Acheteur...) et leur rôle
- Identifier le rôle de l'acheteur et l'apport du service achats dans un acte d'achat de prestations intellectuelles



Atelier : RACI

#### 2- Anticiper et exprimer les besoins

- Anticiper : programmation des achats de l'Etat
- Dialoguer avec le prescripteur - Matrice ACDE



Atelier : matrice ACDE

#### 3. Connaître le marché fournisseurs, identifier les acteurs

- La veille stratégique
- Les outils du sourcing



Atelier : Veille et sources d'informations

#### 4. Analyse des risques

- Les risques spécifiques aux marchés de PI



Atelier : cartographie des risques

### Bilan journée 1

### JOUR 2 - Mettre en place les leviers d'achat de prestations intellectuelles

#### 5. Maîtriser le cadre et les leviers de négociation dans le domaine des PI

- Les leviers d'achats des prestations intellectuelles
- Stratégie achats et matrice de KRALJIC
- Leviers achats



Atelier les leviers d'achat

#### 6. Identifier les enjeux liés aux achats de PI

- Focus sur la propriété intellectuelle dans les achats de PI



Quiz APIE

- Les nouveaux CCAG

#### 7. Appréhender la structure de coûts des achats de PI

- Appréhender la structure de coûts des achats de PI
- Coût global
- Décomposition des coûts



Atelier les différentes natures de coûts

### Bilan journée 2

#### Potentiel de création de valeur de la formation :

- Connaître les enjeux des marchés de prestations intellectuelles.
- Choisir entre « Faire ou acheter ».
- Agir sur les facteurs techniques et économiques constitutifs des offres.
- Créer l'espace négociable dans le dossier de consultation des entreprises (DCE).