

**Les marchés publics sont considérés comme un levier majeur de développement des PME / TPE. L'intégration de ces comptes est un moyen de développer son chiffre d'affaire, avoir des références solides et s'assurer généralement d'une relation pluriannuelle. Par le développement durable et par l'ensemble des possibilités qu'offre aujourd'hui le Code de la Commande Publique, vous pouvez devenir prestataire du client public plus simplement, voir même sans mise en concurrence, à condition de connaître les différentes portes d'entrées.**

## OBJECTIFS DE FORMATION

- Comprendre les enjeux du Business to Government
- Connaître le processus d'achat chez le client public
- Devenir prestataire pour les montants inférieurs à 40 k
- Savoir se positionner sur les achats innovants sans mise en concurrence
- Développer son chiffre d'affaire par l'économie circulaire
- Garantir sa marge dans les marchés

## CONTENU PÉDAGOGIQUE

### Introduction des enjeux du Business to Government (Vente au secteur public)

- Que dit la réglementation?
- Quelles sont les moments clés?
- Qui sont les interlocuteurs clés?

### Appréhendez le processus achat chez le client public

- Comprendre les cycles d'achats de l'administration
- Les différentes portes d'entrées

### Le seuil de 40k une nouvelle perspective d'accès aux comptes collectivités

- Pourquoi le seuil de 40k ? L'évolution réglementaire et l'objectif de cette réforme.
- Pour que l'administration vous consulte, les techniques de prospection.
- Les différentes stratégies possibles

### L'expérimentation sur les achats innovants, comment intégrer les collectivités par ce levier sans mise en concurrence

- Qu'est ce qu'un marché innovant ?
- Qu'est ce que l'expérimentation sur les achats innovants ?
- Comment bénéficier de cette opportunité pour développer son chiffre d'affaire ?

### Développement durable et économie circulaire dans la commande publique

- Quelles sont les possibilités et les obligations des administrations?
- Comment en tirer parti?
- Comment préparer ma société et mettre en avant la prise en compte de l'économie circulaire pour marquer des points.

### Mettre en œuvre une organisation interne pour développer ses réponses aux marchés et garantir sa marge

- Quelle organisation pour quel marché?
- Comment garantir sa marge au moment de la réponse?
- Comment la maintenir et même la développer en cours d'exécution par une optimisation d'exécution

## A L'ISSUE DE FORMATION

- Questionnaire d'évaluation en fin de session
- Attestation de fin de formation



Nous consulter



9h / 17h30  
1 journée de 7h30



Région HdF



780€TTC prix public  
+ 18€TTC\* prix du déjeuner

## ATOUPS



Des consultants / formateurs experts



Une pédagogie interactive basée sur des échanges, des retours d'expériences et des cas pratiques



La possibilité d'échanger autour de votre projet en cours

## PUBLIC



Toutes entreprises souhaitant développer son CA par les clients publics



Aucun prérequis



Effectif mini : 4 personnes  
Effectif maxi : 12 personnes

Contactez-nous!

Sylvie Daenens  
06 40 34 26 28  
s.daenens@cd2e.com



Dates et lieux :  
nous consulter

## PRÉINSCRIPTION FORMATION

Choisissez  
votre date

Le bulletin de préinscription est à communiquer **à minima 15 jours avant la date de démarrage** auprès de notre service formation [s.daenens@cd2e.com](mailto:s.daenens@cd2e.com) pour nous permettre de vous accompagner dans le montage de votre dossier de financement si besoin.

Suite à cet enregistrement, nous prendrons contact avec vous pour vous communiquer les documents nécessaires à l'enregistrement et la validation de votre inscription, à savoir :

- Bulletin d'inscription
- Conditions générales de vente
- Contrat de formation
- Règlement intérieur

### PARTICIPANT(E)

Nom :  
Nom de jeune fille<sup>(1)</sup> :  
Prénom :  
Date de naissance :  
Tél professionnel :  
Ligne directe :  
Tél personnel <sup>(1)</sup> :  
E-mail professionnel :  
E-mail personnel <sup>(1)</sup> :

### ENTREPRISE

Raison sociale :  
Adresse :  
Code Postal :  
Ville :  
Tél :  
  
Contact formation :  
Fonction :  
Tél :  
Ligne directe :  
E-Mail :

#### RECUEIL DU CONSENTEMENT PRÉALABLE

Merci de veiller à recueillir en interne le consentement de ces personnes et de les informer de leur droit d'accès, de suppression et de rectification aux informations qui les concernent, en application des articles 39 et suivants de la loi du 6 janvier 1978 modifiée.

### VALIDATION PRÉREQUIS

Fonction :  
Ancienneté :  
Statut :  
Expériences en lien avec la formation :  
(indiquez ici vos réalisations, vos missions, vos projets)

### PRISE EN CHARGE PRÉVUE

Organisme financeur :  
Contact :  
Fonction :  
Tél :  
E-mail :

*Cette formation n'est pas éligible au CPF  
Prise en charge possible par votre OPCO*

Vous ou votre structure êtes adhérent au CD2e?

oui  non

[+ d'infos](#)

Les informations recueillies dans ce document (sauf facultatives) sont nécessaires pour votre formation au CD2E. Elles font l'objet d'un traitement informatique et sont destinées au secrétariat de l'association. Le CD2E ne cède, ni ne loue ou vend le fichier de ses adhérents à des fins commerciales. Ces données collectées peuvent être utilisées par le service administratif du CD2E à des fins statistiques. En application des articles 39 et suivants de la loi du 6 janvier 1978 modifiée, vous bénéficiez d'un droit d'accès, de suppression et de rectification aux informations qui vous concernent. Si vous souhaitez exercer ce droit et obtenir communication ou rectification des informations vous concernant, veuillez-vous adresser au service administratif du CD2E, Rue de bourgogne Base du 11/19 - 62750 Loos-en-Gohelle - France - Tél. : +33 (0)3 21 13 06 80 [contact@cd2e.com](mailto:contact@cd2e.com)