

Les administrations ne sont pas des clients comme les autres !

- Comment prospecter les administrations ?
- Où rencontrer les responsables achats publics ?
- Comment échanger vos expériences et récolter les informations utiles et des conseils précieux pour vous et votre entreprise ?

PARIS
LE 22 JUIN 2010

Tout simplement en participant à la première

Journée Rencontre de l'Acheteur Public

**Venez rencontrer des spécialistes de l'achat public
Ils vous expliqueront leurs méthodes d'achats et ce qu'ils attendent de vous en tant que fournisseurs**

Ce sont eux qui étudieront vos offres futures



Dominique Legouge,

Directeur du
RESAH-ID

Jean-Claude Oriole,

Resp. achats au
Min. de la Défense

Jérôme Grand D'Esnon,

Rédacteur du
Code des Marchés Publics

Azdine Ayad,

Dir. Achats de la
Mairie de St Denis

Gaëlle Joseph,

Resp. achats à la
CCIP

Michaël Perez,

Consultant
Marchés Publics France

Ils énuméreront les points importants dont vous devez tenir compte lors de la rédaction de vos dossiers de candidature et/ou de vos offres. Venez prendre part à cette journée exceptionnelle !

programme des conférences au verso

Marchés **P**ublics **F**rance

Ne jetez pas ce flyer, il vaut 200 € ! (voir au verso)

PROGRAMME DE LA JOURNEE

09h00 : Accueil des participants (petit déjeuner)

09h30:

Dominique Legouge,
Directeur du RESAH-IDF

Sujet : « La mutualisation des achats => pas forcément défavorable aux PME »

Le Réseau des acheteurs Hospitaliers d'Ile de France compte 120 membres et représente un volume annuel d'achat de 1 milliard d'euros. Par la mutualisation des achats, le groupement vise l'amélioration du processus « achat-approvisionnement-consommation ».

Azdine Ayad,
Dir. Adj. de la commande
Publique de la Mairie de
Saint Denis.

Sujet : « Comment répondre à un marché sur la base des critères de sélection ? »

La Mairie de Saint Denis (100 000 habitants) dépense 47 millions d'Euros par ans. Le quotidien d'Azdine Ayad est rythmé par la construction de centres scolaires et le renouvellement des marchés de fournitures de tous types. Il tente de combiner le fait d'acheter au meilleur prix tout en permettant l'accession à la commande publique des PME et TPE.

Il vous expliquera ce qu'il attend des fournisseurs qui répondent aux marchés de collectivités territoriales.

Gaëlle Joseph,
Responsable achats à la CCIP

Sujet : « Cas concret : le choix d'un prestataire d'aménagement de stand dans le cadre d'un accord-cadre multi attributaire - comment satisfaire tous les besoins de l'établissement et de ses délégations ? »

Gaëlle Joseph est responsable des achats à la Direction de la Communication de la Chambre de Commerce et de l'Industrie de Paris. Au service des entreprises, la CCIP accompagne les entreprises à chaque étape de leur développement. Montant annuel des achats de la CCIP : 90 millions d'Euros.

12h20: Apéritif et Déjeuner d'échange

14h00:

Jérôme Grand D'Esnon,
« Père » du Code des
Marchés Publics.

Sujet : « Les PPP : une nouvelle forme d'investissement public et un nouveau marché pour les entreprises »

Ancien directeur des affaires juridiques de Bercy exerçant aujourd'hui en tant qu'avocat chargé de grands contrats publics au sein du Cabinet Carbonnier Lamaze Rasle, Jérôme Grand D'Esnon, a largement contribué à la rédaction du code des marchés publics de 2006 afin notamment de le rendre plus « digeste » et accessible pour les PME.

Jean-Claude Oriole,
Responsable achats à l'Etat
Major de la Marine Nationale.

Sujet : « Le potentiel important de sous-traitance auprès des grands titulaires de marchés de la Défense »

Le Ministère de la Défense notifie plus de 14 milliards d'euros de commande par an et travaille avec plus de 12000 entreprises dont 75% sont des PME. Son souci permanent : permettre au maximum de sociétés d'accéder à la commande publique en respectant les principes du code des marchés publics mais aussi du décret spécifique défense.

Mr Oriole abordera les méthodes utilisées par l'Etat et les erreurs à ne pas commettre pour espérer se positionner.

Michaël Perez,
Consultant marchés publics
chez MPF

Sujet : « Démarche commerciale à mettre en place en amont, via à vis des administrations - Conseils aux entreprises »

Formateur et consultant expert en marchés publics pour MPF et diplômé de l'université de Droit de Montpellier, Michaël Perez est amené à monter des dossiers de réponse à des marchés publics pour de nombreuses entreprises. Il assiste également les administrations dans leurs procédures d'achats publics.

17h00 – 18h00 : Verre de clôture et prises de contacts.

Tarif dégressif : 1er inscrit : 600 €HT – 2ème inscrit : 500 €HT – 3ème inscrit et suivants : 400 €HT

(Pauses café, rafraîchissements, déjeuner et supports de conférences inclus dans ces montants)

PROMO salon : Inscrivez-vous au prix de 400 €HT dès le 1er inscrit !! (code promo : PUQP5)

Pour plus d'infos : www.mpfrance.fr ou contactez-nous au 0810 811 085 ou via formation@mpfrance.fr

Inscription à faxer au 01 77 75 89 69

Société:

Adresse :

Code Postal : Ville :

Tél : Fax :

Numéro de Siret :

Email :

Je souhaite inscrire la, (les) personne(s) suivante(s) :

M. / Mme : M. / Mme : M. / Mme :

Prix Total HT :

Date et Signature et nom du signataire :

(code SOB: PUQP5)