Convergence marchés

Imprimer

« FAIRE BENEFICIER LES TPE/PME-PMI REGIONALES DU POTENTIEL DE BUSINESS DES MARCHES PUBLICS EN NOUVELLE AQUITAINE ».

Image

7 milliards d’euros*, c’est, le montant des marchés publiés en Nouvelle Aquitaine en 2018
La commande publique, c’est réellement du business à capter pour les entreprises de toute taille et tout domaine.

DES INTERETS CONVERGENTS

>>> TPE/PME-PMI

- Développer l'impact commercial avec des contacts qualifiés
- Faire connaître ses compétences et ses innovations
- Améliorer sa connaissance des besoins des donneurs d'ordre et anticiper les marchés
- Structurer l'offre avec des outils appropriés

>>> ACHETEURS PUBLICS

- Accroitre le sourcing
- Développer la connaissance des capacités d'innovation du tissu local
- Donner de la visibilité sur les programmations achats
- Echanger avec les fournisseurs pour adapter les procédures et les simplifier

OFFRE DE SERVICES

RENCONTRE « DEVENEZ FOURNISSEUR »

Un donneur d'ordre explique ses typologies d'achats, ses besoins actuels et son fonctionnement.

ATELIER PRÉ-INFORMATION APPEL D'OFFRES

Un donneur d'ordre présente un prochain appel d'offres (périmètre, attentes acheteur et équipes techniques, écueils à éviter, groupement). Les TPE/PME peuvent ainsi dialoguer et anticiper leur réponse, seule ou à plusieurs.

ATELIERS PRATIQUES

Des acheteurs décryptent les cahiers des charges, vulgarisent, informent sur les évolutions (chorus pro, dématérialisation, …)

RDV INDIVIDUEL ACHETEUR/ENTREPRISE

1er contact avec un donneur d'ordre, présentation de ses compétences, en vue de développer une

relation commerciale ultérieure.

APPUI INDIVIDUEL

Accompagnement pour répondre à un appel d’offre [aspects administratifs et conseils pour la rédaction]

contact

Françoise DELPRAT
05 56 79 50 11 | fdelprat@bordeauxgironde.cci.fr

+ de 50 opérations menées avec

Image

***(source Panorama de la commande publique publié par le Groupe Caisse des Dépôts en février 2019)**