

ACTION CLÉ EN MAIN RÉPONDRE À UN MARCHÉ PUBLIC ET TRAVAILLER AVEC LES ACTEURS CULTURELS DU TERRITOIRE

OBJECTIFS

- Connaître les modalités de candidature et d'attribution des marchés
- Marché public et écologie (transport, exclusion de la filière REP, etc)
- Travailler et renforcer le tissu local

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Méthodes

- Apports théoriques et pratiques
- Exercices de mises en situation
- Ateliers participatifs
- Échanges d'expériences

Moyens

- Supports pédagogiques disponibles via notre plateforme LMS
- Ressources diverses à disposition via notre plateforme LMS
- En présentiel : matériel de vidéo-projection, écran tactile et paperboard
- En distanciel : visioconférence synchrone et plateforme dédiée à l'enseignement à distance

INTERVENANT

Nicolas MONCHAUD

SUIVI DE L'ACTION DE FORMATION

Une feuille d'émargement est à signer pour chaque demi-journée de formation.

Une attestation de fin de formation personnelle et nominative est remise à chaque stagiaire.

Développer sa clientèle en compte, et en particulier les collectivités, peut constituer un apport de chiffre d'affaires conséquent et régulier. La vente aux collectivités répond à des critères très précis, qui nécessitent une excellente connaissance du cadre administratif et juridique de la réglementation sur le prix du livre.

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ACCÈS

- Être salarié.e dans une librairie ayant pour code NAF 4761Z

CONTENU

Définir les marchés publics

- Connaître la législation
- Identifier les différents types de procédures
- Maîtriser les différentes formes de marchés publics de livres.

Répondre à un marché public

- Connaître les plateformes dédiées
- Identifier les différents documents :
 - Règlement de consultation
 - Cahier des clauses administratives
 - Cahier des clauses techniques
 - Acte d'engagement
 - Documents spécifiques au type de marché
- Comprendre les attentes de l'acheteur et les procédures administratives
- Établir sa réponse au marché : dossier de candidature (administratif) et dossier d'offre (documents techniques).

Focus : Établir un mémoire technique.

Exercice : Écrire un texte court présentant la librairie et son identité.

Attribution et exécution du marché

- L'analyse des candidatures et la notification de l'acheteur
- Les modifications du marché
- Le paiement des prestations.

Focus : Modification du prix des livres au cours du contrat.

Les enjeux des marchés publics pour la librairie

- L'organisation matérielle et humaine du travail
- L'impact financier : l'incidence des rabais et de la SOFIA sur la marge, les possibilités de négociation commerciale
- L'impact écologique : acheminement des commandes, valorisation des emballages, livraison des collectivités, etc.
- L'ancrage territorial : être un acteur culturel et fidéliser sa clientèle sur le long terme.

Exercice : Inventaire exhaustif de toutes les contraintes matérielles propres à la librairie de chacun.e suite à l'obtention d'un marché public.

Plan d'action

Les participant.e.s travaillent individuellement sur leurs points forts et points faibles pour répondre à un marché public :

- Les besoins matériels, techniques et humains
- La faisabilité économique
- La démarche écologique de la librairie
- Les acteurs culturels avec lesquels travailler.



Public et effectif

Responsables de magasins, responsables de rayons, vendeurs
5 stagiaires minimum / 12 stagiaires maximum.



Durée

1 jour / 7 heures



Dates et Lieux

6 sessions minimum, à partir de Mars 2024
En présentiel ou à distance

COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES VISÉES

- Responsable de magasin

PASSERELLES ET DÉBOUCHÉS POSSIBLES

- Responsable de magasin
- Pour aller plus loin : Maîtriser ses achats et ses retours et Lire et comprendre les documents comptables

MODALITÉS DE POSITIONNEMENT PÉDAGOGIQUE

- Grille d'analyse des besoins et des attentes
- Test de positionnement en amont et évaluation en aval de la formation
- Évaluation à chaud : Tour de table, bilan
- Évaluation à froid à 6 mois

COMMENT S'INSCRIRE ?

- Pré-inscription sur votre espace « accès formation » OPCO EP. L'inscription est définitive lorsque vous recevez le ticket formation de la part de votre OPCO EP.
- Une équipe dédiée reste à votre disposition pour tout renseignement complémentaire ou difficulté rencontrée.
- Contact : Angelina Renaud, assistante de formation
arenaud@lecoledelalibrairie.fr
01.86.90.93.89