

Temps 1 : Un client vous appelle...

Il a un projet pour lequel il pense qu'il va avoir recours à une ingénierie, mais il ne sait pas comment s'y prendre... Quelles questions lui posez-vous?

cette action ou ce projet est-il dans la programmation financière de votre collectivité ? êtes-vous favorable à un contact avec votre staff ?

Quelles sont les pratiques de votre collectivité / organisme par rapport à la commande publique ? habitude de la commande directe ? peu à l'aise avec les procédures de marché ? process marché public lourd et organisé ? ... ?

Le besoin que vous avez identifié est-il partagé par d'autres personnes ?

Vous nous contactez parce que vous n'avez pas confiance dans le contact direct avec les BET ?

Quel est le niveau de maturité de votre projet ? Où en êtes-vous de votre réflexion ?

Y a-t-il eu délibération du CM ?

Comment avez-vous eu connaissance de nos compétences de sourceur ?

Ce qui le concerne

pouvons-nous évoquer le rôle du CM sur le projet ou action en question ? ceci renvoie au cadrage interne, très important dans la démarche de sourcing ...

Qui est (sera) le décideur de la prise de commande ?

Quelle est votre motivation initiale : promesse électorale ? constat d'échec ? apparition d'un budget inattendu ?

Avez-vous délibéré en CM sur votre projet ou attendez-vous des éléments de cadrage plus formels ?

ou en êtes-vous de votre démarche ?

Quelle est la problématique ?

Avez-vous des "images références" par rapport à cette mission / étude / projet ? Quelles sont vos références : étude similaire vue ailleurs ? suite à une formation que vous suivez ? ... ?

Avez-vous un budget défini pour cette opération ?

Ce qui concerne son projet

Quelles suites attendez-vous de la mise en œuvre du projet / mission ? A quoi doit-elle déboucher ? à l'issue vous seriez satisfait si ... ?

Quelles compétences envisagez-vous de mobiliser ?

Le temps à consacrer dépend du budget dégagé pour la mission

Avez-vous déjà identifié des besoins (les lister) liés à votre projet ?

Quelle est la temporalité de réalisation du projet ? Y'a-t-il des contraintes de planning à la réalisation de la mission / projet ?

Quelles sont vos attentes, vos objectifs ?

De quel budget disposez-vous ?

faire coïncider des besoins avec un budget (cadrer la demande aussi en fonction du budget)

Vous me contactez ; mais connaissez-vous l'ACAD ?

Vers qui rediriger si nous n'avons pas les compétences en interne ?

comment qualifiez-vous une mission de conseil / conception réussie ?

Ai-je les meilleures connaissances pour répondre aux interrogations du client, ou bien y a-t-il des professionnels dont les compétences sont plus adaptées ?

Quels atouts avez-vous identifiés chez moi / mon agence qui vous ont amenés à me contacter ?

Ce qui vous concerne

Par quel moyen avez-vous eu connaissance de mes / nos coordonnées ?

si j'ai aidé le client à formuler sa demande, puis-je postuler à la consultation, quels sont les risques de recours ou de contestation ?

Avez-vous pris d'autres contacts ? Sur quels critères avez-vous sélectionné ces contacts : compétences ? notoriété ? visibilité ? autre mission référence réalisée ?

J'ai participé à une procédure de sourcing en tant que maître d'œuvre, cela permet de travailler avec des compétences spécifiques et d'intégrer le résultat des échanges dans le Dossier d'appel d'offre.

dans mon expérience du sourcing, les entreprises expertes ont été recues par le MOA les mêmes questions ont été posées à chaque expert un CR a été rédigé et les réponses aux questions posées ont été intégrées dans le DCE

Est-ce que vous avez mobilisé un budget ?

Avez-vous contacté d'autres cabinets ? Etes-vous en contact avec d'autres ? Où on en est dans le champ de la décision ?

faire coïncider des besoins avec un budget (cadrer la demande aussi en fonction du budget)

Temps 2 : L'ACAD dans tout ça?

Comment
l'ACAD
peut-elle se
positionner en
tant que
sourceur ?

Quels seraient
les outils à
mettre en
œuvre ?

Faire des missions
"task force" en petit
groupe : "visites de
projets réalisés des
acadiens" permettant
de présenter les
autres acadiens et
d'identifier les besoins
amont que le MOA
aurait à satisfaire

Mailing sur la
promotion du
sourcing /
promotion de
l'ACAD

Quels services
apporter à nos
maîtres
d'ouvrage ?

Faire comprendre
au client ce qu'il
peut obtenir avec
une mission sous le
seuil des 40 k€

Proposer une mission
flash normée
"pré-définition des
besoins" - ex.
prestations à cocher
pour un forfait fixe
(ex.5000e) - prestation
rapide qui serait
assurée par 2-3
acadiens (lesquels...
???)

Une
plateforme de
compétences?

Une question
de
référencement
du site qui est
importante!

je rejoins Claude: le
site doit être la porte
d'entrée naturelle
d'une coll loc
demandeuse
d'infos... et de
compétences

VOS PROPOSITIONS

OUI ... la difficulté
c'est de distinguer
une note
préparatoire, et une
offre de service ...

Faire la
promotion du
sourcing
auprès des
maîtres
d'ouvrage

Salon des
Maires ... SIMI
... c'est un bon
objectif pour
l'ACAD !

l'acad doit poser la
méthode c'est a la
fois une façon de
poser des questions
et de commencer a y
repondre

Plan de
communication
externe à batir

FREINS ET LIMITES

D'accord Marina ... il
faut rapidement
passer à la demande
de rémunération
d'une mission AMO
dès qu'il s'agit de
fournir un écrit ...

Une personne
neutre ... il
faut la
rémunérer ...
ça me paraît
difficile ... !

En Région, ce sont
fréquemment les DDE
éventuellement les
EPF qui font un
premier sourcing pour
les collectivités. Il
pourrait être
intéressant d'identifier
l'Acad à ce niveau.

Fixer un tarif
clair dès la
prise de
contact avec
l'ACAD

L'ACAD peut
apparaître comme
un accompagnateur
impartial et
qualitatif auprès des
maîtres d'ouvrage

participer a la
rédaction du CCTP
c'est déjà une
mission d'AMO qui
mérite contrat et
remunération

On a une éthique à
respecter lorsqu'on
est sourcé. Cadrer
ses incertitudes

La gestion du
sourcing???

Une
personne
neutre?

Faire une
"bourse" des
demandes
accessible aux
membres
ACADiens

Fiche
contact
MO

Outils : fiche
introductive avant
toute réponse au MO
permettant aussi une
communication à
tous les membres
Acad. Fiche du client
à remplir avant tout
contact.

SAUF si
l'action est
portée par
l'ACAD !!

qui a déjà été
contacté? moi une
fois (Ville de Paris).
ils n'ont jamais voulu
me dire comment ils
m'avaient trouvé

La gestion du
sourcing???

la
neutralité
est une
utopie ?

Guide du
sourcing à
destination
des MOA

Page dédiée
sur le site
internet de
l'ACAD (type
formulaire) ?

Identifier les
adhérents
volontaires
pour être
sourceurs

définir pour
chaque
membre les
apports
possibles au
client

il me semble que le
conseil en amont est
déjà une mission!
pas vraiment du
sourcing..

Rester très général
dans le conseil ...
pas de
préconisations trop
précises ... ni de
budget défini

En termes d'outils, il
faudrait lister ce que
l'asso ne peut pas
faire = limites des
réponses à la
sollicitation.

Parfois on est
sollicités par un
client. Qui pose les
mêmes questions à 3
BET

Faire des missions
"task force" en petit
groupe : "visites de
projets réalisés des
acadiens" permettant
de présenter les
autres acadiens et
d'identifier les besoins
amont que le MOA
aurait à satisfaire

Mailing sur la
promotion du
sourcing /
promotion de
l'ACAD

Quels services
apporter à nos
maîtres
d'ouvrage ?

Faire comprendre
au client ce qu'il
peut obtenir avec
une mission sous le
seuil des 40 k€

Proposer une mission
flash normée
"pré-définition des
besoins" - ex.
prestations à cocher
pour un forfait fixe
(ex.5000e) - prestation
rapide qui serait
assurée par 2-3
acadiens (lesquels...
???)

Une
plateforme de
compétences?

Une question
de
référencement
du site qui est
importante!

je rejoins Claude: le
site doit être la porte
d'entrée naturelle
d'une coll loc
demandeuse
d'infos... et de
compétences

VOS PROPOSITIONS

OUI ... la difficulté
c'est de distinguer
une note
préparatoire, et une
offre de service ...

Faire la
promotion du
sourcing
auprès des
maîtres
d'ouvrage

Salon des
Maires ... SIMI
... c'est un bon
objectif pour
l'ACAD !

l'acad doit poser la
méthode c'est a la
fois une façon de
poser des questions
et de commencer a y
repondre

Plan de
communication
externe à batir

FREINS ET LIMITES

D'accord Marina ... il
faut rapidement
passer à la demande
de rémunération
d'une mission AMO
dès qu'il s'agit de
fournir un écrit ...

Une personne
neutre ... il
faut la
rémunérer ...
ça me paraît
difficile ... !

En Région, ce sont
fréquemment les DDE
éventuellement les
EPF qui font un
premier sourcing pour
les collectivités. Il
pourrait être
intéressant d'identifier
l'Acad à ce niveau.

Fixer un tarif
clair dès la
prise de
contact avec
l'ACAD

L'ACAD peut
apparaître comme
un accompagnateur
impartial et
qualitatif auprès des
maîtres d'ouvrage

participer a la
rédaction du CCTP
c'est déjà une
mission d'AMO qui
mérite contrat et
remunération

On a une éthique à
respecter lorsqu'on
est sourcé. Cadrer
ses incertitudes

La gestion du
sourcing???

Une
personne
neutre?

Faire une
"bourse" des
demandes
accessible aux
membres
ACADiens

Fiche
contact
MO

Outils : fiche
introductive avant
toute réponse au MO
permettant aussi une
communication à
tous les membres
Acad. Fiche du client
à remplir avant tout
contact.

SAUF si
l'action est
portée par
l'ACAD !!

qui a déjà été
contacté? moi une
fois (Ville de Paris).
ils n'ont jamais voulu
me dire comment ils
m'avaient trouvé

La gestion du
sourcing???

la
neutralité
est une
utopie ?

Guide du
sourcing à
destination
des MOA

Page dédiée
sur le site
internet de
l'ACAD (type
formulaire) ?

Identifier les
adhérents
volontaires
pour être
sourceurs

définir pour
chaque
membre les
apports
possibles au
client

il me semble que le
conseil en amont est
déjà une mission!
pas vraiment du
sourcing..

Rester très général
dans le conseil ...
pas de
préconisations trop
précises ... ni de
budget défini

En termes d'outils, il
faudrait lister ce que
l'asso ne peut pas
faire = limites des
réponses à la
sollicitation.

Parfois on est
sollicités par un
client. Qui pose les
mêmes questions à 3
BET

Faire des missions
"task force" en petit
groupe : "visites de
projets réalisés des
acadiens" permettant
de présenter les
autres acadiens et
d'identifier les besoins
amont que le MOA
aurait à satisfaire

Mailing sur la
promotion du
sourcing /
promotion de
l'ACAD

Quels services
apporter à nos
maîtres
d'ouvrage ?

Faire comprendre
au client ce qu'il
peut obtenir avec
une mission sous le
seuil des 40 k€

Proposer une mission
flash normée
"pré-définition des
besoins" - ex.
prestations à cocher
pour un forfait fixe
(ex.5000e) - prestation
rapide qui serait
assurée par 2-3
acadiens (lesquels...
???)

Une
plateforme de
compétences?

Une question
de
référencement
du site qui est
importante!

je rejoins Claude: le
site doit être la porte
d'entrée naturelle
d'une coll loc
demandeuse
d'infos... et de
compétences

Plus value ?

Freins?

Niveau 1 : Contact téléphonique

Niveau 2 : Une prestation minimaliste de l'ordre d'une demie journée

Niveau 3 : Rédiger son cahier des charges : rémunéré!

attention ce n'est pas encore un client, mais un prospect

Guide de questions à poser pour celui ou celle de l'ACAD qui est au bout du fil. Sur cette base : feuille de "compte-rendu" donné au client avec quelques propositions types.

le sourcing, service aux MO, pas outil de captage pr certain de commande...

une offre de mission est effectivement gratuite

La phase 1, c'est de l'écoute, de la découverte des besoins

Sur le site une page "Sourcing" (pour que le mot sur les moteurs de recherches fasse apparaître également l'ACAD). Avec des infos "gratuites" genre fiches Petrus et en clair : l'ACAD peut vous orienter...

faire savoir les jobs menés dans la newsletter = moyen de mieux savoir qui peut faire quoi?

Proposition d'une prestation baptisée d'une 1/2 journée ou journée de Formation/information. Rémunérée à un tarif Formation

envoyer une note de travail ou un spécimen est une bonne façon de marquer le coup

je pense qu'une mission de définition d'AO est forcément en dessous de 40 K...

On veut générer le besoin!

Définir notre niveau de conseil en tant qu'expert à ce stade de la démarche de contact. Pourrions-nous faire une note sur ce seuil des 40000 et susciter les sollicitations des MO

L'ACAD ne peut pas se permettre de juger de qui a la compétence!

Mieux se connaître = un incontournable

Ok pour un Rendez-vous mais pas de production d'un écrit

Je partage la limite de la note écrite comme limite du sourcing

la participation à la rédaction d'un cahier des charges doit être rémunérée. de la même façon que la production d'une esquisse gratuite est interdite aux architectes, pour des raisons d'assurance notamment

La limite du conseil?

distinguer le conseil de l'information svp

Freins?

Il faut organiser la remontée des contacts pris, cela n'appartient pas individuellement aux membres mais collectivement à l'acad

Il faut que l'ACAD soit totalement TRANSPARENTE ... l'information doit être diffusée à tout le monde par mail ... charge aux membres de s'organiser

L'ACAD DOIT diffuser d'une manière NEUTRE et TRANSPARENTE à ses membres toutes les informations commerciales dont elle dispose ... il ne faut même pas qu'elle pré-sélectionne des BE ... il faut diffuser à tout le monde ... sans filtre préalable ...

Identifier les besoins

On peut aussi avoir des actions collectives

Fournir des exemples d'études similaires, peut éclairer le client

ce sont les services juridiques qui prennent des protections superfétatoires, ils se couvrent et ne pensent qu'à la forme, pas au fond

ACAD ne doit pas faire commerce je pense pas son rôle

On peut être concurrent entre nous

ne pas confondre sourcing (ACAD) et développement commercial individuel

Formaliser la commande