

Créer et animer un réseau d'acheteurs publics au niveau national

Lien : https://afrique-formation.com/formation/creer-et-animer-un-reseau-dacheteurs-publics-au-niveau-national

DURÉE
5 jours (35h)

RÉFÉRENCE
AP43

CATÉGORIE
Stratégie, Organisation et Management

Afrique Formation

🎯 OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Comprendre les principes de création et d'animation d'un réseau professionnel d'acheteurs publics
- Concevoir une gouvernance efficace et un cadre de fonctionnement adapté
- Identifier et mobiliser les parties prenantes au niveau national
- Structurer une communauté favorisant le partage des connaissances et des bonnes pratiques
- Développer des stratégies d'animation et d'engagement des membres
- Mettre en place des outils collaboratifs et une stratégie de communication performante
- Piloter le réseau à l'aide d'indicateurs de performance et de tableaux de bord
- Développer des partenariats stratégiques et assurer la pérennité du réseau
- Renforcer les compétences collectives et la professionnalisation des acheteurs publics
- Favoriser l'harmonisation des pratiques de la commande publique à l'échelle nationale
- Accompagner la transformation et la modernisation de la fonction achats publics
- Réaliser un projet complet de création et d'animation d'un réseau national d'acheteurs publics

Afrique Formation

👥 POUR QUI ?

- Responsables des achats publics
- Acheteurs publics
- Responsables de la commande publique
- Directeurs des achats
- Cadres des ministères et administrations publiques
- Responsables des autorités de régulation des marchés publics
- Responsables des établissements publics et collectivités territoriales
- Représentants d'organisations professionnelles et d'associations d'acheteurs
- Chefs de projet en gouvernance publique
- Toute personne souhaitant créer, structurer, développer ou animer un réseau national d'acheteurs publics

AFRIQUE FORMATION
La Référence en Afrique pour la Formation



Programme détaillé

1 / Fondamentaux des réseaux professionnels d'acheteurs publics

- Enjeux de la mutualisation des compétences et des bonnes pratiques
- Rôle d'un réseau national d'acheteurs publics
- Facteurs clés de succès d'une communauté professionnelle

2 / Définition de la vision et de la gouvernance du réseau

- Élaboration de la mission, des objectifs et des valeurs
- Mise en place des instances de gouvernance
- Définition des rôles, responsabilités et modalités de fonctionnement

3 / Cartographie des parties prenantes

- Identification des institutions et organisations membres
- Analyse des besoins et des attentes des acteurs
- Stratégie d'adhésion et d'engagement des participants

4 / Structuration et organisation du réseau

- Élaboration de la charte de fonctionnement
- Organisation des groupes de travail et des commissions thématiques
- Planification des activités nationales et régionales

Afrique Formation

5 / Animation de la communauté

- Techniques d'animation collaborative et d'intelligence collective
- Organisation d'ateliers, de séminaires, de conférences et de webinaires
- Développement du partage d'expériences et des retours d'expérience

6 / Gestion des connaissances et capitalisation

- Mise en place d'une base documentaire collaborative
- Diffusion des guides, référentiels et bonnes pratiques
- Valorisation des innovations et des études de cas

7 / Communication et outils collaboratifs

- Élaboration d'une stratégie de communication interne et externe
- Utilisation des plateformes collaboratives et des réseaux professionnels
- Gestion de la visibilité et de l'image du réseau

8 / Pilotage, suivi et évaluation du réseau

- Définition des indicateurs de performance (KPI)
- Évaluation de l'impact des activités du réseau
- Mise en œuvre d'une démarche d'amélioration continue

9 / Partenariats, financement et pérennisation

- Développement des partenariats institutionnels et internationaux
- Recherche de financements et mobilisation des ressources
- Construction d'un modèle durable de fonctionnement

10 / Cas pratiques et projet de bout en bout

- Conception d'un réseau national d'acheteurs publics
- Élaboration d'un plan d'animation annuel et d'une feuille de route

Afrique Formation

- Présentation d'une stratégie de développement et de pérennisation du réseau

Approche pédagogique

- Support Ecrit et Projection
- Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- Brainstorming et Jeux de Rôle
- Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- Test de Validation des Acquis des Connaissances

Prochaines dates programmées

15 au 19 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
12 au 16 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
07 au 11 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
02 au 06 Août 2027	Présentiel - Casablanca
27 Sep. au 01 Oct. 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@afrique-formation.com
Web : https//www.afrique-formation.com

Afrique Formation

Afrique Formation — Tous droits réservés