


# MUTUALISER LES FOURNISSEURS DES EVENEMENTS PROFESSIONNELS

La mutualisation des fournisseurs pour les événements professionnels peut être mise en place au sein d'un complexe de tourisme d'affaires accueillant plusieurs manifestations simultanément, ou en collaboration avec des lieux de réception voisins. Ce modèle permet de réaliser des économies d'échelle grâce à des contrats communs, notamment pour l'achat de matériaux, le transport de matériel d'exposition ou la mutualisation des équipements techniques.

**THÈME**
**Achat et consommation**

**OBJECTIF**
**Développer des stratégies de mutualisation**

**NIVEAU DE DIFFICULTÉ**
●●○

## Étapes de la mise en œuvre

### ❶ Faire un état des lieux

- Réaliser un état des lieux précis des achats et commandes passées, en les classant par type d'événement (congrès, salons, séminaires) et par organisateur.
- Identifier les fournisseurs actuels et potentiels en intégrant leurs engagements RSE. Se référer à la fiche *Constituer son réseau de prestataires responsables.*

### ❷ Identifier les synergies possibles

Mettre en évidence les besoins communs entre les différents services ou structures partenaires.

### ❸ Formaliser la démarche dans un document-cadre

Expliquer la démarche aux fournisseurs identifiés et négocier des contrats-cadres indiquant les besoins communs, le mode de mutualisation et les partenaires concernés.

### ❹ Mettre en place un système de gestion des approvisionnements

Prévoir un système centralisé pour suivre les commandes, les livraisons et les dépenses, garantissant transparence et contrôle.

### ❺ Communiquer et former le personnel

- Sensibiliser les équipes aux avantages de la mutualisation et les former aux nouvelles pratiques et procédures.
- Encourager le partage de bonnes pratiques entre les différents services pour optimiser les processus.

## Parties prenantes à impliquer

- La direction du complexe de tourisme d'affaires.
- Les responsables des achats des différents services.
- Les fournisseurs.
- Un expert spécialisé dans la stratégie de mutualisation, si nécessaire.

## Aspects financiers

Les coûts comprennent l'accompagnement éventuel par un expert et les ressources humaines pour le diagnostic, la mise en place de la stratégie et des procédures.

La mutualisation génère aussi des économies d'échelle directes sur les achats, le transport et la main-d'œuvre. La plateforme *Le Matériel Partagé* (lematerielpartage.fr) permet par exemple de mettre en relation des entreprises de l'événementiel pour faciliter la mutualisation et le partage de matériel.

## Suivi de la mise en œuvre

- Suivre régulièrement les économies réalisées et l'efficacité de la mutualisation.
- Évaluer les performances des fournisseurs et recueillir les retours d'expérience des différents services.
- Mesurer la part des achats mutualisés par rapport aux achats totaux.

### RESSOURCES

Le Matériel Partagé, *Logiciel de mutualisation, prêt, location*,

ADEME, *Achats responsables*,

Norme ISO 20121, *Management responsable de l'activité événementielle*,

### PARTENAIRES