



Achat public

Secteur de la Santé

Gestion des risques

Marketing et
communication

Relations publiques



Facebook



LinkedIn

Youtube

RÉFÉRENCES PROFESSIONNELLES

Fondateur ST Agency

ST Agency - 2024



Je suis Sébastien Taupiac, fondateur de ST Agency, une agence de conseil spécialisée dans l'accompagnement des entreprises, des sociétés de financement et des établissements publics dans le cadre de la commande publique.

Avec plus de 25 ans d'expérience, j'ai développé une expertise pointue dans les achats publics, couvrant divers secteurs tels que les équipements, logiciels, services, et notamment dans les domaines de la santé, des nouvelles technologies (IA, réalité augmentée, réalité virtuelle) et du financement locatif. Mon objectif est de fournir des solutions pragmatiques et personnalisées pour faciliter les relations commerciales entre les acteurs privés et le secteur public, tout en assurant la sécurité juridique de chaque transaction.

Pour les entreprises, j'offre un accompagnement complet dans l'élaboration de stratégies gagnantes pour accéder aux marchés publics, en veillant à maximiser leur conformité et leur compétitivité. Mon rôle est d'aider les sociétés à se positionner efficacement et à répondre aux exigences spécifiques de la commande publique, tout en optimisant leurs processus internes.

Les sociétés de financement bénéficient de mon expertise dans leurs investissements dans des entreprises intervenant directement ou indirectement auprès du secteur public. Mon rôle est d'apporter une approche sur-mesure, tenant compte à la fois des contraintes réglementaires et des opportunités financières.

Pour les établissements publics, j'assure la mise en œuvre de procédures d'achat conformes aux règles de la commande publique, en les accompagnant dans la sécurisation de leurs marchés et en leur proposant des solutions innovantes et durables, répondant aux nouveaux enjeux économiques et environnementaux.

Mon offre média, avec les "Rendez-vous Experts", est un espace unique d'échange et de réflexion. Des webinaires réguliers ou encore des interviews dédiées rassemblent et mettent en avant les principaux acteurs de l'achat public et du secteur privé.

Le secteur public connaît une profonde mutation accélérée par la crise sanitaire, géopolitique et économique.

L'achat public est naturellement impacté par ce contexte et au cœur des évolutions sociétales et environnementales.

Transformation des entreprises dans un contexte de "démondialisation", attentes fortes des citoyens et usagers ou encore part croissante des politiques publiques dans l'achat public exigent de repenser la commande publique, les processus associés, la gestion des tiers ou encore la gestion des données associée.

Fort d'une expérience de près de 23 ans dans ce secteur d'activité, j'ai ainsi développé une expertise technologique, économique et réglementaire.

Cette expertise est appuyée par :

- ▶ Des interventions régulières en université, sessions de formation, colloques et séminaires professionnels
- ▶ Mon rôle d'administrateur au sein de l'APASP
- ▶ Le pilotage en tant que Directeur Scientifique du Guide "Optimisez vos Achats Publics" - Editions WEKA
- ▶ Mes missions régulières en tant que consultant auprès d'entreprises du secteur privé ou d'opérateurs publics

50 ans
Permis de conduire

✉ sebastien.taupiac@orange.fr

☎ 0666488672

📍 173 RUE DE LA PORTE JAUNE
92380 GARCHES
France

Directeur de la Communication et des Relations Publiques



e-Attestations.com - Mars 2023 à septembre 2024

Le Directeur de la Communication et des Relations Publiques, sous la responsabilité du Directeur Général, est responsable de la stratégie de communication globale de l'entreprise, ainsi que de la gestion des relations publiques.

Il vise à développer et à mettre en œuvre des initiatives de communication efficaces pour promouvoir l'image de l'entreprise, renforcer sa réputation et établir des relations solides avec les parties prenantes internes et externes.

Membre du comité de Direction

Élaborer et mettre en œuvre une stratégie de communication

Définir les objectifs de communication de l'entreprise et développer une stratégie globale alignée sur la vision et les valeurs de l'organisation.

Identifier les publics cibles et adapter les messages en conséquence.

Superviser la création et la diffusion de contenus pertinents à travers différents canaux de communication (site web, réseaux sociaux, communiqués de presse, etc.).

Assurer la cohérence et l'alignement des messages à tous les niveaux de l'organisation.

Gestion des relations publiques

Cultiver et maintenir de solides relations avec les médias, les journalistes et les influenceurs clés.

Gérer les demandes de presse, rédiger des communiqués de presse et coordonner les interviews et les conférences de presse.

Surveiller l'image de l'entreprise dans les médias et élaborer des stratégies pour gérer les crises de communication.

Communication interne

Développer des programmes de communication interne visant à informer, motiver et engager les employés.

Créer des canaux de communication efficaces pour faciliter la circulation de l'information au sein de l'organisation.

Collaborer avec les autres départements pour assurer la cohérence et l'alignement des messages internes.

Directeur du Développement, Communication et Marketing



Verso Healthcare - Juin 2020 à mars 2023

- ▶ Groupe français indépendant, VERSO HEALTHCARE est un acteur majeur du secteur de la santé et compte aujourd'hui de nombreux experts répartis au sein d'agences sur la toute France ainsi qu'en Italie et au Benelux.

Depuis plus de 10 ans, VERSO HEALTHCARE accompagne ainsi les professionnels de santé (médecins libéraux, cliniques et hôpitaux) dans le déploiement, l'optimisation et la disponibilité de leur plateau technique et ce sur l'ensemble de ses composantes économiques (achat, financement, infogérance et reprise), techniques (matériels et SI), organisationnelles (ressources humaines, parcours patient) et réglementaires (assurance, sécurité des données).

- ▶ Le Directeur du Développement, sous la responsabilité du Président, vise à renforcer et développer l'activité du groupe et de ses filiales tant auprès du secteur public que du secteur privé.
- ▶ Il intervient au niveau de l'offre en veillant à :
 - ▶ intégrer les attentes et spécificités notamment du secteur public
 - ▶ structurer et développer l'activité "marchés publics"
 - ▶ constituer l'offre globale du groupe et sa cohérence d'ensemble
 - ▶ identifier et piloter les collaborations avec les fournisseurs clés de ce secteur
- ▶ Il assure le positionnement institutionnel du groupe en :
 - ▶ nouant des partenariats avec les organes et institutions publics et privés
 - ▶ apportant son conseil et son expertise dans le développement d'offres à forte valeur ajoutée
 - ▶ représentant le groupe au sein d'instances ou manifestations
- ▶ Il contribue à la commercialisation des offres par

- la détermination des cibles clients et des orientations propres à ce secteur
- l'appui au réseau commercial (formation, rencontre clients, ...)
- le pilotage de la stratégie marketing multicanale

Directeur Santé

UGAP - Juillet 2017 à juin 2020



- L'Union des groupements d'achats publics (UGAP) est un établissement public industriel et commercial (EPIC) de l'Etat placé sous la tutelle du ministre chargé du Budget et du ministre chargé de l'Education nationale.

Elle est la seule centrale d'achat public « généraliste » en France, qui se distingue par sa politique partenariale, son engagement en faveur des politiques publiques (innovation, PME, Développement Durable) et son fonctionnement « achat pour revente ».

En effet, celui-ci permet au client d'accéder immédiatement, et sans avoir à conclure un quelconque marché, à plus de 890 000 références environ issues de 2500 marchés actifs. Par ailleurs, la désignation d'un interlocuteur commercial unique, la possibilité de recourir à un site de commande en ligne conçu au regard des contraintes du secteur public, et le règlement, pour son compte, des éventuels litiges permettent aux acheteurs publics de dégager un temps précieux pour satisfaire aux obligations croissantes qui sont les leurs.

C'est ce modèle « d'achat pour revente » qui fonde aujourd'hui la spécificité de l'UGAP dans la sphère de l'achat public et des centrales d'achat.

- Le Directeur Santé élabore, propose et supervise la stratégie et la politique de l'établissement dans le secteur de la Santé.

Il dirige la Direction Santé en charge de la constitution de l'offre santé et de sa promotion en relation étroite avec les directions chargées des achats et du marketing. Cette Direction assure également les relations avec les grands prescripteurs nationaux de santé (Ministère de la Santé, DGOS, FHF, FSE, SNITEM, ...) et apporte son soutien à la direction centrale du développement territorial dans la déclinaison de cette stratégie ainsi que dans le pilotage des prescripteurs locaux (dont les ARS) et ce en appui des directions du réseau territorial.

Management de 30 collaborateurs :

- Chefs de projet achat et acheteurs
- Experts techniques
- Chefs de produits marketing
- Responsables partenariats clients et fournisseurs

Chiffres clés 2019 € HT :

Activité hospitalière : 673,5 M€

Activité médicale : 563,5 M€

Activité multipliée par 10 en 15 ans

Directeur délégué aux offres complexes et à l'innovation

UGAP - Septembre 2013 à juin 2017 - Champs-sur-Marne - France



- L'Union des groupements d'achats publics (UGAP) est un établissement public industriel et commercial (EPIC) de l'Etat placé sous la tutelle du ministre chargé du Budget et du ministre chargé de l'Education nationale. Elle est la seule centrale d'achat public « généraliste » en France, qui se distingue par sa politique partenariale, son engagement en faveur des politiques publiques (innovation, PME, Développement Durable) et son fonctionnement « achat pour revente ».

En effet, celui-ci permet au client d'accéder immédiatement, et sans avoir à conclure un quelconque marché, à plus de 300 000 références environ issues de 2241 marchés actifs. Par ailleurs, la désignation d'un interlocuteur commercial unique, la possibilité de recourir à un site de commande en ligne conçu au regard des contraintes du secteur public, et le règlement, pour son compte, des éventuels litiges permettent aux acheteurs publics de dégager un temps précieux pour satisfaire aux obligations croissantes qui sont les leurs. C'est ce modèle « d'achat pour revente » qui fonde aujourd'hui la spécificité de l'UGAP dans la sphère de l'achat public et des centrales d'achat.

- Détermination, coordination, supervision et réalisation le cas échéant du plan d'actions opérationnel permettant d'appliquer la stratégie retenue, notamment en termes de :
- Détection et exploration de nouveaux champs d'intervention pour l'établissement

- ▶ Élaboration d'offres nouvelles aux sens « nouveaux périmètre » ou au sens « nouvelle approche d'une offre traditionnelle »
- ▶ Mise en œuvre et accompagnement au déploiement de ces offres
- ▶ Animation et pilotage de la stratégie de l'UGAP en matière d'innovation (détection, qualification, portage achat, déploiement commercial et marketing)
- ▶ Rôle de représentation en externe vis-à-vis des fournisseurs, clients partenaires et intervenants extérieurs (Ministères, DGE, French Tech, DIRECCTE, CCI, BPI, Business France, pôles de compétitivité, Syndicats professionnels, ...) concernés par ces offres complexes ou innovantes
- ▶ Pôle innovation composé de 6 collaborateurs
- ▶ Interlocuteur privilégié des autres directions de l'établissement intervenant dans le processus de détection, de qualification, d'acquisition et de déploiement de ces offres complexes et/ou innovantes
- ▶ Coordination fonctionnelle des collaborateurs participant aux projets placés sous sa responsabilité.
- ▶ Montant d'achat innovant 2015 : 52 M€ (soit 2,2% des achats de l'UGAP)
- ▶ Montant d'achat innovant 2016 : 65 M€ estimés

Directeur Adjoint des Achats

UGAP - Septembre 2008 à août 2013 - Champs-sur-Marne - France



- ▶ L'Union des groupements d'achats publics (UGAP) est un établissement public industriel et commercial (EPIC) de l'Etat placé sous la tutelle du ministre chargé du Budget et du ministre chargé de l'Education nationale. Elle est la seule centrale d'achat public « généraliste » en France, qui se distingue par sa politique partenariale, son engagement en faveur des politiques publiques (innovation, PME, Développement Durable) et son fonctionnement « achat pour revente ».
En effet, celui-ci permet au client d'accéder immédiatement, et sans avoir à conclure un quelconque marché, à plus de 300 000 références environ issues de 2241 marchés actifs. Par ailleurs, la désignation d'un interlocuteur commercial unique, la possibilité de recourir à un site de commande en ligne conçu au regard des contraintes du secteur public, et le règlement, pour son compte, des éventuels litiges permettent aux acheteurs publics de dégager un temps précieux pour satisfaire aux obligations croissantes qui sont les leurs. C'est ce modèle « d'achat pour revente » qui fonde aujourd'hui la spécificité de l'UGAP dans la sphère de l'achat public et des centrales d'achat.
- ▶ Co-définition de la politique achat et stratégie de développement de l'établissement (Représentant 1,8 milliard d'euros d'achats par an), membre du comité opérationnel
- ▶ Encadrement de 10 départements achats (secteur véhicules, médical, informatique, services, mobilier scolaire et équipement général, mobilier de bureau et collectif, performance de l'offre), soit 110 personnes
- ▶ Planification et suivi du programme d'appels d'offres (60 par an)
- ▶ Suivi des marchés publics (1500)
- ▶ Relationnel fournisseurs (550 titulaires) et syndicats professionnels
- ▶ Pilotage des sujets relatifs à la dématérialisation des achats (processus, signature)

Chef du département des achats médicaux

UGAP - Septembre 2003 à août 2008 - Champs-sur-Marne - France



- ▶ L'Union des groupements d'achats publics (UGAP) est un établissement public industriel et commercial (EPIC) de l'Etat placé sous la tutelle du ministre chargé du Budget et du ministre chargé de l'Education nationale. Elle est la seule centrale d'achat public « généraliste » en France, qui se distingue par sa politique partenariale, son engagement en faveur des politiques publiques (innovation, PME, Développement Durable) et son fonctionnement « achat pour revente ».
En effet, celui-ci permet au client d'accéder immédiatement, et sans avoir à conclure un quelconque marché, à plus de 300 000 références environ issues de 2241 marchés actifs. Par ailleurs, la désignation d'un interlocuteur commercial unique, la possibilité de recourir à un site de commande en ligne conçu au regard des contraintes du secteur public, et le règlement, pour son compte, des éventuels litiges permettent aux acheteurs publics de dégager un temps précieux pour satisfaire aux obligations croissantes qui sont les leurs. C'est ce modèle « d'achat pour revente » qui fonde aujourd'hui la spécificité de l'UGAP dans la sphère de l'achat public et des centrales d'achat.

- Responsable du département médical
- Gestion du département et encadrement de 15 personnes
- Définition de la politique et stratégie de développement du secteur
- (Représentant + de 220 millions d'euros d'achats par an / 20 % CA UGAP)
- Planification et suivi du programme d'appels d'offres (10 par an)
- Relationnel clients et fournisseurs du secteur de la santé (130 titulaires/1500 clients)
- Relationnel avec le réseau commercial de l'UGAP
- Responsable du site Internet médical « achats-publics.fr »
- 1,5 Go d'informations, 1000 produits, 8000 visites/mois
- Gestion et suivi du site (mise à jour quotidienne)
- Définition et mise en œuvre du marketing associé (e-mailing, ...)

Acheteur médical

UGAP - Juin 2001 à août 2003 - Champs-sur-Marne



- L'Union des groupements d'achats publics (UGAP) est un établissement public industriel et commercial (EPIC) de l'Etat placé sous la tutelle du ministre chargé du Budget et du ministre chargé de l'Education nationale. Elle est la seule centrale d'achat public « généraliste » en France, qui se distingue par sa politique partenariale, son engagement en faveur des politiques publiques (innovation, PME, Développement Durable) et son fonctionnement « achat pour revente ».
En effet, celui-ci permet au client d'accéder immédiatement, et sans avoir à conclure un quelconque marché, à plus de 300 000 références environ issues de 2241 marchés actifs. Par ailleurs, la désignation d'un interlocuteur commercial unique, la possibilité de recourir à un site de commande en ligne conçu au regard des contraintes du secteur public, et le règlement, pour son compte, des éventuels litiges permettent aux acheteurs publics de dégager un temps précieux pour satisfaire aux obligations croissantes qui sont les leurs. C'est ce modèle « d'achat pour revente » qui fonde aujourd'hui la spécificité de l'UGAP dans la sphère de l'achat public et des centrales d'achat.
- Responsable de l'offre Imagerie Médicale (Radiologie et Echographie)
- Réalisation du programme d'appel d'offres
- Assistance technique auprès des clients publics
- Elaboration des propositions commerciales
- Formation des chargés de clientèle UGAP
- Réalisation des supports de vente
- Mise en place du site Internet « achats-publics.fr »
- Création du projet en décembre 2001
- Gestion et suivi du site

Ingénieur au LCIE Lyon et Fontenay aux Roses

LCIE Bureau Veritas - Septembre 2000 à mai 2001 - Fontenay-aux-Roses - France

- Développement du secteur « activité hospitalière » au niveau national
- Formation et accompagnement dans le cadre de démarches d'assurance qualité en milieu hospitalier (ANAES, ISO 9000, COFRAC)
- Assistance (conseil à l'achat de dispositifs médicaux) et
- Expertise (installations électriques en milieu hospitalier)
- Etalonnage d'ECME
- Mémoire de stage sur le rôle d'un expert hospitalier au LCIE

Formateur achatpublic.com

achatpublic.com - Depuis septembre 2024 - Freelance - Paris



Formateur :

Explorez les implications de l'IA sur vos marchés publics

<https://evenements.infopro-digital.com/achatpublic-public/formation-explorez-les-implications-de-l-ia-sur-vos-marches-publics-p-17192>

Optimisez la gestion des risques dans vos marchés publics avec l'IA

<https://evenements.infopro-digital.com/achatpublic-public/formation-optimisez-la-gestion-des-risques-dans-vos-marches-publics>

Directeur Scientifique

Editions WEKA - Depuis mai 2016



- ▶ Que vous ayez besoin d'un accompagnement quotidien ou d'une réponse plus ponctuelle, WEKA vous propose des solutions innovantes imaginées pour répondre aux besoins spécifiques des acteurs publics.
- ▶ Pilotage Guide "Optimiser vos achats publics"
<http://www.weka.fr/boutique/optimiser-vos-achats-publics.html>

Professeur vacataire



Faculté Jean Monnet - Depuis septembre 2015 - Vacataire -
Sceaux - France

- ▶ 6 000 étudiants
141 enseignants et enseignants-chercheurs titulaires
121 doctorants
104 personnels administratifs et techniques
Plus d'une vingtaine d'associations étudiantes
6 centres de recherche et une fédération de la Recherche
16 mentions de Masters et 45 finalités de Masters 2
- ▶ Professeur vacataire depuis 2015
Intervenant auprès des étudiants du Master 2 Droit des Achats Publics
<https://www.universite-paris-saclay.fr/formation/master/droit-public/m2-droit-des-achats-publics>

5 cours de 3 heures par an
Thématiques de formation

- ▶ Métier d'acheteur public
- ▶ Mutualisation des achats
- ▶ RSE
- ▶ Cybersécurité
- ▶ Réseaux sociaux et médias
- ▶ IA
- ▶ Droit de la commande publique
- ▶ Actualités internationales

Administrateur



APASP - Depuis 2013 - Bénévolat - Paris, France

- ▶ Fondée en 1962, l'Association Pour l'Achat dans les Services Publics est une association nationale, sans but lucratif.

Depuis sa création, l'APASP s'affirme comme un « club » d'acheteurs dont la vocation est de favoriser l'échange d'informations et d'expériences mais aussi de former les acteurs de la commande publique.

Forte de ses 1 300 adhérents, l'APASP s'est donnée pour mission de professionnaliser l'achat public pour la reconnaissance du métier d'acheteur.

- ▶ Participation à la vie et stratégie de l'association
- ▶ Préparation et participation aux événements (colloques, formation)
- ▶ Animation des comptes twitter et linkedin de l'association

FORMATIONS

Master Management de la Santé

UNIVERSITÉ PARIS XIII

Septembre 1998 à juillet 1999

DESS TBH

UTC COMPIÈGNE

Septembre 1999 à juillet 2000

Technologies Biomédicales Hospitalières

CENTRES D'INTÉRÊT

Sport

Fitness

COMPÉTENCES

Direction/Animation équipe/projet

- ▶ Expérience de 20 ans dans l'encadrement
- ▶ Pilotage de projets transversaux
- ▶ Présence Comité de Direction
- ▶ Participation stratégie établissement



Relations publiques

- ▶ Représentation tables rondes
- ▶ Interventions en public
- ▶ Réseau d'influence
- ▶ Présence sur réseaux sociaux (Twitter : > 6 000 abonnés
Linkedin : > 10 000 abonnés
Facebook : > 500 amis)



Formation

- ▶ Achat public
- ▶ Santé
- ▶ Communication et Marketing
- ▶ Gestion des risques



Achat Public

- ▶ Droit de la commande publique
- ▶ Processus achat
- ▶ Performance achat
- ▶ Organisation de la commande publique
- ▶ Développement durable (pratique et droit associé)
- ▶ Développement économique (start-up, TPE, PME, Made in France)
- ▶ Cartographie des risques



Innovation

- ▶ Acteurs institutionnels
- ▶ Dispositifs de financement
- ▶ Processus de la start-up
- ▶ Droit de la propriété intellectuelle
- ▶ Commande publique
- ▶ Usage et modèles économiques



Nouvelles Technologies

- ▶ Sécurité/cybersécurité
- ▶ Smartcity
- ▶ Hôpital du futur
- ▶ Relations avec l'utilisateur
- ▶ Intelligence Artificielle



Expertise spécifique secteur de la santé

- ▶ Economie de la santé
- ▶ Institutions et organisation
- ▶ Ingénierie biomédicale
- ▶ Droit de la santé



Digitalisation

- ▶ Droit associé
- ▶ Contexte lié à l'achat public
- ▶ Processus internes
- ▶ Signature électronique



Langues

Anglais

