



**AP2A**  
ACHAT PUBLIC

# CATALOGUE FORMATIONS INTRA

**SECTEUR PRIVÉ**

Une offre du Groupe

**achat solutions**  
L'INNOVATION AU SERVICE DE L'ACHAT PUBLIC

## LE GROUPE ACHAT SOLUTIONS

**Achat Solutions** est le **1er Groupe français** prestataire de services et **éditeur de progiciels** à forte valeur ajoutée, spécialisé dans l'achat et les marchés publics à destination des acheteurs publics (Administrations, territoires et Santé) et des acteurs privés (maîtres d'œuvres, habitat social, laboratoires pharmaceutiques et fournisseurs de dispositifs médicaux).

Composé de **5 filiales nationales**, le Groupe possède également **2 offres transverses** que sont **AP2A**, organisme de formation **AW Solutions**, portail unique de services de dématérialisation dédiés aux achats publics.



## POUR VOUS INSCRIRE

Nous sommes à votre écoute au  
**04 67 03 01 91**

ou bien par email sur **info@ap2a.com**



## NOS FORMATEURS

**Yohan DIELTIENS**, consultant juridique  
**Fabien DURANTE-MALVY**, consultant juridique  
**Naouale EL YAKHLIFI**, consultante juridique  
**Justine LAUER**, consultante juridique  
**Anthony PEPINOT**, consultant juridique  
**Stéphane VOLLE**, consultant juridique

## MODALITÉS DE NOS FORMATIONS

### Public concerné

Au sein des entreprises de toute taille :  
Personnes en charge de la recherche de consultations, de l'analyse des pièces et de la préparation des réponses électroniques aux marchés publics.

### Prérequis

- Connaître les bases de la réglementation générale des marchés publics ou avoir une pratique dans ce domaine.
- Connaissance des outils bureautiques et internet requise.

### Durée et modalités d'organisation

- Durée de 7h/jour (3h30 la ½ journée), horaires et dates à définir avec le client
- Formation sur site, à distance ou à Grabels
- De 1 à 6 stagiaires

### L'intervenant

Vous bénéficierez d'un interlocuteur unique, consultant(e) juridique et expert(e) en droit de la commande publique.

**Info PSH** : Les personnes atteintes de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement, afin d'étudier ensemble les possibilités d'accueil et d'accompagnement de formation.

Référente handicap : Catherine LE BORGNE  
rh-groupe@achatsolutions.fr

### Moyens et méthodes pédagogiques

- Moyens matériels requis : ordinateur, accès Internet, salle de formation (formation sur site), solution d'accès à distance (formation en ligne)
- Formation reposant sur l'alternance d'exposés théoriques et de cas pratiques
- À la demande, nous vous envoyons une convention de stage, suivie d'une attestation de présence.

### Modalités d'évaluation

- Mises en situation pendant la formation
- Evaluation des acquis de la formation sous forme de QCM
- Mesure de la satisfaction des stagiaires sur le déroulement de la formation, suivi de l'envoi automatique d'une attestation de formation

### Tarifs et contact

- Tarifs disponibles sur demande
- Contact : [info@ap2a.com](mailto:info@ap2a.com)



# 1 L'entreprise et la commande publique

## Règlementation générale des marchés publics

REF : ENTR01

### Objectif – 1 ou 2 jours

Être à jour des règles et bonnes pratiques de la commande publique, des éléments clés de la passation et de l'exécution des marchés publics.

## Identifier et remporter un marché public

REF : ENTR02

### Objectif – 1 jour

À travers un accompagnement théorique et pratique, maîtriser les éléments clés pour trouver les consultations, sélectionner les bons dossiers et décrypter les règles de la consultation et du cahier des charges pour répondre efficacement aux appels d'offres.

## Sourcing : une réelle opportunité pour les entreprises

REF : ENTR03

### Objectif – 1 jour

Maîtriser l'un des principaux leviers de la performance achat : c'est en se faisant connaître des acheteurs et en participant à la préparation de leurs besoins que vous mettrez toutes les chances de votre côté pour gagner de nouveaux marchés.

## Maîtriser la réponse électronique

REF : ENTR04

### Objectif – 1 jour

Maîtriser les principes et outils de la dématérialisation des procédures à travers un accompagnement théorique et pratique autour du dépôt électronique de vos offres afin d'éviter les éliminations « intempestives » (profil d'acheteurs, coffre-fort électroniques, e-DUME, signature électronique, parapheurs ...).

## Candidater avec les e-formulaires (dont e-DUME)

REF : ENTR05

### Objectif – 1 jour

À travers un accompagnement théorique et pratique, maîtriser les règles et les enjeux de la dématérialisation complète des réponses aux appels d'offres (e-DUME, cadres de réponse technique en ligne, catalogues électronique...).



# 1 L'entreprise et la commande publique

## Monter son mémoire technique

REF : ENTR06

### Objectif – 0,5 jour

Toutes les clés pour analyser correctement les documents de la consultation, optimiser sa réponse technique et monter son propre cadre de mémoire à adapter à chaque réponse.



## Cotraitance et Sous-traitance

REF : ENTR07

### Objectif – 1 jour

Maîtriser l'intérêt et les règles de présentation des « candidatures à plusieurs », ainsi que les enjeux techniques et financiers de chaque solution (spécificités d'exécution, règlement des comptes, responsabilités...).

## Appréhender les nouveaux cahiers des clauses administratives générales (CCAG)

REF : ENTR08

### Objectif – 1 jour

Entrés en application depuis le 1er avril 2021, les nouveaux CCAG sont destinés à orienter les entreprises vers l'achat public en rééquilibrant les relations contractuelles et en simplifiant l'exécution des contrats : quels sont les impacts pour votre entreprise ?



## Être attributaire d'un accord-cadre

REF : ENTR09

### Objectif – 1 jour

Comprendre les modes de fonctionnement et les spécificités des accords-cadres à bons de commande ou à marchés subséquents, mono ou multi-attributaires. Mieux appréhender sa situation afin d'obtenir de nouveaux marchés.

## Intégrer un Système d'acquisition dynamique

REF : ENTR10

### Objectif – 1 jour

Comprendre les modes de fonctionnement et les spécificités du système d'acquisition dynamique. Mieux appréhender sa situation afin d'obtenir de nouveaux marchés.



# 1 L'entreprise et la commande publique

**AP2A**  
ACHAT PUBLIC

## Protéger ses intérêts face à la puissance publique

REF : ENTR11

### Objectif – 1 jour

Comprendre l'origine et les limites du déséquilibre dans la relation contractuelle avec les acheteurs publics, et connaître les ressources à la disposition des entreprises pour préserver leurs intérêts. La journée aborde également les leviers des entreprises non retenues pour pénétrer de nouveaux marchés.



## Demi-journée à distance sur le thème de votre choix

REF : ENTR12

### Objectif – 0,5 jour à distance

L'ensemble des points abordés ci-dessus peut être approfondi et/ou mis en pratique via une vidéo conférence.

Exemples :

- Candidater avec le e-DUME : Vous accompagner dans la saisie d'un DUME et sa mise en place au sein de votre entreprise.
- Sous-traitance : Vous accompagner dans la déclaration de vos sous-traitants et la gestion de leurs conditions de paiement.
- Sourcing : Vous montrez tous les outils qui sont à votre disposition pour rechercher des appels d'offres et paramétrer vos profils entreprises pour recevoir les bonnes alertes.
- ...