



CATALOGUE FORMATIONS INTRA

ENTREPRISES

Nos formations

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 **6 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.

NOS FORMATEURS

Fanny DELCOURT, consultante juridique

Fabien DURANTE-MALVY, consultant juridique

Timothé LALY, consultant juridique

Justine LAUER, consultante juridique

Zohair MAHJOUB, consultant juridique

Anthony PEPINOT, consultant juridique

Géraldine VIRASSAMY, consultante juridique

Stéphane VOLLE, consultant juridique

POUR VOUS INSCRIRE

Nous sommes à votre écoute au

04 67 03 01 91

ou bien par email sur **justine.lauer@ap2a.fr**



Nos formations

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 : Julie MOREAU
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 : justine.lauer@ap2a.fr



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 avec l'A.A.

REF : ENTR06

Objectif – 1 jour

Toutes les clés pour utiliser l'intelligence artificielle de manière sûre et efficace : analyser correctement les documents de la consultation, optimiser la réponse technique et/ou monter un cadre de mémoire à adapter à chaque réponse.

Réfractaire à l'IA ? Cette formation peut être décliné sous une version plus traditionnelle à votre demande.



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

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.



Répondre à un marché avec l'intelligence artificielle

REF : ENTR12

Objectif – 1 jour

Comprendre le fonctionnement et le cadre juridique de l'I.A. afin d'en appréhender les usages et les limites dans une pratique professionnelle. Devenir autonomes et efficaces dans l'utilisation concrète des outils d'I.A. générative.



Demi-journée à distance sur le thème de votre choix

REF : WEBENTR

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 paramétrier vos profils entreprises pour recevoir les bonnes alertes.
- ...