



# CATALOGUE FORMATIONS INTRA

SECTEUR PRIVÉ

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



## NOS FORMATEURS

**Alexis STOUFFS**, consultant juridique

**Laurène BERNARDAUD**, consultante juridique

**Marjorie BONDER**, consultante juridique

## POUR VOUS INSCRIRE

Nous sommes à votre écoute au **04 67 03 01 91**  
ou bien par email sur **info@ap2a.com**



# 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 : 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



# 1 | L'entreprise et la commande publique



## Connaître la réglementation des marchés publics

REF : ENTR01

### Objectif – 1 jour

Etre à jour des principes et bonnes pratiques de la commande publique et maîtriser les éléments clés de la passation et de l'exécution des marchés publics.

## Maîtriser la réponse électronique

REF : ENTR02

### Objectif – 1 jour

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

## Répondre à un appel d'offres

REF : ENTR03

### Objectif – 1 jour

Maîtriser les éléments clés pour trouver les consultations, sélectionner les bons dossiers et répondre efficacement aux appels d'offres (principes et mise en pratique). La journée sera centrée autour des règles de consultation et des cahiers des charges pour préparer une offre conforme et efficace.

## Le sourcing : réelle opportunité pour les entreprises

REF : ENTR04

### Objectif – 1 jour

Maîtriser le sourcing, principal levier 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.

## Etre attributaire d'un accord-cadre

REF : ENTR05

### 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. En effet, comprendre ses spécificités et ses enjeux permet de mieux appréhender son offre et d'obtenir de nouveaux marchés !

**Objectif – 1 jour**

Maîtriser les dispositions réglementaires de ces notions. Savoir compléter les documents de sous-traitance et les modalités de constitution d'un groupement d'entreprises. Comprendre les modalités de règlement des comptes ainsi que les spécificités d'exécution du contrat. Vous n'avez pas les compétences ni les moyens requis pour répondre à un marché : utilisez d'autres moyens via un groupement ou de la sous-traitance en toute sécurité !

**Demi-journée à distance sur le thème de votre choix****REF : ENTR07****Objectif – 0,5 jour à distance**

L'ensemble des points abordés ci-dessus peut être vu et approfondi via une vidéo conférence (plans ENTR01 à ENTR06).

Exemples :

- Candidater avec le e-DUME : Vous accompagner dans la mise en place du Document Unique des Marchés Européens, outil de gestion automatique de vos candidatures.
- 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.

- ...