Conseil en **PMO**, **Risk** et **Contract Management**.

CATALOGUE DE FORMATION

POUR UNE PERFORMANCE INDIVIDUELLE ET COLLECTIVE.

PIMAN Executive
Une entité de PIMAN Group
Tél. : +33 (0)4 82 62 62 10
Celtic Parc, Avalon 2
304, Route Nationale 6
69760 Limonest

SAS au capital de 90 072€
RCS : 510 544 497
TVA : FR11 510 544 497

INTRODUCTION - LA FORMATION CHEZ PIMAN CONSULTANTS

POURQUOI FAIRE DES FORMATIONS AVEC PIMAN CONSULTANTS ?

PIMAN Group est un cabinet de conseil spécialisé dans l'anticipation des risques et la transformation digitale.

Construit en 2009 autour des métiers de la gestion de projets industriels, du PMO, Risk management et Contract Management, PIMAN a investi dès 2016 dans un laboratoire technologique regroupant 50 experts en Intelligence Artificielle, Cybersécurité et Digital afin de prendre le chemin de la transformation digitale. Depuis, PIMAN continue de convaincre chaque jour ses 200 clients grâce à l'excellence, l'engagement, le leadership et l'impertinence de ses experts et consultants.

Parmi les entités du groupe, PIMAN Executive est le cabinet de Conseil spécialisé en gestion de contrats et gestion d'affaires industrielles de PIMAN Group. Entre autres missions, PIMAN Executive est l'entité du groupe porteuse de l'activité formation, pour les autres entités du groupe et pour ses clients.

Convaincue que son large retour d'expérience opérationnel auprès de ses 100 clients industriels est une richesse, PIMAN Executive a développé des formations spécifiques à ses métiers afin de partager les acquis de ce retour d'expérience à l'ensemble à toute structure soucieuse d'améliorer ses pratiques, sa culture et sa valeur ajoutée.
L'ensemble de formateurs de PIMAN continue à intervenir de manière opérationnelle et en conseil auprès des clients de PIMAN, afin de garantir le maintien du lien avec la réalité du monde du projet en mouvement permanent.

PIMAN Consultants a été fondée avec une volonté de « faire du conseil autrement ». Cette philosophie faisant partie de l'ADN de PIMAN est aussi présente dans l'approche formation de PIMAN. Ainsi PIMAN Executive propose aussi des approches différentes de la formation « classique », en particulier par le développement de **« Serious Game »** apportant une dimension ludique à l'apprentissage. De manière plus large, les formations de PIMAN exploitentent plusieurs modèles pédagogiques :

- Methode expositive
- Methode expérientielle
- Methode interogative

- Exercices / workshop
- Jeux / Quizz / Serious Games

Enfin, PIMAN, pour toute formation, PIMAN peut proposer selon les volontés de ses clients, des tests de début et de fin de formation afin d'évaluer les apports et acquis de la formation. Comme pour la formation, ces tests peuvent être adaptés et centrés sur l'environnement du client, selon ses souhaits.

DES FORMATIONS SUR MESURE

PIMAN propose dans le présent document ses formations dites « catalogue », formations construites et éprouvées, sans cesse enrichies par notre REX.

Cependant, chaque entreprise et chaque environnement à ses propres spécificités, contraintes et exigences. Toujours soucieuse d'apporter la plus forte valeur ajoutée à ses clients, tant dans ses prestations opérationnelles que dans ses formations, PIMAN propose des formations sur mesure :

- En adaptant et/ou complétant le périmètre d'une formation « catalogue » selon le besoin du client
- En construisant des formations spécifiques, à la demande et selon les besoins et exigences du client

Dans le cadre de ces formations sur mesure, PIMAN peut accompagner ses clients depuis la phase de définition du besoin, jusqu'à la phase de transmission du savoir, en passant bien entendu par l'ingénierie de formation.

PREREQUIS, ORGANISATION ET ACCESSIBILITE AUX FORMATIONS

- Prérequis :

Les prérequis propres à chaque formation du catalogue PIMAN sont précisés dans la fiche de formation concernée.

Dans le cas de formation sur mesure, l'établissement des prérequis fait partie intégrante de l'expression du besoin et de l'ingénierie de formation.

- Organisation des formations :

Les formations PIMAN peuvent être réalisées dans les locaux de ses clients, dans les locaux de PIMAN ou dans des locaux tiers en cas de nécessité.

- Accessibilité aux formations :

Les locaux de PIMAN sont adaptés à accès aux personnes à mobilité réduite ; PIMAN s'assure que cette exigence soit respectée si les formations doivent être réalisées chez ses clients ou dans des locaux tiers.

TARIFS

Pour toute demande tarifaire, vous pouvez prendre contact avec notre interlocuteur commercial :

Laurence de Fondaumière

Business Development Manager

+33 (0)6 40 84 32 01

l.defondaumiere@piman-group.fr

1. GESTION DE PROJET

1.1 OBJECTIFS

Associer une compétence gestion de projet à une formation technique ou d'expert (ingénieur scientifique, ou autre).
Transmettre des connaissances de base en management concernant :

- La conduite et techniques de projet et d'affaires
- La gestion opérationnelle des hommes et des activités

A la fin de la formation, le participant sera en mesure :

- D'évaluer ses propres pratiques par rapport aux concepts de gestion de projet présentés
- De partager au sein de la communauté des chefs de projet, des Best Practices : Boîte à outils du chef de projet
- D'identifier les pistes d'amélioration par rapport aux pratiques en place

1.2 PUBLIC CONCERNE

La formation en gestion de projet et d'affaires s'adresse à des ingénieurs ou experts dans un métier souhaitant compléter leur formation initiale pour être efficaces dans leurs premières fonctions de responsables d'équipe et/ou de projet.

1.3 PROGRAMME

- Etendue et portée du projet
- Intégration des produits et services constitutifs du projet
- Gestion des délais – Séquencement et parallélisation des activités
- Gestion des coûts – Ressources – Estimation – Budget – Coût complet
- Gestion des risques projet – Identification, quantification, contre-mesures
- Gestion des ressources humaines – Compétences clés – Montée en charge de l'équipe projet – Retour d'expérience
- Contrôle et pilotage : indicateurs, reporting et tableaux de bord
- La communication avec l'environnement et les parties prenantes
- Maitrise de la relation contractuelle

1.4 DUREE : 1,5 JOURNEES

1.5 PREREQUIS : AUCUN

1.6 EVALUATION DES ACQUIS :

Conformément aux objectifs de la formation, chaque stagiaire sera amené en fin de session à s'autoévaluer. Pour ce faire, chaque stagiaire :

- Identifiera ses 3 axes d'amélioration
- Prendra un engagement sur un plan d'action individuel (1 à 3 actions)

Le formateur enregistrera cette auto évaluation et les actions identifiées, et la transmettra au service formation de l'entreprise cliente.
En parallèle, le formateur pourra assurer une évaluation individuelle des stagiaires.

2. CONTRACT & CLAIM MANAGEMENT

2.1 OBJECTIFS

La formation en Contract & Claim Management vise à sensibiliser les stagiaires aux enjeux, et atouts du Contract & Claim Management en vue d'initier ou d'enrichir les méthodes et outils qui leur sont propres.

Les objectifs de cette formation sont de :

- **Renforcer la compétence en Contract Management** : communication maîtrisée, traçabilité et enregistrement des écarts contractuels, notifications des écarts au contractant
- **Donner les « Best-Practices » pour mettre en place un Contract Management efficace dès le démarrage d'un contrat** : outils simples de suivi et d'alerte
- **Renforcer la compétence en Claim Management** : savoir éviter, monter, présenter et suivre un claim

A la fin de la formation, le participant sera en mesure :

- De comprendre l'intérêt du contract management et ses principes de bases (typologies de contrat, clauses principales)
- D'identifier les risques contractuels principaux et les méthodes permettant de les minimiser
- De connaître les étapes de vie d'un contrat et les gestes à adopter en cours d'exécution pour une bonne gestion contractuelle
- De savoir prévoir, identifier, et tracer les variations contractuelles
- De comprendre et déployer une démarche de Claim Management en vue d'anticiper, évaluer et négocier les claims

2.2 PUBLIC CONCERNE

Cette formation s'applique à des Directeurs, Managers, Chefs de Projet ou membres de l'Equipe de Projet gérant des affaires dans le cadre de projets d'investissement industriels.

2.3 PROGRAMME

- Introduction à la gestion contractuelle
- Principes généraux sur les contrats

- Le Contract Management en phase ex-ante (la méthode de l'analyse de risques précontractuelle)
- Les contrats / types d'engagement
- Contrat et travaux
  - Sources de dérive
  - Paiement, suivi, réception et garanties
- Règles de la bonne gestion contractuelle en phase d'exécution
  - Traçabilité, Archivage, Communication
  - Suivi des retards
- Les variations du contrat
- Sensibilisation au Claim Management
  - Enjeux et principes de la réussite du Claim Management
  - Types de claims
  - Processus d'instruction (évaluation et négociation)

2.4 DUREE : 2 JOURNEES

2.5 PREREQUIS : Avoir validé le module « GESTION DE PROJET ET D'AFFAIRES » PIMAN ou AVOIR une expérience en gestion de projet industriel supérieure a deux (2) ans

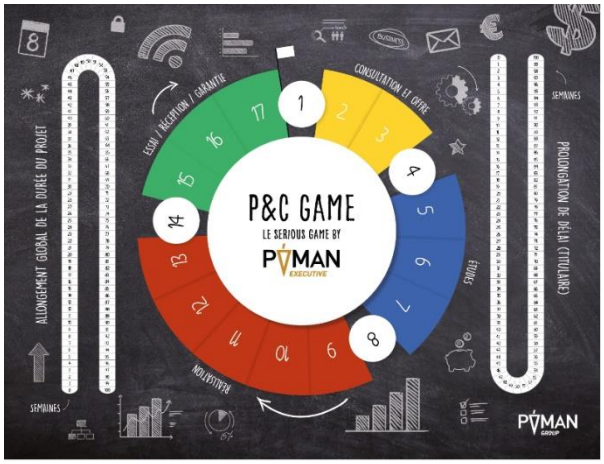
2.6 EVALUATION DES ACQUIS :

Les objectifs pédagogiques seront évalués à l'issue de la formation, auprès des stagiaires, par la tenue d'un Workshop, dédié et adapté, proposant des situations concrètes mettant en œuvre les acquis théoriques de la formation.

3. SERIOUS GAME

3.1 OBJECTIFS

Le Business Game Contrat&Claim vise à sensibiliser des équipes projet à la bonne gestion contractuelle, en travaillant sur une « réflexologie » de bonnes pratiques, abordées de manière ludique :



Présentation : Jeu en équipe (Type Jeu de l'Oie)

Objectif du jeu : Mise en évidence des Bonnes Pratiques de Contract Management et leur influence pour un résultat optimisé du projet (Délais, Coûts, Performances).

Principe : Mise en situation par équipe, au travers de la simulation du déroulement d'un projet. En fonction des choix opérés par l'équipe (choix organisationnel, anticipation risques, Pratiques de Contract Management,…), le projet se déroule avec un niveau de performance (Délais, Coûts) différent.

Le jeu confronte le stagiaire à une situation contractuelle sur laquelle il mène sa propre réflexion, le formateur apporte par la suite la « correction » et explique les notions contractuelles associées.

A la fin de la formation, le participant sera en mesure :

- De **comprendre les enjeux et difficultés** des autres Parties prenantes d'un contrat
- De connaitre les **bonnes pratiques de gestion contractuelle** : traçabilité, archivage, notification, amendement du contrat
- D'identifier ses pistes d'amélioration par rapport aux pratiques en place

3.2 PUBLIC CONCERNE

Cette formation s'applique à des Directeurs, Managers, Chefs de Projet ou membres de l'Equipe de Projet gérant, ou étant amenés à gérer dans un futur proche, des affaires dans le cadre de projets d'investissement industriels.

3.3 PROGRAMME

- Présentation du Jeu et des règles
- Etape 0 – Démarrage
  - Prise de connaissance du contexte
  - Prise en compte des documents marché
- Etape 1 – Phase de consultation
  - Phase de Préparation 1
  - Phase de jeu 1 / Simulation phase de consultation
- Etape 2 – Phase d'Etudes
  - Phase de Préparation 2
  - Phase de jeu 2 / Simulation phase d'Etudes
- Etape 3 – Phase d'Exécution
  - Phase de Préparation 3
  - Etape 3 – Phase de jeu 3 / Simulation phase d'Exécution
- Etape 4 – Clôture du marché
  - Phase de Préparation 4
  - Etape 4 – Phase de jeu 4 / Simulation phase de clôture du marché
- Conclusion – Debriefing

Nota : PIMAN propose selon le souhait du client, un Quizz complémentaire, soit en début soit en fin de formation. Ce Quizz permet à la fois d'évaluer le niveau des stagiaires et de transmettre des notions théoriques lors de la correction, en complément des phases de jeu.

3.4 DUREE : 1/2 JOURNEE

3.5 PREREQUIS :

- Avoir validé le module « GESTION DE PROJET ET D'AFFAIRES » PIMAN ou AVOIR une expérience en gestion de projet industriel supérieure à deux (2) ans
- Un nombre de stagiaire permettant de constituer 2 équipes composée de 3 à 4 stagiaires. (nota : il est possible de déployer 2 plateaux de jeux et 2 formateurs afin de former 4 équipes de 3 à 4 stagiaires)

3.6 EVALUATION DES ACQUIS :

Au fur et à mesure, par la survenance des différents événements, le stagiaire comprend et intègre les « reflexes » contractuels. Les objectifs pédagogiques seront évalués par le Formateur au cours des différentes phases de jeu, et plus particulièrement l'intégration du « reflexe contractuel » en fonction de l'avancée dans le jeu.

4. RISK MANAGEMENT

4.1 OBJECTIFS

La formation Risk Management vise à sensibiliser les stagiaires à l'importance de la gestion des risques dans le pilotage de leurs projets et à savoir mener une analyse de risques en identifiant les risques d'un projet, en estimant leur criticité et en faisant des reportings adaptés.

4.2 PUBLIC CONCERNE

La formation sur les risques s'adresse à des ingénieurs, contract managers ou experts dans un métier souhaitant compléter leur formation initiale pour être efficaces dans le pilotage de leurs projets.

4.3 PROGRAMME

- Partie 1 : Risk management, introduction
  - Pourquoi s'occuper des risques ?
  - Définitions et vocabulaire clé
- Partie 2 : l'Analyse de risques
  - Méthodologie de l'analyse de risques
  - Processus : identification, évaluation, traitement et communication
- Partie 3 : Le traitement des risques
- Partie 4 : La communication des risques

4.4 DUREE : 1 JOURNEE

4.5 PREREQUIS

Avoir validé le module « GESTION DE PROJET ET D'AFFAIRES » PIMAN ou avoir une expérience en gestion de projet industriel supérieure à deux 2 ans.

4.6 EVALUATION DES ACQUIS

Les objectifs pédagogiques seront évalués à l'issue de la formation, auprès des stagiaires, par la tenue de deux ateliers, dédiés et adaptés, proposant un cas pratique mettant en œuvre les acquis théoriques de la formation. A l'issue de ces ateliers, les stagiaires sauront créer un portefeuille de risques, évaluer la criticité des risques et calculer une provision pour risques à intégrer au budget du projet.

5. PLANIFICATION – MS PROJECT

5.1 OBJECTIFS ET PROGRAMME

La formation Planification MS Project vise à accompagner les stagiaires dans l'utilisation du logiciel MS Project et à les initier à la partie planification de la gestion de projets.

La formation se compose de deux modules :

Le module J1 aborde les bases théoriques permettant de passer du projet au planning ainsi que les objets utilisés en planification. Il décline ensuite les méthodologies pour créer, mettre, à jour, et auditer un planning (analyse de sa robustesse et sa fiabilité) avec dans chaque cas, une déclinaison opérationnelle grâce au logiciel MS Project.

Le module J2 revient sur les méthodologies liées à la création, mise à jour, et l'audit de planning aux travers d'exercices de mise en pratique basé sur un planning complexe (+de 400 lignes de type EPC) sur un mode travaux dirigé. Un chapitre concernant le reporting par le planning et un chapitre concernant la gestion de ressources dans le planning sont également inclus.

Le module J1 s'articule autour de 30 % de théorie et 70% d'exercices pratiques. Le module J2 s'articule quant à lui autour de 10% de théorie et 90% d'exercices pratiques.

5.2 PUBLIC CONCERNE

Le module J1 convient aussi bien à des débutants qui n'ont jamais ouvert le logiciel qu'à ceux qui sont autodidactes avec une maîtrise de l'outils éprouvées.
Le module J2 ne pourra être réalisé qu'après la réalisation du module J1.

5.3 DUREE : 2 X 1 JOURNEE