

PIMAN ACADEMY

CATALOGUE DE FORMATION

L'EXPERTISE AU SERVICE DE L'EXCELLENCE



La certification qualité a été délivrée au titre
de la ou des catégories d'actions suivantes :
ACTIONS DE FORMATION

SOMMAIRE

01

PIMAN ACADEMY

- Qui sommes-nous ? p.04
- Formules p.05

02

FORMATIONS MÉTIERS

- Gestion de Projet p.07
- Contract & Claim Management p.09
- Planification | MS Project p.11
- Risk Management p.13
- Leadership p.15

03

FORMATIONS IA

- Formation Dirigeants p.18
- Formation Managers & Equipes p.20
- Formation Métier p.22

04

SERIOUS GAME

- P&C Game p.25

01.

PIMAN ACADEMY

QUI SOMMES-NOUS ?

PIMAN Group, **L'alliance stratégique du Conseil et de la Tech**

Fondé en 2009, PIMAN Group s'est imposé comme un acteur de référence du conseil en management de projet d'investissement (CAPEX) avec une ambition claire : faire du conseil différemment. En alliant expertise opérationnelle et stratégique à des solutions technologiques sur mesure, nous optimisons la performance de nos clients et les accompagnons dans la réussite de leurs projets.

PIMAN Academy, **Former les leaders de demain**

La PIMAN Academy a été créée en réponse à une demande croissante de la part de nos clients souhaitant bénéficier de formations dispensées par nos experts. Pour répondre au mieux à leurs besoins, nous élaborons des **parcours sur-mesure**, en prise directe avec les réalités du terrain.

Nos formateurs sont des professionnels en activité, reconnus pour leur expertise et leur expérience dans leur domaine. Leur qualification, leur capacité à transmettre leur savoir et leurs références constituent des garanties de la qualité et de la pertinence des enseignements dispensés.

Certification Qualiopi

La PIMAN Academy est certifiée Qualiopi pour la qualité de ses formations et de leur mise en oeuvre, donnant ainsi la possibilité à nos clients de financer leurs formations via les OPCO.



L'accès à nos formations certifiées QUALIOPi est soumis à la validation préalable du responsable hiérarchique.



La certification qualité a été délivrée au titre de la ou des catégories d'actions suivantes :
ACTIONS DE FORMATION

NOS FORMULES

01 DANS VOS LOCAUX

Faites nous part de votre projet* :

- Au **04 82 62 62 10**
- Par mail : **formations@piman-group.fr**

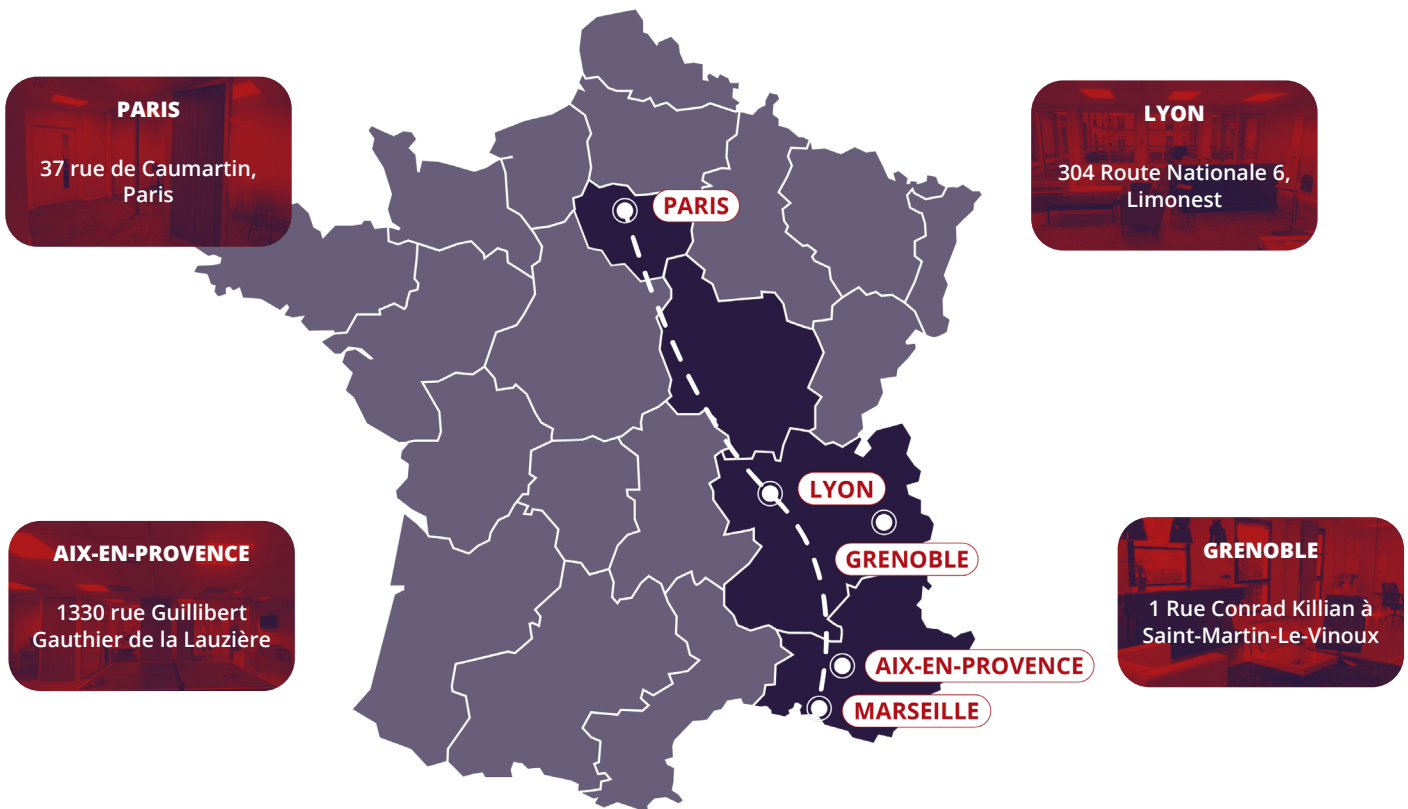
*Pour des raisons techniques et organisationnelles, compter un délai d'un mois pour la préparation de la formation dans vos lieux.
(vos bureaux, vos locaux ou à l'extérieur)

02 DANS NOS LOCAUX

Venez dans nos bureaux :
Axe TGV Paris-Marseille

03 À DISTANCE

Via notre plateforme de visioconférence sécurisée **Private Discuss**



PARIS

Un emplacement clé à deux pas de l'Opéra Garnier et de la gare St-Lazare, des grands Boulevards, de la place Vendôme et des principaux business center.

LYON

Notre siège social est situé à deux pas de Lyon, et se démarque par son cadre privilégié et son dynamisme économique.

GRENOBLE

Situé dans une commune périphérique au nord de Grenoble, cet emplacement offre à nos collaborateurs un magnifique rooftop ainsi qu'une vue imprenable sur la ville.

AIX-EN-PROVENCE

Emplacement stratégique dans une ville attractive au centre des grands axes routiers, offrant un cadre agréable et bénéficiant de la proximité avec Marseille.

02.

FORMATIONS METIERS

GESTION DE PROJET

Associer une compétence gestion de projet à une formation technique ou d'expert.

DURÉE
1 JOUR



EXEMPLE DE PROFIL FORMATEUR

Sébastien FAVRE, expert en management de projet et Contract & Claim, 18 ans d'expérience. Il intervient sur des missions de consulting auprès de nos clients depuis 10 ans, en expertise PMO, contractuelle, et en formation sur-mesure.

01 PROBLÉMATIQUE

Vous rencontrez des difficultés à gérer les ressources de vos projets ? Vous souhaiteriez fluidifier la communication entre les ressources humaines ? La gestion des délais et des risques de vos projets n'est pas optimisée ? Vos coûts ou encore le pilotage des indicateurs de vos projets ne sont pas pleinement maîtrisés ?

02 PUBLIC

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

03 DURÉE & PRÉREQUIS

- Durée : **1 jour**
- Cette formation ne nécessite pas d'expérience en gestion de projet.

04 PROGRAMME



- **Le projet CAPEX, spécialisation de PIMAN :** la sémantique, les parties prenantes et les grandes phases
- **Intégration des produits et services** constitutifs du projet
- **Gestion des délais**
Les éléments constitutifs, les étapes de la construction, les leviers d'optimisation
- **Gestion des risques projet**
- **Introduction à la gestion des coûts :** gestion des coûts – ressources – estimation budget
- **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
- **Communication avec l'environnement et les parties prenantes**
- **Maîtrise de la relation contractuelle**

05 OBJECTIFS



Cette formation a pour objectif de compléter une expertise technique par des compétences en gestion de projet.

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 dans son environnement et aux référentiels en vigueur

06 ÉVALUATION DES ACQUIS



Conformément aux objectifs de la formation, chaque participant sera amené en fin de session à s'autoévaluer.

Pour ce faire, le participant devra :

- **Identifier 3 axes d'amélioration**
- **Prendre 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 participants.

07 RÉFÉRENCES CLIENTS

Adecco

AMP aéroport
marseille
provence

Lab

 SOFRADEN

Aptar 

 Air Liquide

CONTRACT & CLAIM MANAGEMENT

Sensibiliser aux enjeux et atouts du Contract & Claim Management en vue d'initier ou d'enrichir les méthodes et outils qui leur sont propres.

DURÉE
1 À 2 JOURS



EXEMPLE DE PROFIL FORMATEUR

Stéphane Ruffin, Directeur Général Adjoint de PIMAN Executive, est expert en Contract & Claim depuis 15 ans. Il intervient directement auprès des Directions Clients pour le pilotage de précontentieux ou de contentieux, et dirige les équipes opérationnelles sur de grands programmes industriels.

01 PROBLÉMATIQUE

Vous souhaitez renforcer vos compétences en contract & claim management ? Vous ne parvenez pas à identifier et anticiper tous les risques contractuels liés à vos projets ? Vous avez la volonté d'approfondir vos connaissances en évaluation et négociation de vos claims ?

02 PUBLIC

Cette formation s'adresse à des Directeurs, Managers, Chefs de Projet, Contract Manager ou membres de l'équipe projet pilotant des contrats dans le cadre de projets d'investissement industriels.

03 DURÉE & PRÉREQUIS

- Durée : **1 à 2 jours**
- Avoir validé le module « **GESTION DE PROJET** » PIMAN ou avoir une expérience en gestion de projet industriel supérieure à deux ans

04 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
 - Méthodologie d'instruction (substantiation) de claims

05 OBJECTIFS



Les objectifs de cette formation sont de :

- Renforcer les compétences en Contract Management : maîtrise de la communication, 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 les compétences 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 base (typologies de contrat, clauses principales...)
- D'identifier les principaux risques contractuels 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

06 ÉVALUATION DES ACQUIS



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

07 RÉFÉRENCES CLIENTS



PLANIFICATION | MS PROJECT

Accompagner les participants dans l'utilisation du logiciel MS Project
et à les initier à la partie planification de la gestion de projet.

DURÉE
1 À 2 JOURS



EXEMPLE DE PROFIL FORMATEUR

Yvan Courbon, Project Management Professional (PMP), est référent métier en planification. Fort de plus de 20 ans d'expérience en gestion et planification de projets industriels CAPEX, il possède plus de 15 ans d'expertise sur les outils MS Project et Primavera, ainsi que 10 ans d'expérience en formation (ingénierie et animation). Il intervient aujourd'hui en conseil, audit, expertise outils et formation en planification de projet.

01 PROBLÉMATIQUE

Vous ne parvenez pas à assurer une synchronisation et une coordination efficace entre différents projets afin d'éviter des retards ou conflits de ressources ? Vos experts ne parviennent pas à maîtriser pleinement les outils de planification tels que MS Project ? Vos talents ainsi que leurs compétences ne sont pas utilisés de manière optimale et les ressources ne sont pas réparties judicieusement ? Vous ne parvenez pas à maintenir vos délais initialement prévus à cause des imprévus et ajustements de dernière minute ?

02 PUBLIC

Module 1 : La formation convient aussi bien à des personnes débutantes qui n'ont aucune expérience dans l'utilisation du logiciel MS Project qu'à des personnes du métier souhaitant approfondir certaines notions.

Module 2 : avoir réalisé le module 1

03 DURÉE & PRÉREQUIS

- De 1 à 2 jours
- Cette formation s'adresse aussi bien à un débutant qu'à une personne expérimentée dans le domaine de la planification de projet.

04 PROGRAMME



La formation se compose en deux modules :

Module 1 :

- Bases théoriques permettant de **passer du projet au planning** ainsi que les outils utilisés en planification.
- 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.

- **30 % de théorie / 70% de pratique**

Module 2 :

- Méthodologies liées à la **création, la mise à jour, et l'audit de planning** au travers d'exercices de mise en pratique basés sur un planning complexe (+de 400 lignes de type EPC) sur un mode travaux dirigé.
- Reporting par le planning
- Gestion de ressources dans le planning

- **10% de théorie / 90% de pratique**

05 OBJECTIFS



- La formation Planification MS Project vise à **accompagner les participants dans l'utilisation du logiciel MS Project** et à **les initier à la partie planification de la gestion de projet**.

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

- **Maîtriser les règles** pour aboutir à une planification de projet robuste, fiable, réaliste et efficiente
- **Mettre en œuvre des méthodes solides, éprouvées, et applicables à tout type de projet et tout type de secteur d'activité** concernant la création et la mise à jour efficiente d'un planning projet réaliste
- **Evaluer rapidement la robustesse et la fiabilité d'un planning** tant au niveau de sa construction que de sa mise à jour
- **Maîtriser l'utilisation et les commandes nécessaires et suffisantes du logiciel MS Project** pour créer et mettre à jour le planning du projet
- **Utiliser le planning comme outil de communication, de coordination, de gestion des risques, et de contract management**

06 ÉVALUATION DES ACQUIS



Les acquis seront évalués par la tenue de sessions de questions/réponses lors de chaque chapitre et cas pratiques réalisés collectivement et individuellement.

07 RÉFÉRENCES CLIENTS



RISK MANAGEMENT

Sensibiliser à l'importance de la gestion des risques
dans le pilotage des projets.

DURÉE
1 JOUR



EXEMPLE DE PROFIL FORMATEUR

Émilie Espanet, Senior Manager chez PIMAN et experte en PMO, dispose de 22 ans d'expérience et d'un MBA de l'University of North Florida. Elle est en charge de développer l'activité PMO et a un rôle de Directrice de mission auprès de nos consultants intervenant sur des missions opérationnelles.

01 PROBLÉMATIQUE

Vous souhaitez sensibiliser vos collaborateurs au Risk management ? Vous avez la volonté de vous perfectionner sur l'identification et le traitement des risques de vos projets ?

02 PUBLIC

La formation en Risk Management s'adresse Ingénieurs projet, Chefs de projet, Contract Manager, ou experts dans un métier souhaitant compléter leur formation initiale pour être efficaces dans le pilotage de leurs projets.

03 DURÉE & PRÉREQUIS

- Durée : **1 jour**
- Avoir validé le module « **GESTION DE PROJET** » PIMAN ou avoir une expérience en gestion de projet industriel supérieure à deux ans.

04 PROGRAMME

Partie 1 : Risk management, introduction

- Pourquoi s'occuper des risques ?
- Définitions et vocabulaire clé

Partie 2 : Analyse de risques

- Méthodologie de l'analyse de risques
- **Processus** : identification, évaluation, traitement et communication

Partie 3 : Traitement des risques

Partie 4 : Communication des risques

05 OBJECTIFS



La formation Risk Management vise à :

- **Sensibiliser les participants à l'importance de la gestion des risques** dans le pilotage de leurs projets
- **Savoir mener une analyse de risques** en identifiant les risques d'un projet, en estimant leur criticité et en faisant des reportings adaptés.

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

- De mener une analyse de risques en identifiant les risques d'un projet, leurs causes et conséquences, en les formulant de manière spécifique
- D'estimer la criticité des risques et de les hiérarchiser
- De valoriser les risques et d'en déduire le niveau de couverture adéquat
- De définir l'attitude à avoir face aux risques pour les traiter de manière efficiente
- De piloter les risques tout au long du projet

06 ÉVALUATION DES ACQUIS



Les acquis seront évalués à l'issue de la formation par la tenue de **deux ateliers proposant un cas pratique**. A l'issue de ces ateliers, les participants seront capables de **créer un portefeuille de risques, évaluer la criticité des risques et calculer une provision** pour risques à intégrer au budget du projet.

07 RÉFÉRENCES CLIENTS



LEADERSHIP

Acquérir les compétences clés pour diriger avec confiance et efficacité.

DURÉE
1 À 2 JOURS



EXEMPLE DE PROFIL FORMATEUR

Fort de plus de 23 ans d'expérience dans l'organisation et le management de grands programmes pour des industriels européens, **Didier Dalod** est un expert reconnu en Contract, Claim & Litigation. Il s'est aussi spécialisé dans le coaching de dirigeants, apportant son expertise en leadership pour accompagner les cadres supérieurs vers l'excellence.

01 PROBLÉMATIQUE

Vous devez vous affirmer au sein de vos équipes transverses ? Vous cherchez à améliorer la gestion de situations conflictuelles ? Vous animez des équipes fonctionnelles dans des environnements complexes ? Vous souhaitez motiver, inspirer et mobiliser vos équipes pour atteindre des objectifs ambitieux ? Cette formation est conçue pour vous permettre d'apprendre à développer un leadership assertif et inspirant, en valorisant le potentiel humain au service des projets industriels et contractuels.

02 PUBLIC

Cette formation s'adresse à toute personne désirant renforcer ses compétences en leadership dans le cadre de la gestion de projets complexes :

- Chefs de projet
- Managers d'équipes transverses
- Consultants en gestion de projet
- Contract managers

03 DURÉE & PRÉREQUIS

- De 1 à 2 jours
- Avoir une première expérience dans le milieu professionnel sur de la gestion d'interfaces

04 PROGRAMME



1. Comprendre les fondamentaux du leadership
2. Maîtriser les outils de communication du leader
3. Gérer les conflits et crises au sein des équipes
4. Motiver et mobiliser une équipe projet
5. Construire une vision et inspirer la confiance
6. Faire croître les compétences de son équipe
7. Cas pratiques et mises en situation

05 OBJECTIFS



La formation vise à développer les compétences stratégiques, relationnelles et décisionnelles nécessaires pour inspirer, motiver et guider efficacement une équipe vers la réussite.

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

- **S'affirmer** comme leader reconnu et respecté au sein de l'équipe.
- **Communiquer efficacement** pour faire passer des consignes claires.
- **Gérer les situations de tension** et transformer les conflits en opportunités.
- **Inspirer et motiver** les équipes pour atteindre les objectifs stratégiques.
- **Apporter une valeur ajoutée** concrète dans la gestion des projets et des contrats complexes.

06 ÉVALUATION DES ACQUIS



- **Mises en situation** : simulations et rôles joués sur les thèmes abordés.
- **Quizz interactifs** : validation des concepts théoriques.
- **Retours personnalisés** : analyse et conseils ciblés pour chaque participant.
- **Enquête de satisfaction** : recueil des feedbacks pour adapter les éditions futures.

07 RÉFÉRENCES CLIENTS



03.

FORMATIONS INTELLIGENCE ARTIFICIELLE

De la vision stratégique à l'action concrète.

**DISPENSÉES PAR NOS EXPERTS
DE PIMAN AI.**

Formation Dirigeants IA générative

Révéléz le potentiel caché de votre business.

DURÉE
1/2 À 2 JOURS



EXEMPLE DE PROFIL FORMATEUR

Diplômé de l'ENSIMAG, spécialisé en informatique et mathématiques appliquées, **Robin Mallecourt** a développé une expertise pointue en algorithmique et en modélisation de systèmes intelligents. Après avoir cofondé Heliosia, startup pionnière de l'IA générative, il pilote aujourd'hui la stratégie IA de PIMAN en tant que Directeur Général de PIMAN AI.

01 PROBLÉMATIQUE

L'IA générative décuple les capacités d'analyse, de création et d'automatisation. Mais comment transformer ce potentiel en impact concret ? Quelles technologies choisir ? Quels cas d'usage activer en priorité ? Comment garder la main sur les coûts et la sécurité ? Et surtout, comment passer rapidement de l'expérimentation aux résultats ?

02 PUBLIC

Cette formation s'adresse aux décideurs désirant découvrir les opportunités offertes par l'IA générative :

- Dirigeants d'entreprise
- Membres de COMEX/CODIR
- Directeurs innovation et transformation digitale

03 DURÉE & PRÉREQUIS

- 1/2 journée à 2 jours
- Aucun prérequis technique nécessaire. Curiosité et volonté de transformation recommandées.

04 PROGRAMME



1. Comprendre l'IA en 2025

- IA Analytique ou Générative ?
- Technologies clefs LLM et issues de l'open-source

2. Sécurité et Souveraineté de vos données

- Comment utiliser l'IA sans mettre en péril vos données ?
- Assurer le respect de la RGPD et de l'AI Act

3. Décortiquer le ROI apporté par l'IA

- Infrastructures de calcul & déploiement
- Détails des coûts : transparence totale

4. Piloter une stratégie IA

- De la preuve de concept à l'industrialisation : étapes clés
- Quels KPI pour piloter une stratégie IA ?
- Structurer un plan de transformation

5. Atelier stratégique : « Design your AI RoadMap »

- Identification d'opportunité à impact
- Hiérarchisation : quick wins vs ruptures de modèle
- Co-construction d'une roadmap IA business-driver

05 OBJECTIFS



À l'issue de cette formation, les participants seront en capacité de :

- Comprendre les fondamentaux et enjeux de l'IA générative
- Identifier les leviers de création de valeur dans leur activité
- Maîtriser les enjeux de souveraineté de la donnée
- Prendre des décisions éclairées quant à l'adoption ou non de solutions d'IA générative
- Maîtriser les étapes de passage à l'échelle et industrialisation en IA
- Initier un plan d'action ou une feuille de route adaptée à leur structure

06 ÉVALUATION DES ACQUIS



Les acquis seront évalués à l'issue de la formation au moyen d'un **questionnaire**.
Chaque participant complètera également une **fiche d'engagement personnel** permettant de :

- Consolider les enseignements essentiels avec 3 insights clés retenus
- Identifier 2 à 3 pistes d'innovation applicables à court terme
- Formaliser le besoin de souveraineté et de sécurité des données sur un cas d'usage rencontré lors de la formation

07 RÉFÉRENCES CLIENTS



Formation Managers & Equipes

IA Générative & ChatGPT : réinventez
vos pratiques métier.

DURÉE
1/2 À 2 JOURS



EXEMPLE DE PROFIL FORMATEUR

Diplômé de l'Institut des Sciences Financières et d'Assurance, **Pierre Fricker** s'est spécialisé en modélisation statistique et gestion des risques. Il a cofondé la startup Heliosia, reconnue pour ses solutions innovantes en IA générative, avant de rejoindre PIMAN en tant que Directeur Général de PIMAN AI.

01 PROBLÉMATIQUE

L'IA générative transforme les usages professionnels, mais son adoption reste souvent superficielle faute de méthode. Comprendre comment formuler les bonnes requêtes (prompts) et l'amplitude des cas d'usages est essentiel pour exploiter pleinement des outils comme ChatGPT. Comment passer de l'expérimentation à l'intégration métier, sans mettre en péril les données de l'entreprise ? Comment repérer les processus à fort potentiel d'automatisation ou d'augmentation ?

02 PUBLIC

Cette formation s'adresse à **toutes les fonctions** qui souhaitent comprendre et exploiter concrètement l'IA générative dans leur périmètre d'activité.

03 DURÉE & PRÉREQUIS

- **1/2 journée à 2 jours**
- Aucun prérequis technique – avoir une bonne connaissance de son périmètre métier.

04 PROGRAMME



1. Décrypter ChatGPT et les agents conversationnels intelligents (LLM)

- Fonctionnement, limites et potentialités
- Panorama des outils (ChatGPT, Mistral, Claude...)
- Maîtriser ChatGPT et ses possibilités
- Embarquer et rassurer les équipes

2. Souveraineté et confidentialité

- Impact de l'utilisation de l'IA en ligne sur vos données
- Qu'est-ce qu'une donnée sensible ?
- Bonnes pratiques

3. Les fondamentaux du Prompt Engineering

- Comprendre l'art de formuler les requêtes efficaces
- Exemples d'automatisations et de génération de contenus dans différents domaines (RH, Marketing, Développeurs...)

4. Idéation sur vos propres processus

- Mapping des tâches répétitives
- Réponse par l'IA en fonction des besoins de souveraineté : IA en ligne ou cas d'usage sur mesure

05 OBJECTIFS



À l'issue de cette formation, les participants seront en capacité de :

- Utiliser l'IA générative sans mettre en péril la sécurité des données de l'entreprise
- Comprendre les principes de fonctionnement d'un Chatbot IA comme ChatGPT, Perplexity et Midjourney (Liste adaptable sur demande du client)
- Maîtriser les bases du prompt engineering pour générer des résultats pertinents
- Identifier les cas d'usage IA adaptés à leur périmètre métier
- Prioriser les expérimentations à fort impact

06 ÉVALUATION DES ACQUIS



En fin de formation, chaque participant travaillera sur un cas pratique qui servira à valider les acquis et complètera une **fiche d'engagement personnel** permettant de :

- Consolider les enseignements essentiels avec 3 insights clés retenus
- S'engager sur le respect de la confidentialité et souveraineté des données
- Identifier 1 à 2 cas d'usage métier d'utilisation de l'IA en ligne

07 RÉFÉRENCES CLIENTS

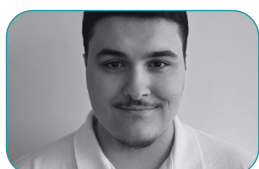


Workshop métier

Co-construisez vos cas d'usage à fort impact.

DURÉE
1/2 À 2 JOURS

MAX DE 10
PARTICIPANTS



EXEMPLE DE PROFIL FORMATEUR

Diplômé de l'IRUP, spécialisé en ingénierie des systèmes intelligents, **Evan Chalancon** possède une solide expérience dans l'automatisation et l'IA appliquée à l'industrie. Il a cofondé la startup Heliosia, experte en IA générative, avant de rejoindre PIMAN en tant que Directeur Général de PIMAN AI.

01 PROBLÉMATIQUE

Ce workshop vise à faire gagner un temps précieux à vos équipes en identifiant et en optimisant les tâches à faible valeur ajoutée grâce à l'IA générative, tout en assurant la confidentialité de vos données. Nous explorerons comment exploiter pleinement le potentiel des solutions d'IA disponibles en ligne. À partir de vos besoins opérationnels concrets, nous construirons ensemble des cas d'usage réalistes, alignés sur vos enjeux métiers, pour activer rapidement des leviers d'efficacité. Les besoins nécessitant le développement d'applications sur mesure seront également identifiés et remontés.

En amont de la formation, nos équipes identifient en lien avec vos collaborateurs les tâches rébarbatives et chronophages, puis les priorisent afin de préparer l'atelier autour de ces cas d'usage spécifiques.

02 PUBLIC

Cette formation s'adresse à **toutes les fonctions** qui souhaitent comprendre et exploiter concrètement l'IA générative dans leur périmètre d'activité.

03 DURÉE & PRÉREQUIS

- 1/2 journée à 2 jours
- Entre 5 et 10 participants maximum pour garantir l'interactivité et la co-construction
- Il est fortement recommandé d'avoir suivi la formation « IA Générative & ChatGPT : réinventez vos pratiques métier. »

04 PROGRAMME



1. Introduction à l'IA générative

- Fonctionnement, IAs disponibles en ligne
- Prompt engineering
- Connaissance ciblée de l'IA concerné (par ex, ChatGPT)

2. Atelier co-paramétrage et création

- Création de projets sur-mesure répondant à la problématique métier

3. Apprentissage d'utilisation

- Accompagnement à l'utilisation de l'outil programmé

4. Q&R

5. Synthèse & plan d'action individuel

- Chaque participant repart avec ses cas d'usages structurés, les prompts associés ou le compte IA paramétré.

05 OBJECTIFS



À l'issue du workshop, les participants seront en capacité de :

- Utiliser de manière optimale et autonome les outils IA du marché
- Identifier précisément les processus ou tâches optimisables par l'IA dans leur activité
- Traduire un besoin métier en cas d'usage IA structuré et actionnable
- Construire des prompts efficaces adaptés à leur contexte métier
- Prioriser les opportunités et construire une feuille de route réaliste
- Initier une démarche d'expérimentation IA pragmatique, au plus près du terrain

06 ÉVALUATION DES ACQUIS



En fin de formation, les participants seront également interrogés sur les cas pratiques identifiés lors de la session. Ils devront accomplir 1 à 2 cas d'usage, avec les outils en ligne appropriés, validant ainsi les compétences acquises.

07 RÉFÉRENCES CLIENTS



04.

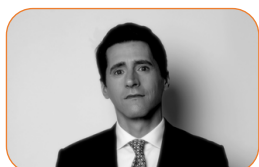
SERIOUS GAME

P&C GAME

Project & Claim

DURÉE
1/2 JOURNÉE

DE 6 À 16
PARTICIPANTS



EXEMPLE DE PROFIL FORMATEUR

Etienne Joly, Directeur de PIMAN Executive Paris et Contract Manager avec plus de 15 ans d'expérience sur les grands projets internationaux de l'énergie. Il intervient sur des missions auprès des grands industriels pour déployer les bonnes pratiques du Contract Management et conduire le changement. Fort de son expérience en gestion des contrats, en négociation et en management d'équipes, il a la chance aujourd'hui de pouvoir mettre à profit son expertise sous une forme dynamique et ludique : le P&C Game.

01 OBJECTIF

Le Project & Claim Game 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

02 DURÉE & PRÉREQUIS

- **Durée :** demi-journée
- **Participants :** de 6 à 16 personnes
Le nombre des participants doit permettre de composer 2 équipes. (nota : il est possible de déployer 2 plateaux de jeux et 2 formateurs afin de former 4 équipes de 3 à 4 participants)
- Avoir validé le module « **GESTION DE PROJET** » PIMAN ou avoir une expérience en gestion de projet industriel supérieure à deux ans

03 PUBLIC

Cette formation s'applique à des Directeurs, Contracts Managers, Chefs de projet ou membres de l'Equipe de Projet gérant, ou étant amenés à piloter l'exécution de contrats dans le cadre de projets d'investissement industriels.

04 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 des risques, pratiques de Contract Management,...), le projet se déroule avec un niveau de performance (Délais, Coûts) différent.

Le jeu confronte les participants à une situation contractuelle sur laquelle ils mènent leur propre réflexion.

Le formateur apporte par la suite la « correction » et explique les notions contractuelles associées.

05 DÉROULÉ DU JEU

4 phases :

- Phase de consultation
- Phase d'études
- Phase de construction
- Phase d'essais & réception

Pour chacune des 4 phases :

Une étape de préparation :

- Analyse des documents
- Choix & Stratégie pour aborder la phase du Projet à venir

Une **phase de jeu** : Déroulement de la phase du Projet / Simulation d'événements aléatoires et traitement des événements par l'équipe



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 participants et de transmettre des notions théoriques lors de la correction, en complément des phases de jeu.

06 ÉVALUATION DES ACQUIS



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 connaître les bonnes pratiques de gestion contractuelle : traçabilité, archivage, notification, amendement du contrat
- D'identifier ses pistes d'amélioration par rapport aux pratiques en place

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

07 RÉFÉRENCES CLIENTS



PIMAN

GROUP

+33 (0)4 82 62 62 10 | +33 (0)6 72 00 90 95

formations@piman-group.fr

piman-group.fr