ESME
EXECUTIVE EDUCATION

FORMATIONS 2027

Conduire les transformations complexes

Les compétences pour décider, piloter et transformer









esme.fr/executive-education
executive-education@esme.fr
01 56 20 62 04



SOMMAIRE

4. ÉDITOS

6. OBSERVATOIRE DES MÉTIERS

7. SOLUTIONS SUR-MESURE

8. NOTRE ENGAGEMENT

NOS FORMATIONS

10. ÉNERGIES & SERVICES

12. Smart grids - ENR

18. Réseaux et infrastructures

21. Efficacité énergétique

23. DATACENTER

24. INDUSTRIE

26. Fabrication additive

30. NUMÉRIQUE

32. Intelligence artificielle

39. Cybersécurité

42. MANAGEMENT DE LA TRANSFORMATION

44. Leadership

47. Intrapreneuriat

53. Management de projets complexes

59. Stratégie

63. Soft skills

ESME • 38 rue Molière - 94200 Ivry-sur-Seine • SIRET : 85210764800028 •
Direction artistique © Audrey Tumelin • Impression : Tool Print • Crédits photo : Freepik, Pixabay, tous droits réservés



L'ESME VIENT DE CÉLÉBRER 120 ANS D'INNOVATION, D'ENGAGEMENT ET DE TRANSMISSION. Cette longévité exceptionnelle témoigne de notre capacité à traverser les révolutions technologiques tout en restant fidèles à notre mission : former des ingénieurs capables d'anticiper les mutations et de construire des solutions durables.

120 ANS D'INNOVATION AU SERVICE DES COMPÉTENCES DE DEMAIN

Aujourd'hui, une nouvelle transformation s'accélère. L'intelligence artificielle, la transition écologique, la souveraineté énergétique et numérique redessinent les modèles économiques, les métiers et les compétences à une vitesse inédite. Dans ce contexte, former en continu les collaborateurs est devenu un enjeu stratégique pour les entreprises qui souhaitent rester performantes, innovantes et attractives.

Forte de son expertise reconnue dans les domaines de l'énergie, de l'électronique et du numérique, l'ESME a souhaité mettre son savoir-faire au service des dirigeants, des managers, ingénieurs et experts techniques à travers ESME Executive Education. Cette initiative s'inscrit naturellement dans notre histoire et dans notre volonté d'accompagner les transformations des entreprises en leur donnant accès aux connaissances, aux méthodes et aux compétences dont elles ont besoin pour relever les défis d'aujourd'hui et de demain.

Vous découvrirez dans ce catalogue une offre de formation fidèle à l'ADN de l'ESME : exigeante, innovante, ancrée dans les réalités du terrain et portée par des experts reconnus. Conçues pour créer un impact concret et durable, ces formations répondent aux enjeux technologiques, organisationnels et humains auxquels sont confrontées les organisations.

Je suis particulièrement fière de cette nouvelle étape dans le développement de notre école. Elle renforce notre mission de transmission, consolide nos liens avec les entreprises et prolonge l'engagement de notre communauté de plus de 18 000 alumni qui, depuis plus d'un siècle, contribuent aux grandes transformations de l'industrie et de la société.

Véronique Bonnet
Directrice Générale de l'ESME



DEPUIS SA CRÉATION EN 1905, L'ESME A TRAVERSÉ PAS MOINS DE QUATRE RÉVOLUTIONS INDUSTRIELLES.
Chacune a transformé les technologies, les entreprises et le rôle des ingénieurs.
Mais l'accélération actuelle pose une question nouvelle : sommes-nous capables de faire évoluer les compétences aussi vite que les technologies ?

FORMER DANS UN MONDE QUI CHANGE PLUS VITE QUE LES COMPÉTENCES

Notre enquête menée en 2026 auprès de plus de 400 ingénieurs, managers, recruteurs et responsables de formation révèle un constat frappant : tous perçoivent l'ampleur des mutations en cours, mais évaluent leur niveau de préparation à seulement 6/10 en moyenne.

Notre conviction est simple : la performance d'une organisation se construit aussi par sa capacité à faire évoluer les compétences de ses équipes au rythme de ces transformations, sur des enjeux concrets et avec un impact mesurable sur l'activité. Investir dans les compétences de ses collaborateurs n'est donc plus seulement un enjeu RH : c'est un levier de performance et de fidélisation des talents dont les organisations ont besoin pour conduire leurs transformations dans la durée.

ESME Executive Education concentre son action sur les secteurs où l'opérationnalité fait la différence : de l'énergie à l'industrie, des infrastructures à la mobilité, jusqu'à la transformation digitale. Nos formations s'appuient sur des intervenants qui exercent dans ces métiers et en connaissent les contraintes réelles. Au-delà de la maîtrise des technologies, elles développent les capacités devenues stratégiques : analyser des situations complexes, exercer son esprit critique, piloter des projets transversaux et transformer l'innovation en performance durable.

Cet engagement se prolonge après la formation, avec un accompagnement dans la durée destiné à faciliter la mise en pratique au sein de l'organisation et à renforcer l'ancrage des compétences. Pragmatisme, proximité avec le terrain et opérationnalité structurent ainsi chacun de nos programmes, avec une ambition : transformer la montée en compétences en impact durable et mesurable.

Hervé JACQUES
Directeur ESME Executive Education

Former aujourd'hui les ingénieurs et managers qui **construiront les organisations de demain**

ÉTUDE 2026 – **OBSERVATOIRE DE L'INGÉNIEUR & DES COMPÉTENCES STRATÉGIQUES**

LES CHIFFRES CLÉS DE L'OBSERVATOIRE DE L'INGÉNIEUR

84 % constatent que les compétences de l'ingénieur ont déjà évolué en trois ans

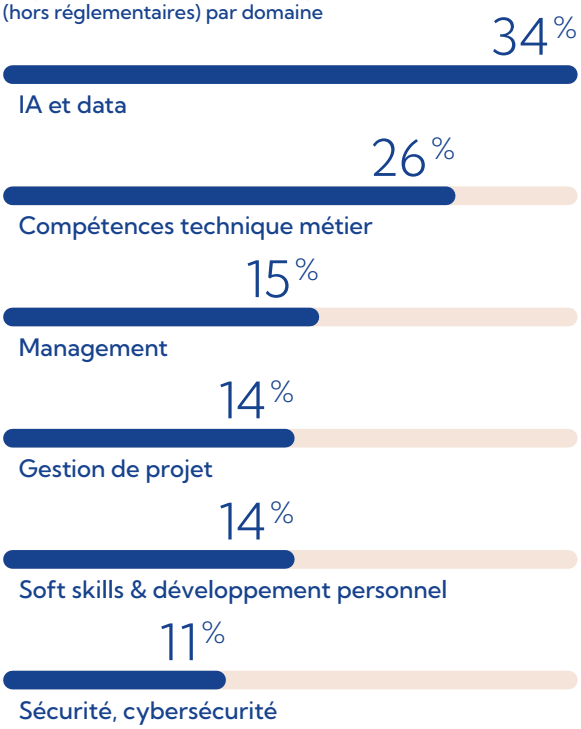
71 % anticipent de nouvelles transformations majeures des métiers d'ici trois ans

82 % identifient l'intelligence artificielle comme premier moteur de transformation

6/10 niveau moyen de préparation des organisations face à ces transformations

LES DOMAINES DE FORMATION PRIORITAIRES

Projets de formations pour les ingénieurs (hors réglementaires) par domaine



Source : Observatoire 2026 de l'ingénieur et des compétences stratégiques — ESME.

EN CONCLUSION

84 % des organisations investissent déjà dans la formation. La question n'est plus de savoir s'il faut former, mais **comment former efficacement, avec un impact mesurable**.

C'est là qu'intervient **ESME Executive Education** : des parcours connectés à vos enjeux, conçus pour l'impact et le retour sur investissement sur le terrain.

NOUS TRANSFORMONS LES COMPÉTENCES EN PERFORMANCE OPÉRATIONNELLE.

NOS SOLUTIONS SUR-MESURE

Vos enjeux sont uniques.
Nos solutions aussi.

Notre démarche :
un chemin clair, de l'enjeu métier à l'impact terrain

COMPRENDRE

Vos priorités stratégiques, votre contexte, les publics concernés, vos attentes opérationnelles.

CONCEVOIR

Un parcours bâti sur vos cas réels et vos outils : objectifs, modalités, indicateurs d'impact.

DÉPLOYER

Un déploiement homogène, conforme à vos exigences, sur tous vos sites et pour toutes vos équipes.

MESURER

L'impact évalué sur le terrain, à partir des indicateurs définis ensemble en phase de conception.

**PLUS D'INFOS ?
CONSULTEZ NOTRE SITE !**

Retrouvez le détail des programmes et des dates des prochaines sessions inter-entreprises
esme.fr/executive-education

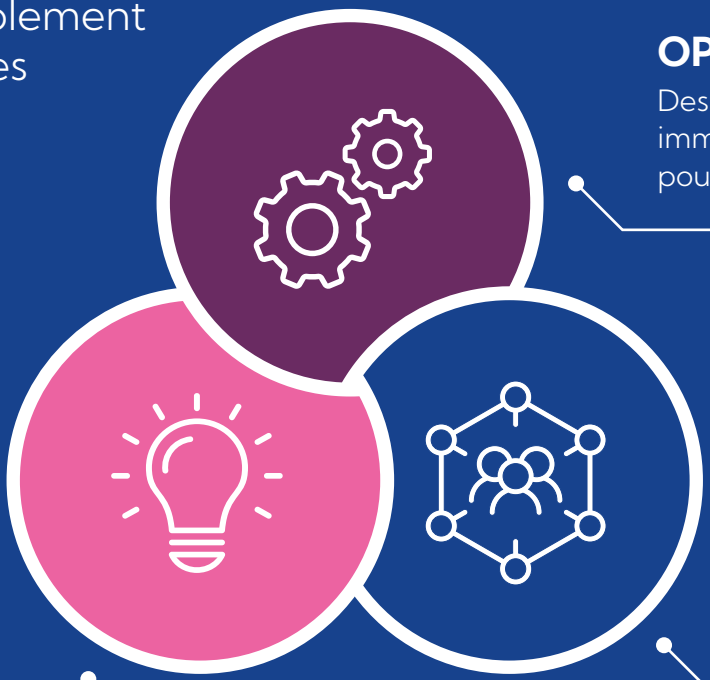
VOUS AVEZ BESOIN D'UNE FORMATION « SUR-MESURE » ? CONTACTEZ NOUS !

Notre équipe vous accompagne et vous conseille dans la construction de projets de formation adaptés à vos enjeux

01 56 20 62 04
executive-education@esme.fr

NOTRE ENGAGEMENT

Renforcer durablement vos compétences techniques, managériales et humaines



OPÉRATIONNALITÉ

Des méthodes et des outils immédiatement mobilisables, pour un impact mesurable

MAÎTRISE

Expérience de la formation des ingénieurs, expertise pédagogique, et proximité avec les écosystèmes technologiques garantissent la qualité de l'accompagnement de vos transformations

TERRAIN

Des formations co-construites à partir de vos réalités métier et animées par des intervenants expérimentés

NOS PARTENAIRES

formapelec

Peppermint

Qualiopi processus certifié

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION**

Parce qu'une formation n'a de valeur que si elle s'ancre durablement dans les pratiques

a

ANALYSER
vos besoins, vos attentes

Pour s'ancrer dans
la réalité de vos métiers et
vos enjeux opérationnels

c

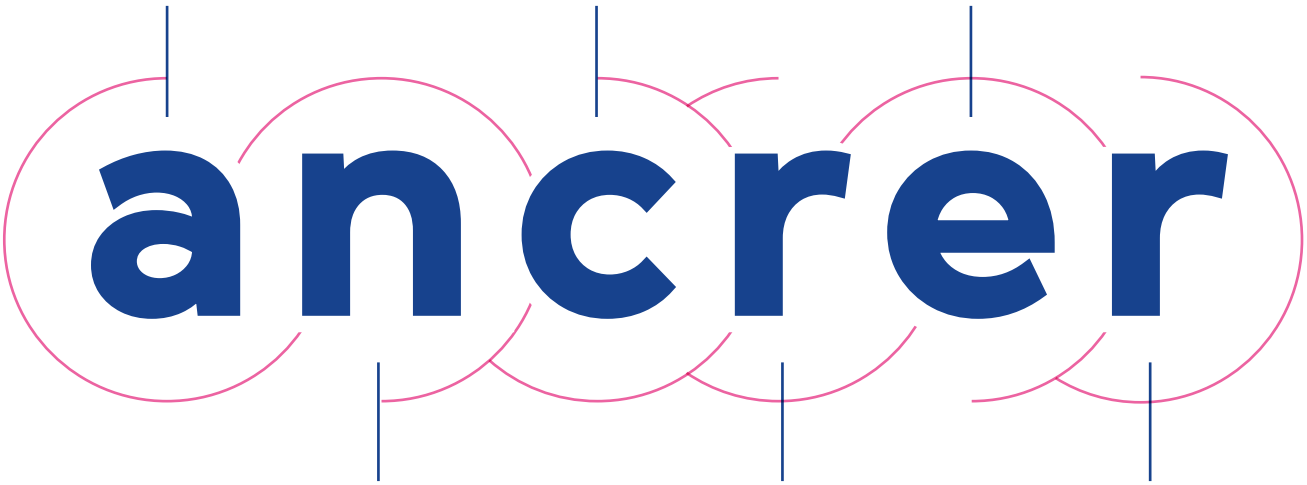
CO-CONSTRUIRE
une solution sur mesure

Adaptée à vos attentes
et à vos objectifs

e

ÉVALUER
la montée en compétences

Par un accompagnement
post-formation adapté



n

NOURRIR
votre projet

Des expertises, des
expériences et méthodes,
portées par l'écosystème
de notre école d'ingénieurs

r

RENFORCER
les acquis

Par l'active learning
via des études de cas et
des mises en situation,
pour transformer
les acquis
en réflexes durables

r

RÉINVESTIR
sur le terrain

Pour que la formation
se traduise
en résultats concrets

ÉNERGIES & SERVICES

Face à la transformation des systèmes énergétiques, nous accompagnons les professionnels dans la maîtrise des technologies, des infrastructures et des risques qui façonnent l'énergie de demain. Nos formations associent compréhension des enjeux et appropriation des savoir-faire nécessaires à leur mise en œuvre dans des environnements industriels exigeants.

PLUS D'INFOS ? CONSULTEZ NOTRE SITE !

Retrouvez le détail des programmes et des dates des prochaines sessions inter-entreprises
esme.fr/executive-education

VOUS AVEZ BESOIN D'UNE FORMATION « SUR-MESURE » ? CONTACTEZ NOUS !

Notre équipe vous accompagne et vous conseille dans la construction de projets de formation adaptés à vos enjeux

01 56 20 62 04
executive-education@esme.fr



NOS FORMATIONS

Réf.	Intitulé du stage	Modalités pédagogiques	Durée	Page
	SMART GRIDS – ENR			
ENR 100	360° sur les modèles de production d'énergies renouvelables	Présentiel	2 jours (14 h)	12
PV 100	Étude, dimensionnement et conception des installations photovoltaïques	Présentiel	3 jours (21 h)	13
PV 110	Photovoltaïque : performance, maintenance et maîtrise des risques	Présentiel	1 jour (7 h)	14
PV 250	Maîtrisez les risques de financement et d'assurance des installations photovoltaïques	Présentiel	1 jour (7 h)	15
SGRID 100	Smart Grids : construire les réseaux de demain	Présentiel	1 jour (7 h)	16
STK 100	Le stockage d'énergie : un nouveau relais de croissance	Présentiel	2 jours (14 h)	17
	RÉSEAUX ET INFRASTRUCTURES			
HT 100	Maîtrisez les ouvrages de distribution publique BT et HTA	Présentiel	3 jours (21 h)	18
HT 200	Concevez des installations électriques HTA/BT	Présentiel	3 jours (21 h)	19
HT 300	Maîtrisez l'environnement des postes HTB	Présentiel	4 jours (28 h)	20
	EFFICACITÉ ÉNERGÉTIQUE			
ENRJ 200	Maîtrisez l'optimisation énergétique des bâtiments	Présentiel	2 jours (14 h)	21
ENRJ 210	Concevez un système énergétique performant pour le bâtiment	Présentiel ou distanciel	2 jours (14 h)	22
	DATACENTER			
DATAC 200	Concevez les installations énergétiques d'un DATACENTER	Présentiel	2 jours (14 h)	23

MODULES EN PRÉPARATION

Cyber-résilience des réseaux énergétiques

Comprendre et accélérer l'électrification des usages

360° sur les modèles de production d'énergies renouvelables

DURÉE
2 jours
MODALITÉ
Présentiel

RÉF. :
ENR 100

PUBLIC CIBLE
Directeur du développement, property manager, risk manager, responsable RSE, responsable de bureau d'études, assureur, chargé d'investissement

OBJECTIF GÉNÉRAL
Comprendre les principales filières, leurs technologies, leurs enjeux et leurs risques, pour pouvoir dialoguer efficacement avec les acteurs ENR

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Comprendre les principes de fonctionnement, les enjeux économiques et réglementaires.
- Comparer les performances.
- Identifier les avantages et les limites.
- Évaluer les risques techniques.

PRÉREQUIS

- Aucun prérequis nécessaire.
- Auto-positionnement individuel initial.

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Une pédagogie active et expérientielle combinant :

- schémas fonctionnels, photographies
- retours d'expérience issus de vrais sinistres
- échanges interactifs avec les participants

LES +

Le panorama complet des ENR : méthanisation, éolien, photovoltaïque, biomasse, cogénération, hydroélectricité, pompe à chaleur…
À chaque étape, les apprenants peuvent partager leurs connaissances et tous les modules sont illustrés par de véritables retours d'expérience.

PROGRAMME

LES PRINCIPES ÉNERGÉTIQUES ET LES RENDEMENTS

- Les générateurs mécaniques.
- Fonctionnement d'un moteur thermique.
- Les alternatives comme le moteur biogaz, turbines à gaz et turbines à vapeur.
- Les moteurs électriques.

ZOOM SUR LES GÉNÉRATEURS ÉLECTRIQUES

- Les générateurs de chaleurs : cheminée, poêle, chaudière industrielle Biomasse…
- Les échangeurs de chaleur : ils sont partout !

COGÉNÉRATION : À QUOI ÇA SERT ?

- La petite cogénération de chauffage.
- La cogénération industrielle multifonctions.

MÉTHANISATION : L'AGRICULTEUR FABRIQUE DU GAZ NATUREL

- Voie sèche ou voie humide ?
- Cogénération ou Injection ?
- Principe détaillé.

PHOTOVOLTAÏQUE DE LA PETITE TOITURE À LA FERME SOLAIRE

- Attention au facteur d'échelle.
- Comprendre la rentabilité mais aussi les sinistres.

ÉOLIEN TERRESTRE ET OFFSHORE

- Fonctionnement des éoliennes.
- La sinistralité.

HYDROÉLECTRICITÉ EN MONTAGNE ET EN PLAINE

- Tous les différents systèmes du marché.
- Des interventions à hauts risques.

ÉVALUATION INDIVIDUELLE FINALE DES ACQUIS

Nous contacter : 01 56 20 62 04 – executive-education@esme.fr

Étude, dimensionnement et conception des installations photovoltaïques

DURÉE
3 jours
MODALITÉ
Présentiel

RÉF. :
PV 100

PUBLIC CIBLE
Chargé d'affaires, chargé d'études, chargé de travaux, technicien de bureau d'études

OBJECTIF GÉNÉRAL
Disposer de l'ensemble des connaissances techniques permettant de produire des études d'installations photovoltaïques conformes et de qualité

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Comprendre le fonctionnement d'une installation photovoltaïque et de ses composants.
- Maîtriser toutes les étapes nécessaires à la réalisation du dimensionnement d'une installation photovoltaïque.
- Répondre aux attentes des maîtres d'ouvrage envisageant de réaliser une installation photovoltaïque.

PRÉREQUIS

- De bonnes connaissances techniques en électricité sont exigées.
- Auto-positionnement individuel initial.

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Une pédagogie active et expérientielle combinant :

- apports ciblés
- travaux sur des études de cas réels

LES +

Une Formation conçue pour répondre aux exigences du référentiel de qualification OPQIBI 2011.

Elle permet aux participants d'apprendre à dimensionner des installations photovoltaïques à partir d'études de cas réels.

PROGRAMME

RÉGLEMENTATION

- **Obligations de solarisation :** bâtiments et parkings.
- **Mesures de soutien :** arrêté tarifaire et appel d'offres simplifié (AOS) de la Commission de régulation de l'énergie (CRE).
- **Nature d'exploitation :** vente en totalité, autoconsommation individuelle et autoconsommation collective.

ANALYSE DU SITE

- **Caractéristiques du site :** surface, orientation, inclinaison, complexe de toiture, tenue à la charge et analyse du sol.
- **Prise en compte de l'environnement :** ombrages lointains, ombrages proches et gisement solaire.

PROCÉDÉS DE POSE ET MODULES PHOTOVOLTAÏQUES

- **Procédés de pose et évaluations techniques :** toitures terrasses, toitures inclinés et ombrières de parking, avis techniques (Atec) et enquêtes de techniques nouvelles (ETN).
- **Modules photovoltaïques :** fonctionnement, caractéristiques, étude de calepinage et simulation de production.

ONDULEURS ET RACCORDEMENT ÉLECTRIQUE

- **Onduleurs pour installations photovoltaïques :** fonctionnement, caractéristiques et dimensionnement.
- **Raccordement électrique :** raccordement en vente de la totalité, raccordement en autoconsommation individuelle, ajout d'un stockage par batteries, schéma unifilaire simplifié.

ANALYSE ÉCONOMIQUE SIMPLIFIÉE

- Montant de l'investissement, produits d'exploitation, charges d'exploitation.

TRAVAUX PRATIQUES

- **Utilisation du logiciel ArcheliosPro :** analyse du site, évaluation du gisement solaire, dimensionnement modules et onduleurs, simulation de production, bilan économique simplifié.

ÉVALUATION INDIVIDUELLE FINALE DES ACQUIS

Photovoltaïque : performance, maintenance et maîtrise des risques

DURÉE
1 jour
MODALITÉ
Présentiel

RÉF. :
PV 110

PUBLIC CIBLE
Préventionniste, directeur du développement, property manager, risk manager, responsable RSE, bureau d'études, assureur, chargé d'investissement

OBJECTIF GÉNÉRAL
Comprendre les technologies, optimiser l'exploitation et anticiper les risques des installations photovoltaïques, de la toiture aux grandes centrales au sol

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Expliquer le fonctionnement d'une installation photovoltaïque et les principales technologies de modules, d'onduleurs et de stockage d'énergie utilisées selon les différentes typologies d'installations.
- Analyser les facteurs techniques et environnementaux influençant la performance d'une installation photovoltaïque et leurs impacts sur la productivité et l'exploitation.
- Identifier et diagnostiquer les principales pathologies, dégradations et causes de sinistralité affectant les systèmes photovoltaïques.
- Élaborer une stratégie de maintenance et de maîtrise des risques intégrant les exigences réglementaires, les méthodes de surveillance et les bonnes pratiques de prévention.

PRÉREQUIS

- Aucun prérequis nécessaire.
- Auto-positionnement individuel initial.
- Niveau : néophyte à intermédiaire.

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Une pédagogie active et expérientielle combinant :

- schémas fonctionnels, photographies
- retours d'expérience issus d'expertises réelles
- échanges interactifs avec les participants

LES +

L'examen des stratégies de maintenance photovoltaïque de la toiture résidentielle aux grands parcs au sol.

À chaque étape, les apprenants peuvent partager leurs connaissances et tous les modules sont illustrés par de véritables retours d'expérience.

PROGRAMME

ÉVOLUTION DU PHOTOVOLTAÏQUE ET TYPOLOGIES D'INSTALLATIONS

- Spécificités techniques et contraintes d'exploitation (trackers, agrivoltaïsme, flottant, bifacial).

FONCTIONNEMENT, CELLULES ET VIEILLISSEMENT

- Caractéristiques des différentes technologies de cellules (mono, poly, couches minces) et mécanismes de dégradation naturelle à 20–25 ans.
- Diagnostic, pathologies des modules et sinistralité.
- Analyse et détection méthodique des défauts : points chauds (hot spots), microfissures, délamination, traces d'escargot, dégradation PID, bris de verre et défauts d'isolement.

FACTEURS D'IMPACT SUR LA PRODUCTIVITÉ ET MÉTHODOLOGIE D'ÉVALUATION DES PERTES

- Impact sur la productivité : température, ombrage.
- Évaluation des pertes d'exploitation financières post-sinistre (foudre, grêle) sur base de données Météo-France.

ONDULEURS ET SYSTÈMES DE STOCKAGE D'ÉNERGIE

- Fiabilité des convertisseurs (onduleurs de chaîne vs micro-onduleurs), suivi MPPT, prévention des arcs électriques.
- Gestion des batteries (BESS) et sécurité contre l'emballement thermique.

STRATÉGIE DE MAINTENANCE ET CONFORMITÉ RÉGLEMENTAIRE

- Déploiement du plan de maintenance préventive et prédictive (nettoyage, thermographie IR par drone, monitoring des courbes I-V).
- Respect du cadre réglementaire (normes CEI, contrôles Q18/Q19, contrats EDF OA).
- Retours d'expérience et gestion des risques.

ÉTUDE DE CAS D'EXPERTISES RÉELLES

- Départs d'incendie, infiltrations sous toiture, dégâts de grêle, erreurs de serrage mécanique et résolution des litiges d'assurance.

ÉVALUATION INDIVIDUELLE FINALE DES ACQUIS

Nous contacter : 01 56 20 62 04 – executive-education@esme.fr

Maîtrisez les risques de financement et d'assurance des installations photovoltaïques

DURÉE
1 jour
MODALITÉ
Présentiel

RÉF. :
PV 250

PUBLIC CIBLE
Conseiller, chargé de clientèle, chargé de crédit, courtier en assurances

OBJECTIF GÉNÉRAL
Disposer de connaissances réglementaires et techniques à jour pour maîtriser les risques liés au financement ou à l'assurance d'installations photovoltaïques

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Comprendre le fonctionnement d'une installation photovoltaïque et les bonnes pratiques en matière de conception et d'exploitation.
- Distinguer les différents modes de valorisation de la production d'une installation photovoltaïque.
- Gérer une demande de financement ou d'assurance en maîtrisant les facteurs pouvant générer des baisses de production, des défauts ou des sinistres.

PRÉREQUIS

- Aucun prérequis nécessaire.
- Auto-positionnement individuel initial.

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Une pédagogie active et expérientielle combinant :

- apports ciblés
- retours d'expérience et études de cas réels des participants

LES +

Cette formation permet aux participants de disposer des dernières mises à jour du cadre réglementaire et de soumettre leurs cas réels. À l'issue de cette formation, ils seront à même d'examiner une demande de financement ou d'assurance d'une installation photovoltaïque.

PROGRAMME

RAPPELS TECHNIQUES ET MARCHÉ FRANÇAIS

- **Fonctionnement d'une installation photovoltaïque.**
- **Marché du photovoltaïque en France :** nombre de producteurs, puissance de production, part dans le mix électrique et autre actualité.

VALORISATION FINANCIÈRE DE LA PRODUCTION

- **Mesures de soutien :** arrêté tarifaire S21, appels d'offres de la Commission de régulation de l'énergie (CRE).
- **Modalités de valorisation :** vente de la production, complément de rémunération, autoconsommation individuelle et collective.

MAÎTRISE DES RISQUES EN PHASE DE CONCEPTION

- **Aspects électriques :** série de normes NFC 15-100, guide UTE C15-712-1 et bonnes pratiques.
- **Tenue mécanique et interface avec le bâti :** études de sol, études structures, évaluations techniques (avis techniques et enquêtes de technique nouvelle), liste verte de le Commission Prévention Produits (C2P) de l'Agence qualité construction (AQC).
- **Autres référentiels :** avis de la Commission centrale de sécurité (CCS) pour les établissements recevant du public et référentiel APSAD D20.

MAÎTRISE DES RISQUES EN PHASE D'EXPLOITATION

- **Défauts, pathologies et sinistres :** principaux défauts de fonctionnement pouvant affecter la production, vieillissement des modules photovoltaïques, exemples de sinistres.
- **Suivi de la production :** dispositif de suivi de la production et détection des défauts de fonctionnement.
- **Contrat de maintenance :** maintenance préventive, liste des contrôles à effectuer, exemples de corrections.

ÉVALUATION INDIVIDUELLE FINALE DES ACQUIS

Smart Grids : construire les réseaux de demain

DURÉE
1 jour
MODALITÉ
Présentiel

RÉF. :
SGRID 100

PUBLIC CIBLE
Responsable de la transition énergétique, directeur du développement, chef de projets et chargé d'affaires génie énergétique, bureaux d'études, cabinets de conseils

OBJECTIF GÉNÉRAL
Acquérir les clés de compréhension et d'aide à la décision pour concevoir, évaluer et déployer des projets Smart Grids créateurs de valeur

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Expliquer les principes et enjeux des Smart Grids.
- Identifier les technologies constitutives d'un réseau intelligent.
- Analyser les principaux cas d'usages du marché.
- Évaluer les bénéfices économiques, environnementaux et opérationnels.
- Construire sa feuille de route en identifiant les opportunités pour son organisation.

PRÉREQUIS

- Aucun prérequis mais une connaissance générale des enjeux énergétiques constitue un plus.
- Auto-positionnement individuel initial.

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Une pédagogie active et expérientielle combinant :

- décryptage sectoriel et apports ciblés
- études de cas réels français et européens
- ateliers collaboratifs & travaux en groupe

LES +

Cette formation basée sur un décryptage sectoriel donne les clés pour comprendre les technologies et anticiper les évolutions du système énergétique.

Les participants étudient des cas réels français et européens pour leur permettre d'évaluer la création de valeur sur le terrain.

PROGRAMME

COMPRENDRE LES ENJEUX DES SMART GRIDS

Décrypter les évolutions du système électrique afin d'identifier les défis auxquels les réseaux devront répondre pour accompagner la transition énergétique.

LES TECHNOLOGIES AU CŒUR DES SMART GRIDS

Reconnaître les principales technologies des Smart Grids et comprendre leur rôle dans l'optimisation, la supervision et le pilotage des réseaux électriques.

COMMENT LES SMART GRIDS CRÉENT-ILS DE LA VALEUR SUR LE TERRAIN ?

Savoir analyser les principaux cas d'usage des réseaux intelligents afin d'évaluer leurs bénéfices pour les territoires, les entreprises et les usagers.

ÉVALUER LES OPPORTUNITÉS ET PRENDRE LES BONNES DÉCISIONS

Mesurer les bénéfices économiques, environnementaux et opérationnels des Smart Grids pour orienter les choix stratégiques de son organisation.

PASSER DE LA COMPRÉHENSION À L'ACTION

Construire sa feuille de route en identifiant les opportunités applicables à son contexte et définir les premières étapes d'une démarche Smart Grids adaptée à son organisation ou à son territoire.

ÉVALUATION INDIVIDUELLE FINALE DES ACQUIS

Nous contacter : 01 56 20 62 04 – executive-education@esme.fr

Le stockage d'énergie : un nouveau relais de croissance

DURÉE
2 jours
MODALITÉ
Présentiel

RÉF. :
STK 100

PUBLIC CIBLE
Directeur, directeurs d'agence, directeur du développement, chargé de développement, chargé d'affaires, chargé de travaux

OBJECTIF GÉNÉRAL
Identifier les opportunités offertes par les BESS et acquérir les compétences pour se positionner sur ce marché stratégique

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Identifier les services apportés par un BESS (Battery Energy Storage System) et les revenus associés.
- Comprendre l'architecture électrique d'un BESS.
- Appliquer les exigences réglementaires nécessaires à la construction d'un BESS.
- Évaluer les revenus associés aux BESS.

PRÉREQUIS

- Pour suivre cette formation, de bonnes connaissances techniques en électrotechnique sont exigées.
- Auto-positionnement individuel initial.

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Une pédagogie active et expérientielle combinant :

- apports ciblés
- études de cas réels et exercices sur schémas unifilaires

LES +

Cette formation intègre des exercices pratiques qui permettent de couvrir la chaîne complète d'un projet BESS, de l'analyse du marché à la valorisation de l'énergie.

PROGRAMME

MARCHÉ ET PRODUITS

- **Puissance raccordée par domaine de tension :** rappel des cas d'usage, puissance raccordée et en file d'attente en HTA et en HTB.
- **Produits BESS disponibles sur le marché :**
  - Présentation de batteries conditionnées en containers disponibles sur le marché : Huawei, Tesla, BYD, etc.
  - Schémas d'implantation.
  - **Exercice :** analyse de fiches produits constructeurs.

ARCHITECTURE ÉLECTRIQUE

- **Point de livraison :** points de livraison HTA et HTB et principaux composants.
- **Architecture HTA :** tensions HTA utilisées, architecture en boucle ouverte ou en antenne, transformateurs HTA/BT, etc.
- **Installation basse-tension :**
  - Tensions BT utilisées, alimentation des auxiliaires.
  - **Exercice :** travail sur schémas unifilaire d'installations de stockage stand-alone.

RÉGLEMENTATION

- **Autorisations réglementaires :** évaluation environnementale, autorisation d'urbanisme, déclaration ICPE, etc.
- **Raccordement au réseau :**
  - Puissance limite de raccordement par domaine de tension, capacité d'accueil des réseaux.
  - **Exercice :** utilisation de l'application Cartostock.

VALORISATION DE L'ÉNERGIE

- **Marchés SPOT et Intraday continu :** fonctionnement des marchés.
- **Réserves de fréquence FCR et aFRR :**
  - Principes de contractualisation et d'activation des réserves.
  - Principe d'élaboration du programme d'appel du BESS à J-1.

ÉVALUATION INDIVIDUELLE FINALE DES ACQUIS

Maîtrisez les ouvrages de distribution publique BT et HTA

DURÉE
3 jours
MODALITÉ
Présentiel

RÉF. :
HT 100

PUBLIC CIBLE
Directeur, directeurs d'agence, directeur du développement, responsable qualité, responsable pédagogique, chargé d'affaires

OBJECTIF GÉNÉRAL
Identifier les organes constituant les réseaux aériens et souterrains BT ou HTA

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Appliquer la réglementation encadrant l'activité réseau.
- Différencier un réseau aérien BT ou HTA.
- Différencier un réseau souterrain BT ou HTA.
- Analyser les différents types de postes de transformation.

PRÉREQUIS

- Un parcours professionnel en distribution d'électricité est recommandé.
- Auto-positionnement individuel initial.

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Une pédagogie active et expérientielle combinant : des apports de connaissances ciblés s'appuyant sur des photos de matériel, des schémas et des plans.

LES +

Cette formation permet à l'apprenant de se situer sur les plans statistiques des Gestionnaires de Réseaux de Distribution.

Les participants seront immédiatement à même de participer à des consultations d'appels d'offres et d'intégrer des services ingénierie réseau ou de gérer des équipes réseau.

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Réseau électrique français et « smart grids ».

LA RÉGLEMENTATION

- Arrêté technique (UTE C 11-001), NF C 11-201 (réseau de distribution publique d'énergie électrique), NF C 14-100 (installation de branchement en BT), FD C 18-510-1 (recueil d'instructions de sécurité électrique pour les ouvrages).

LES STRUCTURES DES RÉSEAUX

- Poste source, réseaux HTA, réseaux BT, branchements clients « individuels et collectifs ».

L'ARCHITECHTURE DES RÉSEAUX « AÉRIENS »

- **Ouvrages HTA :** lignes principales, lignes secondaires, différents armements (rigide, suspendu), différents interrupteurs aériens, différents conducteurs (Alu, Alu/Acier, Isolé), lignes isolées « Préassemblées », différents supports.
- **Ouvrages BT :** lignes conducteurs nus lignes conducteurs isolés, équipements.

L'ARCHITECTURE DES RÉSEAUX « SOUTERRAINS »

- **Ouvrages HTA :** alimentation en « coupure d'artère », en « double dérivation », en « antenne ».
- **Ouvrages BT :** réseaux souterrain BT et leurs équipements, remontées aérosouterraines « RAS », réseaux en « émergence » et leurs équipements.

LES DIFFÉRENTS POSTES ET ARMOIRES DE DÉRIVATION

- Postes maçonnés, préfabriqués, sur poteau, armoires de dérivations.

ÉVALUATION INDIVIDUELLE FINALE DES ACQUIS

Nous contacter : 01 56 20 62 04 - executive-education@esme.fr

Concevez des installations électriques HTA/BT

DURÉE
3 jours
MODALITÉ
Présentiel

RÉF. :
HT 200

PUBLIC CIBLE
Ingénieurs et chefs de projets participant à la définition, au déploiement et à l'exploitation d'installations électriques basse et haute tension

OBJECTIF GÉNÉRAL
Disposer des clés de compréhension et de sélection des caractéristiques électriques optimales pour des installations Haute et Basse Tension en vue de leur détermination

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Identifier les contraintes réglementaires et contextuelles de la conception des installations électriques.
- Comprendre les grandeurs électriques et leurs conséquences.
- Exprimer les conclusions sur la conception et l'exploitation d'une installation électrique HTA et BT.

PRÉREQUIS

- Maîtriser la loi d'Ohm et les grandeurs électriques.
- Auto-positionnement individuel initial.

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Une pédagogie active et expérientielle combinant :

- apports ciblés
- études de cas réels et mises en situation
- ateliers collaboratifs à chaque étape pour instruire le livrable final

LES +

Une formation sur 3 jours conçue pour les ingénieurs.

Des ateliers collaboratifs pour mettre en pratique à chaque étape.

PROGRAMME

CONTRAINTES RÉGLEMENTAIRES ET CONTEXTUELLES

- **Normes et règlements applicables au projet et leurs limites :** domaines de tension, raccordement aux distributeurs publics, architectures de livraison et de distribution, limites NFC13100-NFC13200-NFC15100.
- **Classes environnementales :** détermination des classes environnementales, environnements perturbés, pollutions subies/causées, classement des établissements, classement des installations ERP, ICPE.
- **Contraintes fonctionnelles :** fonctions des équipements, contraintes d'exploitation, structure bâtiment, continuité de service, études à mener, choix des appareils et systèmes, indices de service, indices de mesure, maintenabilité, stabilité.

GRANDEURS ÉLECTRIQUES ET LEURS CONSÉQUENCES

- **Compréhension des défauts :** défauts en courant (surcharges, courts circuits, défauts d'isolement) et défauts en tension (régime industriel, chocs de foudre), schémas de liaison à la terre HTA et BT (neutre isolé, neutre à la terre, neutre à la terre par résistance ou réactance, TN-C, TNS), générateur homopolaire, réactif, puissance de court circuit.
- **Contraintes de dimensionnement :** collecter les caractéristiques électriques qui permettront de dimensionner les équipements.
- **Méthodes de protection :** principe de la protection, coordinations en courants et en tension, protection électro mécanique vs relais de protection numérique (SEPAM, MICOM), protections embarquées, Micrologics, Sélectivité HT/BT, filiation en BT.

SYNOPTIQUE DE L'INSTALLATION HT/BT

- **Exprimer les conclusions sur la conception et l'exploitation d'une installation électrique HTA et BT :** utilisation des notions acquises pour établir et argumenter un synoptique de l'installation HT/BT.
- **Exercice de groupe en synthèse de la formation pour ancrer les apprentissages.**

ÉVALUATION INDIVIDUELLE FINALE DES ACQUIS

Maîtrisez l'environnement des postes HTB

DURÉE
4 jours
MODALITÉ
Présentiel

RÉF. :
HT 300

PUBLIC CIBLE
Experts techniques, chargés d'études, chargés d'affaires

OBJECTIF GÉNÉRAL
Pouvoir intervenir en toute sécurité sur les ouvrages HTB

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Comprendre les sous-ensembles HT et le fonctionnement des auxiliaires de poste.
- Comprendre l'organisation du contrôle commande et les modalités d'accès à un poste HTB.

PRÉREQUIS

- Des connaissances de base en électricité sont nécessaires : tension, intensité, puissance, résistance, impédance, fonction d'un disjoncteur, fonction d'un sectionneur, fonction d'un transformateur.
- Auto-positionnement individuel initial.

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Une pédagogie active et expérientielle combinant :

- apports ciblés
- mise en situation

LES +

Une approche structurée qui associe la technologie des postes HTB aux règles de sécurité, d'accès et aux responsabilités des acteurs.

Des contenus directement exploitables qui s'appuient sur les documents de référence de RTE et sur les modalités d'accès aux postes HTB.

PROGRAMME

CONSTITUTION ET TECHNOLOGIE DES POSTES

- **Réseau électrique HTB en France :** niveaux de tension utilisés sur le territoire et indices horaires selon la région.
- **Sous-ensembles constitutifs des postes :** fonctions des appareils et éléments constitutifs d'une cellule, éléments du schéma unifilaire.
- **Constitution BT des postes :**
  - Fonctionnement des auxiliaires des postes : différents circuits nécessaires au fonctionnement des appareils, organisation des alimentations.
  - Éléments constitutifs du contrôle commande : plans et fileries, organisation de la BT, liaisons BT.
  - Différenciation des différents schémas utilisés.
- **Bâtiments des postes :** fonction des différents bâtiments (BC, BI, BR, BRB, BRC, BS…) et particularités.

SÉCURITÉ ET ACCÈS AUX POSTES

- **Risques et modalités d'accès :** relations Acteurs/Habilitations/Opérations, distances et zones, rédaction du DAOE, phénomènes d'induction.
- **Responsabilités des ouvrages :** « mise en ou hors exploitation », « mise en ou hors conduite », « mise en ou hors réseau », et responsabilité de chaque acteur selon le cas.
- **Documents de références :** attendus des principaux documents prescriptifs de RTE.

ÉVALUATION INDIVIDUELLE FINALE DES ACQUIS

Nous contacter : 01 56 20 62 04 – executive-education@esme.fr

Maîtrisez l'optimisation énergétique des bâtiments

DURÉE
2 jours
MODALITÉ
Présentiel

RÉF. :
ENRJ 200

PUBLIC CIBLE
Chargés d'affaires, chefs de Projet, membres de bureau d'études

OBJECTIF GÉNÉRAL
Intégrer l'approche d'investissement dans des travaux d'optimisation énergétique

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Analyser les consommations d'un bâtiment pour proposer des pistes d'amélioration énergétique.
- Concevoir une solution d'optimisation énergétique en électricité et en Chauffage, Ventilation, Climatisation, Désenfumage (CVCD).
- Évaluer le retour sur investissement.

PRÉREQUIS

- Au moins 3 ans d'expérience dans le bâtiment ou l'industrie.
- Avoir une expérience des installations d'électricité CFO/CFA ou CVCD.
- Auto-positionnement individuel initial.

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Une pédagogie active et expérientielle combinant :

- études de cas réels
- mises en situation
- ateliers collaboratifs

LES +

La réalisation d'ateliers collectifs pour intégrer les bonnes pratiques.

Les participants repartent avec des solutions concrètes applicables en matière de performance énergétique.

PROGRAMME

ENJEUX ÉNERGÉTIQUES DANS LE BÂTIMENT

- Enjeux environnementaux et panorama des approches d'efficacité énergétique.
- Panel des acteurs dans le bâtiment.
- **Cas pratique :** amélioration de l'efficacité énergétique d'un plateau de bureaux et de salles de réunion.
- **Atelier collectif :** comparaison des éléments produits et définition des bonnes pratiques.

OPTIMISATIONS EN ÉLECTRICITÉ ET EN CVCD

- Panorama des solutions d'efficacité énergétique.
- **Cas pratiques :** amélioration de l'efficacité énergétique d'une problématique client.
- **Ateliers collectifs :** comparaison et définition des bonnes pratiques en électricité puis en CVCD.

RETOUR SUR INVESTISSEMENT

- Développement d'un outil de calcul et de présentation.
- **Cas pratique :** préparation et présentation client de plusieurs solutions d'amélioration de l'efficacité énergétique.

ÉVALUATION INDIVIDUELLE FINALE DES ACQUIS

Concevez un système énergétique performant pour le bâtiment

DURÉE
2 jours
MODALITÉ
Présentiel ou distanciel

RÉF. :
ENRJ 210

PUBLIC CIBLE
Chargés d'affaires, chefs de Projet, membres de Bureau d'études

OBJECTIF GÉNÉRAL
Acquérir une vision globale des interactions entre les systèmes électriques et CVCD

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Comprendre le rôle des éléments constitutifs d'un système électrique et ceux d'un système CVCD.
- Analyser les interactions entre les lots Electricité et CVCD.
- Concevoir le système énergétique d'un bâtiment.

PRÉREQUIS

- Au moins 3 ans d'expérience dans le bâtiment ou l'industrie.
- Avoir une expérience des installations d'électricité CFO/CFA ou CVCD.
- Auto-positionnement individuel initial.

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Une pédagogie active et expérientielle combinant :

- apports ciblés
- mises en situation
- ateliers collaboratifs

LES +

Comprendre chaque rouage d'une « machine énergétique » pour la comprendre en totalité.
Des ateliers collectifs permettant de faire émerger et d'intégrer les bonnes pratiques.

PROGRAMME

COMPOSANTES D'UN SYSTÈME ÉLECTRIQUE

- Rôle de chaque élément d'un système électrique : de la production, de la distribution et des terminaux.
- Prise de hauteur sur un système électrique complet.
- **Cas pratique :** détermination des composantes d'un système électrique complet en fonction d'un besoin client.
- **Atelier collectif :** comparaison des éléments produits et définition des bonnes pratiques.

ÉLÉMENTS CONSTITUTIFS D'UN SYSTÈME CVCD

- Rôle de chaque élément d'un système CVCD : analogies avec un système électrique.
- Prise de hauteur sur un système CVCD complet.
- **Cas pratique :** détermination des éléments constitutifs d'un système CVCD complet en fonction d'un besoin client.
- **Atelier collectif :** comparaison et bonnes pratiques.

ANALYSER UN SYSTÈME ÉNERGÉTIQUE

- Interactions entre les éléments d'un système CVCD et d'un système électrique.
- **Cas pratique :** détermination des briques d'un système énergétique complet en fonction d'un besoin client.
- **Atelier collectif :** définition des bonnes pratiques.

CONCEVOIR LE SYSTÈME ÉNERGÉTIQUE D'UN BÂTIMENT

- **Cas pratique :** préparation et présentation client d'un système énergétique complet.

ÉVALUATION INDIVIDUELLE FINALE DES ACQUIS

Nous contacter : 01 56 20 62 04 - executive-education@esme.fr

Concevez les installations énergétiques d'un DATACENTER

DURÉE
2 jours
MODALITÉ
Présentiel

RÉF. :
DATAC 200

PUBLIC CIBLE
Chargés d'affaires, chefs de Projet, membres de Bureau d'Études

OBJECTIF GÉNÉRAL
Appréhender les différentes phases d'un projet DATACENTER

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Analyser et concevoir les systèmes électriques ainsi que les systèmes de refroidissement d'un DATACENTER.
- Évaluer les enjeux du Commissionning d'un DATACENTER.
- Évaluer le niveau de TIER d'un DATACENTER.

PRÉREQUIS

- Au moins 3 ans d'expérience dans le bâtiment ou l'industrie.
- Avoir une expérience des installations d'électricité CFO/CFA ou CVCD.
- Auto-positionnement individuel initial.

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Une pédagogie active et expérientielle combinant :

- apports ciblés
- études de cas réels
- ateliers collaboratifs

LES +

La réalisation d'ateliers collectifs pour intégrer les bonnes pratiques.

Les participants y expérimentent les différentes phases d'un projet DATACENTER.

PROGRAMME

QU'EST-CE QU'UN DATACENTER ?

- Panorama des types de DATACENTER.
- Panel des acteurs, métiers et lots.

FONCTIONNEMENT DU SYSTÈME ÉLECTRIQUE

- Rôle des éléments du système électrique.
- Prise de hauteur sur un système électrique complet.
- **Cas pratique :** détermination des éléments du système électrique en fonction du projet client.
- **Atelier collectif :** comparaison des éléments produits et définition des bonnes pratiques.

FONCTIONNEMENT DU SYSTÈME CVCD

- Rôle de chaque élément du système.
- Prise de hauteur sur un système CVCD complet.
- **Cas pratique :** détermination des éléments du système CVCD complet en fonction du projet client.
- **Atelier collectif :** comparaison et définition des bonnes pratiques.

ENJEUX DU COMMISSIONING D'UN DATACENTER

- Présentation des différents « levels » de Commissioning.
- **Cas pratique :** procédure Commissioning.

PRINCIPE DE REDONDANCE ET DES NIVEAUX TIER

- Principe de redondance.
- Analyse des 4 niveaux TIER.
- **Cas pratique :** déterminer le niveau TIER de son projet client et l'upgrader si nécessaire.
- **Atelier collectif :** comparaison des éléments produits et bonnes pratiques.

ÉVALUATION INDIVIDUELLE FINALE DES ACQUIS

INDUSTRIE

Nous accompagnons les entreprises industrielles dans la maîtrise des technologies numériques qui transforment la conception et la fabrication.
De la numérisation 3D à la Fabrication additive, en passant par la découpe laser CO_2 nos formations développent les compétences nécessaires pour intégrer ces technologies au processus de création produit. Une offre technique et appliquée, conçue pour faire du numérique un levier d'innovation et de performance industrielle.

PLUS D'INFOS ? CONSULTEZ NOTRE SITE !

Retrouvez le détail des programmes et des dates des prochaines sessions inter-entreprises
esme.fr/executive-education

VOUS AVEZ BESOIN D'UNE FORMATION « SUR-MESURE » ? CONTACTEZ NOUS !

Notre équipe vous accompagne et vous conseille dans la construction de projets de formation adaptés à vos enjeux

01 56 20 62 04
executive-education@esme.fr





NOS FORMATIONS

Réf.	Intitulé du stage	Modalités pédagogiques	Durée	Page
	FABRICATION ADDITIVE			
FA 400	Design for additive manufacturing	Présentiel	2 jours (14 h)	26
FA 410	Intégrez la Fabrication additive dans vos processus de création produit	Présentiel	1 jour (7 h)	27
FA 420	Numérisation 3D & Fabrication additive	Présentiel	1 jour (7 h)	28
DL 100	Intégrez la découpe laser CO_2 dans vos processus de création produit	Présentiel	1 jour (7 h)	29

Design for additive manufacturing

DURÉE
2 jours
MODALITÉ
Présentiel

RÉF. :
FA 400

PUBLIC CIBLE
Ingénieur concepteur, designer produit, maquettiste/prototypiste, inventeur, dessinateur/projeteur, responsable produit

OBJECTIF GÉNÉRAL
Maîtriser la méthodologie de conception adaptées aux procédés de Fabrication additive (FDM)

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Identifier les matériaux adaptés à la Fabrication additive.
- Concevoir une pièce pour la Fabrication additive.
- Évaluer l'influence des paramètres de fabrication.
- Préparer et optimiser un fichier de fabrication numérique.
- Mettre en œuvre la production d'une pièce.
- Évaluer les pièces fabriquées.

PRÉREQUIS

- Une connaissance des logiciels de modélisation volumique est nécessaire.
- Auto-positionnement individuel initial.

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Une pédagogie active et expérientielle combinant :

- apports de connaissances ciblés
- mises en situation pratique
- travaux pratiques sur équipements et matériaux

LES +

Cette formation couvre la chaîne complète, du besoin fonctionnel à la mise en œuvre de la production d'une pièce.
Elle offre l'opportunité d'expérimenter une large gamme de matériaux.

PROGRAMME

FABRICATION ADDITIVE ET CONCEPTION PRODUIT

- **L'écosystème de la Fabrication additive :**
  Découvrir les différents procédés de Fabrication additive, positionner la technologie FDM et identifier ses moyens de mise en œuvre.
- **Caractérisation de la technologie FDM :**
  Identifier les spécificités du procédé FDM, comprendre ses contraintes et découvrir les principaux matériaux disponibles.
- **Méthodes de conception :**
  Appliquer les règles fondamentales de conception pour la Fabrication additive et sélectionner le couple machine/matériau adapté aux besoins.

MISES EN PRATIQUE : DU BESOIN AU CONCEPT

- **Réflexion préconception :**
  Analyser les besoins fonctionnels, étudier les solutions géométriques envisageables, hiérarchiser les critères de choix des matériaux et élaborer une proposition de conception.
- **Qualification préproduction :**
  Identifier les caractéristiques physiques de la machine et expérimenter les limites intrinsèques des matériaux et du procédé.

MISES EN PRATIQUE : DU CONCEPT À LA RÉALISATION

- **Optimisation géométrique :**
  Reconcevoir un cas pratique en intégrant les règles de conception propres à la Fabrication additive.
- **Mise en œuvre :**
  Configurer le logiciel de préparation à la fabrication, paramétrer l'impression et préparer les ressources matérielles nécessaires à la production.

ÉVALUATION INDIVIDUELLE FINALE DES ACQUIS

Nous contacter : 01 56 20 62 04 – executive-education@esme.fr

Intégrez la Fabrication additive dans vos processus de création produit

DURÉE
1 jour
MODALITÉ
Présentiel

RÉF. :
FA 410

PUBLIC CIBLE
Responsable production/atelier/méthode, designer, auto-entrepreneur, ingénieur, technicien supérieur industriel

OBJECTIF GÉNÉRAL
Maîtriser le processus de Fabrication additive FDM

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Comprendre le fonctionnement de la technologie FDM et identifier les matériaux compatibles avec l'imprimante et leurs domaines d'application.
- Mettre en œuvre les règles de sécurité nécessaires à l'intégration d'une imprimante 3D dans un environnement de production.
- Préparer, paramétrer et calibrer une imprimante 3D.
- Transformer un modèle 3D en fichier de commande numérique (G-code) à l'aide d'un logiciel de préparation.
- Produire une pièce en Fabrication additive dans le respect des bonnes pratiques.
- Distinguer les bonnes pratiques pour les opérations courantes d'entretien et de maintenance.

PRÉREQUIS

- Une connaissance des logiciels de modélisation volumique est nécessaire.
- Auto-positionnement individuel initial.

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Une pédagogie active et expérientielle combinant :

- apports de connaissances ciblés
- démonstrations en direct et études de cas
- cas pratiques sur équipements et matériaux

LES +

Les participants manipuleront des machines professionnelles, conçues pour une production flexible et dotées des dernières avancées technologiques.

Ils seront à même d'utiliser ces machines de manière autonome dès la fin de la formation.

PROGRAMME

FABRICATION ADDITIVE, PRINCIPES DE FONCTIONNEMENT

- Panorama des technologies : histoire et fonctionnement de la FDM (FFF), constitution des machines.
- Matériaux grand public.
- Introduction du processus complet.

SÉCURITÉ DU PERSONNEL ET DES ÉQUIPEMENTS

- Analyse des risques liés à l'impression : températures, mouvements, électrique, composés organiques.
- Caractéristiques des locaux, organisation des espaces : production, prototypage.

PRÉPARATION DE LA MACHINE POUR L'IMPRESSION

- Installation, mise en route, chargement des matériaux
- Calibrations et points de surveillance.

PRÉ-PROCESSING, PRÉPARATION DES FICHIERS

- Notions de fichiers 3D : STL, 3MF, OBJ, STEP.
- Prise en main : import de fichiers, paramètres du slicer (orientation, supports, hauteurs, largeurs de ligne, remplissage…).
- Théorie du G-code : génération et vérification.

PRODUCTION D'UNE PIÈCE EN FABRICATION ADDITIVE DANS LE RESPECT DES BONNES PRATIQUES

Cas pratiques : équipements et matériaux.

ENTRETIEN ET MAINTENANCE DE PREMIER NIVEAU

- Entretien : composants à nettoyer, changement des consommables, vérification des axes.
- Bonnes pratiques : pour le stockage, détection des défauts d'impression et diagnostic.

ÉVALUATION INDIVIDUELLE FINALE DES ACQUIS

Numérisation 3D & Fabrication additive

DURÉE
1 jour
MODALITÉ
Présentiel

RÉF. :
FA 420

PUBLIC CIBLE
Designer, ingénieur conception mécanique, maker

OBJECTIF GÉNÉRAL
Disposer des clés nécessaires pour prototyper vos produits en combinant la numérisation 3D et la Fabrication additive

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Comprendre les principes de la numérisation 3D par lumière structurée et son intégration dans un processus de Fabrication additive.
- Identifier les applications de la numérisation 3D pour le prototypage, la rétroconception, le contrôle dimensionnel et la reproduction de pièces.
- Utiliser un scanner 3D pour acquérir un modèle numérique exploitable et en réaliser le post-traitement.
- Évaluer la qualité d'un modèle numérique avant sa fabrication.
- Produire un prototype fonctionnel à partir d'un objet numérisé.

PRÉREQUIS

- Pour suivre cette formation, des notions en impression 3D FDM sont appréciées.
- Auto-positionnement individuel initial.

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Une pédagogie active et expérientielle combinant :

- apports théoriques et démonstrations
- mises en situation et réalisation d'un cas pratique

LES +

Une pédagogie expérientielle articulée autour de la manipulation d'un scanner 3D.

Les participants produisent un prototype fonctionnel à partir d'un objet numérisé.

PROGRAMME

COMPRENDRE LA CHAÎNE DE LA NUMÉRISATION 3D JUSQU'À LA FABRICATION ADDITIVE

- Principes de la numérisation 3D.
- Analyse comparative : catégories de scanners, processus de scan IR et laser.
- Technologies et écosystème de la technologie FDM.
- La chaîne numérique.
- Étude de cas d'usage.

DU CONCEPT À L'ACTION : MÉTHODES ET CAS D'USAGE

- **Préparation :** calibration du matériel, prise en main du logiciel, manipulation du scanner, paramètres de numérisation et contraintes.
- **Découverte pratique autour du scan d'un objet :**
  - Étape de préparation de l'objet, gestion du suivi de l'acquisition, multiples prises de vue pour le nettoyage et la génération du maillage.
  - Nettoyage du nuage de points, fusion des acquisitions, gestion des textures, réparation du fichier, optimisation pour la Fabrication additive.
- **Atelier :** exercice d'entraînement pour produire un prototype fonctionnel à partir d'un objet numérisé.

ÉVALUATION INDIVIDUELLE FINALE DES ACQUIS

Nous contacter : 01 56 20 62 04 – executive-education@esme.fr

Intégrez la découpe laser CO_2 dans vos processus de création produit

DURÉE
1 jour
MODALITÉ
Présentiel

RÉF. :
DL 100

PUBLIC CIBLE
Responsable production/atelier/méthode, designer, maker, auto-entrepreneur, ingénieur, technicien, opérateur

OBJECTIF GÉNÉRAL
Maîtriser le processus de fabrication par découpe laser de technologie CO_2

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Comprendre le fonctionnement de la technologie de découpe et de gravure laser CO_2 et identifier les matériaux compatibles.
- Convertir des fichiers 2D ou 3D en fichiers compatibles et mettre en service une découpe en respectant les procédures de sécurité.
- Concevoir un objet 2D simple.
- Optimiser les paramètres machine pour réaliser la découpe.
- Mettre en œuvre les principales méthodes d'assemblage adaptées aux pièces découpées au laser.

PRÉREQUIS

- Une connaissance des logiciels de modélisation volumique est nécessaire.
- Auto-positionnement individuel initial.

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Une pédagogie active et expérientielle combinant :

- apports de connaissances ciblés
- démonstrations en direct et études de cas
- travaux pratiques sur équipements et matériaux

LES +

Les participants manipulent des machines professionnelles, conçues pour une production flexible et dotées des dernières avancées technologiques.

Les participants mettent en pratique les acquis à travers un mini-projet.

PROGRAMME

INTRODUCTION DE LA DÉCOUPE ET GRAVURE LASER

- Panorama des technologies, principe de fonctionnement de la découpe et de la gravure laser CO_2, positionnement des machines et domaines d'application.

FOCUS MACHINE ET MATÉRIAUX

- Machine : écosystème, calibration des éléments, principes d'influence des paramètres d'usinage.
- Panorama des matériaux : compatibles (gravure/découpe), matériaux à risques et dangereux.

PRÉPARATION DE FICHIERS

- Panorama des fichiers : STEP, SVG, DXF, PDF…
- Notions de dessin vectoriel : différence entre gravure vectorielle et raster/bitmap.
- Prise en main du logiciel de dessin et du logiciel de commande.
- Paramétrage des opérations et gestion des calques.

PRÉPARATION DE LA MACHINE ET PRODUCTION

- Processus de production complet : vérification de la machine, vérification des éléments de sécurité, paramétrage du fichier de commande, lancement de la gravure et de la découpe.
- Contrôle qualité et ajustement des réglages.

SÉCURITÉ ET ENTRETIEN

- Sécurité : analyse des risques, gestion des COV, procédures d'arrêt, organisation du poste de travail, équipements de protection.
- Entretien courant de la machine, maintenance préventive.

PRINCIPES DE CONCEPTION ET D'ASSEMBLAGE

- Panorama des méthodes d'assemblage.

MISE EN PRATIQUE À TRAVERS UN MINI-PROJET

ÉVALUATION INDIVIDUELLE FINALE DES ACQUIS

NUMÉRIQUE

Notre objectif : permettre aux entreprises d'intégrer les technologies numériques dans leurs décisions et leurs processus métiers, aider les ingénieurs et managers à devenir de véritables orchestrateurs des agents IA, et à agir efficacement en situation de cybercrise.

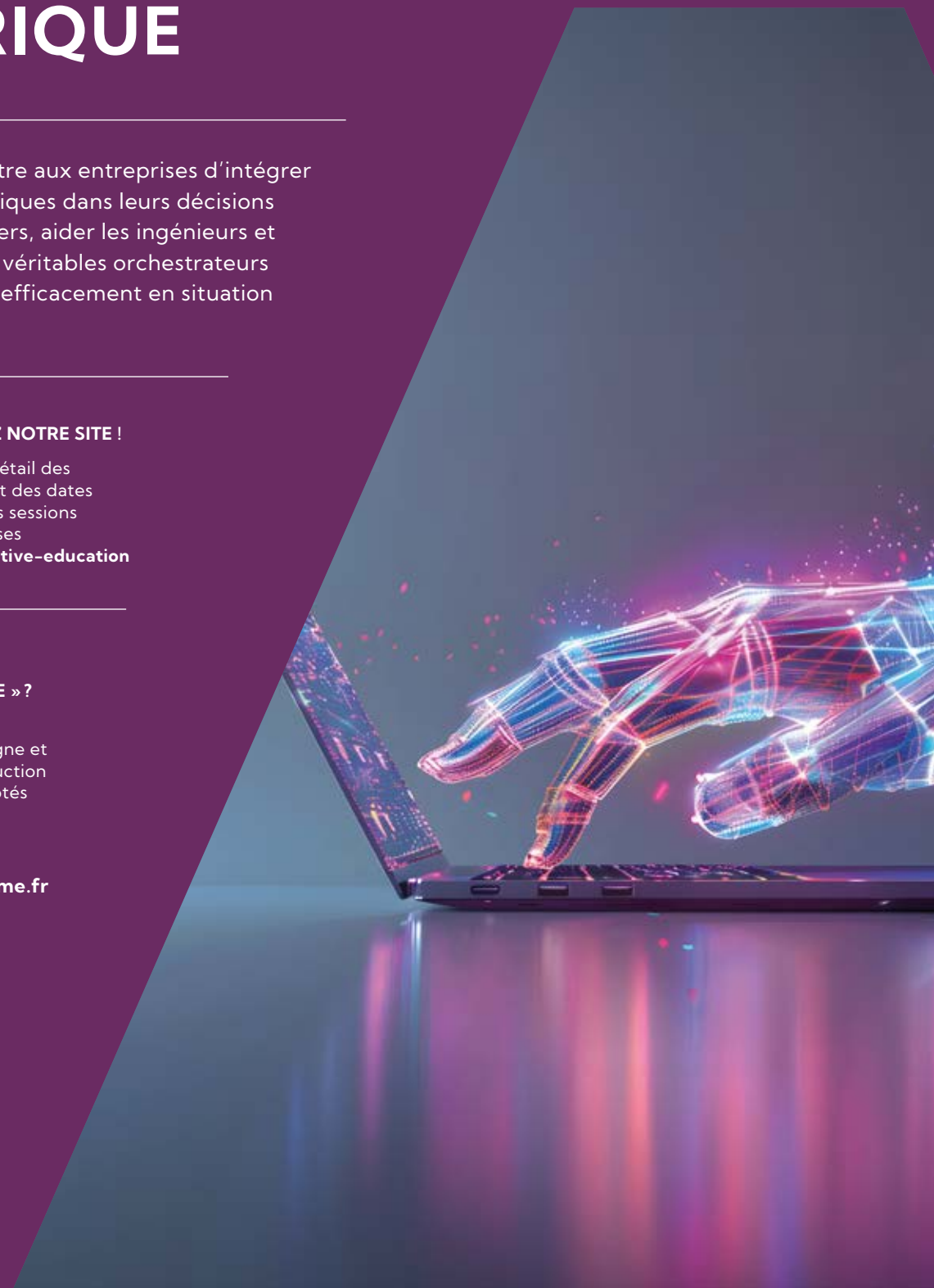
PLUS D'INFOS ? CONSULTEZ NOTRE SITE !

Retrouvez le détail des programmes et des dates des prochaines sessions inter-entreprises
esme.fr/executive-education

VOUS AVEZ BESOIN D'UNE FORMATION « SUR-MESURE » ? CONTACTEZ NOUS !

Notre équipe vous accompagne et vous conseille dans la construction de projets de formation adaptés à vos enjeux

01 56 20 62 04
executive-education@esme.fr



NOS FORMATIONS

Réf.	Intitulé du stage	Modalités pédagogiques	Durée	Page
	INTELLIGENCE ARTIFICIELLE			
IA 100	Executive Bootcamp : concevez votre stratégie IA	Présentiel	1 jour (7 h)	32
IA 200	Appels d'offres : analysez efficacement un DCE avec l'IA	Présentiel	1 jour (7 h)	33
IA 300	Exploitez pleinement l'IA générative grâce au prompt engineering	Distanciel ou Présentiel	½ jour (3,5 h)	34
IA 310	Renforcez votre prospection commerciale avec l'IA	Présentiel	1 jour (7 h)	35
IA 400	IA dans le BTP : ce que l'IA change pour vous	Présentiel	½ jour (3,5 h)	36
IA 410	IA pour vos chantiers : augmentez votre productivité grâce à l'IA	Présentiel	½ jour (3,5 h)	37
IA 420	Créez une assistance IA adaptée à votre métier	Présentiel	1 jour (7 h)	38
	CYBERSÉCURITÉ			
CYB 100	Pilotez la cybersécurité au niveau stratégique	Présentiel	1 jour (7 h)	39
CYB 110	Agir en situation de cyber-crise	Présentiel	1 jour (7 h)	40
CYB 300	Sensibilisation à la cybersécurité en entreprise	Présentiel	1 jour (7 h)	41

MODULES EN PRÉPARATION

Esprit critique de l'ingénieur à l'âge de l'IA

Créer et orchestrer des agents IA pour ingénieurs

Executive Bootcamp : concevez votre stratégie IA

DURÉE
1 jour
MODALITÉ
Présentiel

RÉF. :
IA 100

PUBLIC CIBLE
Directeur, directeurs d'agence, directeur du développement, responsable qualité, responsable pédagogique

OBJECTIF GÉNÉRAL
Disposer des clés de décision pour engager une stratégie IA dans son organisation

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Comprendre ce qu'est l'IA générative et un LLM.
- Évaluer les investissements, les risques et le ROI d'un projet de l'intégration de l'IA dans son organisme de formation.
- Définir une feuille de route IA priorisée pour son organisation.

PRÉREQUIS

- Aucun prérequis technique en IA n'est exigé.
- Auto-positionnement individuel initial.

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Une pédagogie active et expérientielle combinant :

- apports ciblés
- études de cas réels et mises en situation
- ateliers collaboratifs

LES +

Une formation calibrée pour un public dirigeant du secteur de la formation professionnelle.

Les participants repartent avec leurs cas d'usage IA identifiés, qualifiés et priorisés.

Les participants repartent avec une feuille de route IA actionnable pour leur organisation.

PROGRAMME

COMPRENDRE L'IA ET SAVOIR DÉCIDER

- **Comprendre l'IA pour décider :** parcours structuré dans les fondamentaux de l'intelligence artificielle, calibré pour un public dirigeant.
- **Arbitrer : investissements, risques et ROI :** séquence décisionnelle pour donner aux dirigeants les repères concrets d'arbitrage.
- **Enjeux réglementaires et éthiques :** sensibilisation approfondie aux enjeux réglementaires et éthiques, adaptée au secteur de la formation professionnelle.

DU CONCEPT À L'ACTION : MÉTHODES ET CAS D'USAGE

- **Prompt engineering, les fondamentaux :** apprentissage structuré des techniques de prompt engineering.
- **Techniques avancées de prompting :** démonstrations live de techniques avancées sur des cas complexes du secteur formation.
- **Atelier, identifier vos cas d'usage IA :** exercice collectif pour passer de l'inspiration à l'action concrète : chaque participant repart avec ses cas d'usage identifiés, qualifiés et priorisés.
- **Construire sa feuille de route IA :** exercice de priorisation pour transformer les cas d'usage en plan d'action : chaque participant repart avec une feuille de route actionnable.

ÉVALUATION INDIVIDUELLE FINALE DES ACQUIS

Nous contacter : 01 56 20 62 04 – executive-education@esme.fr

Appels d'offres : analysez efficacement un DCE avec l'IA

DURÉE
1 jour
MODALITÉ
Présentiel

RÉF. :
IA 200

PUBLIC CIBLE
Chargés d'affaires, ingénieurs études de prix, équipes appels d'offres et bureaux d'études

OBJECTIF GÉNÉRAL
Maîtriser un outil d'IA générative et l'intégrer dans le cycle de réponse aux consultations, en toute autonomie

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Comprendre l'intelligence artificielle générative et le prompt engineering.
- Accélérer l'analyse d'un DCE et la décision go/no-go grâce à l'IA.
- Produire un chiffrage estimatif flash et un mémoire technique structuré assistés par l'IA.

PRÉREQUIS

- Aucun prérequis nécessaire.
- Auto-positionnement individuel initial.

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Une pédagogie active et expérientielle :

- parcours structuré sur les fondamentaux de l'IA : démonstrations live sur un outil d'IA générative
- apprentissage structuré des techniques de prompt engineering, avec mise en pratique immédiate sur des cas de réponse à consultation
- ateliers pratiques sur le cycle de réponse à un appel d'offres

LES +

Une pédagogie d'atelier guidé sur poste, à partir d'un DCE anonymisé fourni par le formateur.

Les participants produisent un mémoire technique structuré à partir de références internes anonymisées.

Les participants repartent avec une feuille de route IA co-construite et des fiches mémo.

PROGRAMME

DÉCOUVRIR L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE

- **Comprendre ce qu'est l'IA :** origines, grandes étapes, modèles génératifs actuels.
- **Découvrir le fonctionnement des LLM :** Machine Learning, Deep Learning, IA générative.
- **Identifier les limites :** biais, hallucinations, périmètre de fiabilité.
- **Panorama :** principaux outils du marché.
- **Démonstrations live sur des cas d'AO.**

PROMPT ENGINEERING : L'ART DE COMMUNIQUER AVEC L'IA

- **Les 6 éléments d'un prompt efficace :** rôle, contexte, tâche, format, contraintes, exemple.
- **Exercice pratique :** rédaction de prompts structurés appliqués à des extraits de DCE.
- **Techniques avancées :** itération, chaîne de pensée (Chain of Thought), reverse prompting.

PRATIQUE SUR LE CYCLE COMPLET DE RÉPONSE À UNE CONSULTATION

- **Synthèse DCE, go/no-go et chiffrage flash :** chaque participant produit les livrables d'amorçage d'une réponse à partir d'un DCE anonymisé fourni par le formateur (atelier guidé sur poste).
- **Mémoire technique assisté :** chaque participant produit les livrables d'amorçage d'une réponse à partir d'un DCE anonymisé fourni par le formateur (atelier guidé centré sur la production du mémoire technique).
- **Enjeux RGPD, confidentialité et environnementaux :** sensibilisation aux enjeux liés à l'utilisation de l'IA dans la réponse aux consultations.

ÉVALUATION INDIVIDUELLE FINALE DES ACQUIS

Exploitez pleinement l'IA générative grâce au prompt engineering

DURÉE
½ journée

MODALITÉ
Distanciel ou présentiel

RÉF. :
IA 300

PUBLIC CIBLE
Tous collaborateurs

OBJECTIF GÉNÉRAL
Savoir formuler des prompts professionnels structurés et utiliser une IA générative dans le respect des règles de sécurité et de sobriété

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Comprendre le fonctionnement d'un modèle de langage et identifier les usages où l'IA générative apporte de la valeur.
- Structurer et maîtriser un prompt professionnel.
- Vérifier les sorties, protéger les données, ménager les ressources.

PRÉREQUIS

- Aucun prérequis nécessaire.
- Auto-positionnement individuel initial.

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Format démonstratif et participatif : seul le formateur prompt en direct, et en cas de distanciel synchrone les participants interagissent via le chat et les sondages.

LES +

Une méthode structurée démontrée en direct sur un cas métier.

Les participants repartent avec des fiches mémo de prompt engineering.

PROGRAMME

OUVERTURE ET DÉMYSTIFICATION DE L'IA

Ce que c'est, comment cela fonctionne dans les grandes lignes, et à quoi cela peut concrètement servir au quotidien.

LA MÉTHODE R·C·T·F·C·E

Construction guidée d'un prompt professionnel sur un cas concret. Le formateur part d'un prompt minimal réflexe, puis enrichit progressivement avec les six briques de la méthode, en montrant l'écart de qualité à chaque étape.

- **Le prompt réflexe :** ce que la plupart des gens écrivent spontanément, et ses limites.
- **Les six briques :** Rôle, Contexte, Tâche, Format, Contraintes, Exemple.
- **Démonstration en direct sur un cas métier :** avant / après.

TECHNIQUES AVANCÉES DE PROMPT ENGINEERING

Trois techniques qui distinguent les utilisateurs occasionnels des utilisateurs experts, démontrées en direct par le formateur sur des exemples concrets.

- **Itérer :** reformuler, préciser, contraindre : les trois réflexes pour rattraper une réponse imparfaite
- **Chaîne de pensée :** faire expliciter le raisonnement étape par étape pour les arbitrages complexes
- **Reverse prompting :** décrire le résultat attendu pour que l'IA écrive elle-même le prompt idéal.

LES 3 ENGAGEMENTS D'USAGE RESPONSABLE

Trois engagements simples à tenir au quotidien pour ancrer l'usage de l'IA dans une culture de rigueur et de responsabilité, illustrés par des cas concrets et complétés par un temps d'échange ouvert avec les participants.

- **Vérifier :** tout fait, chiffre ou citation produit par l'IA doit être contrôlé avant diffusion.
- **Protéger :** ne jamais saisir de données sensibles ou confidentielles dans un outil grand public.
- **Ménager :** utiliser l'IA quand elle apporte une vraie valeur, pas par réflexe.

ÉVALUATION INDIVIDUELLE FINALE DES ACQUIS

Nous contacter : 01 56 20 62 04 – executive-education@esme.fr

Renforcez votre prospection commerciale avec l'IA

DURÉE
1 jour
MODALITÉ
Présentiel

RÉF. :
IA 310

PUBLIC CIBLE
Commerciaux, chargés d'affaires, responsables grands comptes, business développeurs

OBJECTIF GÉNÉRAL
Maîtriser un outil d'IA générative et l'intégrer dans le cycle commercial, de la prospection au suivi client, en toute autonomie

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Comprendre l'intelligence artificielle générative et le prompt engineering.
- Accélérer le ciblage, la qualification et la prise de contact grâce à l'IA.
- Produire des livrables commerciaux structurés assistés par l'IA : comptes rendus, propositions, relances.

PRÉREQUIS

- Aucun prérequis nécessaire.
- Auto-positionnement individuel initial.

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Une pédagogie active et expérientielle :

- parcours structuré sur les fondamentaux de l'IA (démonstrations live sur un outil d'IA générative)
- apprentissage structuré des techniques de prompt engineering (mise en pratique immédiate sur des cas de réponse à consultation)
- ateliers pratiques sur le cycle commercial : amont et aval du rendez-vous

LES +

Une pédagogie d'atelier, couvrant l'amont et l'aval du rendez-vous commercial.

Les participants repartent avec une feuille de route IA co-construite et des fiches mémo.

PROGRAMME

DÉCOUVRIR L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE

- **Comprendre ce qu'est l'IA :** origines, grandes étapes, modèles génératifs actuels.
- **Découvrir le fonctionnement des LLM :** Machine Learning, Deep Learning, IA générative.
- **Identifier les limites :** biais, hallucinations, périmètre de fiabilité.
- **Panorama :** principaux outils du marché et démonstrations live sur des cas d'AO.

PROMPT ENGINEERING : L'ART DE COMMUNIQUER AVEC L'IA

- **Les 6 éléments d'un prompt efficace :** rôle, contexte, tâche, format, contraintes, exemple.
- **Exercice pratique :** rédaction de prompts structurés appliqués à des extraits de DCE.
- **Techniques avancées :** itération, chaîne de pensée (Chain of Thought), reverse prompting.

PRATIQUE SUR LE CYCLE COMMERCIAL COMPLET

- **Amont du RDV – ciblage, qualification, prise de contact :** chaque participant produit les livrables d'amorçage d'une réponse à partir d'un DCE anonymisé fourni par le formateur (atelier guidé sur poste).
- **Aval du RDV – synthèse, proposition, suivi :** chaque participant construit ses livrables de suivi à partir de notes de RDV et de templates fournis par le formateur (atelier guidé centré sur l'aval du rendez-vous commercial).
- **Enjeux RGPD, confidentialité et environnementaux :** sensibilisation aux enjeux liés à l'utilisation de l'IA dans la fonction commerciale.

ÉVALUATION INDIVIDUELLE FINALE DES ACQUIS

IA dans le BTP : ce que l'IA change pour vous

DURÉE
½ journée
MODALITÉ
Présentiel

RÉF. :
IA 400

PUBLIC CIBLE
Encadrants et équipes opérationnelles

OBJECTIF GÉNÉRAL
Disposer d'une vision complète de ce que l'IA apporte concrètement dans le secteur du BTP et identifier les cas d'usage applicables dans son organisation

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Comprendre ce que l'IA change concrètement dans les métiers du BTP, des études aux travaux.
- Identifier les cas d'usage les plus impactants dans son secteur grâce à des retours d'expérience concrets.
- Évaluer la pertinence et la faisabilité d'un projet IA dans son organisation.
- Définir ses premiers cas d'usage prioritaires.

PRÉREQUIS

- Aucun
- Auto-positionnement individuel initial.

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Une pédagogie active et expérientielle combinant :

- apports ciblés
- études de cas réels et mises en situation
- ateliers collaboratifs

LES +

Une formation courte d'une demi-journée, centrée sur les cas d'usage concrets de l'IA dans le BTP.

Les participants repartent avec 2 à 3 cas d'usage priorisés selon l'impact, la faisabilité et l'urgence.

PROGRAMME

L'IA DANS LE BTP AUJOURD'HUI

- **Études & Commerce :** analyse automatisée d'appels d'offres, aide au chiffrage, rédaction de mémoires techniques; gains de temps et fiabilisation des réponses.
- **Travaux & Exécution :** assistants techniques pour les équipes terrain, suivi de chantier, reporting automatisé; ce que l'IA change pour les opérationnels.
- **QHSE & Prévention :** agents sur les procédures qualité, analyse prédictive des risques sécurité, capitalisation des retours d'expérience.
- **Fonctions support :** synthèse de dossiers juridiques, pilotage financier par la data, automatisation des processus RH.

COMMENT S'Y PRENDRE ?

- **Cadre de décision :** comment évaluer si un cas d'usage relève d'un outil existant, d'un POC à lancer, ou d'un accompagnement structuré.
- **Les erreurs classiques à éviter :** projets trop ambitieux, absence de données, attentes irréalistes.
- **Gouvernance :** qui pilote un projet IA, qui décide, qui utilise ; les rôles clés à définir.

VOS CAS D'USAGE

- **Exercice collectif pour passer de l'inspiration à l'action :**
  - Chaque participant identifie 2 à 3 cas d'usage concrets dans son quotidien professionnel.
  - Tour de table : présentation et qualification collective de chaque cas d'usage.
  - Le formateur guide la priorisation selon l'impact, la faisabilité et l'urgence.

ÉVALUATION INDIVIDUELLE FINALE DES ACQUIS

Nous contacter : 01 56 20 62 04 – executive-education@esme.fr

IA pour vos chantiers : augmentez votre productivité grâce à l'IA

DURÉE
½ journée
MODALITÉ
Présentiel

RÉF. :
IA 410

PUBLIC CIBLE
Encadrants et équipes opérationnelles

OBJECTIF GÉNÉRAL
Comprendre comment l'IA peut augmenter les capacités des équipes terrain et identifier les premiers cas d'usage applicables sur chantier

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Découvrir les assistants IA dédiés aux métiers du chantier à travers des démonstrations concrètes.
- Comprendre comment l'IA peut assister un ingénieur travaux sur la documentation technique, le juridique et la prévention.
- Évaluer la faisabilité d'un projet IA à partir des données existantes dans l'entreprise.
- Définir ses premiers cas d'usage prioritaires pour le terrain.

PRÉREQUIS

- Aucun
- Auto-positionnement individuel initial.

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Immersion dans l'environnement IA de l'ingénieur travaux du futur : 3 assistants spécialisés, pré-configurés par le formateur, sont démontrés en conditions réalistes.

LES +

Cette formation s'appuie sur la démonstration de trois assistants IA préconfigurés, en conditions réalistes de chantier.

Les participants repartent avec leurs premiers cas d'usage priorisés selon l'impact et la faisabilité.

PROGRAMME

L'IA AU SERVICE DU CHANTIER

Démonstrations structurées de trois assistants IA pré-configurés par le formateur sur des scénarios chantier réalistes.

- **Direction Travaux :** interroger les modes opératoires, fiches techniques et REX chantier : le formateur pose des questions concrètes et obtient des réponses.
- **Direction Juridique :** vérifier un point marché, consulter une clause CCAG, préparer un argumentaire réclamatoire : démonstration sur un scénario de litige chantier.
- **Direction QHSE :** consulter les procédures de sécurité, analyser un contexte d'incident, accéder aux retours d'expérience : démonstration sur un scénario d'accident de chantier.

COMMENT S'Y PRENDRE ?

- **Cadre de décision :** quelles données existent déjà dans l'entreprise pour alimenter ces assistants ? Quels chantiers ou processus seraient les premiers candidats ?
- **Les erreurs classiques à éviter :** qualité des données, périmètre trop large, attentes irréalistes.
- **Gouvernance :** qui pilote, qui alimente, qui utilise ; les rôles clés pour un projet IA terrain.

VOS CAS D'USAGE

- **Exercice collectif pour passer de l'inspiration à l'action :**
  - Chaque participant identifie 2 à 3 irritants ou cas d'usage concrets liés à son quotidien chantier;
  - Tour de table : présentation et qualification collective de chaque cas d'usage;
  - Priorisation selon l'impact (temps gagné, sécurité améliorée, qualité renforcée) et la faisabilité (données disponibles, complexité).

ÉVALUATION INDIVIDUELLE FINALE DES ACQUIS

Créez une assistance IA adaptée à votre métier

DURÉE
1 jour
MODALITÉ
Présentiel

RÉF. :
IA 420

PUBLIC CIBLE
Encadrants et équipes opérationnelles

OBJECTIF GÉNÉRAL
Maîtriser un outil d'IA générative et l'intégrer dans ses processus métier quotidiens, en toute autonomie

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Comprendre l'intelligence artificielle générative et le prompt engineering.
- Identifier les cas d'usage adaptés à son activité métier.
- Produire des livrables concrets avec l'IA sur ses propres cas professionnels.

PRÉREQUIS

- Aucun prérequis nécessaire.
- Auto-positionnement individuel initial.

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Une pédagogie active et expérientielle combinant :

- parcours structuré sur les fondamentaux de l'IA (démonstrations live sur un outil d'IA générative)
- apprentissage structuré des techniques de prompt engineering (mise en pratique immédiate sur des cas de réponse à consultation)
- ateliers pratiques sur les cas d'usage métier des participants

LES +

Une pédagogie dont l'après-midi entier est consacré aux cas d'usage réels des participants.

Les participants repartent avec une feuille de route IA co-construite et des fiches mémo.

PROGRAMME

DÉCOUVRIR L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE

- **Comprendre ce qu'est l'IA :** origines, grandes étapes, modèles génératifs actuels.
- **Découvrir le fonctionnement des LLM :** Machine Learning, Deep Learning, IA générative.
- **Identifier les limites :** biais, hallucinations, périmètre de fiabilité.
- **Panorama :** principaux outils du marché et démonstrations live sur des cas d'AO.

PROMPT ENGINEERING : L'ART DE COMMUNIQUER AVEC L'IA

- **Apprentissage structuré :** mise en pratique immédiate sur des cas de réponse à consultation.

PRATIQUE SUR LES CAS D'USAGE RÉELS DES PARTICIPANTS

- **Brainstorming, identifier ses cas d'usage IA – séquence participative :** chaque participant identifie et partage les cas d'usage IA qu'il aimerait explorer dans son quotidien professionnel.
- **Prise en main et cas pratiques métier :** à partir d'un document fourni par le formateur, chaque participant décline plusieurs exercices pratiques en appliquant les techniques de prompt engineering vues le matin (atelier guidé avec des cas d'usage adaptés à la famille métier).
- **Restitution collective :** deux groupes présentent leur travail réalisé pendant l'atelier. L'ensemble des participants analyse et compare les approches.
- **Enjeux RGPD, confidentialité et environnementaux :** sensibilisation aux enjeux réglementaires et environnementaux liés à l'utilisation de l'IA en entreprise.

ÉVALUATION INDIVIDUELLE FINALE DES ACQUIS

Nous contacter : 01 56 20 62 04 – executive-education@esme.fr

Pilotez la cybersécurité au niveau stratégique

DURÉE
1 jour
MODALITÉ
Présentiel

RÉF. :
CYB 100

PUBLIC CIBLE
Dirigeants, CEO, membres du COMEX, de conseil d'administration, directeurs fonctionnels, responsables business units et tout décideur non technique

OBJECTIF GÉNÉRAL
Disposer des clefs pour piloter la gouvernance, les risques et la conformité associés à la cybersécurité

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Analyser les enjeux cyber stratégiques.
- Évaluer les risques cyber critiques de son organisation et les traduire en arbitrages décisionnels.
- Structurer ou challenger une gouvernance cyber adaptée au niveau COMEX.
- Identifier les obligations réglementaires applicables à son secteur.
- Piloter une stratégie de conformité (ISO 27001, NIST, COBIT).
- Décider en matière d'investissement cyber et de gestion des partenaires.
- Anticiper et piloter la continuité d'activité en situation de crise cyber.

PRÉREQUIS

- Avoir une expérience en gestion des risques ou en gouvernance d'entreprise.
- Aucun prérequis technique.
- Auto-positionnement individuel initial.

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Une pédagogie active et expérientielle combinant :

- apports stratégiques ciblés accessibles à un public non technique
- études de cas réels
- ateliers de discussion stratégique
- table ronde entre pairs
- travail sur la situation propre à chacun

LES +

Chaque participant travaille sur ses propres modèles d'affaires, secteurs et expositions réglementaires.
Chaque participant confronte ses arbitrages avec ses pairs pour définir sa gouvernance cible.

PROGRAMME

CONTEXTE STRATÉGIQUE
Cybersécurité comme enjeu de souveraineté, tensions géopolitiques, espionnage économique et industrialisation des attaques par l'IA.

ÉVOLUTION DES RISQUES
Transformation IT, explosion des surfaces d'attaque, dépendances fournisseurs, facteur humain (90 % des incidents).

RÔLE DU DIRIGEANT ET CADRE RÉGLEMENTAIRE
Responsabilité personnelle du CEO, Directive NIS2, DORA, RGPD, LPM et normes sectorielles (IEC 62443, ISO/SAE 21434, PCI-DSS, HDS...).

GOUVERNANCE CYBER
Structuration au niveau COMEX, rôle du RSSI, coordination métiers / IT / direction, stratégie cyber et indicateurs de pilotage.

GESTION DES RISQUES
Identification des actifs critiques, évaluation des impacts, appétit pour le risque, arbitrages budgétaires.

OUTILS, ACTEURS ET PARTENAIRES
Rôle des outils de sécurité (SIEM, EDR, IAM), MSSP, ESN spécialisées, cabinets d'audit, assureurs cyber.

AUDIT ET ÉVALUATION DE MATURITÉ
Cartographie des risques, gap analysis, plan de remédiation.

TABLE RONDE STRATÉGIQUE
Risques critiques, maturité actuelle, gouvernance cible, décisions à prendre.

CONTINUITÉ ET GESTION DE CRISE
PCA / PRA, scénarios de crise, obligations de notification (ANSSI, CNIL sous 72h).

ÉVALUATION INDIVIDUELLE FINALE DES ACQUIS

Agir en situation de cyber-crise

DURÉE
1 jour
MODALITÉ
Présentiel

RÉF. :
CYB 110

PUBLIC CIBLE
Dirigeants, CEO, membres du COMEX, directeurs fonctionnels, juridique ou de communication

OBJECTIF GÉNÉRAL
Évaluer le niveau réel de préparation de son organisation face à une cyberattaque majeure

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Identifier les failles organisationnelles, les zones de flou et les défauts de coordination révélés par la simulation.
- Exercer son rôle de décideur principal sous contrainte de temps et d'information incomplète et coordonner les acteurs clés en situation de crise réelle.
- Appliquer les bons réflexes de communication interne et externe lors d'un incident cyber.
- Initier ou améliorer le Plan de Continuité d'Activité (PCA) et le Plan de Reprise d'Activité (PRA) de son organisation.
- Prioriser les actions correctives à partir du rapport de simulation et construire un plan d'amélioration opérationnel.

PRÉREQUIS

- Avoir suivi la formation « Sensibilisation à la cybersécurité » ou « Pilotez la cybersécurité au niveau stratégique ».
- Avoir complété le questionnaire préparatoire (conditionne la personnalisation du scénario).

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Une pédagogie active et expérientielle combinant : simulation immersive de crise, le scénario évoluant en temps réel (ransomware, fuite de données, indisponibilité SI) avec injection de nouveaux événements pour reproduire la pression d'un incident majeur.

LES +

Une méthode de simulation immersive, avec un scénario construit sur mesure à partir du questionnaire préparatoire.

L'analyse en temps réel des décisions, des blocages et défauts de coordination par un facilitateur dédié qui permet aux participants de repartir avec un rapport de simulation structuré formalisant leur plan d'amélioration.

PROGRAMME

CADRAGE STRATÉGIQUE

Alignement sur les enjeux d'une cyber-crise, clarification des rôles (Direction, IT / RSSI, Juridique, Communication) et présentation du scénario personnalisé.

SIMULATION DE CRISE AVEC INJECTS

Mise en situation réelle sur scénario construit sur mesure : prise de décision sous pression, priorisation des actions, coordination des équipes, gestion de la communication interne et externe.

PILOTAGE ET OBSERVATION EN TEMPS RÉEL

Analyse des décisions, identification des blocages, zones de flou et défauts de coordination.

DÉBRIEFING STRATÉGIQUE

Analyse structurée de la simulation : ce qui a fonctionné, ce qui a échoué, les décisions critiques et les écarts aux bonnes pratiques.

RECOMMANDATIONS ET PLAN D'ACTION

Ajustement du PCA / PRA, clarification de la gouvernance de crise, recommandations organisationnelles et plan d'amélioration priorisé.

ÉVALUATION INDIVIDUELLE FINALE DES ACQUIS

Nous contacter : 01 56 20 62 04 - executive-education@esme.fr

Sensibilisation à la cybersécurité en entreprise

DURÉE
1 jour
MODALITÉ
Présentiel

RÉF. :
CYB 300

PUBLIC CIBLE
Tous collaborateurs

OBJECTIF GÉNÉRAL
Réagir face aux menaces numériques

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Comprendre les enjeux actuels de la cybersécurité dans un contexte de transformation numérique.
- Comprendre les notions de gouvernance cyber et de continuité d'activité.
- Identifier les principales typologies d'attaques et leurs impacts.
- Reconnaître les comportements à risque dans ses usages quotidiens numériques.
- Comprendre son rôle individuel dans la chaîne de sécurité de l'organisation.
- Appliquer les réflexes essentiels de sécurité.
- Réagir face à un incident ou une tentative d'attaque en suivant les bons processus d'alerte.

PRÉREQUIS

- Aucun prérequis technique
- Auto-positionnement individuel initial.

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Une pédagogie active et expérientielle combinant :

- apports théoriques ciblés et accessibles à un public non technique
- démonstrations et exemples concrets issus de cyberattaques réelles
- mises en situation et exercices pratiques et interactifs (détection de menaces, analyse de cas et scénarios réalistes)
- quiz interactifs de consolidation des acquis à chaque module
- échanges d'expériences entre participants

LES +

Une pédagogie accessible à tout collaborateur, illustrée par des exemples issus de cyberattaques réelles.

La formation intègre un exercice interactif en groupe, Attaque vs Défense, sur des scénarios réalistes.

PROGRAMME

CONTEXTE ET ENJEUX

Transformation numérique, géopolitique cyber, rôle du facteur humain (90 % des incidents).

INTRODUCTION À LA GOUVERNANCE CYBER

ISO 27001, NIS2 ; rôle et positionnement de chacun.

PANORAMA DES MENACES

Phishing, ransomware, ingénierie sociale, compromission de comptes : cas concrets.

RÔLE DE CHAQUE COLLABORATEUR

Comportements à risque, responsabilités individuelles dans la chaîne de sécurité.

RÉFLEXES ET BONNES PRATIQUES

MFA, gestion des mots de passe, vérification des emails, détection des anomalies.

MISE EN SITUATION

Attaque vs Défense : exercice interactif en groupe sur scénarios réalistes.

CONTINUITÉ ET GESTION DE CRISE

Notions de PCA / PRA, approche orientée métier.

ÉVALUATION INDIVIDUELLE FINALE DES ACQUIS

MANAGEMENT DE LA TRANSFORMATION

Nous accompagnons les transformations qui redessinent les métiers des managers et des ingénieurs. Nos parcours placent les professionnels au cœur des situations auxquelles ils sont confrontés : construire une stratégie cohérente, décider dans l'incertitude, adapter leur posture managériale, faciliter la décision dans un projet complexe, coordonner les acteurs d'un projet ou encore agir face à une situation critique. Les formats Bootcamp et simulation de projet complexe renforcent cette orientation vers l'action.

PLUS D'INFOS ? CONSULTEZ NOTRE SITE !

Retrouvez le détail des programmes et des dates des prochaines sessions inter-entreprises
esme.fr/executive-education

VOUS AVEZ BESOIN D'UNE FORMATION « SUR-MESURE » ? CONTACTEZ NOUS !

Notre équipe vous accompagne et vous conseille dans la construction de projets de formation adaptés à vos enjeux

01 56 20 62 04
executive-education@esme.fr



NOS FORMATIONS

Réf.	Intitulé du stage	Modalités pédagogiques	Durée	Page
	LEADERSHIP			
LEAD 100	Performance collective : clés relationnelles et situationnelles	Présentiel	2 jours (14 h)	44
LEAD 200	Développer son leadership	Présentiel	2 jours (14 h)	45
LEAD 300	Prospective, vision stratégique & agilité décisionnelle	Présentiel	3 jours (21 h)	46
	INTRAPRENEURIAT			
INTR 100	Parcours Ingénieur Intrapreneur	Présentiel	10 jours (70 h)	47
INTR 110	Construire une stratégie cohérente	Présentiel	2 jours (14 h)	48
INTR 120	Décider en toutes circonstances	Présentiel	2 jours (14 h)	49
INTR 130	Décrypter l'humain pour manager	Présentiel	2 jours (14 h)	50
INTR 140	Adopter une posture adaptée	Présentiel	2 jours (14 h)	51
INTR 150	Mener les changements avec succès	Présentiel	2 jours (14 h)	52
	MANAGEMENT DE PROJETS COMPLEXES			
PROJ 100	Les fondamentaux du management de projets complexes	Présentiel	4 jours (28 h)	53
PROJ 210	Facilitez la prise de décision dans les projets complexes	Présentiel	1 jour (7 h)	54
PROJ 220	Executive Bootcamp : simulations de projets complexes	Présentiel	2 jours (14 h)	55
PROJ 230	Les fondamentaux du Contract Management	Présentiel	2 jours (14 h)	56
PROJ 240	Executive Bootcamp : savoir négocier un contrat sous pression	Présentiel	1 jour (7 h)	57
PROJ 250	Pilotez efficacement les acteurs d'un projet de construction	Présentiel	2 jours (14 h)	58
	STRATÉGIE			
STRA 100	Créez votre vision business et votre plan d'action	Présentiel	2 jours (14 h)	59
STRA 101	Partagez votre vision avec votre CoDir pour co-construire un plan d'action opérationnel	Présentiel	4 jours (28 h)	60
STRA 110	Créez un plan d'action immédiat sur un sujet critique	Présentiel	4 jours (28 h)	61
STRA 300	Managez en transversal pour coordonner une équipe sans lien hiérarchique	Présentiel	2 jours (14 h)	62
	SOFT SKILLS			
SOFT 100	Cohésion Intergénérationnelle	Présentiel	1 jour (7 h)	63
SOFT 110	Prendre la parole en public : l'expérience théâtrale au service de l'impact professionnel	Présentiel	2 jours (14 h)	64
SOFT 300	La communication au service du changement	Présentiel	2 jours (14 h)	65

Clés relationnelles & situationnelles pour atteindre la performance collective

DURÉE
2 jours
MODALITÉ
Présentiel

RÉF. :
LEAD 100

PUBLIC CIBLE
Managers, directeurs

OBJECTIF GÉNÉRAL
Passer du management intuitif à la performance

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation,
le participant sera capable de :

- Analyser sa situation réelle et les motivations individuelles et collectives.
- Choisir ses modes de management et mettre en place une délégation.
- Évaluer les situations émotionnelles pour choisir les stratégies de régulation adaptées.

PRÉREQUIS

- Manager débutant ou expérimenté.
- Auto-positionnement individuel initial.

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Une pédagogie active et expérientielle combinant :

- étude de vos cas réels et mises en situation
- ateliers collaboratifs, feedback et co-construction

LES +
Une pédagogie fondée sur l'expérimentation : modes de management, gestion de conflit, délégation. Les participants travaillent sur leurs cas réels, avec feedback et co-construction.

PROGRAMME

EXPÉRIMENTER LES FONDAMENTAUX DU MANAGEMENT

- Création du mur des demandes.
- Pourquoi des managers ? Qu'est-ce que le management ?
- Les modes de management selon Hersey – Blanchard.
- Analyse des différents modes de management.
- La position du manager.
- Révision du mur des demandes initial.

MANAGER : DE L'INTENTION À L'ACTION

- Les clés de ma motivation et celle de mes collaborateurs.
- La pyramide de Dilts et le Meta modèle.
- Les entretiens et le feedback.
- Mes ressentis / opinions / faits Vs hexamètre de Quintilien.
- Expérimentation de la mise en place d'une délégation.
- Compétences émotionnelles et Courbe de stress de Robert Yerkes & John Dodson.
- Expérimentation de la gestion des conflits.
- Révision du mur des demandes initial.

ÉVALUATION INDIVIDUELLE FINALE DES ACQUIS

Nous contacter : 01 56 20 62 04 – executive-education@esme.fr

Développer son leadership

DURÉE
2 jours
MODALITÉ
Présentiel

RÉF. :
LEAD 200

PUBLIC CIBLE
Managers, responsables d'équipe, chefs de projet

OBJECTIF GÉNÉRAL
Développer de nouveaux réflexes comportementaux pour adopter une posture de leadership claire et impactante

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Structurer un message adapté à chaque interlocuteur.
- Gérer un groupe, des échanges et des situations complexes.
- Développer une communication plus humaine et responsabilisante.

PRÉREQUIS

- Expérience en management direct ou transversal.
- Auto-positionnement individuel initial.

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Une pédagogie active et expérientielle combinant :

- ateliers pratiques, mises en situation et exercices comportementaux
- jeux de rôles et feedbacks personnalisés

LES +

Des exercices immersifs (réunions, entretiens, prises de parole) fondés sur des jeux de rôle avec des feedbacks personnalisés

Les participants travaillent des outils comportementaux fondamentaux : ancrage, silence, gestuelle, formulation.

PROGRAMME

LEADERSHIP & COMMUNICATION

- **Comprendre son impact :** posture, voix, regard, respiration.
- **Identifier** ses atouts, ses freins, ses habitudes.
- **Construire** un message clair, humain et responsabilisant.
- **Outils comportementaux fondamentaux :** ancrage, silence, gestuelle, formulation.
- **Écoute active :** soi, l'autre, l'environnement, le contexte.

MISE EN PRATIQUE & POSTURE MANAGÉRIALE

- **Gestion du rythme**, de l'énergie et des émotions.
- **Adaptabilité et gestion du groupe.**
- **Communication** factuelle et non-jugement.
- **Motivation, délégation, transmission de vision.**
- **Gestion des situations complexes, pression hiérarchique.**
- **Écrits professionnels.**
- **Exercices immersifs :** réunions, entretiens, prises de parole, feedbacks.

ÉVALUATION INDIVIDUELLE FINALE DES ACQUIS

Prospective, vision stratégique & agilité décisionnelle

DURÉE
3 jours
MODALITÉ
Présentiel

RÉF. :
LEAD 300

PUBLIC CIBLE
Membres de Comex, Codir, directeurs régionaux, directeurs de Business Units et dirigeants de filiales

OBJECTIF GÉNÉRAL
Anticiper les ruptures, redéfinir le cap et piloter l'exécution dans l'incertitude

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Décrypter les grandes ruptures (megatrends, signaux faibles) et surmonter les biais cognitifs pour anticiper les mutations de son marché à un horizon de 3 à 10 ans.
- Concevoir des scénarios prospectifs structurés pour modéliser des futurs possibles et identifier les vulnérabilités de son organisation.
- Régénérer la vision, la raison d'être et le Business Model de son entreprise via un stress-testing stratégique face aux incertitudes.
- Décliner des orientations stratégiques prospectives en feuilles de route opérationnelles et indicateurs d'agilité (OKRs).
- Piloter la gouvernance du changement et déployer un storytelling stratégique mobilisateur pour aligner l'organisation et le middle management.

PRÉREQUIS

- Une expérience minimale de 10 ans en management supérieur ou dans la gestion d'unités opérationnelles/stratégiques.
- Auto-positionnement individuel initial.

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Une pédagogie active et expérientielle combinant :

- apprentissage entre pairs et expérimentation
- cas réels des participants sur leurs propres entreprises ou Business unit
- Business War Games, simulations de crise, pitchs de vision stratégique devant le groupe (*Comité du Futur*)

LES +
Cette formation permet aux participants de transformer l'incertitude en avantage stratégique pour préparer dès aujourd'hui les succès de demain.

PROGRAMME

MODULE PROSPECTIVE & CARTOGRAPHIE DES FUTURS

- Biais cognitifs & décryptage des megatrends.
- Méthodologie prospective & détection de signaux faibles.
- Élaboration de scénarios.
- Atelier : « Pensez l'Impensable ».

MODULE DÉMARCHE & INTENTIONS STRATÉGIQUES

- Boussole stratégique : engagement de la démarche.
- Facteurs d'influence du Business Model actuel.
- Pari stratégique et innovation (modèle économique).
- Définition des arbitrages et de l'intention stratégique.

MODULE EXÉCUTION AGILE & GOUVERNANCE

- Déclinaison de la vision en objectifs et résultats clés.
- Gouvernance agile, indicateurs d'alerte & pivots.
- Leadership, storytelling et appel au changement.
- Restitution : présentation du « Executive Roadmap Canvas ».

ÉVALUATION INDIVIDUELLE FINALE DES ACQUIS

Nous contacter : 01 56 20 62 04 – executive-education@esme.fr

Parcours Ingénieur Intrapreneur : de l'expertise technique à une maîtrise des enjeux business

DURÉE
10 jours
MODALITÉ
Présentiel

RÉF. :
INTR 100

PUBLIC CIBLE
Membres COMEX/CODIR, chefs d'entreprise, directeurs régionaux, chefs d'agence, responsables de centre de profit

OBJECTIF GÉNÉRAL
Passer de l'expertise technique à la maîtrise business pour piloter un centre de profit en toute autonomie

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Construire son passage du « faire » au « faire faire » et au « faire savoir ».
- Structurer sa démarche pour réduire le risque d'échec entrepreneurial.
- Transformer ses compétences d'ingénieur en levier de création de valeur économique et sociale.

PRÉREQUIS

- Expérience managériale solide de minimum 10 ans, maîtrise des indicateurs de pilotage et veille générale sur l'actualité.
- Auto-positionnement individuel initial.

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Une pédagogie active et expérientielle combinant :

- analyses de personnalité
- études de cas pratiques et ateliers collectifs (simulations, mises en situations, jeux de rôle)

LES +

Un programme conçu par et pour des profils experts souhaitant acquérir l'agilité du chef d'entreprise.

10 jours pour déconstruire vos réflexes techniques et bâtir une posture de dirigeant hybride.

PROGRAMME

Un itinéraire en 5 étapes clés (10 jours)

CONSTRUIRE UNE STRATÉGIE COHÉRENTE

Maîtriser les outils (SWOT, PESTEL, Porter) pour définir son avantage concurrentiel.

DÉCIDER EN TOUTES CIRCONSTANCES

Savoir faire face à des situations critiques au moyen de méthodes spécifiques.

DÉCRYPTER L'HUMAIN POUR MANAGER

Comprendre son profil et celui des autres afin de collaborer de manière efficiente.

MENER LES CHANGEMENTS AVEC SUCCÈS

Devenir l'architecte de vos changements face aux mutations permanentes.

ADOPTER UNE POSTURE ADAPTÉE

Développer une posture inspirante et incarner l'exemplarité.

ÉVALUATION INDIVIDUELLE FINALE DES ACQUIS

Ingénieur Intrapreneur : construire une stratégie cohérente

DURÉE
2 jours
MODALITÉ
Présentiel

RÉF. :
INTR 110

PUBLIC CIBLE
Membres CODEX/CODIR, chefs d'entreprise, directeurs régionaux, chefs d'agence, responsables de centre de profit

OBJECTIF GÉNÉRAL
Structurer sa démarche pour orienter le futur

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Établir et contribuer à la vision stratégique de l'entreprise.
- Savoir décider pour s'engager.
- Maîtriser les enjeux et saisir les opportunités de transformation.
- Réorienter son pilotage pour réussir sa stratégie.
- Discerner les modèles économiques éthiques et durables.

PRÉREQUIS

- Expérience managériale solide de minimum 10 ans, maîtrise des indicateurs de pilotage et veille générale sur l'actualité.
- Auto-positionnement individuel initial.

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Une pédagogie active et expérientielle combinant :

- exposés théoriques et exercices d'application
- ateliers de groupe sur cas concrets

PROGRAMME

DÉCOUVRIR LES PRINCIPES

- Premiers pas en prospective.
- Appréhender les forces de changement.
- Scénarios prospectifs : les différents futurs.
- Démystifier la stratégie.

ÉTABLIR SON PLAN

- Démarche stratégique.
- Focaliser sur la création de valeur.
- Résolution de problème.
- Notion de Business Model.
- Mise en œuvre en 6 temps.

ÉVALUATION INDIVIDUELLE FINALE DES ACQUIS

LES +

Ce module peut se réaliser seul ou au sein du parcours Ingénieur Intrapreneur qui comporte 5 modules. Il permet aux participants de structurer leur démarche pour bâtir une posture de dirigeant hybride.

Il fait partie d'un programme conçu par et pour des profils experts souhaitant acquérir l'agilité du chef d'entreprise.

Nous contacter : 01 56 20 62 04 – executive-education@esme.fr

Ingénieur Intrapreneur : décider en toutes circonstances

DURÉE
2 jours
MODALITÉ
Présentiel

RÉF. :
INTR 120

PUBLIC CIBLE
Chefs d'entreprise, directeurs régionaux, chefs d'agence, responsables de centre de profit, chefs de projets

OBJECTIF GÉNÉRAL
Avoir des clés pour choisir en période de crise comme d'incertitude

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Identifier et hiérarchiser les risques majeurs.
- Construire ou améliorer un plan de gestion de crise.
- Activer et piloter une cellule de crise.
- Maîtriser la communication de crise (interne/externe).
- Conduire un retour d'expérience structuré.
- Développer la résilience opérationnelle.

PRÉREQUIS

- Expérience managériale de minimum 7 ans.
- Auto-positionnement individuel initial.

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Une pédagogie active et expérientielle combinant :

- simulation et jeu de rôle (mise en situation)
- apports théoriques interactifs
- cas pratiques et ateliers en sous-groupes

PROGRAMME

GÉRER LES CRISES

- Simulation de crise (jeu de rôle dirigé).
- Analyse des décisions prises et écarts.
- Comprendre la crise : définition, typologies, matrice probabilité/impact.
- Composantes, chaîne de commandement…
- Communication : principes, structure des messages, plan de communication.
- Organisation et fonctionnement de la cellule de crise.

DÉCIDER DANS L'INCERTITUDE

- Introduction contextuelle d'incertitude.
- Présentation de la Matrice DMC.
- Étude de cas et mise en situation.
- Vigilance sur l'utilisation du modèle.
- Applications concrètes et exemples pratiques.

ÉVALUATION INDIVIDUELLE FINALE DES ACQUIS

LES +

Ce module fait partie d'un programme conçu par et pour des profils experts souhaitant acquérir l'agilité du chef d'entreprise.
Il peut se réaliser seul ou au sein du parcours Ingénieur Intrapreneur qui comporte 5 modules.

Ingénieur Intrapreneur : décrypter l'humain pour manager

DURÉE
2 jours
MODALITÉ
Présentiel

RÉF. :
INTR 130

PUBLIC CIBLE
Chefs d'entreprise, directeurs régionaux, chefs d'agence, managers directs, chefs de projets et managers transversaux

OBJECTIF GÉNÉRAL
Avoir des clés pour un décodage efficace et une influence positive

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Identifier et hiérarchiser les risques majeurs.
- Identifier les différents types de personnalité.
- Évaluer les membres de son équipe pour adapter son management.
- Construire un discours capable de toucher un panel varié lors de ses interventions.
- Diriger une équipe efficacement.

PRÉREQUIS

- Aucun prérequis nécessaire.
- Auto-positionnement individuel initial.

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Une pédagogie active et expérientielle combinant :

- conférence
- apports théoriques interactifs
- analyses de personnalité
- ateliers collectifs et mises en situation

PROGRAMME

MANAGER À CERVEAU TOTAL

- Complexité du cerveau.
- Modèle Ned Hermann : HBDI.
- Déclinaison des types de personnalité.
- Application managériale.

APPLIQUER CONCRÈTEMENT

- Diversité des profils de personnalité : comment s'y retrouver.
- Équilibre isostatique du management.
- Utilisation comme levier essentiel d'influence.
- Impact sur un auditoire diversifié : le DESC et autres modèles.
- Autres applications : social, commercial…

ÉVALUATION INDIVIDUELLE FINALE DES ACQUIS

LES +

Ce module fait partie d'un programme conçu par et pour des profils experts souhaitant acquérir l'agilité du chef d'entreprise.
Il peut se réaliser seul ou au sein du parcours Ingénieur Intrapreneur qui comporte 5 modules.

Nous contacter : 01 56 20 62 04 – executive-education@esme.fr

Ingénieur Intrapreneur : adopter une posture adaptée

DURÉE
2 jours
MODALITÉ
Présentiel

RÉF. :
INTR 140

PUBLIC CIBLE
Chefs d'entreprise, directeurs régionaux, chefs d'agence, managers directs, chefs de projets et managers transversaux

OBJECTIF GÉNÉRAL
Incarner son poste, fidèlement à ses valeurs

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Prendre la parole en public avec authenticité.
- Choisir la posture adaptée à la circonstance.
- Orienter un entretien en fonction de son objectif initial.
- Se positionner efficacement dans un groupe.
- Construire un discours pertinent et clair.

PRÉREQUIS

- Aucun prérequis nécessaire.
- Auto-positionnement individuel initial.

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Une pédagogie active et expérientielle combinant :

- immersion et pratique
- mise en situation
- apport théorique participatif
- atelier collectif

PROGRAMME

BÂTIR SA PRÉSENCE

- Posture corporelle.
- Prise de conscience du collectif.
- Impacter sa parole en public.

DÉVELOPPER SA PERSONNALITÉ

- Pratique narrative.
- Se comprendre et se connaître pour mieux échanger.
- Interagir, une compétence managériale essentielle.
- Prendre une posture circonstanciée.

ÉVALUATION INDIVIDUELLE FINALE DES ACQUIS

LES +

Ce module fait partie d'un programme conçu par et pour des profils experts souhaitant acquérir l'agilité du chef d'entreprise.
Il peut se réaliser seul ou au sein du parcours Ingénieur Intrapreneur qui comporte 5 modules.

Ingénieur Intrapreneur : conduire les changements au succès

DURÉE
2 jours
MODALITÉ
Présentiel

RÉF. :
INTR 150

PUBLIC CIBLE
Chefs d'entreprise, directeurs de centres de profit, membres de CODIR, directeurs de projets

OBJECTIF GÉNÉRAL
S'adapter en permanence

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Diriger un projet de transformation au sein de sa structure.
- Entrainer un collectif dans une démarche de changement.
- Élaborer un plan de mise en œuvre du changement.
- Se positionner en acteur et superviseur du projet de mutation.

PRÉREQUIS

- Expérience de 5 ans minimum en management direct ou transversal.
- Auto-positionnement individuel initial.

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Une pédagogie active et expérientielle combinant :

- apports théoriques interactifs
- méthode inductive
- ateliers et jeux de rôles

PROGRAMME

CHANGER EN PERMANENCE

- Fondements et principes du change management.
- Leadership : une compétence indispensable pour embarquer.
- Fresque du changement, un outil pratique.

CONDUIRE LE CHANGEMENT

- Recettes et positionnements pour bien commencer.
- Postures et suivis pour réussir sa mission.
- Des enjeux de différents niveaux mais toujours un défi à relever.

ÉVALUATION INDIVIDUELLE FINALE DES ACQUIS

LES +

Les intervenants sont des consultants seniors ayant déjà opéré des transformations majeures et disposant d'une riche expérience.

Ce module peut se réaliser seul ou au sein du parcours Ingénieur Intrapreneur qui comporte 5 modules.

Nous contacter : 01 56 20 62 04 – executive-education@esme.fr

Les fondamentaux du management de projets complexes

DURÉE
4 jours consécutifs
MODALITÉ
Présentiel

RÉF. :
PROJ 100

PUBLIC CIBLE
Ingénieurs, cadres, et tout collaborateur appelé à exercer une responsabilité au sein d'un projet complexe

OBJECTIF GÉNÉRAL
Comprendre, planifier, optimiser et piloter l'exécution des projets complexes

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Appréhender les principes et enjeux du management de projets complexes en entreprise.
- Organiser, animer et motiver une équipe projet pluridisciplinaire.
- Appliquer une démarche structurée de maîtrise des risques.
- Déployer les principaux outils de management et de pilotage de projet.

PRÉREQUIS

- Avoir déjà participé à un projet opérationnel dans son intégralité en tant que contributeur ou leader.
- Auto-positionnement individuel initial.

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Une pédagogie active et expérientielle combinant :

- ateliers sur études de cas fil rouge
- débats et jeux de rôles

LES +

La formation est conçue afin de permettre aux participants d'assumer pleinement les rôles et responsabilités d'un chef de projet transverse.

PROGRAMME

LE MANAGEMENT DE PROJET : VUE D'ENSEMBLE

- Intérêts et enjeux stratégiques du management de projet pour l'entreprise.
- Définitions et vocabulaire : Projet, Programme, Portefeuille.
- Cartographie et intégration du projet dans l'écosystème de l'entreprise.

CADRAGE ET CONSTRUCTION DU PROJET

- Préparation : s'approprier les objectifs initiaux et le contexte.
- Définition de la mission et alignement avec la stratégie de l'entreprise.
- Structuration : élaboration de l'organigramme des tâches (WBS).
- Planification : construire le macro-planning et élaborer le plan de charge.
- Planifier et manager les risques et opportunités.
- Lancement : préparer et animer la réunion de kick-off.

PILOTAGE, EXÉCUTION ET LEADERSHIP

- Postures et comportements clés pour le pilotage d'un projet complexe.
- Pilotage par le planning et suivi rigoureux des jalons.
- Mesure de l'avancement : indicateurs et tableaux de bord.
- Animation : tenir des réunions de projet efficaces et engageantes.
- Management visuel : communiquer, fédérer et impliquer les équipes.

CLÔTURE ET AMÉLIORATION CONTINUE

- Finaliser et livrer le projet (recette, acceptation).
- Conduite du changement : garantir la pérennité des actions mises en place.
- Capitalisation : animer un retour d'expérience efficace.

ÉVALUATION INDIVIDUELLE FINALE DES ACQUIS

Facilitez la prise de décision dans les projets complexes

DURÉE
1 jour
MODALITÉ
Présentiel

RÉF. :
PROJ 210

PUBLIC CIBLE
Chefs de projet, ingénieurs, responsables de programmes et cadres

OBJECTIF GÉNÉRAL
Connaître les éléments qui permettent à un chef de projet de faciliter la prise de décisions à différents niveaux dans un environnement projet complexe

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Adopter la posture d'un responsable de projet en phase de faisabilité, préparation ou réalisation d'un projet face aux instances de gouvernance (Commanditaires, Directeurs financiers, Directeurs Métiers).
- Concevoir des supports de présentation synthétiques et orientés décision (notes de synthèse, grilles d'arbitrage, matrices d'impact).
- Mener et faciliter un Comité de Pilotage en guidant activement les membres vers une décision claire et explicite.

PRÉREQUIS

- Avoir suivi le module Les fondamentaux du management de projets complexes ou piloter actuellement un projet nécessitant un suivi en Comité de Pilotage.
- Auto-positionnement individuel initial.

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Une pédagogie active et expérientielle combinant :

- apports méthodologiques et grilles de lecture
- ateliers collaboratifs avec analyses de cas réels et de ceux des participants

PROGRAMME

POURQUOI C'EST DIFFICILE

- À tous niveaux, passer de « rapporteur d'avancement » à « facilitateur de décision ».
- Qu'est-ce qu'une bonne décision ?

LES OUTILS D'ANALYSE DE LA DÉCISION

- Outils d'analyse technique.
- Outils d'analyse financière.

LES DÉCISIONS MULTICRITÈRES

- Les techniques de décision face aux risques.
- Des outils plus complexes.
- La stratégie du décideur.

ÉTUDE DE CAS

ÉVALUATION INDIVIDUELLE FINALE DES ACQUIS

LES +

La résolution d'un cas complexe multicritère nécessitant l'utilisation systématique et progressive des outils présentés.

La formation est conçue afin de permettre aux participants de passer au sein d'un Comité de Pilotage de « rapporteur d'avancement » à « facilitateur de décision ».

Nous contacter : 01 56 20 62 04 – executive-education@esme.fr

Executive Bootcamp : simulations de projets complexes

DURÉE
2 jours consécutifs
MODALITÉ
Présentiel

RÉF. :
PROJ 220

PUBLIC CIBLE
Ingénieurs, chefs de projet, cadres et managers transversaux

OBJECTIF GÉNÉRAL
Piloter un projet de 12 semaines en environnement virtuel immersif (phase d'application opérationnelle)

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Piloter en temps simulé un projet complexe complet en intégrant les contraintes de coût, délai, qualité, gestion d'équipe et aléas.
- Évaluer objectivement ses forces, réflexes et axes de progrès personnels en situation de leadership et de prise de décision projet.
- Ajuster sa stratégie de pilotage en réaction aux arbitrages, imprévus et analyses de performance générée par le simulateur.

PRÉREQUIS

- Une expérience d'au moins 2 ans en gestion/contribution de projet ou avoir suivi la formation Les fondamentaux du management de projets complexes.
- Connaître les concepts fondamentaux (WBS, planning, analyse des risques, budget, indicateurs de performance des projets liés à la valeur acquise).
- Auto-positionnement individuel initial.

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Une pédagogie active et expérientielle combinant :

- pédagogie active axée sur le « learning by doing » et le droit à l'erreur maîtrisé
- débriefings individuels et collectifs

LES +

Une pédagogie active avec 80 % de pratique en immersion sur simulateur numérique professionnel (serious game).

Les participants repartent avec un plan d'action d'amélioration opérationnel personnalisé qui fait l'objet d'une rédaction guidée.

PROGRAMME

CADRAGE, PRISE EN MAIN ET 1E SIMULATION

- **Introduction & alignement stratégique :** facteurs clés de succès en gestion de projet complexe, alignement sur la posture du chef de projet et l'état d'esprit du Bootcamp.
- **Prise en main du simulateur de projet :** découverte de l'environnement virtuel, règles du jeu et indicateurs mesurés par l'outil.
- **Planification stratégique du projet phase 1 :** analyse du cahier des charges virtuel et des contraintes initiales, allocation des ressources, définition du chemin critique et anticipation des risques.
- **Exécution & simulation du projet phase 1 (immersion sur les 6 premières semaines) :** injection progressive des semaines de projet et passage des jalons, prise de décision en temps contraint face aux aléas et demandes de modifications.
- **Débriefing & analyse des résultats :** décodage des performances individuelles et collectives, identification des biais décisionnels et des réflexes managériaux observés.

CONSOLIDATION, RÉADAPTATION ET 2E SIMULATION

- **Retour d'expérience & apports méthodologiques :** analyse croisée des stratégies gagnantes et erreurs du Jour 1, consolidation des grilles de lecture et leviers d'action pour la seconde session.
- **Replanification et optimisation (projet phase 2) :** ajustement du plan, réallocation stratégique des ressources et plan de contingence, prise en compte des évènements extérieurs et réadaptation de la stratégie, intégration des enseignements de la veille pour aborder la seconde phase.
- **Deuxième simulation du projet :** test des nouvelles postures et méthodes de pilotage en environnement contraint, mesure en direct des gains de maturité et d'efficacité décisionnelle.
- **Capitalisation & bilan des performances :** analyse comparative des résultats (Run 1 vs Run 2) via les rapports du simulateur, diagnostic individuel avec prise de conscience des forces majeures et vulnérabilités.
- **Plan d'action individuel :** rédaction guidée du plan d'action d'amélioration opérationnel personnalisé.

ÉVALUATION INDIVIDUELLE FINALE DES ACQUIS

Fondamentaux du Contract Management

DURÉE
2 jours
MODALITÉ
Présentiel

RÉF. :
PROJ 230

PUBLIC CIBLE
Dirigeants, responsables d'affaires, ingénieurs projet, acheteurs et collaborateurs impliqués dans l'exécution contractuelle des projets

OBJECTIF GÉNÉRAL
Être à même de recourir au Contract Management pour sécuriser les droits de l'organisation, maîtriser les risques contractuels et contribuer efficacement à la performance du projet

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Identifier le rôle et les outils du Contract Management.
- Appliquer les bons réflexes de traçabilité et de notification.
- Analyser des situations contractuelles concrètes, évaluer les risques associés et proposer des actions adaptées pour sécuriser le projet.

PRÉREQUIS

- Avoir suivi la formation PROJ 100.
- Auto-positionnement individuel initial.

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Une pédagogie active et expérientielle combinant :

- utilisation d'outils métiers comme supports de formation
- travaux en sous-groupes, ateliers collaboratifs
- ancrages via des sessions de questions réponses

LES +

Cette sensibilisation au contract management donne à voir pourquoi les meilleurs projets échouent malgré un excellent savoir-faire technique.

Les participants apprennent à relier les faits projet aux conséquences contractuelles, financières et opérationnelles.

PROGRAMME

LES ENJEUX STRATÉGIQUES DU CONTRACT MANAGEMENT

- **Définition, périmètre et principes clés :** recueil des attentes des participants et mise en perspective du rôle du Contract Management (levier de sécurisation, de pilotage et de stratégie projet).
- **Le contrat, outil de référence :** documents contractuels, ordre de préséance, obligations, interfaces et points de vigilance en phase d'exécution).
- **Le schéma contractuel, vecteur de stratégie du projet :** présentation des principales typologies de contrat (EPC, Design and Build, Contrat de travaux) et des différents modes de valorisation, risques et opportunités associés et « flow-down » des obligations.

LES RÉFLEXES CONTRACTUELS DES MANAGERS PERFORMANTS

- **La traçabilité, clé de la preuve :** cette séquence met l'accent sur les outils essentiels (registre des évènements, notifications, courriers, mails, comptes rendus, documentation et GED), et sur la capacité à identifier un évènement, le tracer, le documenter et préserver les droits de l'entreprise.
- **Piloter contractuellement l'Exécution :** application du Contract Management aux principaux enjeux projet (planning, extensions de délai, change management, risques et opportunités, réception contractuelle, sous-traitance).
- **Introduction à la gestion des réclamations :** présentation des étapes clés de la rédaction d'une réclamation et des principes d'analyse d'un claim entrant.

MISE EN PRATIQUE ET CONSOLIDATION DES ACQUIS

- Travail en groupes sur des cas pratiques, restitution collective et débriefing.

ÉVALUATION INDIVIDUELLE FINALE DES ACQUIS

Nous contacter : 01 56 20 62 04 – executive-education@esme.fr

Executive Bootcamp : savoir négocier un contrat sous pression

DURÉE
1 jour
MODALITÉ
Présentiel

RÉF. :
PROJ 240

PUBLIC CIBLE

Managers, responsables d'affaires, ingénieurs projet, chefs de projet et collaborateurs impliqués dans l'exécution contractuelle des projets

OBJECTIF GÉNÉRAL

Être à même de conduire une négociation dans un environnement industriel complexe, sous contrainte de temps, d'enjeux financiers et de pression opérationnelle

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Analyser une situation de négociation complexe et identifier les enjeux explicites et implicites des parties.
- Préparer une stratégie de négociation à partir d'objectifs, de contraintes et de marges de manœuvre définis.
- Conduire une négociation sous pression en maintenant une posture constructive.
- Elaborer une solution négociée répondant aux intérêts essentiels des parties.

PRÉREQUIS

- Aucun prérequis nécessaire.
- Auto-positionnement individuel initial.

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Une pédagogie active et expérientielle combinant :

- mise en situation immersive (« learning by doing »)
- jeux de rôles et simulations de négociation en groupes
- travaux en sous-groupes et débriefings collectifs

LES +

Les participants vivent une journée dans la peau d'un décideur confronté à une crise projet.
Cette formation leur permet de s'entraîner à trouver des solutions créatrices de valeur pour l'ensemble des parties prenantes.

PROGRAMME

LA CRISE SOUS L'ANGLE DU CONTRAT

- **Les mécanismes contractuels classiques :** présentation des outils et processus habituels pour la résolution des différends contractuels, limites desdits processus.
- **À la recherche de méthodologies complémentaires :** introduction à la démarche de négociation raisonnée, présentation des principes généraux.

SAUVER UN PROJET À LA DÉRIVE

- **Une situation inextricable :** présentation de la situation de départ : demandes maximalistes, réclamations croisées, réunion « dernière chance ».
- **Répartition des rôles et briefing :** cette séquence permet aux participants de découvrir les enjeux associés à leur rôle spécifique.
- **Préparation et négociation chronométrées :** les participants analysent et priorisent les enjeux, puis élaborent une stratégie de négociation qu'ils déploient lors de la réunion « dernière chance » pour tenter d'aboutir à un accord.
- **Débriefing :** cette séquence permet de lister les biais, les erreurs et les bonnes pratiques observées lors de la session.

NÉGOCIER UN MARCHÉ SOUS PRESSION

- **Des positions irréconciliables :** cette séquence permet de présenter la configuration « commune » d'une négociation stratégique d'avenant ou de marché avec des positions apparemment irréconciliables (conditions de prix et de performance).
- **Répartition des rôles et briefing, préparation et négociation chronométrées, débriefing.**

ÉVALUATION INDIVIDUELLE FINALE DES ACQUIS

Pilotez efficacement les acteurs d'un projet de construction

DURÉE
2 jours
MODALITÉ
Présentiel

RÉF. :
PROJ 250

PUBLIC CIBLE
Chargés d'affaires, chefs de projet, membres des bureaux d'études

OBJECTIF GÉNÉRAL
Appréhender les rôles et responsabilités des personnes clés d'un projet

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Comprendre les rôles et responsabilités d'un Maître d'Ouvrage (MOA) et d'un Maître D'œuvre (MOE).
- Analyser les rôles et responsabilités des acteurs autour de la MOA : CSPS, Bureau de Contrôle…
- Distinguer les interactions entre l'entreprise et tous les acteurs durant toutes les phases d'un projet de l'expression du besoin client aux GPA.

PRÉREQUIS

- Au moins 1 an d'expérience dans le bâtiment ou l'industrie.
- Auto-positionnement individuel initial.

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Une pédagogie active et expérientielle combinant :

- cas pratiques et études de vos cas réels
- mises en situation, jeux de rôle
- ateliers collaboratifs

LES +

Une pédagogie fondée sur des jeux de rôle. Les participants travaillent sur leurs cas réels, jusqu'à la définition collective des bonnes pratiques à garder.

PROGRAMME

RÔLES ET RESPONSABILITÉS DU MAÎTRE D'OUVRAGE (MOA) ET DU MAÎTRE D'ŒUVRE (MOE)

- Présentation de la loi MOP.
- Le Maître d'ouvrage et son projet.
- Le Maître d'œuvre qui accompagne le MOA.
- **Cas pratique :** présentation de l'organisation et des rôles.
- **Atelier collectif :** jeux de rôles autour de différentes situations.

BESOIN DU MAÎTRE D'OUVRAGE DE S'ENTOURER D'UN BUREAU DE CONTRÔLE, D'UN COORDINATEUR SPS

- Présentation des autres acteurs du projet.
- Leurs équivalents dans une entreprise de travaux.
- **Cas pratique :** justifier le rôle de ces acteurs dans le circuit de diffusion des documents.
- **Atelier collectif :** jeux de rôles sur différentes réunions.

PRISE DE HAUTEUR SUR LES INTERACTIONS ENTRE L'ENTREPRISE DE TRAVAUX ET LES ACTEURS DU PROJET

- Présentation de situations clés.
- **Atelier collectif :** jeux de rôles de différentes situations.

BONNES PRATIQUES POUR AMÉLIORER SA COMMUNICATION DANS L'ÉQUIPE PROJET

- Proposition de situations réelles des stagiaires et mise en pratique par jeux de rôles.
- **Atelier collectif :** définition des bonnes pratiques à garder.

ÉVALUATION INDIVIDUELLE FINALE DES ACQUIS

Nous contacter : 01 56 20 62 04 – executive-education@esme.fr

Créez votre vision business et votre plan d'action

DURÉE
2 jours
MODALITÉ
Présentiel

RÉF. :
STRA 100

PUBLIC CIBLE
Directeurs, dirigeants, décisionnaires

OBJECTIF GÉNÉRAL
Créer le futur de votre business

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Analyser la situation réelle.
- Construire la vision de son entité.
- Créer son objectif et sa stratégie.
- Construire le plan d'action et de mobilisation de son équipe/entreprise.

PRÉREQUIS

- Directeur de centre de profit.
- Auto-positionnement individuel initial.

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Une pédagogie active et expérientielle combinant :

- études de vos cas réels
- mises en situation et ateliers collaboratifs
- feedback et co-construction

LES +

Les sessions rassemblent des dirigeants et permettent de nombreux échanges et retours d'expérience.

Elles constituent un préalable au module 2 sur le partage de votre vision avec votre Codir pour co-construire un plan d'action opérationnel.

PROGRAMME

CONSTRUCTION DE VOTRE VISION

- Qu'est-ce qu'une vision, un objectif, une stratégie et un plan d'action ?
- Évaluation des capacités, des compétences, de l'environnement & des contributions.
- Décryptage et écriture de la vision.
- Création d'indicateurs associés.

DE LA VISION AU PLAN D'ACTION

- Consolidation de la vision.
- Création de l'objectif, de la stratégie et du plan d'action.
- Présentation au groupe et co-construction en feedback.
- Décision de Go-No Go.

ÉVALUATION INDIVIDUELLE FINALE DES ACQUIS

Partagez votre vision avec votre CoDir pour co-construire un plan d'action opérationnel

DURÉE
4 jours
MODALITÉ
Présentiel

RÉF. :
STRA 101

PUBLIC CIBLE
Directeur, dirigeant, décisionnaire et son comité de direction ou exécutif

OBJECTIF GÉNÉRAL
Créer le futur de votre business

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Co-construire une vision partagée.
- Co-construire un objectif et une stratégie partagée.
- Construire le plan d'action et de mobilisation de son équipe/ entreprise autour d'une stratégie partagée.
- Créer des indicateurs individuels au service du collectif.

PRÉREQUIS

- Directeur de centre de profit.
- Avoir fait la session STRA 100.
- Auto-positionnement individuel initial.

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Une pédagogie active et expérientielle combinant :

- études de vos cas réels
- mises en situation et ateliers collaboratifs
- feedback et co-construction

LES +

Les participants co-construisent avec leur comité de direction une vision, une stratégie et un plan d'action directement exploitables.

Les participants confrontent leurs plans d'action, identifient des synergies et partagent leurs points de progrès lors d'une séance de contribution.

PROGRAMME

VOUS ET VOUS

- Consolidation et finalisation de la vision, de l'objectif, de la stratégie et du plan d'action.
- Identification des espaces de manœuvre.

VOUS ET VOTRE CODIR - ARBITRAGE

- Vers une vision commune.
- Le Directeur expose sa vision « draft » au CODIR.
- Co-construction de la vision finale et de l'objectif commun.
- Engagement de tous vers la vision commune.

VERS UNE STRATÉGIE ET UN PLAN D'ACTION

- Le Directeur expose sa stratégie « draft » au CODIR.
- Co-construction de la stratégie finale.
- Création du plan d'action pour engager individuellement l'ensemble des membres.

VOUS ET VOTRE CODIR - CONTRIBUTION

(15 jours après la phase précédente)

- Les membres CODIR présentent individuellement au Directeur et aux autres membres Codir leur plan d'action et leur état d'avancement.
- Création de synergies entre les membres pour s'aider à dépasser les difficultés et contribuer en transverse à la performance commune.

ÉVALUATION INDIVIDUELLE FINALE DES ACQUIS

Nous contacter : 01 56 20 62 04 - executive-education@esme.fr

Créez un plan d'action immédiat sur un sujet critique

DURÉE
4 jours
MODALITÉ
Présentiel

RÉF. :
STRA 110

PUBLIC CIBLE
Directeur, dirigeant, décisionnaire et son comité de direction ou exécutif

OBJECTIF GÉNÉRAL
Créer le futur de votre business

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Analyser la situation réelle.
- Concevoir son plan d'action immédiat.
- Construire le plan de mobilisation de son équipe autour d'un objectif partagé.

PRÉREQUIS

- Directeur de centre de profit.
- Auto-positionnement individuel initial.

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Une pédagogie active et expérientielle combinant :

- études de vos cas réels
- mises en situation
- ateliers collaboratifs, feedback et co-construction

LES +

Une formation structurée en trois phases : préparation du dirigeant, travail avec le CoDir, préparation des étapes ultérieures.

Cette formation aboutit à un plan d'action co-construit, avec engagement individuel et collectif des membres.

PROGRAMME

PRÉPARATION DU DIRIGEANT

- Mise à plat de la problématique et identification des lignes rouges.
- Présentation du qui fait quoi dans l'équipe sur la base d'un organigramme.
- Organisation avec le dirigeant de l'animation
- Synthèse et conclusion.
- Analyse des risques et Go-No Go.

PRÉPARATION DE LA RÉUNION CODIR

- Formulation de l'ordre du jour.
- Définition des conditions logistiques de la rencontre avec le CoDir et création des supports.

CONSTRUCTION DIRIGEANT - CODIR

- Présentation par le directeur de la problématique avec tous les arguments nécessaires.
- Alignement du directeur et de son CoDir sur la réalité de la problématique.
- Transformation des obstacles en actions positives.
- Co-construction des solutions et création du plan d'action.
- Alignement du groupe sur le plan d'action.
- Engagement individuel et collectif sur le plan d'action.

PRÉPARATION DES ÉTAPES ULTÉRIEURES

- Feed-back et co-construction des prochaines étapes que le dirigeant devra conduire seul avec son comité de direction.
- Mise en évidence des valeurs et apports directeur-CoDir pour faciliter la suite.

ÉVALUATION INDIVIDUELLE FINALE DES ACQUIS

Managez en transversal pour coordonner une équipe sans lien hiérarchique

DURÉE
2 jours
MODALITÉ
Présentiel

RÉF. :
STRA 300

PUBLIC CIBLE
Toutes les personnes amenées à manager sans lien hiérarchique (managers de projet, experts métier, responsables ou animateurs QSE, etc.)

OBJECTIF GÉNÉRAL
Donner aux managers des outils conceptuels et pratiques pour faire face à des situations critiques

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation,
le participant sera capable de :

- Identifier et revisiter sa propre relation à l'autorité et au pouvoir.
- Construire des solutions « win-win » pour mobiliser sans lien hiérarchique.
- Développer son empathie et son écoute active pour mieux comprendre ses interlocuteurs.
- Adapter son style d'influence en fonction de la personnalité de l'interlocuteur.
- Négocier et gérer les résistances.

PRÉREQUIS

- Occuper une fonction de coordination ou de management transversal (ou être sur le point d'y accéder).
- Aucun prérequis technique spécifique n'est nécessaire, mais une expérience en environnement collaboratif est souhaitée.
- Auto-positionnement individuel initial.

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Une pédagogie active et expérientielle combinant :

- simulation et jeux de rôle (mise en situation)
- cas pratiques et ateliers en sous-groupes

LES +
Une formation résolument orientée terrain, combinant apports ciblés, mises en situation et retours d'expérience pour une application immédiate dans le contexte professionnel.

PROGRAMME

FONDAMENTAUX DE L'INFLUENCE TRANSVERSALE

- Caractère incontournable (complexité des structures, générations…).
- Processus d'influence éthique.
- Comprendre les 5 sources de pouvoir de French & Raven.

PILOTER LA RELATION (MODÈLE DE COHEN & BRADFORD)

- Étapes de l'influence (allié potentiel).
- Principe de la monnaie : quels échanges possibles ?

COMMUNICATION INTERPERSONNELLE

- Compréhension des styles de personnalité et adaptation.
- Sociodynamique : cartographier les alliés et les opposants pour adapter sa stratégie.
- Utilisation de la trame narrative pour susciter l'émotion et faciliter la mémorisation.

PSYCHOLOGIE DE LA RELATION ET DES BIAIS

- Triangle de Karpman ou sortir des rôles conventionnels.
- Biais cognitifs, la déformation du raisonnement.
- Nourrir la confiance.

PRINCIPES CLÉS DU MANAGEMENT TRANSVERSAL

- Leviers pour booster l'engagement sans autorité hiérarchique.
- Gestion relationnelle globale de l'équipe, escalade de Glasl et les 5 styles de Thomas-Kilman.

ÉVALUATION INDIVIDUELLE FINALE DES ACQUIS

Nous contacter : 01 56 20 62 04 - executive-education@esme.fr

Cohésion intergénérationnelle : faire des différences générationnelles une force collective

DURÉE
1 jour
MODALITÉ
Présentiel

RÉF. :
SOFT 100

PUBLIC CIBLE
Managers, directeurs et professionnels des Ressources Humaines

OBJECTIF GÉNÉRAL
Transformer les différences de perception en leviers d'intelligence collective pour l'équipe

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Identifier et comprendre les codes culturels, sociaux et technologiques des différentes générations.
- Analyser les préjugés et les stéréotypes mutuels pour favoriser une véritable écoute.
- Employer des techniques issues de la pratique théâtrale pour surmonter les blocages relationnels et faciliter la communication.
- Structurer une transmission de savoir efficace et bidirectionnelle.

PRÉREQUIS

- Aucun prérequis nécessaire.
- Auto-positionnement individuel initial.

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Une pédagogie active et expérientielle combinant :

- techniques théâtrales
- mises en situation (jeux de rôles)
- démarche maïeutique et co-développement
- débriefings après chaque exercice pour faire le pont avec le quotidien professionnel

LES +

Une pédagogie fondée sur les techniques théâtrales : improvisation, jeux de rôle, exercices d'empathie active.

Cette formation intègre un débriefing après chaque exercice pour faire le pont avec le quotidien professionnel.

PROGRAMME

PRISE DE CONSCIENCE ET DÉCONSTRUCTION DES OBSTACLES

- Mettre en lumière les freins à la communication : incompréhensions sémantiques, postures de rejet, isolement.
- Le pas de côté : exercices d'empathie active (vis ma vie).
- Briser la glace et instaurer un climat de confiance et de sécurité psychologique.

L'OUTIL THÉÂTRAL COMME PASSERELLE DE COMMUNICATION

- Découvrir le langage commun du corps et des émotions.
- Exercices d'improvisation et jeux de rôles pour rejouer et désamorcer les situations de conflit intergénérationnel.
- L'écoute active et la gestion du regard.

BOÎTE À OUTILS DE L'ORATEUR

- Les clés pour transmettre l'expérience sans posture d'autorité écrasante.
- Valoriser et intégrer la fluidité numérique et les nouveaux codes des jeunes générations.
- Ateliers collaboratifs : comment extraire le meilleur des compétences de chacun pour construire un projet commun.

ÉVALUATION INDIVIDUELLE FINALE DES ACQUIS

Prendre la parole en public : l'expérience théâtrale au service de l'impact professionnel

DURÉE
2 jours
MODALITÉ
Présentiel

RÉF. :
SOFT 110

PUBLIC CIBLE
Dirigeants d'entreprise, managers, cadres supérieurs ou entrepreneurs

OBJECTIF GÉNÉRAL
Oser incarner votre discours

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Structurer et rédiger méthodiquement un discours percutant et adapté à son auditoire cible.
- Employer les techniques de préparation en amont pour gérer son anxiété et son temps de parole.
- Composer avec ses outils de communication para-verbale et non-verbale (voix, regard, posture, gestuelle, gestion des émotions) pour capter l'attention.
- Incarner sa légitimité et son leadership avec naturel en s'appuyant sur sa propre singularité.
- Délivrer un message intelligible et construire une relation de confiance avec son public.

PRÉREQUIS

- Aucun prérequis nécessaire.
- Auto-positionnement individuel initial.

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Une pédagogie active et expérientielle combinant :

- techniques théâtrales
- apprentissage par les pairs : échanges d'expériences

LES +

Une pédagogie fondée sur les techniques théâtrales et l'apprentissage par les pairs

Les participants s'exercent à la prise de parole devant le groupe, avec analyse des pratiques et retours personnalisés.

PROGRAMME

PRÉPARATION & STRUCTURATION DU MESSAGE

- Méthodologie de rédaction : construire un discours clair, structuré et percutant.
- Analyse de l'auditoire : adapter sa communication et ses arguments à la cible visée.
- Gestion du format : délivrer le bon message de manière intelligible dans le temps imparti.

BOÎTE À OUTILS DE L'ORATEUR

- Le corps et l'espace : maîtrise de la posture, de l'ancrage et de la gestuelle.
- La voix et le souffle : techniques vocales, placement et silence.
- Le lien au public : le regard, l'écoute active et l'établissement d'une « relation juste ».
- Gestion du trac : techniques de régulation émotionnelle.

ANCRAGE ET POSTURE DE DIRIGEANT

- Découvrir et affirmer sa singularité : oser son rôle et valoriser son propre style d'expression.
- S'appuyer sur sa légitimité humaine, technique et managériale.
- Gérer son énergie : répartir savamment son engagement physique et mental tout au long de l'intervention.

PRINCIPES CLÉS DU MANAGEMENT TRANSVERSAL

- Mises en situation réelles et exercices de prises de parole devant le groupe (seul ou à plusieurs interlocuteurs).
- Analyse des pratiques et retours personnalisés.
- Création de routines et de réflexes comportementaux transposables dans le quotidien professionnel du dirigeant.

ÉVALUATION INDIVIDUELLE FINALE DES ACQUIS

Nous contacter : 01 56 20 62 04 – executive-education@esme.fr

La communication au service du changement

DURÉE
2 jours
MODALITÉ
Présentiel

RÉF. :
SOFT 300

PUBLIC CIBLE
Managers, responsables communication, membres d'équipe de communication

OBJECTIF GÉNÉRAL
Appréhender par le prisme exploitation/terrain les besoins réels du dirigeant, de l'exploitant ou de celui qui gère le changement

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Comprendre les problématiques du dirigeant.
- S'adapter aux configurations du terrain.
- Ajuster la communication à l'engagement émotionnel des équipes.
- Mesurer l'efficacité de la communication dans le processus de changement.

PRÉREQUIS

- Aucun prérequis nécessaire.
- Auto-positionnement individuel initial.

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Une pédagogie active et expérientielle combinant :

- apports ciblés
- études de vos cas réels
- mises en situation
- ateliers collaboratifs
- feedback et co-construction

LES +

Une pédagogie active fondée sur les cas réels des participants, avec feedback et co-construction.
Les participants créent leur plan de communication à l'aide de mises en situation.

PROGRAMME

COMMUNICATION ET CHANGEMENT

- Création du mur des attentes.
- Jauger l'impact d'une information brute.
- Qu'est-ce que le changement ?
- Contribution de la communication au succès du changement (Méthode de Kotter, Niveaux de Dilts).
- Approche systémique du changement.
- Les étapes du changement et les approches de communication.
- Prendre la mesure du changement dans son organisation.
- Analyse dynamique du changement au travers de l'impact organisationnel, métier et outils (matrice OMOC, cartographie des acteurs du changement).

DÉPLOYER SA COMMUNICATION

- Les clés de la motivation.
- Motiver les acteurs à changer.
- Préparer sa communication : objectifs, parties prenantes, message et moyens.
- Matrice de plan de communication.
- Valoriser la communication dans le processus de changement auprès du dirigeant.
- Créer son plan de communication (mise en situation).
- Objectifs et moyens de communication.
- Gestion des émotions, cause de la résistance au changement, conflits.
- Demain : Vous et votre communication.

ÉVALUATION INDIVIDUELLE FINALE DES ACQUIS

CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE

ARTICLE 1 – OBJET ET CHAMP D'APPLICATION

Les présentes conditions générales de vente (CGV) ont pour objet de définir les modalités selon lesquelles ESME Executive Education conçoit et dispense des actions de formation professionnelle continue à destination de clients entreprises et institutions.
Elles s'appliquent à l'ensemble des prestations proposées, qu'il s'agisse de formations inter-entreprises, intra-entreprises ou de programmes sur-mesure, sauf dispositions particulières expressément prévues dans la convention de formation ou un accord contractuel spécifique.
Toute commande implique l'adhésion pleine et entière du CLIENT aux présentes CGV, qui prévalent sur tout autre document, sauf dérogation écrite et acceptée par ESME Executive Education.

ARTICLE 2 – OFFRE DE FORMATION

Les caractéristiques essentielles des formations (objectifs, contenu, modalités pédagogiques, durée, conditions d'accès) sont précisées dans les documents contractuels transmis au CLIENT.
Les programmes peuvent être dispensés en présentiel, à distance ou en format hybride. ESME Executive Education se réserve la possibilité d'adapter les modalités pédagogiques afin de garantir la qualité de l'expérience d'apprentissage, notamment en cas de contraintes opérationnelles.

ARTICLE 3 – CONTRACTUALISATION

Toute prestation fait l'objet d'une convention de formation établie entre ESME Executive Education et le CLIENT.
L'inscription devient définitive à réception de la convention de formation dûment signée par les deux parties.
Aucun autre document ou échange ne saurait valoir engagement contractuel en l'absence de signature formelle.

ARTICLE 4 – CONDITIONS FINANCIÈRES

Les prix sont exprimés en euros hors taxes et majorés de la TVA en vigueur.
Sauf disposition contraire :

- Les offres sont valables deux (2) mois,
- Un acompte peut être exigé à la signature,
- Le solde est payable selon les modalités prévues dans la convention.

Les frais annexes (déplacements, hébergement, logistique spécifique) peuvent être facturés en complément.
Dans le cadre de prestations sur-mesure, les conditions tarifaires sont ajustées en fonction du périmètre, du niveau de personnalisation et des ressources mobilisées.

ARTICLE 5 – ORGANISATION DES FORMATIONS

Une convocation précisant les modalités pratiques (dates, horaires, lieu ou modalités de connexion) est adressée aux participants en amont du démarrage de la formation.
ESME Executive Education se réserve le droit de modifier l'organisation de la formation, notamment en ce qui concerne les intervenants, le planning ou les modalités de réalisation, dès lors que ces modifications n'altèrent pas la qualité globale de la prestation.
ESME Executive Education peut faire intervenir tout prestataire ou intervenant externe de son choix. Elle demeure responsable de la qualité des prestations délivrées.
Dans le cadre des formations dispensées à distance ou selon des modalités hybrides, ESME Executive Education met à disposition des participants des accès individualisés aux plateformes et ressources pédagogiques associées.
Ces accès sont strictement personnels, confidentiels et non cessibles. Ils ne peuvent en aucun cas être partagés, transmis ou utilisés par un tiers, à titre gratuit ou onéreux.
La durée d'accès aux contenus et outils pédagogiques est limitée à la période définie dans la convention de formation ou les documents contractuels associés. À l'issue de cette période, les accès sont automatiquement désactivés.
Le CLIENT s'engage à veiller au respect de ces conditions par les participants. Toute utilisation non conforme, frauduleuse ou détournée des accès, notamment en cas de partage d'identifiants ou d'accès non autorisé, relève de la responsabilité du CLIENT et pourra entraîner la suspension immédiate des accès, sans préjudice d'éventuelles actions engagées par ESME Executive Education.

ARTICLE 6 – ANNULATION OU REPORT À L'INITIATIVE DU CLIENT

Toute demande d'annulation ou de report doit être formulée par écrit.
Sauf dispositions particulières prévues dans la convention :

- Plus de quinze (15) jours ouvrés avant le début de la formation : aucune pénalité ;
- Entre quinze (15) et cinq (5) jours ouvrés : facturation de 50 % du montant total ;
- Moins de cinq (5) jours ouvrés ou absence du participant : facturation de 100 % ;

Le CLIENT a la possibilité de remplacer un participant, sous réserve que le remplaçant dispose des prérequis nécessaires.

ARTICLE 7 – ANNULATION OU REPORT À L'INITIATIVE D'ESME EXECUTIVE EDUCATION

ESME Executive Education se réserve le droit de reporter ou d'annuler une formation, notamment en cas de force majeure, d'effectif insuffisant ou de contrainte exceptionnelle.
Pour les formations inter-entreprises, un nombre minimum de participants peut être requis. À défaut, ESME Executive Education se réserve le droit de reporter ou d'annuler la session sans indemnité, en proposant une solution alternative.
Dans ce cas, le CLIENT est informé dans les meilleurs délais et une solution de report ou de remplacement est proposée.
Aucune indemnité ne pourra être réclamée à ce titre.

ARTICLE 8 – FACTURATION ET MODALITÉS DE PAIEMENT

Les modalités de facturation et de règlement sont précisées dans la convention de formation.
Un acompte peut être exigé à la signature de la convention selon les projets, le solde est payable à réception de facture ou selon l'échéancier convenu. Les factures sont payables à trente (30) jours nets.
En cas de prise en charge par un organisme tiers, le CLIENT reste responsable du règlement en cas de refus de financement.
Tout retard de paiement entraîne l'application de pénalités calculées sur la base de trois fois le taux d'intérêt légal, ainsi qu'une indemnité forfaitaire pour frais de recouvrement de quarante (40) euros.

ARTICLE 9 – FINANCEMENT PAR UN ORGANISME TIERS

En cas de financement par un organisme tiers (OPCO ou autre), le CLIENT s'engage à :

- Effectuer les démarches de prise en charge en amont,
- S'assurer de leur validation avant le démarrage,
- Transmettre les accords correspondants.

En cas de refus ou de prise en charge partielle, le CLIENT reste redevable de l'intégralité des sommes dues.

ARTICLE 10 – ENGAGEMENT DES PARTIES

ESME Executive Education s'engage à mettre en œuvre tous les moyens nécessaires à la bonne réalisation des prestations, notamment en mobilisant des intervenants qualifiés et des contenus adaptés aux objectifs définis.
Le CLIENT s'engage à :

- S'assurer de l'adéquation du profil des participants avec les formations suivies
- Garantir leur disponibilité et leur implication
- Respecter les conditions d'organisation définies

L'absence ou le manque d'implication d'un participant ne saurait donner lieu à remboursement.

ARTICLE 11 – CONFIDENTIALITÉ

Les informations échangées dans le cadre des prestations, qu'elles soient de nature pédagogique, technique ou commerciale, sont considérées comme confidentielles.
Chaque partie s'engage à ne pas les divulguer à des tiers sans accord préalable.
Cette obligation s'applique pendant toute la durée de la relation contractuelle et pendant une période de deux (2) ans après sa cessation.

ARTICLE 12 – DONNÉES PERSONNELLES

Les données personnelles collectées dans le cadre des prestations font l'objet d'un traitement conforme à la réglementation en vigueur, notamment au Règlement Général sur la Protection des Données (RGPD).
Les personnes concernées disposent de droits d'accès, de rectification et de suppression de leurs données.
Les modalités d'exercice de ces droits sont précisées dans la politique de confidentialité de l'ESME.

ARTICLE 13 – PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE

Les supports pédagogiques, contenus et méthodes utilisées dans le cadre des formations (y compris formations sur mesure) sont protégés par le droit de la propriété intellectuelle. Ils restent la propriété exclusive d'ESME Executive Education.
Toute reproduction, diffusion ou exploitation, totale ou partielle, sans autorisation préalable est interdite.

ARTICLE 14 – RESPONSABILITÉ

ESME Executive Education est tenue à une obligation de moyens dans l'exécution de ses prestations.
Sa responsabilité ne saurait être engagée en cas d'utilisation inappropriée des connaissances acquises ou de décisions prises par le CLIENT à l'issue de la formation.

ARTICLE 15 – DROIT APPLICABLE ET RÈGLEMENT DES LITIGES

Les présentes CGV sont soumises au droit français.
En cas de différend, les parties s'engagent à rechercher une solution amiable.
À défaut d'accord, le litige sera porté devant les juridictions compétentes du siège d'ESME Executive Education, sauf disposition légale contraire.

ARTICLE 16 - DISPOSITIONS SPÉCIFIQUES – CLIENTS GRANDS COMPTES

Pour les clients entreprises engageant des volumes significatifs ou des dispositifs pluriannuels, des conditions particulières peuvent être définies dans un accord-cadre ou dans la convention, notamment :

- Modalités de pilotage et de suivi des actions de formation
- Conditions tarifaires préférentielles liées aux volumes
- Organisation de sessions dédiées ou programmes sur-mesure
- Modalités de facturation adaptées (échéancier, regroupement)
- Engagements réciproques en matière de planification

Ces dispositions prévalent sur les présentes CGV en cas de contradiction.

Mise à jour en septembre 2026

ESME
EXECUTIVE EDUCATION

RESTONS EN CONTACT

Échangeons sur vos enjeux et construisons ensemble les compétences dont vos projets ont besoin.



01 56 20 62 04
executive-education@esme.fr

34 rue de Fleurus - 75006 Paris
65 bd de Brandebourg -
94200 Ivry-sur-Seine

esme.fr/executive-education

TARIFS & FINANCEMENT

Nos formations sont éligibles aux dispositifs de financement de la formation professionnelle (OPCO, plan de développement des compétences). Tarifs communiqués sur demande.

ACCESSIBILITÉ

En cas de besoin spécifique (notamment situation de handicap), merci de nous contacter à **aude.bosvieux@esme.fr**