

# CONTRACT MANAGER : PILOTEZ EFFICACEMENT LES CONTRATS

AA94

2 jours (14h) 1 550,00 €<sup>HT</sup>

## Objectifs

Définir le rôle et les missions du contract manager • Situer le contract manager dans l'entreprise • Identifier les principaux interlocuteurs • Assurer le pilotage et le contrôle des obligations contractuelles • Analyser les différents risques

## Profil Stagiaire(s)

Cette formation s'adresse aux acheteurs, collaborateurs du service achats, collaborateurs du contrôle de gestion, collaborateurs des services financiers, collaborateurs de la supply chain, collaborateurs chargés d'affaires avec des fournisseurs ou des prestataires, collaborateurs des services juridiques ou administratifs et de la qualité

## Pré-requis

Avoir une première expérience opérationnelle dans les domaines indiqués

## Profil animateur(s)

Cette formation est animée par un consultant Achats, conseil juridique ex directeur des achats



## PROGRAMME

### Les domaines d'intervention du Contract Manager

Identifier les risques contractuels, juridiques et financiers

Analyser les propositions techniques et commerciales

Rédiger, revoir, négocier les contrats et leur évolution :

- . le périmètre
- . les litiges
- . les pénalités

Conseiller les équipes projets, achats

Améliorer les performances du contrat : générer et négocier des amendements, évaluer des opportunités

Conserver et actualiser les documents contractuels

Intervenir en cas de dysfonctionnement, de conflit, de crise

Évaluer les performances

Participer aux négociations

Effectuer une veille juridique

Cas pratique : réflexion en sous-groupe sur une cartographie des interlocuteurs internes et externes en relation avec le contract manager : tableau des attentes réciproques

### Le cadre juridique contractuel

Les sources juridiques : code Civil, code du Commerce, code de la Propriété intellectuelle, code de l'Environnement, code du Travail, code des Assurances...

Le code Civil applicable au 1er octobre 2016 : évolutions, nouvelles règles du jeu en matière d'obligations

Les sources supranationales impactantes : Convention de Vienne (1980), Droit communautaire, autres conventions (transport, propriété intellectuelle...), Incoterms

Les règles de la sous-traitance selon la loi du 31 Décembre 1975

La prévention des risques

La période précontractuelle : les pourparlers, les accords de confidentialité

Au-delà des conditions générales

La formation du contrat : quand ? l'échange des consentements, sous quelle forme ?

Les obligations contractuelles : développement, sanctions possibles, capacité de contrôle et d'application des sanctions

Les principales clauses d'un contrat commercial : utilité, contenu, points critiques

Les clauses financières : prix, indices, imprévision, garanties ou cautions bancaires,

## Contactez-nous

Conseiller formation  
09 88 66 10 00  
inscriptions@demos.fr

## Nos sessions

7 - 8 déc. 2023 : Paris

11 - 12 mars 2024 : Paris

20 - 21 juin 2024 : A Distance

26 - 27 sept. 2024 : Paris

9 - 10 déc. 2024 : Paris

# CONTRACT MANAGER : PILOTEZ EFFICACEMENT LES CONTRATS

AA94

2 jours (14h) 1 550,00 €<sup>HT</sup>

conditions et délais de paiement

Les contrats à risques : risques pénaux, risques contractuels

Les phases de réception : recettes, réception quantitative, réception qualitative, contrôles, protocoles et enjeux

Les risques partenariaux : dépendance économique, déséquilibre des obligations, immixtion, rupture brutale, accords de secret...

Cas pratique : analyse de contrats, relevé des anomalies, propositions d'améliorations, potentiels

## L'assistance à la maîtrise d'ouvrage

Analyse de la demande, du besoin, des risques et des opportunités d'un projet

L'expression du juste besoin : caractéristiques fonctionnelles, environnementales, techniques : réduire les risques et les surcoûts

L'analyse fonctionnelle du besoin et sa traduction en cahier des charges fonctionnel : avantages, difficultés, expression, présentation

Cas pratique : réaliser une analyse fonctionnelle sur une solution simple

## La gestion des risques

La cartographie des risques techniques et fonctionnels et l'estimation de leur criticité

L'assurance du niveau de couverture des risques : assurances, garanties, maintenances

L'application des réglementations en vigueur

L'identification des risques financiers, de solvabilité et connaître les sources d'information utiles

L'analyse de la liasse fiscale

Le choix et l'utilisation des ratios financiers utiles : BFR, FNRR, CAF, SIG, classes 6 et 7, coefficients de structure, CR différentiel, ratios salaires, seuil de rentabilité...

Cas pratique : analyse d'un bilan et d'un compte de résultat et application de ratios d'évaluation

## La résolution des problèmes

L'analyse de situations problématiques dans un environnement spécifique

Utiliser les méthodes et outils d'aide à la résolution des problèmes : Pareto, Ishikawa, 5 ou 7 M, vote pondéré...

Propositions de solutions et scénarii d'amélioration

Une approche du modèle de Ned Hermann : préférences cérébrales

Cas pratique : auto-évaluation de ses préférences cérébrales ou résolution d'un problème spécifique

## La gestion réglementaire et contractuelle

La gestion administrative et contractuelle du contrat

La gestion des litiges commerciaux

Le principe d'assertivité

La vérification de la conformité d'un contrat

Le contrôle du respect des réglementations

Cas pratique : analyse et traitement de litiges avec la méthode DESC ou auto-évaluation de son assertivité

## Méthodes pédagogiques & Evaluation

Cette formation alterne apports théoriques et cas pratiques.

Les sessions "A distance" sont réalisées avec l'outil de visioconférence Teams, permettant au formateur d'adapter sa pédagogie.

## Suivi & Evaluation

Pour assurer un suivi individuel, Demos a mis en place 2 types d'évaluation :

Une évaluation de compétences en ligne en début et en fin de formation qui peut prendre différentes formes selon le contenu de la formation suivie : Tests d'évaluation des acquis, cas pratiques, mises en situation, soutenance devant un jury pour les formations à finalité certifiante.

Une évaluation de la satisfaction de chaque stagiaire est réalisée en ligne. Cette évaluation

# CONTRACT MANAGER : PILOTEZ EFFICACEMENT LES CONTRATS

AA94 2 jours (14h) 1 550,00 €<sup>HT</sup>

est complétée par l'appréciation du formateur à l'issue de chaque session.

## Ressources pédagogiques

Support de formation, exercices...

## Moyens techniques

Nos centres de formation DEMOS, accessibles aux personnes à mobilité réduite, sont tous équipés :

- Salles de formation lumineuses, spacieuses, design, ergonomiques, mobiles et équipées d'écrans plasma, de PC portables/fixes si nécessaire à la formation suivie
- Accès au wifi haut débit sur l'ensemble des lieux
- Espace de colearning et webcorners
- Cafés, collations et rafraîchissement sont offerts

Les sessions "A distance" sont réalisées avec l'outil de visioconférence Teams, permettant au formateur d'adapter sa pédagogie.