

PUBLIC

Directeurs juridiques – Responsables juridiques – Juristes – Futurs contracts managers – Toute personne amenée à élaborer et à gérer les contrats de son entreprise.

PRÉ-REQUIS

Avoir une première expérience dans la gestion et/ou négociation de contrats ou avoir suivi la formation :

🔗 [Droit des contrats pour non-juristes \(1187\)](#)

LES POINTS FORTS

– Une approche très pragmatique avec des mises en situation, des cas pratiques et des échanges de bonnes pratiques

– Des intervenants expérimentés et spécialistes de leur domaine d'intervention

– Accès à l'issue du Parcours aux deux E-learning – IA : droit des contrats – Durée 45 min et IA : maîtriser le prompting – Durée : 25 min

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Dispositif de formation structuré autour du transfert des compétences
- Acquisition des compétences opérationnelles par la pratique et l'expérimentation
- Apprentissage collaboratif lors des moments synchrones
- Parcours d'apprentissage en plusieurs temps pour permettre engagement, apprentissage et transfert
- Formation favorisant l'engagement du participant pour un meilleur ancrage des enseignements

SATISFACTION ET EVALUATION

Le parcours fera l'objet d'une évaluation des compétences. Cette évaluation est la garantie de la qualité et de l'efficacité du transfert de compétences durant le parcours. En présentiel ou distanciel, en synchrone ou

Code
1957

Durée
**10
jours**

Tarif Inter*
**8 019 €
HT**

*Repas inclus (en présentiel)

Objectifs pédagogiques

- Expliquer les enjeux du contract management (CM) pour l'entreprise
- Elaborer le contrat de la négociation aux aménagements en cours d'exécution
- Gérer les aspects financiers et opérationnels des contrats
- Définir une vision stratégique du contrat
- Gérer les différends contractuels

Programme de la formation

Engagement

Connectez-vous sur votre espace participant pour compléter les ressources pédagogiques indispensables au lancement de votre formation. Votre formateur recevra vos objectifs de progrès. Auto-évaluez vos compétences pour suivre vos progrès à l'issue de votre formation.

Expliquer les enjeux du contract management pour l'entreprise (2 jours)

Valoriser le contract management dans l'organisation

Sensibiliser l'entreprise au contexte du droit des affaires (public, privé, construction, informatique)

- Le droit : une arme économique
- Les acteurs du management de contrat

Rattacher la fonction de contract manager dans l'organisation

- Fonction stratégique
- Différentes configurations : avantages et inconvénients
- Partage d'expériences : comment s'organise la fonction "contract management" ?

Déterminer les aspects transverses du contract Management

Rappeler les méthodes de gestion de projet

asynchrone, pendant ou à l'issue du parcours, la réussite de l'évaluation donnera lieu à un certificat «?Lefebvre Dalloz?».

ACCOMPAGNEMENT FORMATION À DISTANCE

En cas de nécessité, une assistance technique et pédagogique est joignable entre 8h30 et 18h (jours ouvrés):

- par téléphone : 01 83 10 10 10
- par mail : care-formation@lefebvre-dalloz.fr

Une réponse immédiate est apportée ; si besoin, le demandeur est mis en relation avec un expert dans un délai maximum de 48h.

- Rôle du temps – le lotissement des travaux
- Complexité des réseaux de contrats et incertitude radicale

Identifier le contrat comme outil de gestion

- Les trois niveaux de lecture du contrat
- Comment communiquer entre le juriste et le non-juriste ?
- Débat : l'association des processus financier et juridique en période de crise et d'inflation

Expliquer les aspects comportementaux

- L'exécution du contrat : les trois phases (de l'avant notification à la clôture)
- La détection des stratégies opportunistes des parties (claim management)

Détecter les enjeux du contract management

Articuler contract management et transformation numérique

- Outils innovants : jumeaux numériques (BIM), Smart Contracts, IA
- Accompagnement organisationnel : Communautés de Pratique (CoP), Legal Design, aide à la décision (traitement des litiges)

Cerner la notion de partenariat

- Le rapport Latham et ses conséquences
- Les stratégies de coopération – impacts de la numérisation

Gérer le risque

- Identification des risques : projet, juridique et financier, sous-traitance, contrôle à l'importation et à l'exportation, transferts de technologie, risque cyber)
- Registre des risques : assurables – non assurables
- Atelier Etude de cas :
- cas IRM (relation sous-traitant – maître d'ouvrage)
- cas POPCORN (sortir du contrat)

Elaborer le contrat de la négociation aux aménagements en cours d'exécution (2 jours)

Analyser le cadre juridique des négociations

Identifier les parties contractantes

- Capacité et représentation
- Qualité et compétences

Repérer les obligations en phase de négociation

- Obligation d'information, de conseil et de mise en garde
- Obligation de confidentialité
- Obligation de négocier de bonne foi

Evaluer les risques associés à la négociation

- Avant la signature: cas de la rupture abusive
- Après la signature: vices du consentement



- Cas pratique : établir un cadre optimal contractuel

Examiner les engagements contractuels en phase de négociation

Optimiser la rencontre des consentements

- Appel d'offres, offre, acceptation et contreproposition
- Délai de réflexion et délai de rétractation
- Mise en situation : faciliter la rencontre de volonté sans équivoque

Identifier la galaxie des avant-contrats

- Les planètes connues
- Planètes inconnues et trous noirs...

Repérer les accords satellites

- La comète de l'accord de confidentialité
- La nébuleuse des des indispensables accords de coopération
- Cas pratique: se repérer dans les engagements contractuels

Organiser le contrat

Qualifier l'opération

- L'objet du contrat: une illusion d'optique ?
- L'ingénierie contractuelle: impressionnisme ou cubisme ?

Encadrer la liberté contractuelle

- La créativité de tous les possibles...
- Sauf lorsque la loi ou le juge s'en mêle
- La psychose de l'équilibre

Rédiger le contrat

- Clauses contractuelles incontournables
- Clauses contractuelles souhaitées par une partie
- Clauses contractuelles évitant ou anticipant la survenance de différends
- Cas pratique : détecter les clauses à risques et savoir reformuler les clauses incontournables

Repérer les précautions spécifiques aux contrats complexes et/ou à fort aléa

- Préambule ou préhistoire du contrat
- Difficile cohérence du contrat et des annexes techniques
- Partage de responsabilités entre le client et le fournisseur dans l'exécution
- Interactions avec les accords interdépendants

Cerner l'influence du contract management sur le contrat mutant

Gérer le suivi documentaire : éviter l'amnésie

- Les passages de jalons
- Délais, forclusions, prescriptions
- Le futur dossier de preuve

Gérer l'écrit en cours d'exécution

- Les écrits bilatéraux : une reconstruction contractuelle permanente ?
- Les écrits unilatéraux : à chacun sa vérité ?

Formaliser la novation

- Évolution de la référence contractuelle
- Avenants et transactions
- Mise en situation : réflexes à intégrer au suivi contractuel

Gérer les aspects financiers et opérationnels des contrats - Phase d'exécution (2 jours)

Cerner les enjeux du CM eu regard des contraintes financières

limiter les risques

- Complexité contractuelle et gestion des risques
- Couvrir le risque : choix des garanties, stratégie du propre assureur
- Quelle place du contract manager au sein de l'organisation comptable et financière de l'entreprise ?

Établir des stratégies contractuelles en intégrant les aspects financiers

- Claims management et autres stratégies contractuelles
- Négociation vs Contentieux ?
- Cas pratique : choisir entre négociation et contentieux

Utiliser les indicateurs et outils pertinents

Définir la rentabilité du contrat

- Revenus directes et indirectes
- Charges fixes et variables
- Fixer le seuil de rentabilité : charges fixes et variables, point mort
- Cas pratique : calcul du point mort

Repérer les outils de choix d'investissement au service d'une approche multi-critères de la gestion contractuelle

- Délai de récupération ou payback period
- Valeur Actualisée ou les Discounted Cash Flows
- TRI (taux de rentabilité interne nette)
- Cas pratique : choix d'investissement

Gouverner la performance



Piloter la marge

- Inscription de la marge dans le système de reporting
- Composantes de la marge et comptabilité analytique

Etablir le tableau de bord du contract management

- Construction du tableau de bord
- Définition des KPIs (indicateurs clés de performance)
- Cas pratique : élaborer un tableau de bord

Améliorer la performance du CM

Etablir un Reporting et un plan d'affaires

- Hypothèses et la méthodologie financière d'élaboration des prévisions
- Différents scénarios de rentabilité
- Cas pratique : déterminer les leviers d'amélioration

Examiner le cycle de cash

- Outils d'optimisation du cash
 - Indicateurs de retard comme alerte sur des contentieux dans l'exécution des contrats
 - Débat : mettre en avant la contribution fondamentale du contract manager à la performance de l'entreprise
- Définir une vision stratégique du contrat (2 jours)

Préparer l'exécution

Examiner le cadre du projet en Contract Management

- Saisir l'environnement, le contexte et les acteurs
- Négocier le contrat en projetant l'exécution : leviers stratégiques et adaptation des clauses
- Identifier les opportunités et les risques du contrat conclu

Diffuser la connaissance

- Responsabiliser les intervenants
- Assurer une meilleure maîtrise grâce à la circulation de la communication
- Atelier cas pratique : déterminer les principaux axes à vigiler et les méthodes appropriées sur un cas donné

Intervenir au niveau stratégique

Incarner le contract management

- Différence entre gestion administrative et stratégique
- Risques et enjeux du positionnement du contract manager

Réaliser l'interface

- Interfaces avec les intervenants internes / gouvernance interne
- Interfaces avec l'externe / gouvernance du contrat

Piloter le contrat en exécution

Planifier ses actions

- Exploiter la data pertinente
- Mesurer la performance du contrat
- Détecter les signaux faibles
- Mener des actions préventives

Bâtir une stratégie

- Ancrer une stratégie d'exécution
- Etablir un process, outils et méthodes
- Débat : outils et méthodes éprouvées

Traiter les évènements

Analyser le déroulé des évènements

- Décrypter un évènement et ses impacts : élaborer des scénarii
- Intégrer les enjeux à échelle globale

Elaborer une stratégie de traitement

- Valoriser la meilleure option possible
 - Prévoir une alternative
 - Jeu de rôle : élaborer des stratégies en prenant en compte les enjeux du projet et les intérêts divergents des parties
 - Débat : retours d'expérience
- Gérer les différends contractuels (2 jours)

Distinguer les différends contractuels

Différencier le précontentieux et la contentieux

- Qu'est-ce qu'un différend ? notion de réclamation
- Procédures de résolution et MARD

Définir les réclamations

- Eléments de contexte et de compréhension
- A la racine d'une réclamation étayée : un "project control" rigoureux
- Atelier "Zoom" :
 - Gestion des variations / modifications (change management)
 - Planning
 - Gestion de la valeur acquise (EVM)
- Cas pratique : analyse d'une réclamation entrante

Etablir un processus de traitement des réclamations

Mettre en oeuvre une méthode

- Principes de base



- Une méthode pratique d'élaboration d'une réclamation : investigations / data mining, évaluation des impacts, fondement contractuel, rédaction

S'adapter aux évolutions technologiques et situations particulières

- Apports de l'IA et la gestion des différends
- Sensibilisation aux analyses de retards

Construire la négociation

Préparer la négociation

- Présentation de la variété des types de conflits
- Description du rôle du Contract manager dans la résolution des différends
- Recours aux techniques et outils de gestion précontentieuse des conflits
- Préparation des réclamations et les contre-réclamations

Suivre les négociations

- Traiter les conflits et compétences déloyales
- Détermination des spécificités des litiges à l'international et recours à l'arbitrage
- Cas pratique : élaborer une check-list des étapes-clés de la résolution des différends
- Partage d'expériences : les solutions innovantes autour du claim management (gestion des réclamations)

Transfert

Votre parcours de formation se poursuit dans votre espace participant. Connectez-vous pour accéder aux ressources, auto-évaluer vos compétences acquises pendant votre formation et faciliter la mise en œuvre de vos engagements dans votre contexte professionnel. Accès à l'issue du Parcours aux deux E-learning - IA : droit des contrats - Durée 45 min et IA : maîtriser le prompting- Durée : 25 min

A noter

...

En amont et en aval de la formation, le positionnement pédagogique sera effectué à l'aide d'un questionnaire d'auto-positionnement.

Prochaines sessions

...

PARIS

- 17 Sep. au 17 Nov. 2026

A DISTANCE, PARIS

- 2 Nov. au 11 Déc. 2026

