

Contract Management : gestion financière et opérationnelle des contrats

Encadrer les risques financiers liés aux contrats

Code
2245

Durée
2 jours / 14 heures

Tarif Inter*
2 087 € HT

*Repas inclus (en présentiel)

PUBLIC

Juristes - Acheteurs - Project managers - Contract managers - Toute personne intervenant de manière opérationnelle dans la gestion de contrats (amont, aval, achat, vente), de manière occasionnelle ou à temps plein

PRÉ-REQUIS

Une première expérience dans la gestion et/ou négociation de contrats ou avoir suivi la formation

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

NIVEAU D'EXPERTISE

Expertise

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

- L'évaluation des compétences sera réalisée tout au long de la formation par le participant lui-même (auto-évaluation) et/ou le formateur selon les modalités de la formation.
- Evaluation de l'action de formation en ligne sur votre espace participant :
 - ▶ A chaud, dès la fin de la formation, pour mesurer votre satisfaction et votre perception de l'évolution de vos compétences par rapport aux objectifs de la formation. Avec votre accord, votre note globale et vos verbatims seront publiés sur notre site au travers d'Avis

Objectifs pédagogiques

- Cerner les enjeux du CM eu regard des contraintes financières
- Utiliser les indicateurs et outils pertinents
- Gouverner la performance
- Améliorer la performance du CM

Programme de la formation

Engagement

Vous vous engagez dans votre formation. Connectez-vous sur votre espace participant et complétez votre questionnaire préparatoire. Votre formateur recevra vos objectifs de progrès. Auto-évaluez vos compétences pour suivre vos progrès à l'issue de votre formation.

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 ?

Etablir 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

Vérifiés, solution Certifiée NF Service

- ▶ A froid, 60 jours après la formation pour valider le transfert de vos acquis en situation de travail
- Suivi des présences et remise d'une attestation individuelle de formation ou d'un certificat de réalisation

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.

- 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

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.

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

- 15-16 Oct. 2026
- 23-24 Nov. 2026

A DISTANCE

- 23-24 Nov. 2026

