

# Formation : Contract management : mettre en œuvre une stratégie de gestion du risque de ses contrats

Formation pratique - 3j - 21h00 - Réf. CCM

Prix : 2040 € H.T.



Dans un environnement incertain, où l'entreprise doit être agile et réactive face au marché, le pilotage des étapes du cycle de vie des contrats est un élément clef pour garantir la sécurité et la rentabilité de ses projets. Cette formation pratique vous permettra de mettre en œuvre, dans le cadre de vos activités opérationnelles, une véritable stratégie de gestion du risque de vos contrats, tout au long de leur cycle de vie, et d'accompagner votre organisation et ses partenaires dans ce processus.

## Objectifs pédagogiques

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

- ✓ Mettre en œuvre une méthode de gestion transverse de ses contrats
- ✓ Choisir le cadre contractuel adapté à ses besoins
- ✓ Rédiger efficacement ses contrats
- ✓ Anticiper et gérer le risque contractuel
- ✓ Mener une négociation efficace
- ✓ Assurer le suivi de ses contrats
- ✓ Identifier les opportunités
- ✓ Renouveler efficacement ses contrats

## Public concerné

Acheteurs, chargés d'opération, chargés de développement, gestionnaires de contrats, toute personne en charge de la gestion des contrats dans le cadre de son activité opérationnelle.

## Prérequis

Connaissances de bases en gestion de projet et en rédaction et suivi de l'exécution de contrats.

Vérifiez que vous avez les prérequis nécessaires pour profiter pleinement de cette formation en faisant [ce test](#).

### PARTICIPANTS

Acheteurs, chargés d'opération, chargés de développement, gestionnaires de contrats, toute personne en charge de la gestion des contrats dans le cadre de son activité opérationnelle.

### PRÉREQUIS

Connaissances de bases en gestion de projet et en rédaction et suivi de l'exécution de contrats.

### COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

### MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

## Méthodes et moyens pédagogiques

### Etude de cas

Cas pratiques, exercices de mise en situation

### Méthodes pédagogiques

Méthodes pédagogiques actives et participatives. Alternance de théorie et de pratique avec application au contexte des participants.

## Modalités d'évaluation

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

## Programme de la formation

### 1 Cerner dans sa globalité le projet lié au contrat

- Identifier les principaux enjeux du projet.
- Identifier les acteurs internes et externes du projet.
- Définir le modèle économique du projet.
- Evaluer les risques et opportunités du projet.
- Evaluer la pertinence du recours à un prestataire externe pour un contrat complexe.
- Concevoir un planning prévisionnel de mise en œuvre du projet.
- Mettre en place les processus et tableaux de bord de gestion transverse des projets : de la conception à l'exécution.
- Accompagner les équipes à intégrer le cycle de vie du contrat dans le projet.

#### Travaux pratiques

Déterminer une méthode d'analyse et de suivi de projet.

### 2 Accompagner l'analyse du besoin et l'identification des risques

- Assister le chef de projet et l'acheteur projet dans l'analyse de besoin.
- Affiner l'analyse des risques et opportunités du projet.
- Analyser les caractéristiques fonctionnelles, environnementales et techniques de l'ouvrage/service/produit à réaliser.
- Identifier opportunités et contraintes: réglementaires, organisation, fabrication, logistique, exploitation, sécurité....
- Insérer le projet dans la démarche RSE de l'entreprise.

#### Travaux pratiques

Construire une fiche d'expression du besoin.

### 3 Choisir la technique d'achat et la procédure à utiliser

- Comprendre les différentes techniques d'achat.
- Identifier la technique d'achat adaptée au projet.
- Maîtriser les procédures de passation des marchés.
- Choisir la procédure adaptée à son besoin.

#### Mise en situation

A partir d'un besoin déterminé, choisir une technique d'achat et une procédure adaptée.

### MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les formations pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
- À l'issue de chaque formation ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.
- Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le participant a bien assisté à la totalité de la session.

### MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

### ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Pour toute question ou besoin relatif à l'accessibilité, vous pouvez joindre notre équipe PSH par e-mail à l'adresse [psh-accueil@orsys.fr](mailto:psh-accueil@orsys.fr).

#### 4 Rédiger l'ensemble contractuel : les précautions à prendre

- Maîtriser les règles de bases du droit des contrats.
- Identifier les risques liés à l'exécution du contrat : budget, planning, garanties, résiliation...
- Rédiger des clauses efficaces.
- Focus : garanties, assurances, prix, données personnelles, propriété intellectuelles, délais d'exécution, pénalités ...
- Identifier les pièces contractuelles et les annexes opérationnelles.
- Déterminer l'ordre de priorité des pièces contractuelles.
- Communiquer efficacement sur les mécanismes contractuels retenus.
- Expliquer les modalités de leur application aux autres intervenants à l'opération.
- Privilégier les mécanismes de résolution amiable des conflits d'exécution.

##### Travaux pratiques

A partir d'un cas pratique proposé : rédaction de clauses stratégiques d'un contrat.

#### 5 Négocier le contrat

- Négocier efficacement l'offre de prix et les principaux éléments techniques du contrat.
- L'importance de l'audition des candidats.
- L'importance du planning de négociation.
- Identifier et quantifier les gains d'une négociation.
- Utiliser la synthèse du suivi pour optimiser ses négociations.

##### Mise en situation

Négocier un achat et identifier les gains de négociation.

#### 6 Assurer le suivi efficace du contrat

- Mettre en place une démarche d'anticipation du risque et de gestion des litiges en exécution.
- Appliquer les mécanismes de résolution des conflits prévus par le contrat.
- Suivre les différentes phases du contrat : livrables, facturation, gestion des délais de paiement ...
- Mettre en place et piloter un PAQ (plan d'assurance qualité).
- Contrôler et mesurer la satisfaction usagers/utilisateurs.
- Réaliser un suivi des fournisseurs pour identifier les forces et faiblesses de l'exécution des contrats.
- Utiliser la synthèse du suivi pour optimiser la rédaction des contrats futurs (opportunités et risques).

##### Travaux pratiques

Appliquer les techniques de résolution amiable des conflits.

## 7 Clôturer et renouveler un contrat

- Identifier et anticiper le terme du contrat.
- Réaliser le bilan financier et opérationnel d'exécution.
- Réaliser une analyse qualitative de l'exécution du contrat.
- Comprendre le mécanisme et les effets de la réception d'un ouvrage.
- Maîtriser le mécanisme de mise en œuvre des garanties liées à la réception.
- Documenter la synthèse de l'exécution du contrat.
- Assurer la transmission du bilan de l'opération aux équipes projet.
- Assurer un archivage efficace du contrat dans sa globalité.
- Former et informer ses collaborateurs.

### Travaux pratiques

Revue des principaux risques en exécution. Elaborer un plan d'action personnel : déterminer les actions à mettre en œuvre pour piloter son contrat par les risques. Mettre en œuvre un outil de pilotage des contrats par les risques

## Solutions de financement

Plusieurs solutions existent pour financer votre formation et dépendent de votre situation professionnelle.

Découvrez-les sur notre page [Comment financer sa formation](#) ou [contactez votre conseiller formation](#).

## Horaires

Les cours ont lieu de 9h à 12h30 et de 14h à 17h30.

Les participants sont accueillis à partir de 8h45. Les pauses et déjeuners sont offerts.

Pour les formations de 4 ou 5 jours, quelle que soit la modalité, les sessions se terminent à 16h le dernier jour.

## Dates et lieux

### CLASSE À DISTANCE

2026 : 8 juin, 21 sep., 30 nov.

### PARIS LA DÉFENSE

2026 : 8 juin, 21 sep., 30 nov.