

## Contract Management – Pilotage des cycles de vie contractuels

La certification s'adresse à des Chefs de projet, Juristes, Acheteurs, Commerciaux, Financiers, Proposal/Bid Managers (Responsables de proposition), Service Delivery Manager (Responsable de services)

### Référentiel

Référentiel de compétences	Référentiel de certification	
	Mode d'évaluation	Critères d'évaluation
C1 – Gérer les contrats tout au long du cycle de vie contractuel en pilotant une revue du contrat, en traçant les changements au marché et en interprétant les documents contractuels sensibles afin d'assurer une cohérence avec le projet	<p>Deux modalités d'évaluation :</p> <p><b>Modalité 1 – QCM</b></p> <p>Il permet de vérifier les connaissances générales sur les différentes disciplines utiles au pilotage du cycle de vie contractuel, telles que transcrites dans les processus et outils étudiés</p> <p>Le QCM est constitué de 30 questions et le taux de bonnes réponses exigé est : 70%</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• L'environnement législatif et réglementaire en France est maîtrisé</li> <li>• Les clauses floues du contrat sont interprétées</li> <li>• Le contenu d'une revue du contrat est maîtrisé</li> <li>• Le processus de gestion des changements est sécurisé</li> <li>• Les outils choisis dans le cadre de l'évolution du contrat sont adéquats</li> </ul>
C2 – Communiquer avec les cocontractants en maîtrisant les techniques fondamentales de la négociation collaborative en phase amont et aval de la signature des contrats, et en adaptant sa communication aux éventuelles situations de handicap afin de sécuriser les négociations	<p><b>Modalité 2 – Etude de cas</b></p> <p>Le candidat réalise un dossier sur la base d'une étude de cas qui porte sur le pilotage des principales étapes d'un cycle de vie contractuel (score de 60% exigé)</p> <p>Sur la base d'un cas pratique qui positionne le candidat au cœur du pilotage d'un cycle de vie contractuel complexe, le candidat doit notamment : Produire une synthèse contractuelle sous format PowerPoint, Identifier 5 risques et opportunités à extraire du contexte et les transcrire dans</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Les étapes du processus de négociation collaborative sont définies</li> <li>• Les techniques fondamentales de négociation sont appliquées (ex : démarrer la recherche des intérêts en écartant les positions, multiplier les options possibles dans la phase de solution créative, toujours pré-identifier un critère objectif sur les sujets techniques et financiers)</li> <li>• Les conséquences d'une négociation sur des positions plutôt que des intérêts sont présentées</li> <li>• Les événements exigeant l'interruption des négociations sont identifiés</li> <li>• Les différentes typologies de négociateurs (Types 1 à 4) sont maîtrisées et le mode de communication est adapté à chaque typologie de négociateur (coopératif soumis/ coopératif assertif/compétitif efficace/compétitif agressif)</li> <li>• Les éventuelles situations de handicap sont identifiées</li> <li>• Les modalités d'adaptation de la communication en fonction des situations de handicap sont maîtrisées.</li> </ul>
C3 – Piloter un budget en identifiant des pistes d'amélioration du revenu et de la marge ainsi que le bon niveau de la provision	<p>Produire une synthèse contractuelle sous format PowerPoint, Identifier 5 risques et opportunités à extraire du contexte et les transcrire dans</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Le compte de résultat et le bilan sont mis en cohérence avec un arrêté à la même date</li> <li>• Le niveau de provision nécessaire est identifié au regard de la criticité du risque associé à un cycle contractuel</li> </ul>

pour risque afin d'optimiser et protéger le budget	un registre, Rédiger un courrier en réponse, Proposer un déroulé détaillé d'une phase de résolution de conflit/négociation, Etablir un bilan et un compte de résultat, Construire une cartographie des pouvoirs.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Les essentiels de la Famille Trésorerie et de la Famille Résultat sont différenciés</li> <li>• Le calcul du cash-flow est conforme</li> <li>• L'impact d'une provision sur l'excédent brut d'exploitation et le résultat net d'un budget est caractérisé</li> </ul>
C4 – Evaluer les risques de toute nature (juridiques, financiers, techniques, opérationnels, relationnels, réputationnels, commerciaux et géopolitiques), aussi bien en avant-vente qu'une fois le contrat signé, en les cartographiant, en estimant leur criticité pour modérer les risques négatifs et piloter les plans d'action associés		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Le risque est défini sous l'angle menace et opportunité</li> <li>• La probabilité est identifiée en contournant l'effet de cadrage (biais cognitif)</li> <li>• Les différentes typologies de risques d'un cycle contractuel sont cartographiées et leur criticité estimée</li> <li>• Les plans d'action associés aux risques identifiés sont construits</li> <li>• La double lecture permet la recherche des opportunités cachées derrière les obligations</li> </ul>
C5 – Assurer la traçabilité des événements en pilotant les obligations opérationnelles et en mobilisant les outils adaptés et en mettant en œuvre les processus pour gérer le cycle contractuel		<ul style="list-style-type: none"> <li>• La cartographie des pouvoirs sur un cycle de vie contractuel est complète</li> <li>• Le registre des communications est structuré et assure la traçabilité des échanges dans l'hypothèse d'un précontentieux ou d'un contentieux</li> <li>• L'argumentation permet de protéger l'organisation d'une réclamation</li> <li>• Les quatre typologies de communication sont caractérisées (Informative, Interrogatrice, Accusatrice, Encourageante)</li> <li>• Les étapes incontournables du processus de réclamation sont mises en relief (Identification des droits, Argumentation sur les faits, Collecte des preuves, Chiffrage de la réclamation, Accompagnement relationnel)</li> </ul>
C6 – Résoudre les conflits lors de l'exécution des cycles de vie contractuels, en appliquant les processus de facilitation afin d'anticiper et de clôturer les risques relationnels		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Les protagonistes du conflit sont informés et orientés vers le processus de résolution approprié</li> <li>• Le processus de résolution de conflit est caractérisé</li> <li>• Les étapes de la courbe du changement/stress dans l'ordre sont illustrées</li> <li>• Les composantes du conflit sont distinguées de la cause unique de toute crise</li> <li>• Les modes d'expression, d'émission et de décodage de l'information sont identifiés</li> </ul>