

## 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), Contract Managers, et à des professionnels qui interagissent à fréquence régulière avec les éléments contractuels associés à un projet ou à une prestation de services en phase avant-vente et/ou post-signature

### 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	Deux modes d'évaluation : <ul style="list-style-type: none"> <li>• Contrôle continu</li> <li>• Réalisation d'un dossier sur la base d'une étude de cas qui porte sur le pilotage des principales étapes d'un cycle de vie contractuel</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Connaît l'environnement législatif et réglementaire en France</li> <li>• Interprète les clauses floues d'un contrat</li> <li>• Maîtrise le contenu d'une revue du contrat</li> <li>• Présente le processus de gestion des changements</li> <li>• Choisit les outils adéquats dans le cadre de l'évolution du contrat</li> </ul>
C2 - Développer une qualité relationnelle avec les cocontractants en maîtrisant les techniques fondamentales de la négociation collaborative en phase amont et aval de la signature des contrats afin de les sécuriser		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Explique les étapes du processus de négociation collaborative</li> <li>• Applique les techniques fondamentales de négociation</li> <li>• Décrypte les conséquences d'une négociation sur des positions plutôt que des intérêts</li> <li>• Identifie les événements exigeant l'interruption des négociations</li> <li>• Connaît les différentes typologies de négociateurs (Types 1 à 4)</li> </ul>
C3 – Construire et gérer un budget en identifiant des pistes d'amélioration du revenu et de la marge ainsi que le bon niveau de la provision pour risque afin d'optimiser et protéger le budget		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Met en cohérence un compte de résultat et un bilan arrêtés à la même date</li> <li>• Identifie le niveau de provision nécessaire au regard de la criticité du risque associé à un cycle contractuel</li> <li>• Différencie les essentiels de la Famille Cash et de la Famille Résultat</li> <li>• Calcule un cash-flow</li> <li>• Illustre l'impact d'une provision sur l'excédent brut d'exploitation et le résultat net d'un budget</li> </ul>

<p>C4 – Cartographier et évaluer 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 estimant leur criticité pour modérer les risques négatifs et piloter les plans d’action associés</p>		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Définit le risque sous l’angle menace et opportunité</li> <li>• Jauge la probabilité en contournant l’effet de cadrage (biais cognitif)</li> <li>• Cartographie les différentes typologies de risques d’un cycle contractuel et estime leur criticité</li> <li>• Construit les plans d’action associés aux risques identifiés</li> <li>• Pratique la double lecture du contrat en cherchant les opportunités cachées derrière les obligations</li> </ul>
<p>C5 – Mettre en œuvre les processus assurant la traçabilité des événements en pilotant les obligations opérationnelles et en mobilisant les outils adaptés pour gérer le cycle contractuel</p>		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Construit la cartographie des pouvoirs sur un cycle de vie contractuel</li> <li>• Crée un registre des communications</li> <li>• Argumente de façon à protéger son organisation d’une réclamation</li> <li>• Caractérise les quatre typologies de communication</li> <li>• Met en relief les étapes incontournables du processus de réclamation</li> </ul>
<p>C6 – Maitriser le processus de facilitation dans le cadre de la résolution des conflits lors de l’exécution des cycles de vie contractuels afin d’anticiper et de clôturer les risques relationnels</p>		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Informe et oriente les protagonistes du conflit vers le processus de résolution approprié</li> <li>• Caractérise le processus de résolution de conflit</li> <li>• Illustre les étapes de la courbe du changement/stress dans l’ordre</li> <li>• Distingue les composantes du conflit de la cause unique de toute crise</li> <li>• Différencie les modes d’expression, d’émission et de décodage de l’information</li> </ul>