



Cycle de Formation

# Contract Management

+ Formation continue

**université**  
**PARIS-SACLAY**

**FACULTÉ**  
**JEAN MONNET**  
**DROIT-ÉCONOMIE-GESTION**

La grande majorité des formations en contrats de la commande publique portent sur leurs procédures de passation. Leurs phases d'exécution sont beaucoup moins traitées, alors qu'il s'agit d'un domaine particulièrement important tant pour les acheteurs publics que pour les entreprises. Il faut rappeler que la grande majorité des contentieux affectant les marchés publics et les concessions concerne non pas leur passation mais leur exécution; et qu'ils traduisent souvent non seulement un manque de préparation des procédures en amont mais aussi des carences dans le suivi des contrats une fois attribués et signés.

La crise sanitaire et économique que nous traversons depuis le premier trimestre de cette année 2020 et qui sera sans doute encore présente pendant des mois voire des années a mis en lumière la nécessité d'être particulièrement attentif et rigoureux tant sur la rédaction des clauses contractuelles que sur le suivi et le contrôle de leur mise en œuvre.

## Public Visé

La formation contract management proposée par le département Formation Continue de la Faculté Jean Monnet (Droit, Économie, Gestion) de l'Université Paris Saclay, dans le cadre de la Chaire Achat public, s'adresse à des personnes (fonction achats, projets, ...) ayant une première expérience de gestion des contrats et souhaitant renforcer leurs méthodes et outils de Contract Management.

La formation ne s'adresse pas aux Contract Managers ayant atteint un niveau senior dans cette discipline.

Les acheteurs tant publics que privés se doivent de développer leurs compétences et leurs fonctions de contract managers.

C'est dans cette optique qu'un cycle de formation de deux journées leur est proposé. Animé par des professionnels d'expérience, il s'adresse à des personnes (acheteurs, donc, mais aussi responsables de projets, opérationnels...) ayant une expérience de gestion des contrats et souhaitant renforcer leurs méthodes et outils de contract management.

## Partenariats

Cycle de formation dans le cadre de la Chaire Achat public, soutenue par la Fondation Paris-Saclay Université et les mécènes et en partenariat avec le Master 2 Droit des achats public

## Programme de la formation

### Date

1<sup>ère</sup> session prévue à la mi-janvier

### Durée

2 jours (4 séances de 4 heures). Formation susceptible d'être reportée ou effectuée partiellement en mode distanciel, au vu de l'évolution des conditions sanitaires.

### Journée 1

#### 1<sup>ère</sup> session : les éléments fondamentaux et les effets d'un contrat

##### Bref rappel de l'environnement des Marchés Publics

Sources : droit européen / droit interne

Procédures de passation

Techniques d'achat

##### Le contrat comme outil de gestion

Qu'est-ce qu'un contrat ?

Les effets d'un contrat

Les Parties Contractantes : GME(S), Sous-traitance, Co-traitance ....

Les éléments constitutifs du contrat : préambule, contrat, annexes

Les clauses structurelles/majeures des contrats

Les phases de la relation contractuelle : phase de négociations, phase d'exécution, phase de négociations de fin de projet

Les référentiels contractuels principaux : CCAG, CAC Armement, FIDIC...

##### Mise en pratique (exercice) : structuration des pièces contractuelles pour optimiser leur lisibilité

Contrats

Spécifications Technique

Planning

Calendrier de paiement, etc.

#### 2<sup>ème</sup> session : Les Outils et Réflexes du Contract Manager

##### Pilotage et traçabilité des échanges

Les règles de communication et interlocuteurs pour une bonne gestion contractuelle

Les comptes-rendus de réunions (projet, suivi, pilotage, stratégique, etc)

La traçabilité des échanges et écarts avec la baseline contractuelle

Exercice : quelle forme pour les échanges épistolaires, les compte-rendus de réunion ?

## Gestion des modifications du contrat et des retards en cours d'exécution

L'usage des « change requests »

Comment évaluer l'impact planning d'une modification demandée par le Donneur d'Ordre ?

La formalisation par voie d'avenant :

- Le régime juridique des Marchés Publics / concession ?
- Les différents types d'avenants

La gestion des retards contractuels. Retards concomitants / application des pénalités

## Les aspects comportementaux du Contract Management

Leader, factuel, rigoureux

Protéger les intérêts de l'entreprise pour le futur du contrat et Capacité de négociation/proposition de solution pour résoudre les conflits

Rôle du Contract Manager vis-à-vis des autres fonctions de l'équipe Projet > rappeler en amont les obligations du Donneur d'Ordre (ex : délai d'approbation des documents,...)

## Journée 2

### 3<sup>ème</sup> session : La Gestion des Claims

Claims entrants/ claims sortants : définition et éléments constitutifs d'un claim efficace

Processus à appliquer en cas de claim entrant : analyse de claim ? parade et stratégie de réponse ? processus interne Donneur d'Ordre ?

Claim sortants : constitution d'un claim sortant hors application des pénalités

Prévention des claims aux différentes étapes du processus (appel d'offre, exécution du contrat)

Analyses de risques Donneur d'Ordre et Fournisseurs

Clause de forclusion des réclamations

Outils de suivi des obligations du Donneur d'Ordre et du Fournisseur

Les principales sources de claims (écarts de planning, phases d'étude (livrables), interfaces, ...)

Comment formaliser la résolution d'un claim ? éléments à transcrire dans un avenant ou protocole

Les suites si le claim n'est pas résolu entre les Parties (escalade managériale, médiation, arbitrage, contentieux)

### 4<sup>ème</sup> session : Le Contract Management en période de circonstances exceptionnelles

Identification des cas de circonstances exceptionnelles et régimes juridiques associés

Imprévision

Force majeure

Autres : fait du prince, sujétions techniques imprévues

### Contract management opérationnel

Opportunité de se prévaloir de la circonstance exceptionnelle / analyse du contrat -> identification du cadre contractuel ou juridique / bilan coût-avantage

Comment prioriser les projets ?

Établir un plan de continuité d'activité

S'assurer de la traçabilité :

- des éléments justificatifs permettant de démontrer le fait générateur
- du lien de causalité entre le fait générateur et l'impact

### Contract management financier

Exonération de responsabilité / pénalités lié à une prolongation de délai :

- Demande de prolongation de délai non chiffrée
- Le chiffrage de la prolongation de délai / la définition d'un nouveau planning
- L'exonération de pénalités

Analyse des surcoûts :

- Typologie de surcoûts
- Quantification des surcoûts
- Stratégie de négociation des surcoûts

Mise en pratique : analyse du Covid19/épidémie/état d'urgence sanitaire

## Informations pratiques

### Tarif

1 000 euros (la formation n'est pas assujettie à la TVA)

### Responsable pédagogique

Jean-Marc PEYRICAL [jean-marc.peyrical@universite-paris-saclay.fr](mailto:jean-marc.peyrical@universite-paris-saclay.fr)

### Contact

Maud GRENIER-GODARD  
[maud.grenier-godard@universite-paris-saclay.fr](mailto:maud.grenier-godard@universite-paris-saclay.fr)  
Responsable Administrative et Financière  
Département FC/VAE/Alternance/EAD  
01 70 27 08 56

### Lieu de formation

Institut pour l'Entrepreneuriat et l'Innovation (IEI)  
+ 27, Avenue Lombart - 92260 Fontenay-aux-Roses  
(RER B, station Fontenay-aux-Roses)



Dans le cadre de la Chaire Achat public, soutenue par la Fondation Paris-Saclay Université et les mécènes.



FONDATION  
PARIS-SACLAY  
université

Les activités de formation continue de l'Université Paris-Saclay sont certifiées ISO 9001

