

Module de perfectionnement en Achats

La gestion des contrats



Module de 3 jours



10, 11 et 13/12/21

Engagements – risques – gestion sont les mots-clés de tout contrat. La gestion des contrats nécessite une approche globale et une organisation spécifique afin d'optimiser les engagements (commitments) que les parties prennent l'une par rapport à l'autre, et l'ensemble des dispositions convenues pour (faire) respecter ces engagements, ainsi que les moyens de gérer/réduire les risques qui s'y rattachent.

Cette gestion efficace des contrats est essentielle à toute opération industrielle et commerciale. Elle doit retenir l'attention de la direction des achats, de la direction commerciale et de la direction financière.

Elle vise à éviter les contrats prolongés par erreur, les contrats dépassés par l'évolution des avenants, les contrats qui font double emploi, ceux dont les effets bénéfiques sont amoindris par un manque de suivi. Optimiser cette gestion des contrats participe à la rentabilité de l'entreprise.

Cette formation livre les outils pratiques pour en faire un levier de compétitivité.

Public cible

- Vous évoluez dans la fonction achat? Acheteur, support, gestionnaire...
- Vous débutez dans le métier d'acheteur ?
- Vous êtes chargé de la gestion des contrats existants ?
- Vous supportez le processus de vente ?
- Vous êtes commercial et vous voulez comprendre vos clients acheteurs (formés ou non) ?

Contenu

1er jour: focus sur les contrats et leur gestion

- Introduction: Pourquoi une gestion des contrats? - Pourquoi gérer les contrats? - 10 risques liés à une gestion inefficace des contrats
- Les Contrats: classification - architecture - qu'est-ce qu'un contrat? - comment construire un contrat? - qu'est-ce qu'un bon contrat? Exemples et cas pratiques.
- La gestion des risques liés aux contrats: les risques contractuels - le processus de gestion des risques contractuels - registre des risques - suivi des risques - Exemples et cas pratiques.
- Les 3 niveaux de la gestion des contrats : dimension horizontale - dimension verticale - gestion en relief

2e jour: le cycle de vie des contrats: avant et après signature

- Modèle opératoire: Le processus pré-signature: appels d'offres - quand commencer à penser au contrat? - contenu du contrat - (un)liquidated damages / pénalités - négociation - indicateurs de performance et mesures de qualité - les 10 clauses les plus importantes / les plus négociées – Exemples et cas pratiques.

3e jour: les contrats de services (SLA)

- Les contrats de niveau de service (SLA - Service Level Agreement): KPI Indicateurs de performance – incitants – entrée/sortie – gouvernance Exemples et cas pratiques.

SUITE >>>

Inscription sur www.abcal.org



La gestion des contrats

Formateur | Informations pratiques



Nuno Juromito

Managing Director de U-NEGO

Nuno Juromito is a CLM specialist focused on finding solutions to his customers and their contract's needs. He is the Founder of U-NEGO, a small CLM consultancy boutique in Brussels. His focus every day is on his clients; what they need; and what will bring them one step closer to their overall goal, and make their contracting a seamless activity across multiple disciplines, saving money and increasing the value of complex contracting engagements. CLM (Contract Lifecycle Management) is a series of activities that enables corporations to: 1) Reduce the contract value erosion phenomenon or ensure higher revenue assurance 2) Ensure delivery teams (supplier or customer) perform their obligations and commitments 3) Create the foundation for effective vendor relationship management. Nuno learned his specialties and skills in Sourcing and Procurement, Contract Drafting and Negotiations, Contract Management, Commercial Management, Contract Lifecycle management, Supplier Relationship Management and many others, from being mentored and taught from Professionals from all over the globe. He endorses the methods and principles of the **World Commerce and Contracting** association (previously known as IACCM) and his honored to have been elected to serve as their Council for Belgium.

Conditions d'inscription

Pour les membres ABCAL, AGORIA et LOGISTICS in WALLONIA:
1275 € Hors TVA pour le module (3 jours)

Pour les non-membres:
1425 € Hors TVA pour le module (3 jours)

Ces prix incluent le module de formation, l'accès et l'utilisation de la plateforme d'e-learning et le matériel didactique.

La facture sera émise dès réception du bulletin d'inscription.

Les annulations ou empêchements aux modules individuels doivent être communiqués par écrit une semaine avant la date du module concerné. Une indemnité équivalente à 10% du montant de votre inscription vous sera retenue. Passé ce délai, la totalité du droit d'inscription restera due.

Les organisateurs se réservent le droit d'annuler certains modules si le nombre de participants est insuffisant.

Pour les cours en présentiel:

La formation se donne de 9h00 à 16h00
à Louvain-la-Neuve.

Plus de renseignements?

Contenu, conditions et admission:

Jacques Moyson, Coordinateur du programme -
jcmoyson@skynet.be - 0475/41.13.89

Administration et logistique:

Pascale Eysenbrands
6, rue Louis De Geer – B-1348 Louvain-la-Neuve
Gsm: 0496/67 38 41 | E-mail: info@abcal.org

Inscription sur www.abcal.org