Module de perfectionnement en Achats

La gestion des contrats

Module de 2 jours **10 et 11/02/2023**

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

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

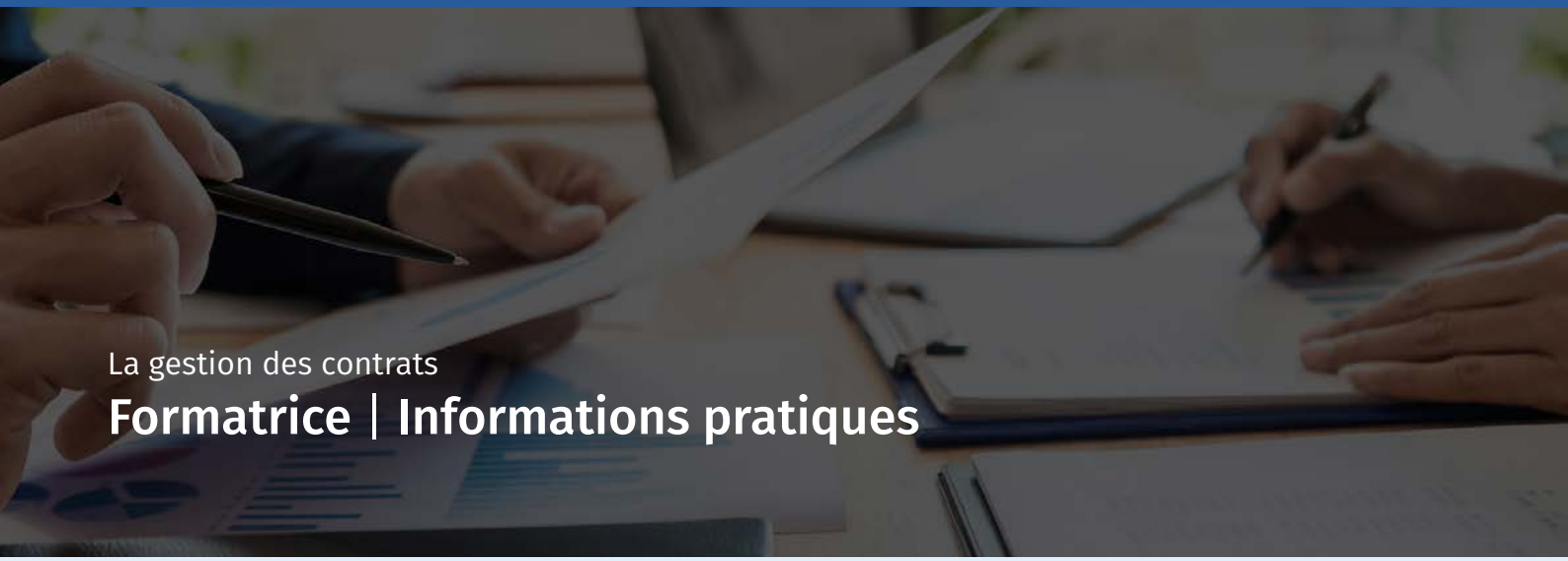
Le cycle de vie des contrats: avant et après signature

- 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.

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.

Inscription sur www.abcal.org



La gestion des contrats

Formatrice | Informations pratiques

Dodo Chochitaichvili

Managing Director de U-NEGO

Diplômée de la Faculté de droit de l'Université Libre de Bruxelles (2009), suivi d'un Master complémentaire (LL.M) en droit de la concurrence obtenue à King's College London (2011), Dodo Chochitaichvili exerce le métier d'avocat au Barreau de Bruxelles depuis 2011. Après une collaboration pendant quatre ans au sein d'un cabinet d'avocats international, elle a lancé, en 2015, son propre cabinet dans ses domaines de prédilection. En 2021, elle a fondé le cabinet d'avocats ARIGA avec plusieurs associés.

Sa pratique se concentre principalement dans la négociation et la rédaction des contrats, ainsi que la résolution de conflits via les litiges ou les arbitrages, ou encore leurs modes alternatifs de résolution des conflits, tels que la médiation ou le droit collaboratif. Ses domaines de prédilection sont le droit commercial général (les contrats de distribution, d'agence commerciale, de franchise, etc.), le droit des contrats (les contrats de services, de vente internationale de marchandises, de recherche et développement, de logistique, etc.), les pratiques du commerce, ainsi que les procédures judiciaires et arbitrales, impliquant régulièrement des questions de droit international. Elle intervient en qualité d'oratrice à des conférences ou comme formatrice dans le cadre des formations professionnelles destinées aux adultes. Elle est également assistante à l'UMons en droit comparé. Dodo Chochitaichvili est lauréate de la formation professionnelle relative à la procédure et la technique de cassation (cycle 2015-2019).

Conditions d'inscription

Pour les membres ABCAL, AGORIA et LOGISTICS in WALLONIA:
1150 € Hors TVA pour le module (2 jours)

Pour les non-membres:
1300 € Hors TVA pour le module (2 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.
Lieu : Hôtel Best Western à Wavre

Plus de renseignements?

Contenu, conditions et admission:
Tiffany Lheureux, Coordinatrice du programme
0497/41.48.29 – tiffanylheureux12@gmail.com

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