DROIT DES AFFAIRES

Contract Management : anticiper les différends, négocier l'issue et arbitrer

Un désaccord sur un contrat commence rarement par une assignation. Il naît d'un retard non notifié d'une prestation jugée incomplète ou d'une facture contestée. Faute de traçabilité et de réflexe de notification la position de l'entreprise se dégrade pendant que les échanges s'enveniment. Deux jours pour outiller le contract manager sur la phase la plus délicate du cycle contractuel : qualifier l'écart constituer le dossier de preuve puis choisir entre règlement amiable médiation et voie contentieuse. Les mécanismes de réclamation et de transaction sont travaillés sur des situations d'exécution documentées.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
2 jours — 14 h	**Présentiel**	**À partir de 1 850 € HT**	**11 jours ouvrés après validation du financement.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Contract managers juristes d'entreprise responsables de projets et acheteurs confrontés à des litiges d'exécution.

PRÉREQUIS
Pratiquer la gestion de contrats commerciaux en phase d'exécution.

POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Qualifier un écart d'exécution au regard des obligations contractuelles
- Constituer un dossier de preuve exploitable en négociation comme en contentieux
- Rédiger une réclamation chiffrée et une mise en demeure recevable
- Conduire une négociation de règlement amiable jusqu'au protocole
- Choisir entre médiation arbitrage et juridiction étatique selon l'enjeu
- Tirer les enseignements du différend pour corriger les contrats suivants

03 Programme détaillé

M1 Détection et qualification de l'écart

- Nommer le problème avant de le traiter
- Relire les obligations et les engagements de résultat en cause
- Distinguer inexécution retard et manquement grave
- Identifier les faits générateurs et leur date
- Mesurer le préjudice et les coûts déjà engagés
- Cas pratique : Qualification d'un retard de livraison à partir du contrat et des échanges de courriels versés au dossier.

M2 Preuve et notification

- Construire le dossier avant d'ouvrir le débat
- Reconstituer la chronologie contractuelle et les pièces associées
- Respecter les formes et les délais de notification prévus au contrat
- Rédiger une réclamation chiffrée et argumentée
- Sécuriser les échanges pour préserver ses droits
- Atelier : Rédaction d'une réclamation chiffrée assortie de ses pièces justificatives.

M3 Règlement amiable et transaction

- Chercher l'accord sans perdre sa position
- Préparer le mandat de négociation et les concessions acceptables
- Conduire les réunions de règlement avec le partenaire
- Rédiger un protocole clair sur les concessions réciproques
- Sécuriser l'exécution de l'accord trouvé
- Mise en situation : Négociation d'un protocole transactionnel entre un maître d'ouvrage et son prestataire.

M4 Voies contentieuses et retour d'expérience

- Arbitrer entre les modes de résolution
- Comparer médiation arbitrage et juridiction étatique
- Apprécier le coût la durée et la confidentialité de chaque voie
- Préparer le dossier transmis au conseil
- Alimenter la base de clauses à partir des différends traités
- À retenir : Le mode de résolution se choisit au moment de la signature du contrat et non le jour du conflit.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

DÉLAI D'ACCÈS
11 jours ouvrés après validation du financement.

FINANCEMENTS POSSIBLES
- OPCO et plan de développement des compétences
- FAF et CFP
- France Travail
- Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

DATES / SESSIONS
Entrées permanentes

FORMULE	DÉTAIL	TARIF
Inter-entreprises	-10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session.	**À partir de 1 850 € HT**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 29/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr