DROIT DES AFFAIRES

Contract management : négocier les clauses, piloter l'exécution et traiter les écarts

Le contrat est signé puis rangé : c'est ainsi que naissent la plupart des litiges. Les engagements de délai ne sont pas suivis, les avenants se décident par courriel et les réclamations arrivent trop tard pour être soutenues. Le contract manager passe alors son temps à reconstituer un historique introuvable. Ce parcours de 70 heures couvre la chaîne complète du contrat, de la phase précontractuelle au bilan de fin d'exécution. Les participants construisent les outils qui manquent le plus souvent : plan de suivi des obligations et dossier de réclamation étayé.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
10 jours — 70 h	**Présentiel**	**À partir de 7 200 € 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 acheteurs chefs de projet et responsables d'affaires qui suivent des contrats complexes.

PRÉREQUIS
Aucun prérequis

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 :

- Identifier les obligations et les risques portés par chaque partie au contrat
- Négocier les clauses sensibles d'un contrat de prestation
- Mettre en place un plan de suivi des obligations contractuelles
- Traiter un écart d'exécution et construire un dossier de réclamation
- Conduire une renégociation ou une sortie de contrat

03 Programme détaillé

M1 Du besoin au contrat signé

- Préparer avant de négocier
- Qualification du besoin et choix du montage
- Documents précontractuels et engagements implicites
- Architecture du contrat et hiérarchie des pièces
- Répartition des risques entre les parties
- Points de vigilance des conditions générales
- Atelier : Analyse d'un projet de contrat apporté par un participant et repérage des engagements mal bornés.

M2 Clauses sensibles et négociation
- Écrire des engagements tenables
- Définition du périmètre et gestion des évolutions
- Mécanismes de prix et de révision
- Délais et pénalités de retard
- Limitation de responsabilité et garanties
- Confidentialité et propriété des livrables
- Mise en situation : Négociation d'une clause de limitation de responsabilité en binôme avec des intérêts opposés.

M3 Pilotage de l'exécution
- Faire vivre le contrat au quotidien
- Plan de suivi des obligations des deux parties
- Gouvernance et comités de contrat
- Preuve et traçabilité des échanges
- Suivi des livrables et des réceptions
- Alertes et indicateurs d'exécution
- Atelier : Construction d'une matrice de suivi des obligations à partir d'un contrat réel.

M4 Écarts réclamations et avenants
- Traiter l'imprévu dans les formes
- Qualification d'un écart et de son origine
- Constitution du dossier de preuve
- Rédaction et notification d'une réclamation
- Négociation et formalisation d'un avenant
- Gestion des ordres de service et des modifications
- Cas pratique : Montage d'un dossier de réclamation sur un retard imputable au client.

M5 Fin de contrat et règlement des différends
- Sortir sans laisser de dettes
- Réception finale et levée des réserves
- Résiliation et conséquences financières
- Réversibilité et transfert d'activité
- Modes amiables de règlement des différends
- Bilan de contrat et retour d'expérience
- Mise en situation : Conduite d'une réunion de règlement amiable avant saisine du juge.

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 7 200 € 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