



FORMATION EXPÉRIENTIELLE

Achats publics & privés
Présentiel ou distance

CONTRACT MANAGEMENT APPLIQUÉ AUX ACHATS

PILOTER ; TRACER ; PRÉVENIR LES CLAIMS

*Une formation pour transformer le contrat
en outil de pilotage, de performance et de
maîtrise des écarts.*

Apprendre en faisant :
analyser, décider, documenter, négocier.



2 JOURS

14 h

100 %

de satisfaction

9,1/10

Note moyenne

PUBLIC & PRIVÉ

présentiel ou distance

CE QUE VOUS SAUREZ FAIRE

- Clarifier les responsabilités.
- Analyser les obligations, jalons et clauses.
- Piloter la performance et anticiper les dérives.
- Tracer les événements, écarts et impacts.
- Structurer une claim ou une contre-claim
- Négocier en cours d'exécution

EXPÉRIENCES SIGNATURES

CLAIM OUT • ESCAPE GAME

En présentiel, les équipes enquêtent sur un contrat en dérive, collectent les preuves et arbitrent sous contrainte.

À distance, une enquête interactive pour qualifier les écarts, construire la réponse et sécuriser la négociation.

BUY THE MOON nourrit cette formation de missions opérationnelles vécues

**CYCLE DU
CONTRAT**

C

Cadrer

A

Analyser

G

Gouverner

P

Piloter

T

Tracer

R

Résoudre

PUBLIC

Acheteurs, responsables achats ou marchés, contract managers, juristes, chefs de projet et prescripteurs.

PRÉREQUIS

Aucun

LE PARCOURS

JOUR 1 • SÉCURISER & PILOTER

0 h 15

Ouverture & positionnement
CADRAGE

Attentes, pratiques actuelles et auto-positionnement.

0 h 45

Fondamentaux du contract management
REPÈRES

Cycle du contrat ; contract management versus administration.

1 h 00

Gouvernance & responsabilités
ORGANISATION

Acteurs, périmètre, RACI, circuits de décision, délégations et règles d'escalade.

1 h 00

Analyse contractuelle & flow chart

Obligations, livrables, jalons, réception, paiement, clauses sensibles et interfaces.

1 h 15

Risques contractuels & ISO 31000

Complexité, allocation des risques, scénarios de dérive, prévention et points de contrôle.

JEUX DE CARTES

1 h 30

Piloter, mesurer & tracer

KPI, registre des obligations, changements, retards, non-conformités, preuves et impacts.

CAS

1 h 00

Tableau de bord & plan de progrès

Rituels, alertes, décisions, responsables et transposition aux contrats des participants.

CAS & OUTIL

0 h 30

Synthèse & livrables

JOUR 2 • CLAIMS & NÉGOCIATION

0 h 15

Réactivation

Quiz croisé et retour sur les réflexes

0 h 45

Comprendre le claim management**CONCEPTS CLÉS**

Claim, réclamation, litige ; intégration au contrat et bonnes pratiques de prévention.

1 h 00

Qualifier écarts

Origine, typologie, responsabilité, notification, recevabilité et chronologie des faits.

1 h 15

Construire claim & contre-claim

Collecte des preuves, causalité, impacts coût/délai, argumentaire et formalisation.

2 h 00

Claim Out : résoudre sous contrainte

Enquête contractuelle, indices, arbitrages, réponse collective et débrief des décisions.

ESCAPE GAME

1 h 00

Négocier en cours d'exécution**MISE EN SITUATION**

0 h 30

Maintenir la relation

Construire la relation fournisseur dans le temps.

0 h 30

Évaluation & clôture**VALIDATION**

Quiz, restitution des livrables, engagements individuels et satisfaction.

FORMAT
1 JOUR**LES FONDAMENTAUX EN UNE JOURNÉE****Analyse contractuelle, gouvernance, outils de pilotage et initiation au claim management.***Idéal pour aligner les équipes et installer un langage commun.**Le format 2 jours (recommandé) intègre Claim Out et l'entraînement à la négociation.*



Claim Out :
une enquête contractuelle immersive,
disponible en **présentiel et en distanciel.**

POCHETTE ROUGE – DÉVERROUILLÉE

Votre analyse contractuelle fragilise fortement la position de TITULOR.

*Mais une bonne réponse à réclamation ne repose pas uniquement sur des clauses. Elle repose aussi sur des **preuves d'exécution**.*

La pochette rouge contient les éléments collectés par Alex et son équipe pendant le projet : **mails, message audio, photo chantier annotée, compte rendu de réunion** et constats de non-conformité.

Chaque élément peut vous permettre de passer d'une posture défensive à une posture offensive.

- ▶ TITULOR a-t-il manqué à ses obligations ?
- ▶ ORBITAL dispose-t-elle de preuves écrites ?
- ▶ Peut-on appliquer des pénalités ?
- ▶ Peut-on retenir ou contester certains montants ?
- ▶ Peut-on construire une contre-claim ?

MODALITÉS

- Présentiel ou distance
- Jeux physiques et digitaux
- Supports et outils remis

ÉVALUATION

- Positionnement initial
- Observation & quiz final
- Plan d'action + attestation

LIVRABLES

- Support de formation
- Flow chart + tableau de bord
- Kit claim management

INTRA-ENTREPRISE

1 990 € HT / jour / groupe

1 à 8 participants
à distance ou dans vos locaux
Catalogue ou semi-mesure.
2 jours : 3 980 € HT
ingénierie complémentaire possible.

INTER-ENTREPRISES

990 € HT / personne / jour

À distance ou Paris Saint-Lazare
Session maintenue dès 3 participants.
– 10 % dès 2 collaborateurs
lieu, pauses et déjeuner inclus en présentiel.

QUALIOP

Certifié pour les actions de formation
certificat n° 334511-1 valable jusqu'au 08/10/2027

PARLONS DE VOTRE BESOIN
melanie.spagnuolo@buythemoon.fr