



GREEN Conseil

# GREEN Conseil et le Contract Management

Catalogue d'offres et d'expertises...

# Vous trouverez...

▣▣▣➤ Une définition et les bénéfices du Contract Management



▣▣▣➤ Nos offres

- Offre n°1 : Diagnostic
- Offre n°2 : Optimisation
- Offre n°3 : Mise en œuvre
- Offre n°4 : Formation



▣▣▣➤ Exemple de réalisation GREEN Conseil



▣▣▣➤ Pourquoi GREEN Conseil ? **On vous dit TOUT !**



GREEN Conseil

# Le Contract Management by GREEN Conseil

## Vers une définition...

## En quelques mots...

---

Notre expérience nous montre qu'il y a autant de définitions du Contract Management (CMT) que d'organisations et de pratiques. Dans tous les cas :



Le Contract Management consiste à **définir, négocier et piloter les engagements** pris entre les parties en déployant un **savoir-faire**, une **méthodologie**, des **processus et des outils spécifiques**, afin :

- d'améliorer la performance des projets et des entreprises,
- de favoriser l'anticipation des risques, des claims,
- renforcer/développer le **retour sur investissement**
- tout en veillant à optimiser et de **fluidifier les relations** internes et externes.



**Le Contrat Management : un **facilitateur** au service de l'entreprise et de ses projets !**

# Faciliter et sécuriser les enjeux de l'entreprise

Source : Etude GREEN Conseil - Panorama du Contract Management MAJ 2020/2021



28 %\*

Fluidifier la relation entre parties-prenantes



22 %

Sécuriser les marges, le ROI  
La rentabilité des projets



20 %

Répondre à la complexité croissante des organisations,  
des process et des contrats



17 %

Eviter les dérives projets, faire valoir ses droits face à  
des co-contractants exigeants



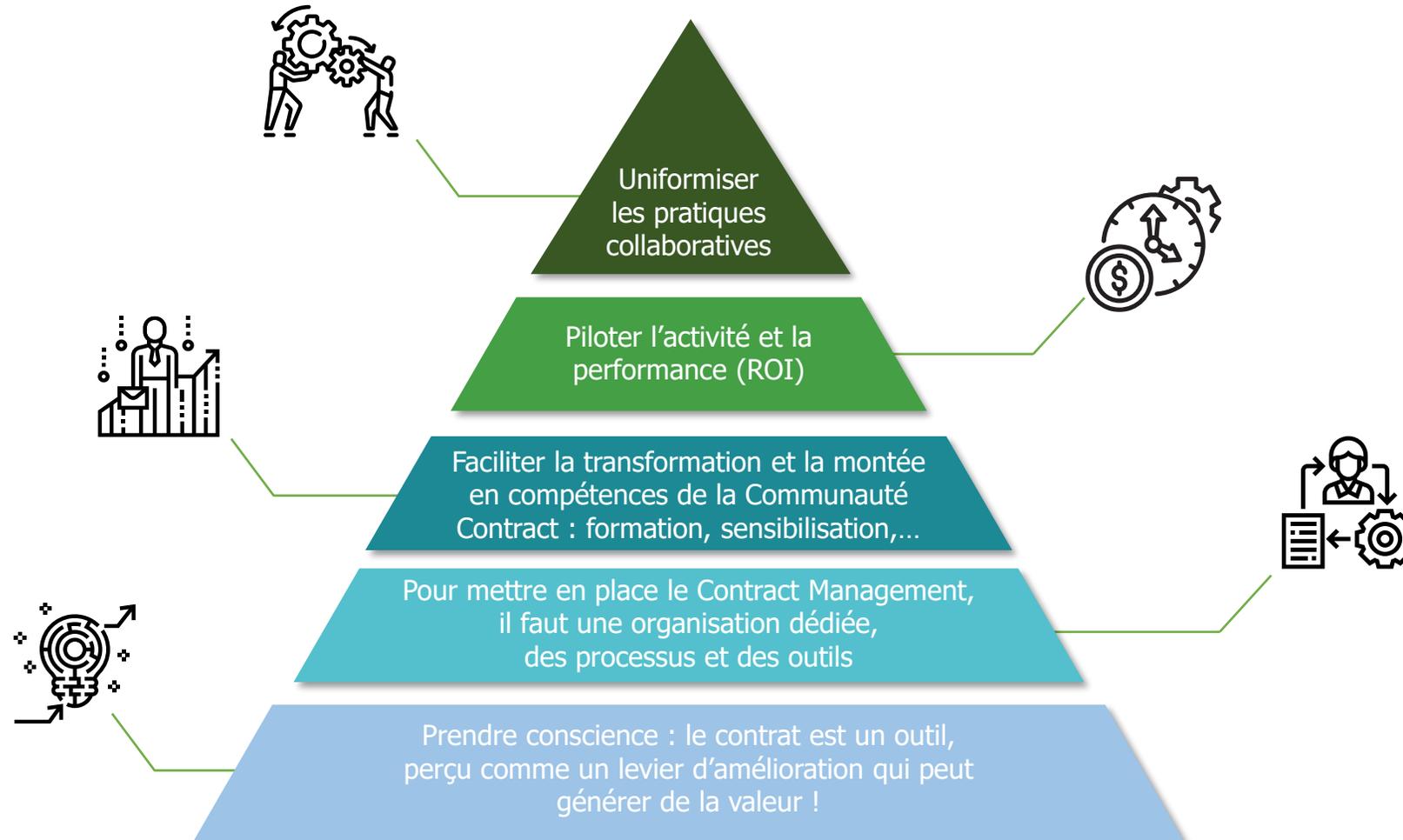
13 %

Anticiper et maîtriser les risques,  
Les échéances

”  
**Le Contrat  
Management est  
un facilitateur !**

\* % de répondants interrogés dans le cadre de l'étude menée par GREEN Conseil - Panorama du Contract Management MAJ 2020/2021

# Pyramide de maturité du Contract Management vue par GREEN Conseil





# Le Contract Management by GREEN Conseil

**Découvrez nos offres !**



GREEN Conseil

# Panorama des nos offres



GREEN Conseil



## Diagnostic

Diagnostic de l'existant : état des lieux des processus (ressources et pratiques) et du patrimoine contractuel



## Optimisation

Optimisation de l'écosystème du Contract Management : de la définition du processus cible, à sa mise en œuvre et son suivi



## Mise en œuvre

« *Contract-manager* » un projet : le cycle projet piloté par les processus contractuels



## Formation

Montée en compétences sur les pratiques et outils

Nous vous proposons des offres correspondants à vos besoins ; elles peuvent être souscrites indépendamment les unes des autres. Quelques exemples :

- « Je souhaite réaliser un diagnostic de mon existant : je souscris à l'Offre « Diagnostic » ».
- « Je souhaite mettre en place ou améliorer le Contract management au sein de mon entreprise : je souscris à l'Offre « Optimisation ».
- « Je souhaite confier le Contract Management d'un de mes projets à des experts : je souscris à l'Offre « Mise en œuvre ».



Le prix et les délais de mise en œuvre sont fonction de votre contexte et la teneur de votre projet : parlons-en !

Offre N°1 – « Diagnostic »

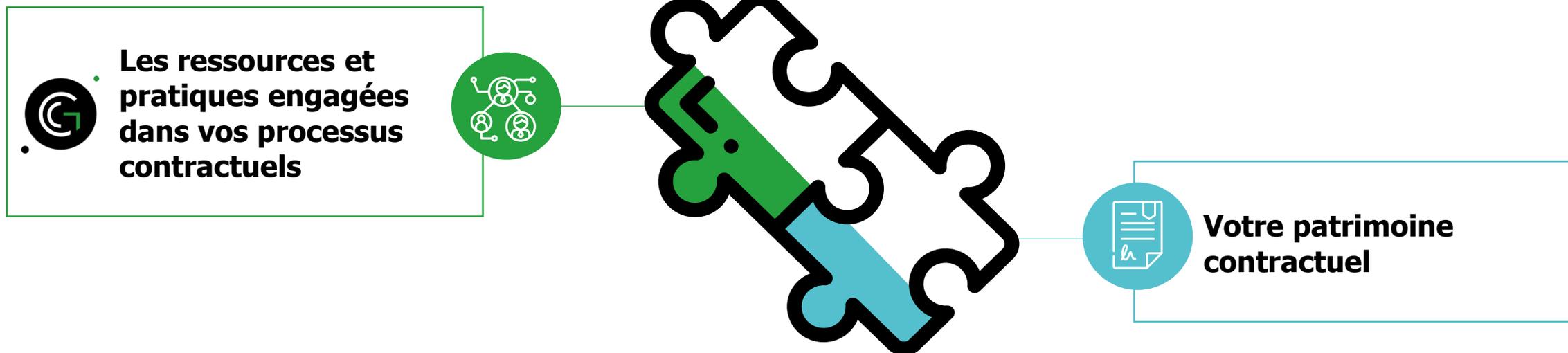
**Diagnostic**





## Offre n°1 – « Diagnostic »

### 1 état des lieux, 2 axes d'intervention





# Offre n°1 – « Diagnostic »

## Savoir vous situer dans la pyramide de maturité, et vous fixer des objectifs !

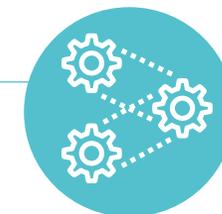
### Pourquoi ?

Évaluer et cartographier les ressources (humaines, contractuelles, matérielles, financières,...), les process, les méthodes et les outils ; en prenant en compte votre contexte règlementaire/contractuel, et les obligations associées : *SOX, RGPD, Sapin II, LME, Loi Hamon, ARCEP ; marchés publics ou privés...*



### Comment ?

- Interviews des parties-prenantes
- Application de la méthodologie SWOT, incluant notamment une analyse de risques adaptée
- Benchmark des pratiques Contract Management



### Résultats !

- Situation diagnostiquée & évaluée : Forces, Faiblesses, Menaces, Opportunité → bilan global
- Identification du niveau de maturité Contract Management
- État des lieux de l'existant : outil d'aide à la décision et d'optimisation du ROI



# Offre n°1 – « Diagnostic »

## Focus sur le diagnostic de votre patrimoine contractuel

 Le diagnostic du patrimoine contractuel peut être intégré à l'analyse des ressources ou bien être souscrit de manière indépendante.

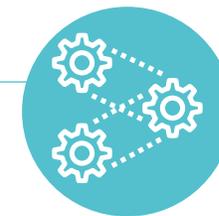
### Pourquoi ?

Benchmark de la documentation contractuelle existante et assimilation de la politique contractuelle de l'entreprise (prenant en compte la stratégie, les enjeux et l'organisation de l'entreprise, ainsi que les risques liés à l'activité)



### Comment ?

- Interviews des parties-prenantes
- Application de la méthodologie SWOT, incluant notamment une analyse de risques adaptée



### Résultats !

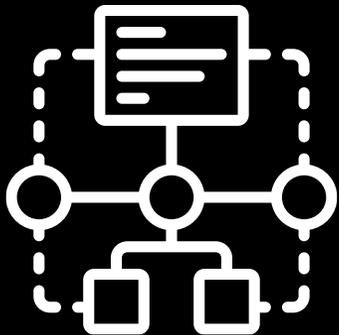
- Situation diagnostiquée & évaluée : Forces, Faiblesses, Menaces, Opportunité → bilan global
- Évaluation du niveau d'obsolescence des documents contractuels
- Identification des axes d'amélioration de la politique contractuelle

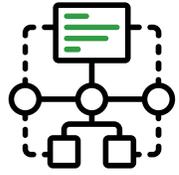
**Offre N°2 – « Optimisation »**



GREEN Conseil

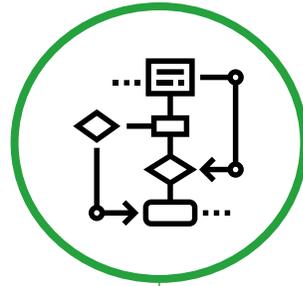
## **Mise en place / Optimisation du Processus Contract Management**





## Offre n°2 – « Optimisation »

L'offre « Optimisation de l'écosystème Contract Management » s'articule autour de **2 axes** pouvant être menés conjointement ou indépendamment :

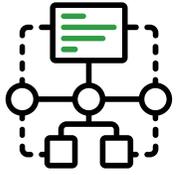


**Optimisation ou mise en place des  
process Contract Management**

**ET / OU**



**Optimisation du patrimoine  
contractuel**



## Offre n°2 – « Optimisation »

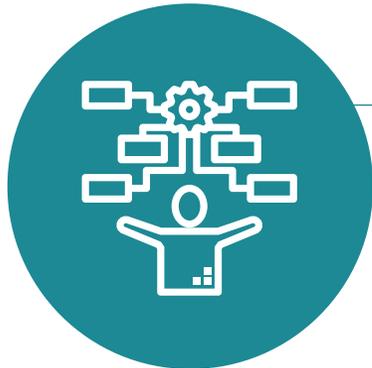
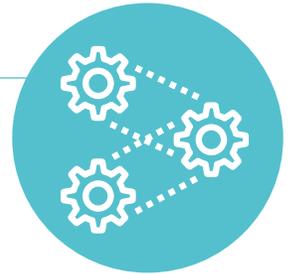
### Pourquoi ?

- Intégrer le Contract Management dans votre écosystème et en faire un facilitateur
- Vous aligner sur les pratiques existantes du marché, pour servir votre stratégie et votre business
- Anticiper, gérer les risques et sécuriser le ROI



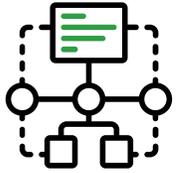
### Comment ?

- Co-construction de votre cible sur la base d'un état des lieux de l'existant
- Identification des ROI/bénéfices visés : quick wins, gains à moyens et longs termes + indicateurs de mesure & suivi



### Résultats !

- Définition de votre processus Contract Management, répartition des rôles et responsabilités (RACI)
- Déclinaison en plans d'actions
- Mise en œuvre du plan de transformation
- Pilotage, suivi, et mesure des améliorations



## Offre n°2 – « Optimisation »

**Et concrètement, comment atteindre la cible ?**

### Mise en place du processus Contract Management et des pratiques/outils associés

- Formalisation du « processus cible » et de ses déclinaisons
- Mise en place et animation de la « Communauté CMT »
- Identification des rôles et responsabilités des parties-prenantes, suivi des actions attribuées, communication, etc.
- Choix d'outils, accompagnement à la mise en œuvre et pilotage des chantiers SI associés
- Suivi global de la mise en œuvre du processus CMT

### Accompagner le changement et la transformation

- Favoriser l'adhésion
- Utiliser la « Communauté CMT » comme un moteur à la transformation
- Faire monter en compétences et professionnaliser les profils
- Mettre en place un plan de communication adapté
- Dialoguer, identifier les points de blocage et intervenir en tant que facilitateur
- Prendre en cours les retours terrains, etc.

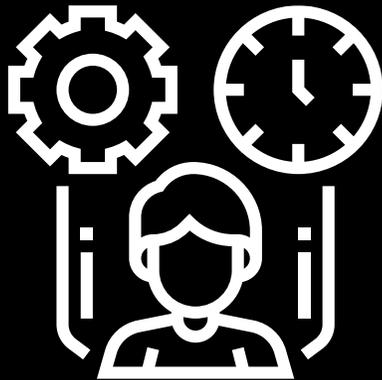


Offre N°3 – « Mise en œuvre »



GREEN Conseil

« *Contract-manager* »  
un projet !





## Offre n°3 – « Mise en Œuvre »

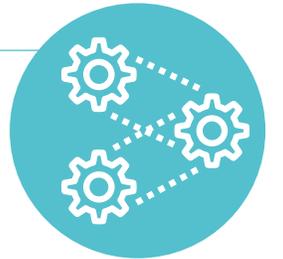
### Pourquoi ?

- Contribuer à la réussite du projet, à l'atteinte des exigences, garantir la conformité (delivery, SLA, etc.)
- Favoriser le relationnel entre les parties, investir dans le partenariat : faciliter le projet
- Sécuriser le ROI : la rentabilité du projet, la marge cible du contrat
- Contribuer au management des risques (planning, incidents, changements,...)



### Comment ?

- Encadrement du projet par le contrat : du murissement du besoin à la construction de la stratégie contractuelle
- Assistance contractuelle : du lancement d'un Appel d'Offres jusqu'au choix des co-contractants et signatures associées
- Suivi de l'exécution du projet au travers du contrat en coopération avec les équipes
- Gestion de la clôture du contrat et des claims



### Résultats !

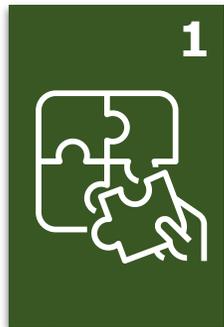


- Mûrissement du besoin incluant les points de vigilance contractuelle
- Schéma contractuel formalisé et partagé incluant un dispositif de suivi Assistance aux négociations, délais de validation réduits, décisions éclairées, échanges facilités
- Sensibilisation des équipes aux risques et opportunités du contrat
- Suivi des engagements et des échéances, gestion des événements et modifications
- Assistance dans la gestion des claims



## Offre n°3 – « Mise en Œuvre »

Pour être concret, « *Contract-manager* » un projet ou un contrat, qu'est-ce que cela veut dire ?



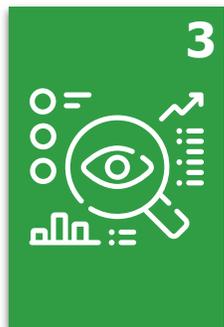
1

Cadrage CMt du projet, accompagnement au murissement du besoin, construction de la stratégie contractuelle et du dispositif ad hoc



2

Du lancement d'un Appel d'Offres au choix des co-contractants : assistance au montage contractuel, méthodologique CMt, aide à la signature et aux négociations



3

Suivi contractuel de l'exécution du projet en coopération avec les équipes opérationnelles, garant du respect des engagements, du ROI, et claim management

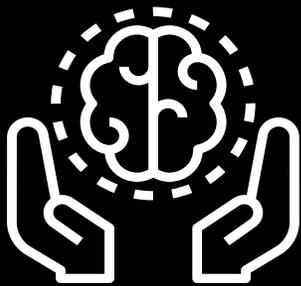


4

Gestion de la fin du contrat : contribution à la clôture ou au renouvellement, incluant la capitalisation CMt

Offre N°4 - « Formation »

## Formation et Accompagnement terrain



GREEN Conseil et le Contract Management



GREEN Conseil



Datadock



## Offre n°4 – « Formation »

### Pourquoi ?

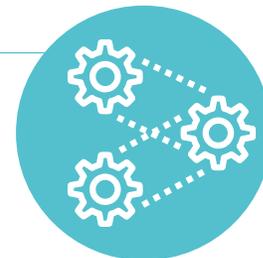
- S'aligner aux pratiques du marché, des clients/partenaires
- Développer les ressources, faire monter en compétences
- Accompagner la transformation
- Valoriser le métier et l'activité CMT
- Attirer ou fidéliser les talents



### Comment ?

Une démarche en 3 temps pour des formations qui s'adaptent aux besoins « terrain » des individus :

- 1. Préparation** : co-construction avec le client du plan de formation, véritable parcours de montée en compétences, en tenant compte de l'expérience apprenant/manager.
- 2. Réalisation** : mise en œuvre du plan de formation, évaluation, partage avec le management, etc.
- 3. Accompagnement terrain** : suivi et validation de l'appropriation des connaissances et bonnes pratiques sur le terrain.



### Résultats !



- Montée en compétences sur la gestion opérationnelle des contrats
- Maîtrise des pratiques du marché et réutilisation par l'apprenant dans son écosystème, partage en interne
- Équipes sensibilisées à l'état de l'art du marché, meilleure compréhension des pratiques de clients/partenaires
- Appropriation du cycle de vie du Contract Management et adaptation des pratiques internes
- Mise en visibilité du CMT, valorisation des collaborateurs, prises de conscience, etc.



## Offre n°4 – « Formation »

Une approche globale, offrant **hauteur de vue** (organisation, processus, transversalité) et approche **terrain** (assistance et gestion opérationnelle) ! Quelques exemples de formations déployées :

### « Initiation et sensibilisation au Contract Management »

- De quoi s'agit-il ?!
- Définition, histoire du Contract Management
- Influences internationales et spécificités culturelles
- Panorama du Contract Management vu de la France
- Les différentes étapes du cycle contractuel et leur cadrage juridique (avant-vente, négociations, signature, exécution, clôture et capitalisation)

### « Des points d'attention »

- Contract Management des contrats It/Télécoms/Industries (les grands principes – les bonnes pratiques – les pièges à éviter – les clauses dédiées)
- Contract Management et Agilité, impacts sur la contractualisation et le métier
- Management des Risques Contractuels
- Capitalisation CMT / Gestion des Transferts...

### « Approche transverse du processus »

- Le Processus Contract Management et ses sous-processus
- Les parties-prenantes (acteurs/contributeurs), rôles et responsabilités des acteurs,
- La figure du Contract Manager, des mises en œuvre protéiformes,
- Points d'attention : risques et opportunités
- Management de projet/produit & CMT
- Le collaboratif en Contract Management

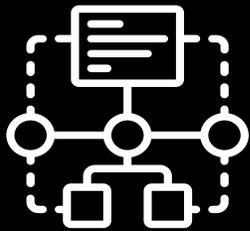
### « Gestion opérationnelle »

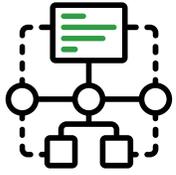
- Pilotage contractuel
- Outils et méthodes
- Assistance à la gestion contractuelle
- Assistance à la préparation et à la gestion des claims
- Les principes de base du Droit des Contrats en France
- Points sensibles de négociations (juridiques et contractuelles)
- Etablissement de la correspondance, gestion des courriers



GREEN Conseil

## Exemple de réalisation by GREEN Conseil...





# Exemple de réalisation – Cas client

**Mission : « Cadrer et fédérer les équipes & processus autour du Contract Management ! »**

## Notre client

Un client français, grand compte industriel international, déployant depuis une année le Contract Management en France, et dans ses filiales réparties dans le monde sous l'angle de la formation aux bonnes pratiques recommandées par le groupe auquel il appartient.



## Ses problématiques

- Difficulté d'adhésion par les parties-prenantes, incompréhension de la valeur-ajoutée du Contract Management par certains des acteurs (opérationnels notamment).
- Pas d'existence d'une « définition Groupe du Contract Management », ni de processus formalisé (ni en centrale, ni dans le cadre des déclinaisons à prévoir dans les BUs)



## Un challenge !

Dans un laps de temps très court, obtenir de la part de toutes les parties impliquées (Sponsor, Juridique, Projets, Achats, IT, ...) la ratification d'une définition claire du Contract Management, ainsi que du processus à modéliser.



## Notre solution

Travail collaboratif, atelier d'une journée de travail, avec comme objectif d'avoir en sortie les éléments pour définir le Contract Management et formaliser le processus



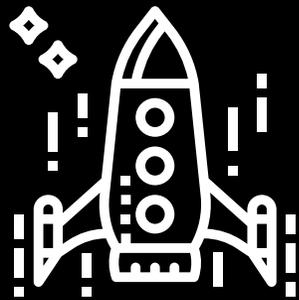
## Les bénéfices !



- Prise de conscience générale des acteurs de l'intérêt du CMt
- Organisation et vision cible claire et partagée,
- Un CMt rendu très concret grâce au format processus, facile à décliner,
- Des rôles/responsabilités clarifiées,
- Un véritable outils/levier d'accompagnement au changement etc.



# Prêts à se lancer ?





# 4 questions clés à se poser !

Pour chacune de nos offres, et pour chaque projet de collaboration avec nos clients, nous initions notre accompagnement en vous posant ces quatre questions, nous vous les posons aujourd'hui :



- 1. **Quelle est votre vision ? (ambition, objectifs, niveau de maturité interne à date et demain...)**
- 2. **Où en êtes-vous aujourd'hui ?**
- 3. **Où voulez-vous aller ?**
- 4. **Comment y arriver ? (comment gérer l'existant et l'activité en cours tout en préparant l'évolution des pratiques et la suite...)**



# Pourquoi choisir **GREEN Conseil** comme prestataire et partenaire ?



## Pourquoi avoir recours à une prestation de conseil ?

... pour disposer d'une prise de recul, d'un regard objectif et factuel, de retours d'expériences clients divers et variés, mis au service du dispositif de sensibilisation et de formation ;

... pour montrer aux équipes les moyens mis en œuvre pour eux et le sujet stratégique qu'est le CMT : vous faites appel à des experts aguerris et objectifs, pour les accompagner au mieux dans leur transformation et l'atteinte de leurs objectifs ;

... pour mettre en place un dialogue propice aux questions, au brainstorming, et donc à la projection vers l'avenir !

**... pour les bénéficiaires d'être pris en charge, accompagner, par des Experts dont la mission première est d'atteindre les objectifs qui leur sont confiés !**



## Plus qu'un prestataire, un partenaire expert Contract...

GREEN Conseil accompagne les grands comptes, les PME et les start'up, dans leurs projets de développement et leurs problématiques Contract Management

Garantie d'une expertise « à jour », nous faisons reposer notre expertise sur des **études de marché régulières**, à l'exemple de [notre panorama du marché du Contract Management](#), et sur notre suivi de l'actualité réglementaire et juridique

Nous sommes **membres de l'AFCM et certifié E<sup>2</sup>CM** : Connaissance du métier du Contract Manager, partage d'expériences des membres du réseau GREEN,...

Organisme de formation référencé et **datadocké**.



**Mettre en parallèle le CMT et le management de projets/produits, c'est NOTRE EXPERTISE !**



**Vous avez des  
questions ?**

**Parlons-en !**

# Vous avez des questions, n'hésitez pas à nous contacter !

## Adeline FEDRIZZI



adeline.fedrizzi@green-conseil.com



+33 6.71.52.49.30



Associée & Consultante

## Serge ROCCO



serge.rocco@green-conseil.com



+33 6.83.50.79.25



CEO & Consultant

## Jordan PERTIGA



Jordan.pertiga@green-conseil.com



+33 6 42 78 26 53



Ingénieur d'Affaires

