



### Durée de la formation

- 2 jours de formation présentielle (14 heures)

### Objectifs pédagogiques

- Mettre en œuvre un management des risques efficace sur un projet
- Piloter le processus de gestion des risques
- Déchiffrer les clauses particulières d'un contrat
- Gérer de manière appropriée les contrats tout au long du projet
- Développer une relation de confiance avec les clients et les sous-traitants
- Gérer les modifications et les réclamations
- Transformer les menaces en opportunités

### Pré-requis

- Aucun

### Publics cibles

- Responsable de Programme / Chef de Projet
- Responsable des Risques d'un Projet
- Responsable des Contrats d'un Projet
- PMO

### Moyens pédagogiques

- 20% apports théoriques illustrés par des exemples
- 80% exercices pratiques avec des travaux en sous-groupes
- Mise en situation concrète au travers de situations issues de projets réels
- Pédagogie active intégrant le retour d'expérience des participants

### Formateur

- Formateur expert expérimenté (ancien Chef de Projet / Contract Manager)

#### 1. Maitriser les fondamentaux des risques et opportunités

Connaitre les définitions : menaces/opportunités, perception/acceptation des risques  
Mettre en œuvre un management des risques efficace (plan de management des risques, RBS)  
Zoom sur les risques contractuels

#### 2. Maitriser les fondamentaux du management des contrats

Connaitre les rôles et responsabilités du résultat, gestion des réclamations management des contrats  
Travailler en équipe sur la gestion des contrats, bien démarrer  
Maitriser les 4 piliers du management des contrats : gestion du contrat, gestion du résultat, gestion de la relation, gestion des réclamations

#### 3. Déchiffrer les clauses particulières d'un contrat

Comprendre les clauses contractuelles clé: périmètre, pénalités, clauses de réception, garantie bancaire, révisions de prix, propriété intellectuelle, évolutions, livraison (incoterms), résiliation...  
Identifier les risques contractuels majeurs

#### 4. Manager le contrat au quotidien

Adopter les bonnes pratiques avec les clients et les fournisseurs  
Définir les modes de communication : courrier, réunions, matrice de communication  
Sensibiliser l'équipe au contrat (lecture en équipe)  
Prendre en compte les conditions inhabituelles dans le contrat

#### 5. Gérer les évolutions et les réclamations

Connaitre le processus d'une évolution (avant/après gel de conception, chiffrage, cohérence avec contrat)  
Définir la gouvernance des évolutions au niveau du projet  
Maitriser les fondamentaux d'un claim bien construit  
Connaitre le processus pour gérer et répondre aux claims

#### 6. Connaitre les obligations du client et identifier les opportunités

Connaitre ce que le client doit faire, analyser les risques & opportunités associées  
Changer d'état d'esprit et transformer les menaces en opportunités  
Développer des opportunités gagnant/gagnant avec le client

#### 7. Manager économiquement les Risques

Evaluer l'impact économique des risques et valoriser le claim  
Réaliser l'analyse économique en utilisant la « Valeur Monétaire Attendue »

#### 8. Manager le projet par les Risques & les Opportunités

Evaluer et traiter efficacement les risques projet (organisation, délais, coûts)  
Manager au quotidien le projet par les risques & opportunités  
Adopter la bonne posture : prendre du recul, écouter les signaux faibles, anticiper