RETOUR SUR JOURNÉE DU CONTRACT MANAGEMENT DU 20 MAI 2021

Le 20 mai 2021 s'est tenue la première journée du Contract Management organisée par deux groupes projets étudiants de l'ISM-IAE : Achat&Avenir du Master MAQF (Management des Achats et de la Qualité Fournisseurs) et Collab'Event du master MRC (Management de la Relation Client, Qualité et Digital).

journée organisée le 20 mai 2021

Événement 100% en ligne

L’idée était d’unir nos forces pour organiser une journée thématique dédiée au Contract Management, sachant que cette thématique est au coeur aussi bien des métiers des Achats que des métiers de la Relation client.

D’où est venue l’idée de ce webinaire ?

Le module du contract management nous a été présenté en amont par Adeline Fedrizzi (Associée et Responsable du Contract Management au sein du cabinet Green Conseil). Après plusieurs échanges, il nous a paru pertinent d’organiser ce module sous format webinaire pour que ce soit dynamique et attrayant pour les participants.

L’AFCM (Association Française du Contract Management) est également intervenue lors de notre journée. En effet, certains de nos intervenants en sont membres, ainsi l’AFCM a sponsorisé la journée. Cela a permis une diffusion plus large, et une participation très active
de chacun.

En plus d’être commun aux métiers des achats et de la relation client, le Contract Management est un métier en plein essor et offre beaucoup d’opportunités sur le plan professionnel pour les jeunes diplômés. En effet la crise du covid-19 a mis en lumière le rôle crucial du Contract Management et beaucoup d’entreprises ont compris l’importance de son rôle.

Quelle organisation ?

Nous avons réuni 13 experts du domaine avec des interventions sous forme de tables rondes, interview ou talks, ce qui a rendu notre journée riche et dynamique. Tous les aspects relatifs à ce métier, à ses enjeux et à ses pratiques ont été abordés.

Afin de communiquer au mieux autour de l'événement, nous avons utilisé différents canaux tels que Linkedin, Instagram, Twitter. Nos posts ont été plusieurs fois repostés. Il y eu un bel élan notamment quand nous avons produit un teasing afin d’annoncer notre journée où nous avons mobilisé toute notre créativité. Notre but étant de donner envie à un maximum de personnes de venir participer, échanger, ou tout simplement de s’ informer.

Tout le monde était donc le bienvenu que ce soit pour quelques heures ou pour la journée entière. Nous avons enregistré un peu plus de 100 participants entre étudiants et professionnels.
Nous avons pu compter sur l’ensemble de l’équipe pédagogique de l’ISM-IAE et

notamment, Gilles Rouet (Directeur de l'ISM-IAE) pour introduire notre journée et sur Mourad Attarça (Responsable des Masters MRC et MAQF) pour la clôturer. Nous tenions à les en remercier.

Nous tenions à remercier sincèrement tous les intervenants et participants pour leur bonne humeur, bienveillance et partage d'expériences !

Nous tenions également à remercier l'ISM-IAE qui nous a permis d'organiser plusieurs événements. Ces derniers nous ont permis de monter en compétences et de nous faire découvrir de nombreux domaines d'activités.

Les intervenants

Gilles ROUET, Professeur des Universités et Directeur de l'ISM-IAE de Versailles St-Quentin-en-Yvelines, et titulaire de la Chaire Jean Monnet ad personam.

Vincent LECLERC, Contract Manager expert au sein d'ENGIE. Il est depuis plus de 30 ans au service de la gestion de projet sur des infrastructures gazières en France (transport, et stockage de gaz naturel) et à l'international (Usine de liquéfaction, géothermie, offshore wind, solaire, H2).

Thiébaut VIEL, Entrepreneur et Consultant en management et organisation, il a créé deux entreprises : Horisis Conseil et AYOTL, une société de production audiovisuelle dédiée aux programmes de management.

Laurent GAULTIER, Directeur Contract Management chez Alstom, il détient une expérience internationale approfondie dans des secteurs diversifiés et dans des entreprises cotées ou non cotées.

Henri CARREL, diplômé d'une licence en Electrotechnique au CNAM et d'un Master en gestion d'affaires à l'UVSQ, Henri est aujourd'hui Contract Manager chez ENGIE au sein d'une équipe de Contract Managers pluridisciplinaire dédiée aux activités tertiaires d' INEO.

Coralie BOUSCASSE, Avocate de formation, elle a exercé plusieurs responsabilités au sein des directions juridiques de plusieurs grands groupes français de haute technologie très tournés à l'international. Elle est également présidente de l'Association Française du Contract Management (AFCM).

Isabelle CRETENET, Directrice des affaires, risques et technologies de l'information chez Orano, elle participe à la mise en place de la culture Contract Management de l'entreprise à travers des formations.

Emmanuel TANNAY, juriste de formation et désormais Contract Manager, est responsable de l'équipe de Contract Managers soutenant, en phase d'offre et d' exécution, les projets complexes à l'internationale de GCP-OPS au sein de Schneider Electric dans la région EMEAS.

Cyril de VILLENEUVE, Directeur général de Gino LegalTech, chargé du marketing, de la communication et du business development. Gino, la solution de Contract LifeCycle Management (CLM) conçue, développée et commercialisée par les équipes de l' entreprise permet de gérer et d'automatiser l'ensemble de la gestion du cycle de vie des contrats.

Carla HEGLY-CHUNG, Global Head of Sales and Marketing chez Legal Suite, entreprise éditrice de logiciels au service du droit en entreprise. Elle compte 25 ans d'expérience dans la vente de solutions logicielles stratégiques pour les marchés de capitaux et la technologie juridique.

Nicolas SARRAQUIGNE, Directeur Commercial de la Legal Software France chez Wolters Kluwer. Titulaire d'un Master 2 Professionnel, il a pu bénéficier d'une formation en alternance au sein de l'école Sup de Vente. Nicolas est par ailleurs en charge des partenariats stratégiques autour des solutions Legisway et a contribué à la conception du module « Affaires » (Contract Management Avancé).

Claude STEINMETZ, Contract Manager Systèmes pour La Société du Grand Paris. En charge de la gestion contractuelle des marchés « Automatismes de Conduite », « Matériels Roulants », « Façades de Quai » et « Équipements Embarqués », il encadre une équipe de Contract Managers en charge des marchés systèmes des lignes 15, 16, 17 et 18 du Grand Paris Express.

Pascale ZABALA, Avocate au Barreau des Hauts-De-Seine, elle accompagne les entreprises dans la gestion de leurs problématiques contractuelles, ayant une parfaite connaissance de leurs enjeux et contraintes.

Peggy HOUDART, Responsable Contract Management et Key Expert Groupe chez ENGIE, à la tête d'une équipe de Contract managers déployés sur les projets de la GBU

ENGIE Client Solutions. Elle intervient en tant que Contract Manager sur des projets publics et privés, ayant pour objet d'accélérer la transition énergétique vers une économie neutre en carbone, par des solutions plus sobres en énergie et plus respectueuses de l'environnement.

Mourad ATTARÇA, Maître de conférences, Directeur de la formation continue et responsable du Master Management de la Relation Client (MRC) et du Master Management des Achats et de la qualité fournisseurs (MAQF) au sein de l'IAE UVSQ.

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

Replays

Programme de la journée
https://www.cjoint.com/doc/21_05/KEnjfwJSySh_Programme-Journ%C3%A9e-du-Contract-Management.pdf

Mot d'accueil et lancement de la journée
Intervenant : Gilles Rouet – Directeur de l'ISM-IAE de l'Université de Versailles Saint-Quentin-en-Yvelines

Résumé :
Monsieur Rouet introduit notre journée digitale en présentant le Contract Management comme un domaine envisagé d'une façon un peu automatique. Le Contract Management permet de rationaliser la gestion d'un contrat, différents outils automatisés peuvent être inclus dans les processus de gestion contractuelle. Mais il ne faut pas tomber dans l'automatisation pour autant ! Avoir une formation juridique de base constitue un réel aout pour exercer la fonction de Contract Manager.

-> https://www.youtube.com/watch?v=1xjreg0eEhg&ab_channel=Collab%27EventCollab%27Event

Les enjeux du Contract Management et le rôle du Contract Manager
Intervenants :
Vincent LECLERC - Contract Manager Expert chez Engie
Thiébaut VIEL - Entrepreneur et Consultant en management et organisation
Laurent GAULTIER - Directeur Contract Management chez Alstom
Pascale ZABALA - Avocate au Barreau des Hauts-de-Seine
Animateurs : Habibatou Coulibaly, étudiante du Master Management de la Relation Client Digital et Qualité et Florian Gouville, étudiant du Master Management des Achats

et de la Qualité Fournisseur.

Résumé :
Nos intervenants nous expliquent en détail et selon leurs visions ce qu'est le Contract Management. L'objectif de ce métier est de gérer les relations contractuelles en interne mais également en externe. Un de nos intervenants nous informe que nous sommes tous des Contract Managers à notre échelle, en effet, nous possédons tous des contrats téléphoniques, d'électricité, etc.
Dans l'entreprise, le Contract Management est l'affaire de tous et il est nécessaire que tous les acteurs du contrat soient impliqués. Le travail d'équipe est donc indispensable pour que la relation contractuelle se passe au mieux.
Le rôle du Contract Manager ainsi que les tâches nécessaires à son activité ont été abordés durant cet échange. Les enjeux du Contract Manager sont de connaître les composantes du contrat, de le suivre sur tout son cycle de vie et enfin de pouvoir l' animer

-> https://www.youtube.com/watch?v=Pj8GWUViuNo

La transversalité du Contract Management
Intervenant : Henri Carrel - Contract Manager chez ENGIE
Animatrice : Estefania Aguirre, étudiante du Master Management de la Relation Client Digital et Qualité

Résumé :
Notre intervenant nous présente le Contract Management comme un sujet transverse à l' entreprise qui va permettre aux projets d'être plus efficaces, plus efficients car mieux encadrés.
Le Contract Manager va intervenir sur les risques et les opportunités d'un projet, gérer le claim management ainsi que la gestion de crise.
Le Contract Manager doit également sensibiliser ses collègues au Contract Management car l'intérêt est de veiller aux intérêts de l'entreprise.

-> https://www.youtube.com/watch?v=1ncg3Ns7IK8

Le rôle de l'AFCM, une association dédiée au Contract Management
Intervenant : Coralie Bouscasse - Présidente de l'Association Française du Contract Management
Animatrice : Estefania Aguirre, étudiante du Master Management de la Relation Client Digital et Qualité
AFCM = Association Française du Contract Management

Résumé :
En France, le contrat est devenu de plus en plus important, l'idée est donc apparue de créer cette association en 2014. Elle a été créée par 4 grandes entreprises (Thales, Orano, Naval Group et Engie), qui se sont associés pour animer et promouvoir cette association.
Elle est organisée en 4 commissions : Formation / Communication / Processus et Outils / Carrière et Développement Professionnel. L'Association a pour mission de rassembler les Contract Managers, de participer activement au développement, à la professionnalisation, à la promotion du Contract Management et à l'amélioration de son positionnement dans l'entreprise.
Les membres de cette association sont des bénévoles qui souhaitent également promouvoir ce métier et donner envie à de nouvelles personnes de rejoindre le domaine du Contract Management. N'hésitez-pas à adhérer à cette association pour en apprendre plus sur le Contract Management.

-> https://www.youtube.com/watch?v=IzCiJfiKC0U&ab_channel=Collab%27EventCollab%27Event

Le Contract Management comme facteur de cohésion d'équipe
Intervenant : Isabelle Cretenet - Directrice des affaires, risques et technologies de l'information chez Orano,
Animatrice : Aurélie Poulet, étudiante du Master Management des Achats et de la Qualité Fournisseur.

Résumé :
Afin de faire du contrat un instrument d'aide à la réalisation des objectifs de l'entreprise, la coordination des équipes est indispensable.
Au sein de l'entreprise Orano, tous les individus qui travaillent sur le contrat (acheteurs, juristes, responsables commerciaux, prescripteurs etc.) doivent participer à une formation.
Le Contract Management va permettre une sécurisation juridique des contrats ainsi que des projets sur tous leurs cycles de vie.
Les formations internes proposées aux collaborateurs ont permet une meilleure compréhension des contrats et une réduction des risques.
L'appréhension des contrats n'est plus uniquement l'affaire des juristes, il est un vrai outil de suivi du projet pour atteindre les objectifs de l'entreprise.
Lorsqu'il est bien respecté, le contrat devient un vrai outil de pilotage.

-> https://www.youtube.com/watch?v=g0KKKbOYLjc&ab_channel=Collab%27EventCollab%27Event

Le métier de Contract Manager & la contractualisation à l'international.
Intervenant : Emmanuel Tannay – Juriste/Contract Manager chez Schneider Electric
Animatrice : Nina CAZIN, étudiante en Master Management de la Relation Client Digital et Qualité

Résumé :
Nous abordons dans cette échange le périmètre d'intervention d´un Contract Manager. Chez l'entreprise Schneider Electric les équipes sont impliquées dès le début de l'offre jusqu´à la fin de l'exécution. Chez Schneider Electric on trouve deux types de collaborations.
Dans le premier type, le Contract Manager traite tout le chemin contractuel, il a le rôle d' interface clé avec les fonctions corporate ou TNC's (Transnational Corporations) qui sont le Departement legal, SRM, Tax et Customs, Finance, Insurance et Risk..
Dans le second type de collaboration, le Contract Manager est également membre d' une équipe projet, (Planner, Project controller, Technical leader, Contract Admin, Purchase,BM PM). Alors, la collaboration et l´échange sont primordiaux au sein de l' équipe projet.
On peut conclure cette intervention en présentant Le Contract Management comme un métier en pleine croissance car il réduit les risques et apporte du business.

-> https://www.youtube.com/watch?v=6PjK078muZQ&ab_channel=Collab%27EventCollab%27Event

Le rendez-vous des technophiles, quelle vision des éditeurs du marché ?
Intervenants :
Carla HEGLY-CHUNG - Global Head of Sales & Marketing chez Legal Suite
Nicolas SARRAQUIGNE - Directeur Commercial de la Legal software France chez Wolters Kluwer.
Cyril de VILLENEUVE - Directeur général de Gino LegalTech
Animateurs :
Margaux Cambray, étudiante en Master Management de la Relation Client Digital et Qualité
Tess Houvenaeghel étudiante en Master Management des Achats et de la Qualité Fournisseur

Résumé :
Cette dernière table ronde a été introduite par Adeline Fredrizzi Associée Cabinet GREEN Conseil - Enseignante à l'ISM IAE-UVSQ, Sup de Pub Groupe INSEEC, Digital College.
Nous abordons dans cette deuxième table ronde en premier lieu l'automatisation des contrats, l'intuitivité des logiciels et l´importance des solutions dans le pilotage des flux

contractuels de l'entreprise.
L'automatisation des contrats permet surtout d'automatiser des process métiers et surtout les tâches à faible valeur ajoutées. Le but est de concevoir un seul document qui va traiter tous les cas de figures en identifiant les clauses communes et les clauses spécifiques.
L'intuitivité et l'utilisation de l'intelligence artificielle va permettre une facilitation d' utilisation des outils par les utilisateurs. La prise en compte de l'expérience client dans le développement des logiciels permet à chacun de s'approprier la solution selon ses propres besoins sans passer par de longues formations.

-> https://www.youtube.com/watch?v=Pj8GWUViuNo&ab_channel=Collab%27EventCollab%27Event

Le Contract Management au service du projet du Grand Paris
Intervenant : Claude STEINMETZ - Contract Manager Systemes pour La Societe du Grand Paris.
Animatrice : Laura de HOLLANDER, étudiante en Master Management de la Relation Client Digital et Qualité

Résumé :
En charge de la gestion contractuelle des marches « Automatismes de Conduite », « Materiels Roulants », « Facades de Quai » et « Equipements Embarques », Claude Steinmetz encadre une équipe de Contract Managers en charge des marchés systèmes des lignes 15, 16, 17 et 18 du Grand Paris Express.
Grace à cette intervention nous avons eu la chance de pouvoir aborder l'organisation du Contract Management et ses principales activités autour du plus grand projet ferroviaire d'Europe qui est le Grand Paris Express.
L'impact du Covid-19 est aussi aborder avec les solutions qui ont été mise en place à des dates clés afin de reprendre les chantiers avec des fournitures et des prestations respectant les mesures sanitaires. Claude STEINMETZ partage avec nous une trame que l'ensemble de la Société du Grand Paris détient pour pouvoir gérer les difficultés liées aux délais mais aussi aux couts supplémentaires par rapport au Covid-19.

-> https://www.youtube.com/watch?v=aX0inRugTYY&ab_channel=Collab%27EventCollab%27Event

Le Contract Management chez ENGIE
Intervenant : Peggy Houdart, est Responsable Contract Management et Key Expert Groupe chez ENGIE SOLUTIONS.
Animatrice : Margaux Cambray, étudiante en Master Management de la Relation Client Digital et Qualité

Résumé :
Peggy Houdart nous partage ici son quotidien de responsable en Contract Management au sein de ENGIE SOLUTIONS. Son travail est axé sur le déploiement d'outils et méthodes pour faciliter la mise en place de contrats « franco-français » au sein de chez ENGIE.
Nous avons pu comprendre l'importance de la méthode RACI dans la gestion de projet liés au Contract Management. Les personnes en charge sont le chef de projet qui s' occupe de la relation client/fournisseurs, l'acheteur qui s'occupe de la sous-traitance et des fournisseurs. Le Contract Manager lui s'occupe de l'analyse contractuelle et des réclamations. Il sensibilise en interne sur ces enjeux cruciaux aujourd'hui.
Dans ce marché du Contract Management, il y a de la place pour les juniors !
L'association française du Contract Management propose des outils, des café débat et des parcours de monitoring avec des tutoriels intéressant pour évoluer dans ce métier.

-> https://www.youtube.com/watch?v=WXCVj6tpxI4&ab_channel=Collab%27EventCollab%27Event

Conclusion de la journée
Intervenant : Mourad Attarça - Maître de conférences, Directeur de la formation continue et responsable du Master Management de la Relation Client (MRC) et du Master Management des Achats (MAQF) au sein de IAE UVSQ

Résumé :
La conclusion de cette journée riche en échange comprend 6 points :
- Le Contract Management est un nouveau métier. Il est transversal, car il amène à travailler avec de nombreux services.
- Le Contract Manager doit savoir aussi bien développer du savoir-faire mais également du savoir être pour réussir.
- C'est un métier de défi et opérationnel comprenant des challenges permanents.
- L'automatisation permet une simplification des processus contractuel et le Contract Manager y est directement confronté.
- Le Contract Management se développe dans les grandes entreprises, le secteur public, les associations, etc. Il s'intègre dans tous les domaines.
- Le Contract Management est un métier d'avenir dans lequel savoir être et savoir-faire sont requis.

-> https://www.youtube.com/watch?v=xgdItige2-I&ab_channel=Collab%27EventCollab%27Event

Contact :

Équipe Collab’Event / Équipe Achat et Avenir : collab.event.uvsq@gmail.com / achatetavenir@gmail.com