

La maîtrise du Claim Management

Sécuriser et accroître vos marges commerciales sur votre projet

Catégorie : Excellence Project management	Code : EPM08
Durée : 2 jours	Profil : Chef de projet, Directeur de projet, Acheteur, Responsable technique
Pédagogie : Théorie 40 % vs Pratique 60 %	Evaluation : Mises en situations Quizz en fin de formation
Langue : Dispensé en français ou en anglais	Tarif : 4 000 €HT pour un groupe de 12 personnes maximum (hors frais de vie)

Sécuriser et accroître vos marges commerciales tout en démontrant à vos parties prenantes votre professionnalisme dans la gestion de vos projets sont les objectifs du Claim Management et, plus particulièrement, de la « Méthode Claim ». Cette formation opérationnelle vise, à travers des illustrations concrètes, des retours d'expérience (contexte franco-français et international) et une mise en situation, à se familiariser avec les différentes étapes de la « Méthode Claim » que cette dernière soit appliquée dans le cadre d'une approche offensive ou défensive. A la fin de la formation, les participants maîtriseront les concepts contractuels associés à la « Méthode Claim » et seront en mesure de l'appliquer au quotidien dans le cadre du management de leurs projets.

OBJECTIFS

- Appréhender les clauses clés d'un contrat qui ont un impact sur la marge des projets à travers une approche comparative : Common Law (English Law...) vs Civil Law (French Law...)
- Comprendre les concepts contractuels associés à ces clauses à travers des illustrations concrètes
- Maîtriser la « Méthode Claim » afin de structurer votre approche en mode offensif ou défensif
- Se familiariser avec des outils opérationnels qui ont fait leur preuve sur le terrain
- Savoir mettre en œuvre une approche Claim préventive afin d'anticiper tout conflit
- Comprendre la dimension stratégique du Claim Management dans les phases de préparation et de négociation
- Appliquer la « Méthode Claim » à travers une mise en situation réelle

Les atouts de d²X Expertise

- Des intervenants expérimentés et consultant en management de projet
- Une pédagogie orientée vers l'action et le feedback
- Des outils issus directement de nos missions de conseil

Prérequis

Être concerné par un projet en tant que partie prenante ou Chef de projet.



Programme de formation

APPRÉHENDER LES CLAUSES CLÉS D'UN CONTRAT QUI ONT UN IMPACT SUR LA MARGE DES PROJETS

- La responsabilité contractuelle ou « liability »
- Pénalités de retard vs Liquidated Damages
- La garantie contractuelle et le concept de « back-charge »
- Le Mécanisme de « set-off »
- Les délais de forclusion ou « time bar »
- La clause « Variation Order » ou « Change Order »
- Illustrations pratiques avec des exemples concrets de clauses visant à comprendre les concepts contractuels sous un angle « Claim » et identifier tout type de pièges au niveau de la rédaction de ces clauses

MAÎTRISER LES ÉTAPES CLÉS D'UNE APPROCHE CLAIM (mode offensif) ou CONTRE-CLAIM (mode défensif)

- La maîtrise du contrat : outils et processus opérationnels associés
- Le « plantage de jalons » visant à préparer les parties prenantes à recevoir un claim / contre-claim
- L'officialisation d'un claim / contre-claim : outils et illustrations concrètes
- La préparation de la négociation : outils et illustrations concrètes
- La négociation d'un claim / contre-claim : réflexes clés, outils et illustrations concrètes
- L'officialisation de l'accord transactionnel : outils et illustrations concrètes

SE FAMILIARISER AVEC LA « METHODE CLAIM » À TRAVERS UNE MISE EN SITUATION RÉELLE

- Deux cas pratiques élaborés sur la base de situations réelles
- Mise en place de deux équipes agissant en mode offensif et défensif
- Application de la « Méthode Claim » : définition et mise en œuvre d'une stratégie offensive et défensive
- Mise en situation réelle (négociation) afin d'acquérir les réflexes comportementaux clés