Pilotage et mesure de la performance achat

Le contract management appliqué aux marchés publics

2 jours (14h00) | ★★★★½ 4,6/5 | APUB-6820291 | Évaluation qualitative de fin de stage | Formation délivrée en présentiel ou distanciel

Tarif : 1 435 € ht

Formations Compétences Métier › Achats publics › Pilotage et mesure de la performance achat

Document mis à jour le 13/11/2026

Objectifs de formation

- Identifier les enjeux de gouvernance dans le contrat
- Maîtriser et piloter ses contrats
- Anticiper les risques potentiels de litiges

Sur l'année 2025, le taux d'atteinte des objectifs est de 100%

Modalités, méthodes et moyens pédagogiques

Équipe pédagogique :
Un expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :
Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs. Exercices, études de cas et cas pratiques rythment cette formation.

Ressources pédagogiques :
Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur notre plateforme

Prérequis

Cette formation ne nécessite aucun prérequis

Public concerné

Cadres et acheteurs des services achats ou marchés désireux d'améliorer la performance de leur contrat et leur gestion
Gestionnaires de marché, prescripteurs et toute personne en charge du suivi de l'exécution d'un contrat

Cette formation :

- Est animée par un consultant-formateur dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par des diplômes et/ou testées et approuvées par l'éditeur et/ou par M2I Formation
- Bénéficie d'un suivi de son exécution par une feuille de présence émargée par demi-journée par les stagiaires et le formateur.

Programme

Le1er jour

Rappeler les grands principes de l'achat et définir le contract management

- Les 3 grands principes de l'achat public : liberté d'accès à la commande publique, égalité de traitement entre les candidats, transparence des procédures
- Le management du risque ISO 31000
- Le contract management versus le contract administration

Identifier les enjeux de la gestion de marché et les impacts des choix organisationnels

- Les acteurs et les enjeux de la gestion de marché
- Le périmètre de la gestion de marché et du contract management
- Les différentes formes organisationelles

S'approprier l'analyse contractuelle

- Les méthodes et outils d'analyse contractuelle
- Le flow chart du contrat
- Le recours à l'IA

Manager les risques contractuels

- L'origine de la complexité des contrats
- Les méthodes d'analyse des risques
- Les choix de gouvernance et leurs impacts sur les risques (risques supportés par le fournisseur versus risques supportés par le donneur d'ordres)

Anticiper les dérives et les écarts dans l'exécution de marché

- Les étapes du pilotage contractuel
- Présentation des outils de pilotage contractuel
- Savoir tracer les échanges et les écarts lors de leur survenance
- Identifier les écarts et préparer le traitement d'une réclamation avec l'IA
- Les impacts des écarts contractuels et leur valorisation

ÉTUDE DE CAS
Mini-cas au fur et à mesure de la formation et pilotage en équipe d'un contrat avec survenance de différents événements sous forme de jeu

OUTILS DU CONTRACT MANAGEMENT
Kit métier de suivi de l'exécution d'un marché (plusieurs outils fournis)

Quiz d'étape interactif entre le formateur et les participants

2e jour

Connaître le claim management

- Qu'est-ce qu'une claim ou une réclamation ?
- L'intégration du claim management dans le contrat : points de repère
- Les bonnes pratiques en la matière

Identifier les écarts contractuels et les chefs de réclamation

- Recherche de l'origine des dysfonctionnements / écarts
- Les motifs les plus fréquents de la réclamation selon la typologie de marché

Rédiger une contre-claim

- Collecte des informations
- Construire un argumentaire
- Formaliser une contre-claim

Négocier en cours d'exécution

- L'évolution du rapport de force dans le processus contractuel
- Recherche et mise en avant d'intérêts communs
- identification de solutions constructives et collectives

OUTILS
Kit métier claim management (plusieurs outils fournis)

ÉTUDE DE CAS
Analyse et traitement d'une réclamation en cas fil rouge

Le contenu de ce programme peut faire l'objet d'adaptation selon les niveaux, prérequis et besoins des apprenants.

Modalités d'évaluation des acquis

Évaluation des acquis :Quiz avant la formation et après la formation pour mesurer les acquis, la progression.Évaluation à chaud :À la fin de la formation, un bilan qualité dématérialisé pour mesurer l'atteinte des objectifs de la formation.Évaluation à froid :À J+3 mois, une e-évaluation du transfert des acquis en situation professionnelle.

Accessibilité de la formation

pagebreakavoidchecked="true";

Le groupe M2I s'engage pour faciliter l'accessibilité de ses formations. Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap : les détails de l'accueil des personnes sont consultables sur la page Accueil Handicap

Modalités et délais d’accès à la formation

pagebreakavoidchecked="true";

Les formations M2I sont disponibles selon les modalités proposées sur la page programme.
Les inscriptions sont possibles jusqu'à 48 heures ouvrées avant le début de la formation.
Dans le cas d'une formation financée par le CPF, ce délai est porté à 12 jours ouvrés.