

Contract Impact – Diagnostic & Plan de Maturité

Contract Impact est une offre de diagnostic sur mesure permettant aux organisations d'**évaluer la maturité de leurs pratiques de Contract Management**, de les **comparer à l'état de l'art** et de définir un **plan d'amélioration pragmatique**, fondé sur les priorités opérationnelles et business.

Enjeux & Objectifs	Approche & Solution proposée		Livrables / Résultats
<p>Enjeux</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Anticiper et maîtriser les risques contractuels <input type="checkbox"/> Maximiser la valeur des contrats en phase d'exécution, en alignant les obligations contractuelles avec les objectifs business. <input type="checkbox"/> Capitaliser sur les expériences passées <input type="checkbox"/> Activer les leviers contractuels disponibles (pénalités, obligations, relances, renégociation) <p>Objectifs</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Identifier les forces et fragilités du patrimoine contractuel <input type="checkbox"/> Mesurer le niveau de maturité organisationnelle en Contract Management. <input type="checkbox"/> Proposer un plan de montée en compétence, en structure et en outils, adapté à l'environnement du client. <input type="checkbox"/> Aligner les pratiques contractuelles avec les enjeux business, opérationnels et stratégiques. 	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Diagnostic sur 6 axes clés : <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Gouvernance contractuelle <input type="checkbox"/> Compétences internes <input type="checkbox"/> Processus et pilotage <input type="checkbox"/> Outils et automatisation <input type="checkbox"/> Risques et obligations <input type="checkbox"/> Capitalisation et amélioration continue <input type="checkbox"/> Interviews ciblées avec les parties prenantes (vente/avant-vente, juridique, achats, opérations, projets). <input type="checkbox"/> Analyse comparative avec les standards du marché (maturité sectorielle, pratiques exemplaires). <input type="checkbox"/> Construction d'un modèle de maturité personnalisé, lisible et actionnable. 		<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Rapport d'audit complet avec cartographie des pratiques. <input type="checkbox"/> Score de maturité global et par axe. <input type="checkbox"/> Recommandations stratégiques et opérationnelles prioritaires. <input type="checkbox"/> Feuille de route d'amélioration, modulable en plusieurs phases. <input type="checkbox"/> Recommandations RH / outils / gouvernance.
Destinataires	Conditions de mise en œuvre	Bénéfices / valeurs	Ressources
<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Directions générales, achats, juridiques <input type="checkbox"/> Équipes en charge du pilotage contractuel et de la rentabilité 	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Format : Intervention courte (3 à 8 semaines selon périmètre). <input type="checkbox"/> Méthodes : Entretiens, audit documentaire, benchmarks. <input type="checkbox"/> Pré-requis : Accès à un échantillon de contrats et aux parties prenantes clés. <input type="checkbox"/> Option 1 : Ateliers participatifs pour renforcer l'appropriation <input type="checkbox"/> Option 2 : Restitution collective pour lancer la démarche apprenante 	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Vision claire de la maturité en Contract Management de l'organisation. <input type="checkbox"/> Plan d'action réaliste, hiérarchisé, compatible avec les ressources internes. <input type="checkbox"/> Identification des risques (juridiques, opérationnels, financiers) afin de les piloter. <input type="checkbox"/> Optimisation du pilotage des engagements : gains économiques et meilleure maîtrise. <input type="checkbox"/> Meilleure collaboration entre parties-prenantes : vente, après-vente, juridique. <input type="checkbox"/> Valorisation de la fonction Contract Management dans l'entreprise. 	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Consultant senior expert du Contract Management <input type="checkbox"/> Méthodologie propriétaire basée sur des pratiques réelles, testées dans l'industrie et les projets. <input type="checkbox"/> Modèle de maturité sur 4 ou 5 niveaux, adapté à l'organisation
<p>PIVOINES CONSEIL SAS, société par actions simplifiée au capital social de 100,00 € N° SIREN 941.611.014 N° de TVA FR24941611014 Pour nous contacter - +33.6.07.53.05.76 – muller.sebastien@proton.me</p>			

