

Sécuriser les projets industriels en limitant les claims

Date et durée
Code formation : IND019FR Durée : 2 jours Nombre d'heures : 14 heures
Description
Chaque projet industriel ou de construction repose sur un cadre contractuel qui en fixe les règles du jeu. Mal maîtrisé, ce cadre expose rapidement à des dérives de délais, de coûts ou de périmètre. Ces dérives peuvent dégénérer en situations conflictuelles coûteuses, jusqu'au déclenchement de claims. Cette formation de 2 jours vous apprend à structurer, piloter et sécuriser vos projets pour limiter ces situations conflictuelles et garantir une exécution conforme aux objectifs contractuels. Vous découvrirez comment prévenir et détecter précocement les dérives, maîtriser les mécanismes du claim, et produire une documentation projet solide pour défendre vos intérêts. À l'issue de ce cours, vous saurez défendre vos intérêts tout en entretenant des relations partenariales constructives. Vous serez en mesure de négocier et de résoudre les situations conflictuelles sans mettre en péril la poursuite du projet.
Objectifs
À l'issue de la formation, vous atteindrez les objectifs suivants : • comprendre le cadre contractuel d'un projet et ses implications opérationnelles ; • identifier les sources de dérive (délais, coûts, périmètre) et leurs conséquences contractuelles ; • mettre en place des dispositifs de prévention et de détection précoce des dérives, notamment un registre des modifications et un journal des événements ; • maîtriser les mécanismes du claim : fondements, événements générateurs (faits du client, force majeure, modifications), constitution du dossier, notification ; • négocier et résoudre les situations conflictuelles en préservant la relation partenariale ; • produire une documentation projet solide (preuves, chiffrage, argumentation) pour défendre vos intérêts en cas de litige.
Points forts
• Formateur expérimenté en gestion de contrats : une formation opérationnelle, dispensée par un expert ayant géré des contrats importants dans le cadre de projets industriels. • Accessible sans connaissance juridique : une formation conçue pour les personnes en charge de projets, sans prérequis en droit des contrats. • Approche pratique : des apports théoriques combinés à des études de cas, pour ancrer les mécanismes du claim dans des situations concrètes. • Une méthode complète : de la prévention des dérives à la résolution des litiges, pour sécuriser l'ensemble du cycle de vie de vos projets.
Modalités d'évaluation

Pré-requis

Suivre cette formation nécessite les prérequis suivants :

- **Connaissances de base** : une connaissance des fondamentaux du management de projet.
- **Bon à savoir** : aucune connaissance juridique préalable n'est nécessaire, cette formation étant conçue pour être accessible à tout professionnel en charge de projets.

Public

Cette formation s'adresse aux professionnels souhaitant sécuriser l'exécution de leurs projets. Le public inclut notamment :

- **les chefs de projet et directeurs de projet** en environnement industriel ou construction, en charge du pilotage contractuel de leurs projets ;
- **les responsables contractuels** impliqués dans l'exécution de marchés et le suivi des obligations de chaque partie ;
- **tout professionnel** souhaitant sécuriser l'exécution de ses projets et prévenir les claims, sans connaissance juridique préalable.

Programme

Module 1 : maîtriser le cadre contractuel du projet

- La structure d'un contrat (périmètre, délais, prix et responsabilités).
- Les clauses à risque : pénalités, garanties, limitation de responsabilité.
- Les obligations de chaque partie tout au long du cycle de vie du projet.
- Les interfaces contractuelles avec les sous-traitants et fournisseurs.

Module 2 : prévenir et détecter les dérives

- Les sources de dérive et la mise en place d'indicateurs d'alerte précoce.
- Le suivi contractuel structuré : registre des modifications et journal des événements.
- Les bons réflexes documentaires dès le démarrage du projet.

Module 3 : identifier les mécanismes du claim

- La notion de claim et sa place dans la gestion contractuelle d'un projet.
- Les événements générateurs de claim (faits du client, force majeure et modifications).
- La constitution d'un dossier de claim solide : preuves, chiffrage et argumentation.

Module 4 : négocier, résoudre les litiges et poursuivre le projet

- La préparation et la conduite d'une négociation en situation de tension.
- La gestion de la relation en situation conflictuelle sans mettre en péril le projet.
- Les enseignements des litiges pour améliorer les pratiques futures.