IFBD
Institute for Business Development

2027

Fixez les véritables accords dans vos contrats (SOW, SLA et KPI compris) et faites-en la base de la gestion de la performance de vos fournisseurs.

Gestion des contrats pour acheteurs

Pour négocier en connaissance de cause, limiter les risques et piloter vos fournisseurs sur la base de ce qui a réellement été convenu

- **Vous maîtrisez les éléments clés** d'un contrat clair et applicable.
- **Vous savez ce que le cadre légal autorise ou non** et vous mesurez l'impact du droit international sur vos contrats.
- **Vous mettez en place un contrat, un SOW et un SLA efficaces**, puis une gestion des contrats qui porte ses fruits.



Sous la direction experte de :

Carlo Baus
Associate Partner
SOLVINT

>>> **IFBD.BE** /
achats & facility

Pourquoi ce programme ?

LE CONTRAT EST SIGNÉ. L'ACCORD, LUI, N'Y FIGURE PAS VRAIMENT

Après des semaines de négociation, le contrat part enfin à la signature : des dizaines de pages de clauses, relues et validées. Quelques mois plus tard, une livraison arrive en retard, un niveau de service n'est pas atteint. Vous rouvrez le contrat pour vérifier ce qui avait été convenu. La réponse n'y figure pas.

DES TEXTES JURIDIQUES QUI PASSENT À CÔTÉ DE L'ESSENTIEL

En tant qu'acheteur, vous consacrez (trop) de temps à lire, comprendre, adapter et négocier des textes juridiques et des contrats. Ceux-ci regorgent de clauses légales, mais passent trop souvent à côté de l'essentiel : l'accord commercial pour lequel ils ont été rédigés. Résultat : l'impact du contrat, ses risques sous-jacents et les avantages qu'il peut offrir ne sont pas toujours compris.

SANS SOW NI SLA, LE CONTRAT RESTE INCOMPLET

Un contrat efficace va presque toujours de pair avec un statement of work (SOW) et un service level agreement (SLA). Ces documents doivent faire partie intégrante du contrat : ils fixent toutes les conditions commerciales et opérationnelles nécessaires pour que votre fournisseur l'exécute avec succès.

Un contrat intelligemment rédigé, complété par un SLA ciblé et étayé par des KPI, crée une réelle valeur ajoutée pour votre entreprise et renforce le partenariat avec vos fournisseurs. Il constitue aussi la base d'une gestion des contrats efficace.

CE QUE VOUS DEVEZ POUVOIR FAIRE

Distinguer les éléments fondamentaux de votre contrat, de votre SOW et de votre SLA, et comprendre ce qu'ils signifient concrètement pour votre activité. Maximiser la valeur de la collaboration avec le fournisseur tout en limitant les risques. Vous appuyer sur ces documents dans vos négociations. Et, une fois le contrat signé, le gérer activement.

CE QUE CETTE JOURNÉE VOUS APPORTE

En une journée, vous apprenez à traduire tout cela en un contrat clair et solide, accompagné d'un SOW et d'un SLA pragmatiques, transparents et taillés sur mesure pour vos besoins réels. Juridiquement fondé, bien sûr, mais avant tout pragmatique et utilisable. Votre formateur, Carlo Baus, s'appuie pour cela sur plus de 25 ans de carrière comme spécialiste du sourcing.

Pour qui ?

Ce programme a été spécialement conçu pour tous les professionnels amenés à gérer, négocier et/ou rédiger des contrats : acheteurs de tous niveaux, managers et professionnels de la supply chain.

Cette journée est faite pour vous si…

- Vous signez des contrats dont vous ne pourriez pas résumer l'accord commercial en quelques phrases.
- Votre SOW ou votre SLA est un document à part, que personne ne relie vraiment au contrat.
- Vos KPI fournisseurs existent, mais personne ne les mesure ni ne les suit réellement.
- Un de vos contrats relève d'un droit étranger et vous n'en mesurez pas les conséquences.
- Une fois signé, le contrat disparaît dans un tiroir jusqu'au premier différend.

Si vous vous reconnaissez dans deux de ces situations, cette journée vous concerne directement.

Ce que vous coûte le statu quo

Un contrat mal construit ne coûte rien au moment de la signature. Il coûte pendant son exécution.

- **Du temps perdu.** Des heures de lecture et de négociation sur des textes qui ne tranchent pas l'essentiel.
- **Des risques non identifiés.** Des clauses, notamment de droit international, dont personne n'a mesuré la portée.
- **Des discussions sans fin avec le fournisseur.** Sans SOW ni SLA précis, chacun interprète les engagements à sa manière.
- **Une performance impossible à piloter.** Sans KPI mesurés et suivis, l'évaluation du fournisseur repose sur des impressions.
- **De la valeur inexploitée.** Un contrat rangé après sa signature ne livre ni tous les avantages négociés ni un partenariat plus solide.



Programme de la journée

Une journée qui part des composantes du contrat pour aboutir à votre plan d'action personnel. Chaque bloc relie les textes à votre pratique d'acheteur.



BLOC 1 – LES COMPOSANTES DE L'ÉCOSYSTÈME CONTRACTUEL

Quels documents forment ensemble votre contrat, et qui doit y contribuer

- Quelles sont les différentes composantes contractuelles ?
- Assurez et optimisez la contribution transversale de vos parties prenantes internes.
- Construisez un contrat back-to-back qui intègre tous les documents importants.

Résultat concret : vous savez de quels documents se compose votre dispositif contractuel et qui impliquer en interne.

BLOC 2 – LES ÉLÉMENTS CLÉS D'UN CONTRAT ROBUSTE

Ce qu'un contrat doit contenir pour refléter l'accord commercial et en maîtriser les risques

- Éléments commerciaux.
- Éléments financiers.
- Éléments opérationnels.
- Clauses légales.
- Impact et risques du droit international pour le contrat.
- Exemples et pièges à éviter.

Résultat concret : vous distinguez les éléments commerciaux, financiers, opérationnels et légaux d'un contrat et savez quels pièges éviter.

BLOC 3 – DES SOW ET DES SLA EFFICACES

Statement of work et service level agreement : fixer ce qui doit être livré, et à quel niveau

- Ce qu'il faut faire et ne pas faire lors de la rédaction du SOW et du SLA.
- Définir et utiliser les bons KPI.
- Mesurer et suivre les KPI.

Résultat concret : vous savez comment rédiger un SOW et un SLA exploitables, assortis de KPI que vous pouvez mesurer et suivre.

BLOC 4 – LA GESTION DES CONTRATS

Faire vivre le contrat après sa signature

- Le cycle de vie d'un contrat.
- Que faut-il faire à chaque étape du cycle de vie du contrat ?
- Maximisez la gestion de la performance de vos fournisseurs.

Résultat concret : vous savez ce qu'il faut faire à chaque étape du cycle de vie et comment le contrat soutient la gestion de la performance de vos fournisseurs.

BLOC 5 – PLAN D'ACTION PERSONNEL

Ce que vous changez dans votre pratique dès votre retour

- Enseignements : que ramenez-vous dans votre pratique d'acheteur ?
- Plan d'action personnel.

Résultat concret : vous repartez avec votre plan d'action personnel.

Timing de la journée

08.30	Accueil et enregistrement, café/thé.
09.00	Début de la formation (présentation du formateur)
12.30	Lunch
17.00	Fin de la journée de formation.

Une courte pause(-café) est prévue le matin et l'après-midi.

Interactivité accrue

Les participants ont largement l'occasion d'aborder leur propre problématique. À cet effet, nous vous demandons de formuler au préalable une brève description de la question qui vous occupe. Nous pouvons ainsi construire le cours entièrement en fonction de vos besoins d'information.
Vous pouvez toujours contacter **Dirk Spillebeen** au numéro **+32 10 20 89 90** (e-mail : **dirk@ifbd.be**).

Votre formateur



Carlo Baus compte plus de 25 ans d'expérience comme professionnel des achats et de la supply chain, acquise dans différents secteurs. Il a exercé des fonctions achats à l'échelle mondiale chez Kone, ZF, Kautex et Bose.

Aujourd'hui Associate Partner chez Solvint, il accompagne des projets stratégiques au sein d'entreprises de premier plan. C'est ce regard de spécialiste du sourcing qu'il apporte à cette journée : une approche du contrat juridiquement fondée, mais avant tout pragmatique et utilisable par l'acheteur.

Formateur passionné, il partage son expérience avec enthousiasme lors de formations couvrant pratiquement toutes les facettes des achats et de la supply chain.

Sept points sur lesquels vous pouvez agir

Le programme vous donne prise sur sept aspects concrets de vos contrats et de leur suivi.

1. **La vue d'ensemble.** Identifier les différentes composantes de votre écosystème contractuel et le rôle de chacune.
2. **La contribution interne.** Assurer et optimiser l'apport transversal de vos parties prenantes internes.
3. **La cohérence des documents.** Construire un contrat back-to-back qui intègre tous les documents importants.
4. **Le contenu du contrat.** Passer en revue ses éléments commerciaux, financiers et opérationnels ainsi que ses clauses légales.
5. **Le droit international.** Évaluer son impact et les risques qu'il fait peser sur le contrat.
6. **Le SOW, le SLA et les KPI.** Rédiger des documents exploitables, définir les bons indicateurs, les mesurer et les suivre.
7. **Le suivi après signature.** Savoir quoi faire à chaque étape du cycle de vie du contrat pour soutenir la performance de vos fournisseurs.



Un cas concret

Situation de départ. Une entreprise confie la maintenance de ses installations à un nouveau prestataire. Les achats négocient le contrat-cadre, relu par les juristes. L'équipe technique rédige le SOW de son côté. Le SLA reprend le modèle standard du fournisseur.

Le dilemme. Quelques mois plus tard, les délais d'intervention s'allongent. Les opérations réclament des pénalités, mais le SLA ne précise ni comment mesurer ces délais ni qui en assure le suivi. Le contrat renvoie par ailleurs à un droit étranger dont personne n'a évalué la portée. L'acheteur se retrouve entre un fournisseur qui estime respecter ses engagements et des collègues convaincus du contraire.

La décision au cœur de la formation. Renégocier dans l'urgence, sur un texte qui ne dit pas l'essentiel ? Ou reconstruire l'ensemble : un contrat qui reprend l'accord commercial, un SOW et un SLA qui en font partie intégrante, des KPI mesurables et un suivi organisé sur tout le cycle de vie du contrat. C'est ce travail que vous menez pendant cette journée.

Gestion des contrats pour acheteurs

2027

> **Date & lieu :** consultez notre site web **www.ifbd.be**
> **Prix : 795 €** (hors TVA)

>>> INSCRIPTION

E-mail :
info@ifbd.be



cliquez ici

Via notre site web :
ifbd.be



cliquez ici

Via le code QR :

Téléphone :
00 32 10 20 89 90



Pour plus d'informations sur votre inscription...

>>> MODALITÉS D'INSCRIPTION

Les frais de participation à cette journée de formation s'élèvent à **795 euros hors TVA (21 %)**. Ce montant comprend les boissons chaudes et froides ainsi qu'un lunch copieux. Vous recevez en outre un **dossier de documentation** que vous pourrez consulter comme ouvrage de référence. Par collègue supplémentaire inscrit, vous bénéficiez de **5 % de réduction** sur le **montant total**, avec une **réduction maximale de 20 %** (= 5 participants ou plus).
Après réception de votre inscription, nous vous envoyons une **confirmation d'inscription** ainsi qu'une facture. Environ deux semaines avant la formation, vous recevez un **rappel accompagné de quelques informations pratiques** et d'un **plan d'accès**.

Annulation
Nous comprenons parfaitement que d'autres priorités puissent survenir entre votre inscription et la date de la formation. Si nous recevons votre annulation écrite **au moins deux semaines avant la formation**, seul un montant de 95 euros vous est porté en compte. **Moins de deux semaines avant la formation**, l'intégralité du montant reste due. Bien entendu, nous accueillons toujours volontiers l'un de vos collègues à votre place.

HÉBERGEMENT À L'HÔTEL

Sur la plupart de nos lieux de formation, vous pouvez réserver une nuitée afin d'entamer et/ou de clôturer la formation en toute sérénité. Vous trouverez plus d'informations à ce sujet sur notre site web : **www.ifbd.be/fr/qui-sommes-nous**.

BASE DE DONNÉES DE L'IFBD & RGPD

Nous souhaitons vous tenir informé des dernières évolutions dans votre secteur. C'est pourquoi nous avons enregistré vos données dans notre base de données. Vos informations sont destinées à notre propre usage, sont protégées et ne sont jamais communiquées à des tiers. Nous prenons toutes les mesures nécessaires à cet effet. Conformément au règlement général sur la protection des données (RGPD), vous avez à tout moment le droit de consulter vos données, de les faire rectifier ou de les faire supprimer. Pour en savoir plus, consultez notre page **www.ifbd.be/fr/GDPR** ou écrivez à **DPO@ifbd.be**.

CONDITIONS GÉNÉRALES

Consultez la rubrique « Informations pratiques » de notre page **www.ifbd.be/fr/qui-sommes-nous** pour toutes nos modalités.