

## LA NEWSLETTER DES COMMERCIAL & CONTRACT MANAGERS

**N°3 – Novembre/Décembre 2013**

### Dans l'imaginaire du Contract Manager

Quelle est la différence entre un Contract Manager valable et un très bon Contract Manager ? La créativité.

Si chacun attend du professionnel de la gestion de contrat qu'il mette en application sa vision globale et latérale, qu'il soit un technicien appliqué (du droit et de la gestion de risque, notamment), un rédacteur (de contrats, de courriers) hors pair, un communicateur éloquent, ou encore, un conseiller avisé, il excelle et surprend chaque fois qu'il extrait de sa boîte à outils les dispositifs d'inventivité.

Dans quel but ? A minima, afin de parfaire la qualité de son implication quand il conviendra de multiplier les options et les solutions dans la cadre d'une négociation et lors des phases de gestion de crise. La créativité est aussi un atout considérable lors de l'identification des risques (où sont-ils, quels sont-ils ?) et des leviers commerciaux qui aideront à l'optimisation du cycle contractuel. Imaginer que les risques sont tous à portée de vue et que l'expérience suffit à les dénicher est un leurre. L'efficacité en la matière dépendra de la capacité du Contract Manager à se contraindre à penser autrement, à quitter l'autoroute des évidences, à prendre le temps d'en gagner.

En effet, la créativité a un prix : le temps à y consacrer ; parfois seul, souvent en groupe (dans le second cas, le Contract Manager jouera le rôle de coordinateur des sessions créatives). Cependant, ces pauses nécessaires dans l'urgence d'un cycle lancé à toute vitesse sont la meilleure façon de ne pas en perdre à plus ou moins long terme (donc d'en gagner) lorsque des discussions s'enliseront ou s'envenimeront parce qu'aucune idée neuve, susceptible d'aboutir à un accord, n'est proposée par l'une ou l'autre des parties, ou parce qu'un problème de taille surgit soudain — provoquant un retard — alors que s'il avait été capturé quand il n'était encore qu'un risque anodin, son évolution, en terme de gravité ou de criticité, aurait pu être stoppée.

La force créatrice est, enfin, au service de la stratégie. Rappelons-nous : le Contract Manager de haut-standing est un fin stratège. Il conseille, oriente, propose sans cesse, même dans les domaines qu'il ne maîtrise pas parfaitement. On le consulte, on l'interroge, on passe par lui avant toute prise de décision car il offre un regard unique, des perspectives constamment renouvelées.

Certes, tout le monde n'est pas doté de la même dose de créativité. Nous serions même tentés de croire que le profil analytique, qui sied si bien au Contract Manager, n'autorise pas une telle liberté de penser. Heureusement, ça se travaille et ça s'acquiert.

Par la pratique régulière d'exercices adaptés, il est facile de développer à la fois sa créativité perceptive (comment voir les choses autrement en imaginant des liens et des associations notamment) et sa créativité constructive (l'objectif est, ici, de rassembler des idées ou des concepts en vue de produire de la valeur). Une fois cette plasticité acquise et entretenue, le Contract Manager pilotera les séances collectives (avec les commerciaux, le chef de projet, le financier, le juriste, etc.) en choisissant parmi un large éventail d'approches, celle qui sera la mieux adaptée au cas à considérer (brainstorming central ou tournant, avocat de l'ange, consultants virtuels, les 6 chapeaux, etc.).

*A suivre...*

## La lecture du bimestre :



Edward de Bono, pape de la pensée latérale, a révolutionné, dans les années 1960, les techniques de créativité. Sa méthode pragmatique et ludique permet à tout un chacun de développer au quotidien ses facultés, voire même, de les débloquer.

Dans la mesure où de Bono est l'auteur de plus de 70 ouvrages, il fut difficile de faire un choix. Nous vous proposons cependant trois titres qui sortent du lot et permettent d'appréhender la matière sans difficulté :

- La boîte à outils de la créativité (ouvrage général)
- Les six chapeaux de la réflexion (étude détaillée de la méthode)
- Comment avoir des idées créatives (exercices individuels)

En complément de ces lectures, vous pouvez accéder au programme de notre stage « Développer sa créativité » en cliquant sur le lien suivant : [Stage créativité e<sup>2</sup>cm](#)

Applications : soutien à la recherche d'options/d'alternatives et de solutions durant les négociations (préparation et réunions) ; analyse des possibilités de sortie de crise ; phase d'identification des risques.

## Agenda des événements :

**2 au 6 décembre 2013** : Grand Forum des marchés publics – Comundi. Programme complet sur le site.

**4 décembre 2013** : Attitudes to Contracting: Are they undermining performance? – Webinar IACCM

**5 décembre 2013** : Cinquième Journée de la Performance Juridique – organisée par Legal Suite. Plus d'infos ici : <http://www.legal-suite.fr/>

**6 décembre 2013** : Méthodes AGILE : Révolution dans les projets et contrats informatiques ? – organisée par l'AFDIT.

**9 janvier 2014** : Ask The Expert - Gaining Traction in Legal Procurement – Webinar IACCM

## Prochaines formations :

Le dernier cursus **e<sup>2</sup>cm Premium** de l'année démarre le **4 décembre 2013** pour les juristes (12 jours au total). Les dates des cursus organisés sur le premier trimestre 2014 seront communiquées sur le site dans les tous prochains jours.

Ce cycle complet de formation au Contract Management permet de passer la certification **C<sup>2</sup>MPC** (Commercial & Contract Management Professional Certification) délivrée exclusivement par l'Ecole Européenne de Contract Management.

Des formations personnalisées (1 seule personne ou groupe très restreint) sont également disponibles sur demande.

Les inscriptions sont ouvertes. N'hésitez pas à nous demander un dossier.

Tous les renseignements sur nos stages à la carte sont également disponibles sur le site <http://www.e2cm.net>