

Colloque parrainé par Coralie Bouscasse, conçu et présenté par les étudiants du DU Contract Management de l'université Paris II Panthéon-Assas, Édouard Bidet, Rolland Terrin, Moïse Noubissi et Yannick Granjon. Avec le soutien des membres de l'ADUCMA et du Centre de formation permanente de l'université Paris II Panthéon-Assas.



UNIVERSITÉ PARIS II
PANTHÉON-ASSAS



COLLOQUE

L'opportunité du Contract Manager dans notre société en pleine évolution ?

Vendredi 23 juin 2017

8 h 30 → 13 h

Centre Assas, amphi 3

92 rue d'Assas 75006 Paris



12 place du Panthéon 75005 Paris
www.u-paris2.fr

#HUP2PA 2017 Direction de la communication

Le petit déjeuner du Contract Management
Contract Management de l'université Paris II Panthéon-Assas



L'opportunité du Contract Manager dans notre société en pleine évolution ?

Pour la troisième année consécutive, les étudiants du DU de Contract Management de l'université Paris II Panthéon-Assas, dirigé par le professeur Nicolas Molfessis, organisent leur colloque petit déjeuner sur la thématique « L'opportunité du Contract Manager dans notre société en pleine évolution ? ».

L'objectif du colloque est de réunir des experts qui présenteront la profession de Contract Manager et ses évolutions récentes, et répondront aux interrogations d'un public composé de professionnels mais également d'étudiants souhaitant approfondir leur connaissance de ce métier à fort potentiel.

Cette année le colloque sera parrainé par Coralie Bouscasse, présidente de l'AFCM, directrice juridique du groupe Safran et membre de l'équipe pédagogique à l'origine de la création du DU de Contract Management de l'université Paris II Panthéon-Assas.

08 h 30	Accueil des participants - Petit-déjeuner
08 h 50	Discours d'accueil
09 h 00	Présentation de l'ADUCMA par Bruno Durand
09 h 10	Table Ronde n°1 - Le Contract Manager, facteur d'évolution dans notre société contemporaine ?
10 h 10	Table Ronde n°2 - Le Contract Manager, un professionnel au coeur de la relation client ?
11 h 10	Présentation du Centre de Médiation et d'Arbitrage (CMAP) par Sophie Henry.
11 h 20	Pause Networking - Rencontre entre les intervenants et les invités.
11 h 45	Table Ronde n°3 - Le Contract Manager & l'interculturalité.
12 h 45	Présentation du DU I2C de l'université Paris II Panthéon-Assas par Frédéric Gillion.
12 h 55	Discours de clôture de Coralie Bouscasse, marraine du colloque.

TABLE RONDE N°1

Le Contract Manager, facteur d'évolution dans notre société contemporaine ?

Conséquence des évolutions de notre société, le Contract Management est une pure création, d'origine anglo-saxonne, de la pratique des affaires. Reconnu comme métier par la CNCP dans sa décision du 19 décembre 2016, le Contract Manager a un rôle à jouer dans bon nombre d'activités. La table ronde s'efforcera, dans un premier temps, de définir quels peuvent être les besoins des entreprises, pour envisager, dans un second temps, comment le Contract Manager pourrait répondre aux exigences lui incombant à moyen et long terme. En tant que « gestionnaire des contrats », ce professionnel doit être pleinement opérationnel, avoir une vision transversale, pour mener à bien la réalisation de ses projets.

Animée par **Édouard Bidet** (élève du DU Contract Management de l'université Paris II Panthéon-Assas). Avec la participation de **Coralie Bouscasse** (Safran, directrice juridique) ; **Alain Homps** (EDF, directeur du Contract Management) ; **Laurent Gaultier** (Alstom, vice-President Legal Operations & Transformation).

TABLE RONDE N°2

Le Contract Manager, un professionnel au cœur de la relation client ?

Le Contract Manager a un rôle transverse et doit entretenir de bonnes relations avec les différents professionnels intervenant sur le contrat, en interne comme en externe. La table ronde s'attachera à évoquer en premier lieu la nécessité d'une relation de confiance en interne pour disposer d'un champ d'action utile et adapté à la situation commerciale en jeu, et d'une certaine légitimité auprès du client. Les principales difficultés rencontrées ainsi que les mythes persistants au sein des entreprises seront recensés. Le besoin de créer et entretenir un bon relationnel avec le client sera ensuite abordé en soulignant notamment l'importance de compétences en négociation pour maintenir le partenariat, gérer l'incomplétude des contrats et ainsi éviter le contentieux.

Animée par **Rolland Terrin** (élève du DU Contract Management de l'université Paris II Panthéon-Assas). Avec la participation de **Frédéric Berjot** (Driver Trett France, directeur Général) ; **Philip Garbutt** (XPR Consultant & Design Box, directeur & Ingénieur Conseil) ; **Jean-Charles Savornin** (Projectence, Projects Advisor).

TABLE RONDE N°3

Le Contract Manager & l'interculturalité

Le management interculturel est pour le Contract Manager, un indispensable de la gestion des contrats complexes et plus spécifiquement des contrats qui se réalisent dans un contexte multiculturel. Ainsi, travailler et coopérer avec des personnes d'éducation, de parcours et de cultures différentes nécessite de savoir s'adapter aux parties prenantes du projet, bien qu'il s'agisse sur ce point précis d'exigences qui pour l'essentiel sont généralement extérieures au corpus même du contrat. Le management des particularités qui en découlent ainsi que les enjeux qu'elles représentent sont au centre de cette table ronde.

Animée par **Moïse Noubissi** (élève du DU Contract Management de l'université Paris II Panthéon-Assas). Avec la participation de **Antoine Papegaey** (Thales UK, commercial Manager et Vice-Président de l'ADUCMA) ; **Jean-Marc Prulhiere** (Areva NP pour le projet Hinkley Point C, responsable du département Contract Management) ; **Thierry Ré** (Senlio, directeur et spécialiste en Ingénierie Contractuelle) ; **Guillaume Sauvaget** (PS Consulting, Partner et ex directeur Juridique).