



Dossier de presse

9 juin 2015

CONTRACT MANAGEMENT, ÉTAT DES LIEUX

Contacts Presse

Agence PRformance

Laurent Durgeat
+33 1 56 03 55 47
+33 6 03 00 36 03
legalsuite@prformance.com

Legal Suite

Awatif El Hilali
Département Marketing et
Communication
+33 1 41 38 75 72
+33 6 35 23 00 64
ahilali@legal-suite.com

SOMMAIRE

1. Le Programme	Page 3
2. Les partenaires	Page 4
3. La synthèse de l'enquête	Page 7
4. Les Intervenants	Page 10
5. ANNEXE : résultats détaillés de l'enquête « Contract Management : Etat des lieux » : AFCM / E2CM / LEGAL SUITE	

INVITATION

9 juin 2015
Matinée

AFCM
ASSOCIATION FRANÇAISE DU CONTRACT MANAGEMENT

Restitution de l'enquête de l'AFCM

**CONTRACT MANAGEMENT :
ÉTAT DES LIEUX**

Legal Suite | e²cm
Ecole Européenne de Contract Management

L'Association Française du Contract Management, en partenariat avec Legal Suite, acteur de référence dans les technologies de gestion contractuelle et E²CM, École Européenne de Contract Management, vous convie à une matinée thématique dédiée à **la première enquête française sur le Contract Management**.

Cet événement sera l'occasion de découvrir les enseignements de cette enquête, qui a permis de dresser **une cartographie précise de la fonction de Contract Manager en France**. Un rapport des résultats vous sera remis à l'issue de cette conférence.

Inscrivez - vous

MARDI 9 JUIN 2015 AUX SALONS FRANCE-AMÉRIQUES

Programme

10h00 - 10h30 Accueil et petit-déjeuner

10h30 - 11h15

Allocution de bienvenue

Rémy Rougeron, Président de l'AFCM et Directeur Juridique de Thales.

Conférence de restitution de l'enquête

Modérateur

Grégory Leveau, Président fondateur de l'École Européenne de Contract Management.

Intervenants

Coralie Bouscasse, Directrice Juridique du Groupe d'AREVA

Paul Moffatt, VP Legal et Contract Management Development

Eric Seassaud, Directeur Juridique Compliance de GDF Suez

Patrick Deleau, Président Fondateur de Legal Suite

11h15 - 11h45 Table Ronde "Prospective sur le Contract Management"

Grégory Leveau, Président fondateur de l'École Européenne de Contract Management.

Maurice Bensadoun, Directeur Juridique de Veolia Eau

Rémy Rougeron, Président de l'AFCM et Directeur Juridique de Thales

11h45 - 12h00 Questions - Réponses et échanges avec les intervenants

Les Partenaires



ASSOCIATION FRANÇAISE du CONTRACT MANAGEMENT

L'AFCM, créée début 2014, a pour mission de rassembler les Contract Managers, de participer activement au développement, à la professionnalisation, à la promotion du Contract Management et à l'amélioration de son positionnement dans l'entreprise.

Ses missions majeures consiste à :

- **Favoriser le développement et le rayonnement de la profession**
Intégrer notre association, c'est rencontrer des membres de la profession, créer un réseau et agrandir la communauté du Contract Management. L'AFCM permet à ses adhérents de participer au développement et au meilleur positionnement de la profession dans l'entreprise.
- **Se former tout au long de sa carrière et être au courant de l'actualité**
L'AFCM organise un échange d'information, favorise la création de réseaux entre ses adhérents et leur propose un programme d'ateliers d'information animés par des experts, des séminaires et des formations spécifiques.
- **Donner un nouvel élan à sa carrière de Contract Manager**
Les adhérents peuvent bénéficier de conseils de la part de Contract Managers de différents horizons (secteur industriel, bancaire, etc...). Ils ont également un accès aux offres d'emploi sur le site de l'Association et peuvent déposer leur CV en ligne.
- **Apporter son élan à une profession en plein essor**
De la simple mission, le Contract Management devient une profession en plein essor dans l'entreprise. L'AFCM entend en regroupant les Contract Managers, accompagner le développement de la profession.

www.afcm-asso.fr

Pour en savoir plus : <http://www.affiches-parisiennes.com/participez-a-la-premiere-enquete-sur-le-contract-management-5251.html#ixzz3biqCcVKf>

Pour suivre Les Affiches Parisiennes : [@Annonce Legales](#) sur Twitter | [AffichesParisiennes](#) sur Facebook

Parmi les métiers du droit, il en est un particulièrement en vogue depuis une dizaine d'années qui séduit de plus en plus d'étudiants et de recruteurs, en réponse au besoin croissant et à la confiance affichée dans ce type de profil par les sociétés : le Contract Management.

Alors que les professions juridiques classiques dispensant leur savoir-faire aux organisations, à savoir les juristes d'entreprises et les avocats externes notamment, retournent et se cantonnent à leurs domaines de prédilection originels — ceux directement liés à l'application et à l'interprétation de la loi —, les Commercial & Contract Managers se réapproprient l'apanage contractuel, l'approfondissent et l'élargissent.

En associant aux bases communes de l'expertise juridique la gestion de risque, l'art de la négociation et de la facilitation, une sensibilité à la gestion de projet, ou encore des capacités à manier les mécanismes financiers d'un contrat en vue de son optimisation, sans oublier le Claim Management, la formation du Contract Manager se révèle un atout incontournable dans la quête de pérennité et de développement des entreprises innovantes.

Partant du constat que le Contract Management prenait une place de plus en plus considérable sur le marché, alors que la demande de profils experts du sujet dépassait l'offre de candidats, nous avons souhaité, en créant **e²cm**, assurer un support au développement de la fonction en intégrant au cœur d'un même cursus toutes les matières indispensables à la pratique professionnelle de la gestion de contrat.

Nous destinons les formations dispensées par **e²cm** à la communauté des juristes qui entendent se positionner sur ce secteur en pleine croissance ainsi qu'aux étudiants et à tout professionnel qui trouve un intérêt dans son activité régulière ou à travers ses perspectives d'évolution à l'optimisation du cycle de vie contractuel (project manager, responsable de compte, acheteur, commercial, financier, consultant, etc.)

Enfin, **e²cm** c'est aussi des services mis à disposition des sociétés et des Contract Managers qui souhaitent se perfectionner: formations intra-entreprise, conseil, coaching et accompagnement, recrutement et intégration des profils adaptés...

Pour en savoir davantage sur nos offres, n'hésitez pas à **nous contacter** et à visiter les différentes sections de notre site.

En savoir plus

Site : www.e2cm.net

@ : contact@e2cm.net

Tél. : +33 1 48 86 05 27



Fondée en 2000, Legal Suite est le spécialiste des solutions logicielles globales de gestion des fonctions juridiques et administratives. Ses équipes développent et déploient un logiciel informatique intégré, sécurisé et évolutif qui répond aux besoins des juristes d'entreprise et professionnels des droits des affaires, dans les secteurs public et privé.

Dès ses origines, Legal Suite s'est intéressée aux réelles attentes des juristes, en concevant un progiciel modulaire de gestion, dédié aux différents domaines du droit des affaires parmi lesquels : conseil ; contrats ; contentieux ; assurances ; sociétés ; Marques et brevets ; Délégations de pouvoirs et de signatures ; Baux commerciaux et immobiliers ; et plus récemment d'une solution de E-Billing (facturation électronique pour rationaliser les coûts et maîtriser les dépenses des cabinets d'avocats).

Cette offre globale au service des juristes d'entreprise et des gestionnaires, est à même de couvrir tout ou partie des domaines de droit d'affaires. Sa vocation première est de fournir un outil de gestion automatisé et sur mesure, permettant de capitaliser sur le savoir-faire des juristes et faciliter le pilotage de leurs missions au service de la gestion du risque et de la conformité.

Aujourd'hui, Legal Suite, implantée en France, en Europe et en Amérique du Nord, compte plus de 500 références dans le monde tous secteurs confondus, plus de 850 projets de Systèmes d'Information Juridique et 25 000 utilisateurs à travers le monde (France, Belgique, Luxembourg, Suisse, Canada, États-Unis, Maroc, Côte d'Ivoire, Sénégal, Qatar...).

Fiche d'identité de Legal Suite

Siège social : 65 rue Jean Jacques Rousseau - 92150 SURESNES

Date de création : Mars 2000

Legal Suite en quelques chiffres :

- Plus de **500 clients**
- Plus de **850 projets** d'informatique juridique gérés
- Plus de **25 000 utilisateurs** ans le monde
- **Hausse du chiffre d'affaires** en 2014 de **24 %** par rapport à 2013
- **10 % du CA** investi en **Recherche & Développement en 2014**
- Legal Suite classé au **86ème rang** des éditeurs français en 2013
- **65 collaborateurs** dans 3 filiales (Europe, Canada, USA)
- Mai 2013 : Legal Suite est nommé « Cool Vendor » par Gartner, catégorie Entreprise Contract Management (ECM)
- Novembre 2013 : Legal Suite fait son entrée dans le Magic Quadrant de Gartner, catégorie Entreprise Legal Management (ELM). Elle est la seule entreprise française parmi les huit majeures mondiales figurant dans le rapport.
- Legal Suite est référencé « *Sample Vendor* » dans les rapports Gartner 2014
 - "Procurement and Sourcing Solutions"
 - "Governance, Risk and Compliance Technologies"
 - "Back-Office Analytic Applications"

Contract Management : levier de développement économique ? État des lieux en France

L'Association Française du Contract Management, en partenariat avec Legal Suite, acteur de référence dans les technologies de gestion contractuelle et E²CM, École Européenne de Contract Management, a lancé en mars 2015 une grande enquête sur l'état de l'activité et les perspectives du contract management en France.

En lançant cette enquête, l'AFCM souhaitait donner la parole aux professionnels afin de dresser, pour la toute première fois, une cartographie plus précise de cette profession au sein des entreprises françaises.

Ses premiers enseignements, synthétisés dans un rapport d'enquête, permettront à l'AFCM de mettre en œuvre des actions structurantes et ciblées, en phase avec les attentes de la profession.

Méthodologie et panel de l'enquête

Sous la conduite de l'Association Française du Contract Management, un questionnaire d'enquête comprenant une vingtaine de questions a été adressé du 10 mars au 22 mai 2015 par voie électronique à des professionnels concernés par la gestion de contrats.

- 298 réponses collectées.
- 3/4 des répondants travaillent en Ile-de-France.
- 82% des répondants travaillent pour une entreprise employant plus de 1000 personnes et 86% réalisent plus de 500 millions d'euros de chiffre d'affaires.
- 1/3 occupent des postes juridiques. 62% occupent une fonction liée directement au contract management.

Une profession en cours de structuration

Études

- Si 53% des *contract managers* sont issus de filières d'études juridiques, 1/4 de notre panel est passé par une école d'ingénieur. Les personnes ayant répondu à l'enquête peuvent en outre se prévaloir à 80% d'être des professionnels expérimentés.
- La diversité des parcours observée peut probablement s'expliquer par l'absence jusqu'en 2014, d'une formation dédiée à cette profession. L'expérience reste donc le principal rempart à l'absence de savoirs théoriques des futurs contract managers.

Profils recherchés par les recruteurs

- Un point qui se recoupe dans les profils de candidats ciblés par les recruteurs sur ces postes. Même s'ils privilégient les profils juridiques

(66% des réponses), ils mettent également en avant l'expérience acquise (72%) à des postes similaires dans leurs critères de sélection.

- 3 critères fonctionnels se détachent également. Pour 83% des personnes interrogées, les qualités de négociation et de rédaction contractuelle sont importantes, à égalité avec les compétences relationnelles et de collaboration (83%), suivis par la méthodologie et les capacités d'analyse (75%).

Rémunérations

- 74% des répondants dont la rémunération s'échelonne entre 100 et 150 K€ par an affichent au moins cinq années d'expérience.
- Plus de 82% des répondants déclarant un salaire brut annuel de moins de 50 K€ totalisent moins de cinq années d'expérience.

Formation et évolution de carrière

- Afin d'entretenir leurs connaissances, nos sondés sont 71% à suivre ou envisager de suivre des formations en présentiel et 40% à recourir à des formations en mode e-learning.
- Ils sont 68% à le reconnaître, la fonction de contract manager offre diverses opportunités de carrière et permet d'ouvrir vers la mobilité interne au sein des départements juridiques et fonctionnels.
- Pour conclure ce volet RH de l'enquête, les professionnels saluent majoritairement la diversité de leurs missions, la richesse relationnelle et la possibilité d'un apprentissage permanent induites par l'exercice de leur fonction.

Contract management : une lourde responsabilité...

- *Le contract management* est un métier très responsabilisant.
- 88% des répondants couvrent l'intégralité du cycle contractuel. 86% interviennent auprès de toutes les parties contractantes.
- Ils sont en outre une part écrasante du panel (93%) à déclarer être impliqués (systématiquement ou occasionnellement) dans la gestion des risques.
- Un partage des compétences existe pour 62% de nos interviewés, et quand ce partage existe il se fait en grande majorité (71%) avec d'autres fonctions juridiques dans l'entreprise ou encore avec des fonctions opérationnelles (42%), commerciales (31%) et financières (31%).
- 84% environ des contract managers déclarent être dédiés à un portefeuille de projets.
- 56% des sondés gèrent des projets de plus de 10 millions d'euros.

...mais un positionnement à construire

- Malgré toutes ces responsabilités, l'écrasante majorité (94%) des contract managers est rattachée à une Direction fonctionnelle, dont près de 75% à la Direction Juridique. Seulement 8% de notre panel sont rattachés à une Direction opérationnelle.

...et des outils peu professionnalisés

- Une des surprises de cette enquête a été de constater que 59% des personnes interrogées se reposent sur des tableurs excel afin de suivre la gestion des contrats et que 18% ne sont dotés d'aucun outil de gestion de contrats.
- 39% des sondés utilisent une solution informatique, mais seulement 15% ont recours à un progiciel externe dédié à la gestion contractuelle.

Quelles revendications de la part des professionnels interrogés ?

- L'éloignement des cercles de décisions de leur entreprise, l'absence d'une définition du rôle exacte du contract manager et le manque d'outils adaptés constituent les 3 principales revendications qui remontent des analyses quantitatives mais aussi qualitatives de la conclusion de notre enquête.



Commentaire de Patrick Deleau, Président Fondateur de LEGAL SUITE :

« J'ai été frappé, alors que nous venions à peine d'entrer dans ce nouveau millénaire et que « mondialisation » et « globalisation » imprégnait déjà tous les discours, par ce titre d'un rapport Goldman Sachs « Time to manage those contracts ! ».

L'état des lieux publié à cette occasion aurait dû faire frémir une majorité d'acteurs et de décideurs économiques. Il semble, 15 ans plus tard, que l'évolution des processus n'ait pas été à la hauteur des enjeux. Rappelons tout d'abord que – selon l'IACCM – 80 % des transactions « business-to-business » dans le monde passent par un contrat et que la moyenne des FORTUNE 1000 gèrent entre 20 000 et 40 000 contrats avec une hausse de 20 % par an sur les cinq dernières années.

Pour autant, 10 % de ces contrats seront perdus chaque année selon PWC et, selon le Gartner Group, 60 % des contrats fournisseurs seront renouvelés automatiquement dans l'ignorance ou l'indifférence de l'organisation censée les gérer.

*Malgré ces constats, les experts s'accordent à considérer que les 10 dernières années ont vécu une véritable révolution dans le rôle des contrats. Ils sont passés d'une **pure nécessité légale** de prévention des risques, à un **outil clé dans l'optimisation du développement économique**. La façon dont ils sont gérés doit aussi changer.*

Il me semble, à la lecture des résultats de l'enquête, que les acteurs concernés par cette mutation ont pleinement conscience de ces enjeux mais qu'ils peinent encore à rentrer durablement dans la sphère d'intérêt des directions générales et opérationnelles.

Je serais tenté de soutenir qu'une des conditions préalables à remplir pour atteindre cet objectif, serait la démonstration par les professionnels du Contract management de leur valeur ajoutée.

Cependant les obstacles qu'eux-mêmes citent en priorité dans cette démarche – positionnement et manque cruel d'outils – demeurent des défis de taille. Il est vrai que, découvrir que des milliards de transactions puissent encore être gérés en majorité sur des tableurs a de quoi interpellier l'ensemble des acteurs économiques. »



Commentaire de Grégory Leveau, Président fondateur de l'École Européenne de Contract Management

« Il est des signes de maturité qui ne trompent pas lorsqu'une activité tend à s'imposer comme un métier à part entière. La vision majoritaire qu'ont les Contract Managers à considérer comme essentiel le savoir-être des professionnels du Contract Management au-delà d'un

savoir-faire qui ne reposerait que sur des tâches systématiques, encadrées par des processus et des outils robustes, est de ceux-là.

Intégrer (pour 83% des sondés) que les compétences relationnelles et de collaboration sont clés, devant l'importance de la méthodologie et les capacités d'analyse (75% des sondés), est la meilleure façon de positionner le Contract Management au niveau de valeur ajoutée attendue par les organisations ; l'optimisation relationnelle étant le levier de performance des entreprises qui se différencieront demain sur leur marché.

Les Contract Managers répondront présents pour les accompagner en ces sens par la mise en avant d'une expertise idoine. »

Les Intervenants

Coralie BOUSCASSE

Directrice Juridique du Groupe d'AREVA



Coralie BOUSCASSE - Après avoir été Directrice adjointe aux Relations Internationales du CNRS, Coralie Bouscasse a rejoint le groupe Thalès où elle a occupé différents postes de manager au sein de la Direction Juridique tant au soutien des opérations que dans des fonctions corporate (Contentieux, Fusion&Acquisition). Elle a également exercé en tant qu'avocat. Début 2010, elle a rejoint le groupe AREVA dont elle est

aujourd'hui la Directrice Juridique. Attachée au métier de juriste d'entreprise, elle est convaincue que le contrat commercial à la vente comme à l'achat est un enjeu de compétitivité économique pour les entreprises que pourtant ces dernières, surtout en France, négligent encore trop souvent. C'est au cours de son parcours professionnel, qu'elle a pu constater une contradiction entre d'une part l'évidence que la bonne gestion du contrat par des personnes ayant un profil alliant connaissances juridiques et connaissances technico économiques offrait une véritable opportunité pour les entreprises soucieuses de la rentabilité de leurs affaires et de leurs performances et, d'autre part, que ce type de profil était pourtant très rare en France par manque d'identité et de filière de formation.

Co-fondatrice de l'AFCM en 2013, elle est également vice-présidente de l'association.

Elle est titulaire d'un DESS en Droit du Marché Commun et d'un DEA en Droit des Organisations et Relations Economiques Internationales de l'Université Paris I Panthéon-Sorbonne et du Certificat d'Aptitude à la Profession d'Avocat.



Rémy ROUGERON

Président de l'AFCM et Directeur Juridique de Thales.

Rémy Rougeron est Directeur juridique et des contrats chez Thalès et cofondateur de l'Association Française du Contract Management (AFCM). Il est diplômé d'un DESS commerce international de l'Université Paris I Panthéon Sorbonne.



Patrick DELEAU

Président-Fondateur de Legal Suite

Patrick Deleau est le Président-Fondateur de la société Legal Suite, éditeur de logiciels juridiques d'entreprise, dédiés aux domaines du droit des affaires. Titulaire d'une maîtrise en Droit des Affaires et d'un DESS de Finance, Patrick Deleau a assumé diverses responsabilités juridiques et financières, successivement chez Digital Equipment, Wang, Prime ComputerVision et Matra Datavision Group. De 1993 à 2003, il anime la Direction juridique du Groupe Steria, au sein de laquelle il conçoit et déploie le premier logiciel juridique.

Convaincu de l'utilité décisive des nouvelles technologies, même pour un aussi vieux métier que le droit, il fonde en 2000 Legal Suite, aujourd'hui devenue la référence en matière de solutions juridiques d'entreprise, implantée en France et en Amérique du Nord. La société compte désormais plus de 500 références clients tous secteurs confondus, plus de 850 projets de Systèmes d'Information Juridique et 25 000 utilisateurs à travers le monde.

Ses 25 ans d'expérience et de responsabilités dans les domaines du droit des affaires et des technologies de l'information lui confèrent une véritable expertise de la sécurité juridique, du « risk management » et des problématiques juridiques internationales.



Eric SEASSAUD

Directeur Juridique Compliance de GDF Suez

Docteur en droit, titulaire d'un mastère spécialisé en droit et management des affaires internationales et d'un DEA en droit public des affaires, **Eric Seassaud** est l'actuel directeur juridique conformité de GDF Suez. Il commence sa carrière en 1997 dans un cabinet d'avocats avant d'exercer les fonctions de Directeur du Contract Management et de l'Arbitrage de Degrémont, filiale du Groupe GDF Suez Environnement. Il est également vice-président de l'AFCM, association au sein de laquelle il représente GDF Suez, et cofondateur et chargé d'enseignement du DU Contract Management de l'Université Panthéon Assas Paris II.



Maurice BENSADOUN

Direction Juridique de Veolia Eau et Administrateur de l'AFJE

Directeur juridique du groupe Veolia Environnement depuis 2011, **Maurice Bensadoun** a exercé les fonctions de directeur juridique et des assurances du Groupe ASSYSTEM pendant six ans, après avoir fait la majeure partie de sa carrière dans l'industrie nucléaire en qualité de directeur juridique et des assurances de FRAMATOME ANP et de directeur juridique adjoint du groupe AREVA. Il est également administrateur de l'AFJE et Président de l'Association des Amis de la Fondation pour le droit continental.



Grégory Leveau

Président fondateur de l'École Européenne de Contract Management.

Grégory Leveau a débuté sa carrière en tant que juriste d'entreprise au sein de l'éditeur UbiSoft Entertainment avant de rejoindre Steria en 2001. L'opportunité de créer la fonction de Contract Manager au sein d'Accenture France lui est offerte en 2004. La croissance du Contract Management dans le monde et l'essor progressif sur la France, à cette époque, lui permet de développer son équipe en qualité de Senior Manager. En 2008, Dell lui propose de déployer la fonction post-sales en Europe. Il est, par la suite, promu Directeur Europe du Contract Management avec la mission de couvrir l'ensemble du cycle de vie contractuel (pre & post-sales) sur les principaux pays de la zone.

Ayant publié chez Lextenso/Gualino, en 2013, Pratique du Contract Management, premier ouvrage sur le sujet en français, il fonde la même année le premier centre de formation dédié à la gestion de contrat en France : l'École Européenne de Contract Management (e²cm). Fervent promoteur de la professionnalisation du Contract Management en Europe, il collabore notamment au périodique Les Petites Affiches par la rédaction régulière du Billet du Contract Manager et est éditeur de la rubrique Contract Management du Journal du Management Juridique.

Médiateur professionnel intervenant au cœur des conflits interentreprises, il est également président de l'Association pour la Promotion et l'Essor de la Médiation en France (APEMF) et dirige le cabinet de médiation et de négociation latéral médiation.

Grégory Leveau est titulaire d'un DESS Juriste d'affaires de l'Université Paris XII et du Certificat d'Aptitude à la Profession de Médiateur délivré par l'EPMN.

