

AfiTaC

*Advice for International
Tenders & Contracts*

“Les contrats, notre passion”

Les entreprises, qu'elles soient petites ou grandes, souhaitent exercer leurs activités sur la base de contrats bien équilibrés.

Votre situation

Vous pouvez être une grande multinationale avec des ressources internes considérables : un service juridique, des conseillers fiscaux, des experts en assurances, une équipe de gestion des risques, etc. Cependant, vous avez parfois besoin d'aide pour changer vos méthodes de travail, pour surmonter les pénuries de ressources ou pour mettre les nouvelles recrues à niveau.

Si vous êtes une petite ou moyenne entreprise, vous n'aurez pas de ressources trop spécialisées comme employés permanents. Celles-ci ne seraient pas suffisamment rentables compte tenu de la taille de votre entreprise. Vous pouvez obtenir de l'aide au cas par cas.

Etant développeur de projet, vous avez certainement besoin d'une équipe de projet, y compris des ressources de courte durée.

La mission d'AfiTaC

La mission d'AfiTaC est d'apporter un soutien à vos ressources internes : support à la gestion commerciale et contractuelle, conseil et expertise, coaching et formation de votre équipe et transformation, ou implémentation, des processus structurés.

Nous travaillerons toujours dans le respect de la diversité, de la propriété intellectuelle et de la confidentialité.

Nous pouvons vous aider avec des appels d'offres et des contrats dans les langues suivantes : anglais, français, portugais et néerlandais.

La vision d'AfiTaC

La vision d'AfiTaC est que les relations commerciales et contractuelles doivent être basées sur la confiance et le respect, avec clarté et objectivité et avec des responsabilités équilibrées. Ces relations doivent être gagnant-gagnant à long terme.

Les services

AfiTaC peut vous fournir les services suivants :

- Conseils en matière d'appels d'offres
- Soutien à la négociation
- Gestion des contrats et des risques
- Coaching et formation
- Optimisation des opérations
- Règlement des différends

Conseils en matière d'appels d'offres

La première étape pour obtenir un contrat bien équilibré est de participer de manière efficace aux appels d'offres sous toutes leurs formes :

- Les appels d'offres internationaux,
- La réponse à invitation avec cahier des charges,
- La négociation directe.

AfiTaC vous aidera à analyser le dossier d'appel d'offres, à identifier et à atténuer les risques, à proposer des formulations pour votre proposition et à gérer l'ensemble du processus de l'offre.

Soutien à la négociation

Nous pouvons activement participer à vos négociations. Les conseillers juridiques externes ont souvent une approche agressive, défendant avec force les intérêts de leurs clients. Une telle approche peut faire hésiter vos clients à faire des affaires avec vous. Vous considérez sans doute aussi que ceci est délicat d'un point de vue commercial.

AfiTaC, se basant sur une longue expérience en négociation, promeut une approche plus axée sur les résultats. Des compromis seront trouvés entre vos besoins et les intérêts de vos clients. Les clients valorisent une telle attitude non-conflictuelle.

Gestion des contrats et des risques

Vous pouvez vous trouver dans une des situations suivantes :

- Vous avez un contrat en cours et souhaitez un audit externe.
- Vous soumissionnez et cherchez à bien comprendre les risques auxquels vous serez confrontés.
- Votre entreprise veut commencer à gérer les risques de manière plus proactive.
- Vous voulez améliorer vos relations avec vos clients, vous éloigner des conflits et trouver des compromis équilibrés.
- Vous allez proposer des avenants à votre client ou effectuer une " value engineering ".

Dans toutes ces situations, AfiTaC peut vous accompagner en auditant vos contrats, en identifiant les risques, en établissant des plans d'action avec des mesures d'atténuation, en vous suggérant des échanges appropriés etc.

Coaching et formation

Changer, grandir, s'améliorer et développer votre personnel, voilà vos objectifs à atteindre :

- Votre entreprise travaille régulièrement, ou a l'intention de le faire, avec des standards contractuels internationaux (FIDIC, Banque Mondiale, NEC3, etc.).
- Vos équipes s'agrandissent, vous avez de nouveaux arrivants ou vous voulez consolider les connaissances de l'équipe sur les affaires internationales.
- Vous souhaitez exposer vos équipes à des études de cas réalistes, en préparation à des négociations, ou développer leur potentiel avec l'aide d'un coach.

AfiTaC peut vous aider à identifier vos besoins et vous proposer un coaching et des formations adaptés.

Optimisation des opérations

Vous voulez mieux vous organiser. AfiTaC s'engage avec vous à travers l'approche suivante en plusieurs étapes :

1. Etablir vos meilleures pratiques actuelles,
2. Lorsque des lacunes sont identifiées, proposer des solutions complémentaires fondées sur des méthodes de travail bien établies dans l'industrie,
3. Transformer et consolider avec des processus bien établis, des documents types, un questionnaire Risk & Mitigation bien clair, des plans d'action, etc.

Cela vous rendra plus efficace, plus rapide, moins exposé aux risques, plus proactif, plus stable.

Un exemple est TRaCRs, un outil, créé par AfiTaC, pour analyser votre exposition commerciale et contractuelle dans les appels d'offres et les contrats. En l'utilisant, vous comprendrez les risques inhérents aux appels d'offres et aux contrats, vous prendrez des décisions de type Go/No Go, vous constituerez des provisions adéquates et vous adapterez votre marge.

TRaCRs by AfiTaC
Tender Risk and Contract Review system

Règlement des différends

Jan Bouckaert peut être nommé arbitre ou "dispute adjudicator" (FIDIC DAB/DAAB).

