



Réalisations en 2019

Formations en sensibilisation aux contrats pour plusieurs entreprises dans les métiers « projets »

Gestion de contrat sur site pour un projet de construction phare aux États-Unis

Séminaires de l'IACCM à Madrid (UE) et Phoenix (États-Unis)

Publications sur le blog d'AfiTaC

Standardisation des processus et documents pour les offres

Intervenant lors d'un événement à Paris "Bid Management : Gestion stratégique des appels d'offres".

Membre du Conseil d'IACCM pour la gestion des risques

TRaCRs : Système d'analyse des risques d'appel d'offres et des contrats

Notation du risque contractuel

Cours pour Mastère international sur la négociation interculturelle

Programme de formation de Harvard « type masterclass » en négociation

Membre du Conseil d'IACCM pour les différends (divers événements organisés : « Ask the Expert », table ronde durant l'America's Conference)

Formations suivies au CIArb et au CMAP ; Séminaire DRBF (Berlin)



Gestion des contrats



Appels d'offres



Négociation de contrats



Règlement différends commerciaux

L'avenir pour VOUS

Etablir et/ou améliorer vos activités de gestion des contrats : formation + mise en œuvre + réclamations/ « claims »

Soutenir vos efforts avant l'attribution du contrat : développement des affaires + appels d'offres + négociations des contrats.

Audit de vos appels d'offres et contrats

Établir des processus d'analyse des risques contractuels

Mettre en place et/ou participer à vos « Risk Boards »

Former votre équipe de projet sur les techniques de négociation (l'équipe avant et après commande): Harvard, négociation interculturelle, études de cas....

Soutenir directement vos négociations

Disponible pour être nommé « dispute adjudicator » (FIDIC DAAB) ou arbitre.

Conseil en cas de litige