



10 bonnes pratiques pour une gestion contractuelle efficace

Les clés pour éviter les litiges, protéger vos marges, et reprendre la main sur vos contrats



Tayeb Naïdji
Votre copilote en
stratégie contractuelle



1 Connaissez votre contrat

Analysez vos obligations et vos responsabilités. Assurez-vous que **votre contrat reflète bien la réalité du terrain.**



Tayeb Naïdji
Votre copilote en
stratégie contractuelle



2 Protégez vos marges

Chaque clause impacte votre rentabilité.
Votre contrat est aussi un outil financier.



Tayeb Naïdji
Votre copilote en
stratégie contractuelle



3 Tracez les faits dès les premiers jours

Aléas, retards, écarts...tracez tout ! **Sans preuve, aucun levier de négociation.**



Tayeb Naïdji
Votre copilote en
stratégie contractuelle



4 Respectez les délais contractuels

Les aléas font partie du chantier.

Notifiez tout événement avec un impact planning, pour éviter les pénalités.



Tayeb Naïdji
Votre copilote en
stratégie contractuelle



5 Rédigez pour agir, pas pour briller

Un bon courrier contractuel **doit provoquer une réaction** ou **ouvrir une négociation**. Pas juste convaincre ou défendre votre point de vue.



Tayeb Naïdji
Votre copilote en
stratégie contractuelle



6 Exploitez les silences du client

Un silence vaut parfois position si vous le cadrez bien. **Ne laissez rien en suspens.**



Tayeb Naïdji
Votre copilote en
stratégie contractuelle



7 Anticipez les crises

Préparez vos plans B et C contractuels.
Ce qui se prévoit, se gère mieux.



Tayeb Naïdji
Votre copilote en
stratégie contractuelle



8 Restez factuel même sous pression

Décidez à froid, pas dans l'urgence.
Prenez du recul avec un regard externe.



Tayeb Naïdji
Votre copilote en
stratégie contractuelle



9 Intervenez avant le blocage

N'attendez pas que le litige s'installe.
Mieux vaut prévenir que subir.



Tayeb Naïdji
Votre copilote en
stratégie contractuelle



10 Ne restez pas seul

Votre charge mentale est déjà immense. Appuyez-vous sur des compétences externes quand la situation contractuelle dérape.



Tayeb Naïdji
Votre copilote en
stratégie contractuelle



Le saviez-vous ?

3 acteurs sur 4 du BTP subissent des litiges qui leur coûtent jusqu'à 11% de leur chiffre d'affaires !

Parlons-en avant que cela ne vous arrive !



TAYEB NAÏDJI

COPILOTE-BTP
10 place gutenberg
67000 STRASBOURG

06 84 98 95 46
t.naidji@copilote-btp.com
www.tayeb-naidji.fr



Tayeb Naïdji
Votre copilote en
stratégie contractuelle