

CONSEIL & AUDIT CONTRACTUEL

Gouvernance contractuelle & maîtrise des risques

Vos contrats informatiques (IT) vous exposent à des risques financiers et opérationnels. Je les sécurise — en audit ponctuel ou en pilotage dans la durée.

Consultant indépendant

Hugues Nsiangani — Program Contract Lead

+33 (0)6 99 52 81 31 · h.nsiangani@hashen.fr

Société Hashen (Paris, France)

Interventions en présentiel et à distance.

Positionnement

Le dispositif d'intervention porté par Hugues Nsiangani, Program Contract Lead — 16 ans en environnements IT complexes (transformation, ERP, cloud, post-acquisition, multi-fournisseurs).

Qui

Un point de contact unique

Vous travaillez directement avec la personne qui analyse vos contrats et pilote votre dossier, du premier échange à la restitution

Sur quoi

Une vision à 360° sur vos contrats IT

Gestion des contrats (Contract Management), des actifs logiciels (Software Asset Management) et projets — trois disciplines réunies, à l'échelle de grands groupes (Renault, BNP Paribas, Servier).

Pour qui

Toute organisation

ONG, entreprises, institutions, bailleurs de fonds— dès lors que des contrats informatiques sont à sécuriser et à piloter.

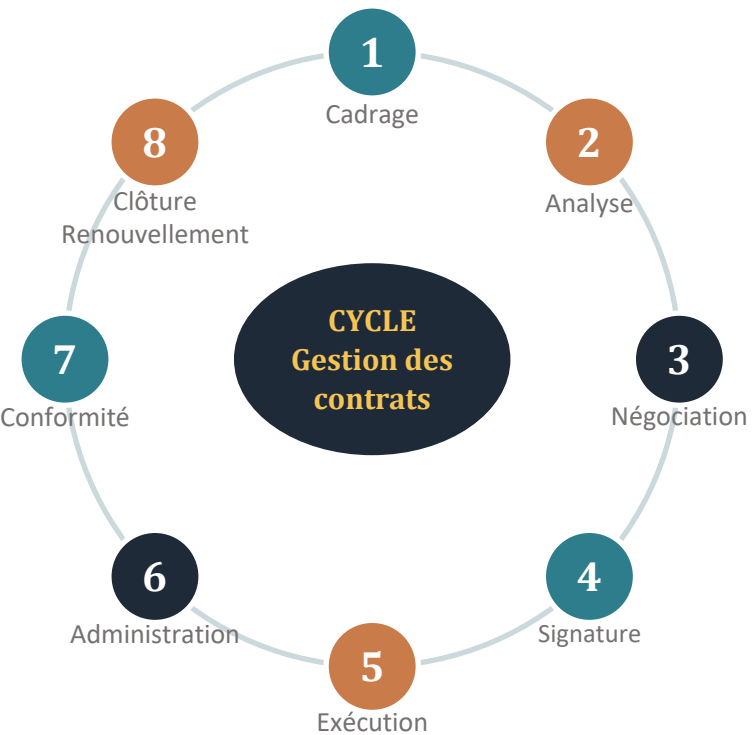
Dans votre organisation : le Contract Management complète vos équipes existantes (juridique, achats, projets) en reliant leurs regards sur le contrat.

Expertises clés : Contract Management & Vendor Management (VMO – Gestion de la relation fournisseur) · Pilotage SLA (Service Level Agreement, niveaux de service) · Gestion de projet · Software Asset Management (Gestion des actifs logiciels) · Protection des données



Le Contract Management, du besoin à la renégociation

C'est le pilotage de tout le cycle de vie du contrat — de l'expression du besoin à la renégociation, en passant par la négociation, l'exécution et la conformité.



- 1

Cadrage
Expression du besoin, périmètre, budget prévisionnel
- 2

Analyse
Évaluation du besoin, devis, analyse technique et financière
- 3

Négociation
Appel d'offres / gré à gré, Rédaction et négociation technico-commerciale et juridique
- 4

Signature
Signature, archivage, lancement de la procédure d'achat
- 5

Exécution
Réalisation du projet, respect des livrables, du planning, et des niveaux de service (SLA)
- 6

Administration
Pilotage de la relation fournisseur, gestion des risques, suivi budgétaire
- 7

Conformité
Audit, optimisation des licences de logiciels (Software Asset Management), maîtrise des usages
- 8

Clôture / Renouvellement
Fin, prolongation ou renégociation du contrat

Après la clôture, le cycle reprend : un nouveau besoin, un nouveau cadrage. C'est cette méthode que j'applique à vos contrats IT, avec la rigueur issue de 16 ans de pratique chez Renault, BNP Paribas et Servier.

3 constats que nous partageons avec vous

1

Des contrats IT signés sans maîtrise des clauses qui engagent

SLA (niveaux de service), pénalités, réversibilité, propriété des livrables, changement de contrôle : ces clauses déterminent ce qui se passe quand ça va mal. Une fois signées, elles sont rarement relues par les équipes qui exécutent le projet au quotidien — jusqu'au jour où un incident les ramène sur la table.

2

Une gouvernance fournisseur qui s'arrête à la signature

Le contrat redevient un document dormant : les niveaux de service ne sont plus suivis, les renouvellements approchent sans anticipation — jusqu'au jour où un problème survient.

3

Des transformations menées sans pilotage contractuel dédié

Fusion, réorganisation, migration cloud, changement de prestataire : ces moments de bascule sont précisément ceux où les engagements doivent être sécurisés en amont.

Trois symptômes, une racine commune — la réponse à chacun, en détail, page suivante.

Ce que ça change, concrètement

Les 3 constats de la page précédente appellent chacun une réponse précise.

Constat : *Clauses mal maîtrisées*

Le juriste regarde le droit, l'acheteur regarde le prix, le chef de projet regarde le planning. Je regarde comment ces trois dimensions se croisent dans le contrat, et j'alerte sur les incohérences avant qu'elles ne deviennent des problèmes.

Constat : *Gouvernance qui s'arrête à la signature*

Le contrat définit ce que le prestataire doit livrer, à quel niveau de service, sous quelles pénalités — je m'assure que ce cadre est appliqué, avec des comités, des tableaux de bord SLA et l'anticipation des renouvellements.

Constat : *Transformations sans pilotage dédié*

Avant une fusion, une migration ou un changement de prestataire : j'identifie les contrats impactés, je vérifie les clauses de changement de contrôle et de continuité, et je pilote la transition.

Ce que vous recevez : *un plan d'action opérationnel — chaque point a un responsable, une échéance et un mode de résolution (avenant, renégociation, changement de process).*

2 offres — le point d'entrée

Le diagnostic contractuel est ma pratique principale — 16 ans à analyser des contrats IT en environnements complexes. L'audit licences est proposé en complément, déclenché à l'issue du diagnostic lorsqu'un risque spécifique est identifié. La lecture des licences s'appuie sur des portefeuilles de 70+ éditeurs (Renault, Thales, BNP Paribas).

1

Diagnostic Contractuel

LIVRABLES

- Cartographie des contrats à fort enjeu (financier, opérationnel, stratégique)
- Analyse des clauses sensibles
- Plan d'action priorisé avec recommandations

2

Audit Licences & Actifs Logiciels

LIVRABLES

- Inventaire des licences et contrats SaaS
- Analyse des risques financiers
- Plan d'optimisation et d'économies

***Pour aller plus loin :** le Contract Management en Continu — la fonction portée dans la durée (page suivante).*

Contract Management en Continu

La fonction contract management portée au quotidien — comités, SLA, renouvellements, sans recrutement à gérer.

Format : forfait mensuel · à partir de 3 mois, reconduit ensuite · préavis de sortie 1 mois · Le forfait s'ajuste au nombre de contrats et à la complexité des SLA — le rythme se définit ensemble au cadrage

CE QUE JE PORTE POUR VOUS

- Animation des comités contractuels stratégiques
- Pilotage du tableau de bord niveaux de service et indicateurs clés de performance (SLA / KPI)
- Anticipation des renouvellements et renégociations
- Gestion des évolutions contractuelles (change requests, avenants, mises à jour du Plan Assurance Qualité)
- Point de contact unique pour les besoins fournisseurs et licences

Déjà fait, dans la durée

Nexity (3,5 ans) — Création de la fonction contract management et pilotage fournisseur.

BNP Paribas (8 mois) — gouvernance de l'accord-cadre éditeur Broadcom.

Renault (2 ans) — 70 éditeurs, 30 M€ supervisés, 1,6 M€ d'économies.

Le périmètre couvert : la tenue de ces rituels, documentée et traçable, mois après mois. Le résultat financier final dépend aussi de la relation fournisseur et des arbitrages internes de votre organisation.

Tarif : sur devis, selon périmètre et durée d'engagement.

Renault — Groupe automobile mondial

Rôle : Vendor Management Officer (VMO) & Contract Manager — 2017–2019

CONTEXTE

- En charge du suivi contractuel et financier des contrats IT
- Portefeuille de 70 éditeurs, budget de 30 M€
- Fournisseurs principaux : Oracle, Tibco, ESI, MSC

ENJEUX

- Piloter la performance économique des licences
- Sécuriser les contrats à fort enjeu (licence illimitée, accord entreprise)
- Rechercher des synergies dans le cadre de l'Alliance Renault-Nissan-Mitsubishi

INTERVENTION

- Animation de comités stratégiques annuels avec les fournisseurs
- Négociation des accords stratégiques Oracle et Tibco
- Analyse de rentabilité et viabilité des engagements sur 3 ans

IMPACT MESURÉ

1,6 M€

d'économies générées (2018)

Résultat : 1,6 M€ d'économies générées en 2018 sur un portefeuille de 30 M€.

Nexity — Groupe immobilier français

Rôle : IT Contract Manager — 2019–2022

CONTEXTE

- Transformation digitale de la DSI, aucune fonction contract management existante
- Poste créé ex-nihilo au sein de la direction informatique
- Fournisseurs principaux : Microsoft, Claranet, Accenture

ENJEUX

- Structurer le suivi et l'application des contrats sur leur cycle de vie
- Sécuriser la relation avec les fournisseurs
- Accompagner la migration vers le cloud (AWS, Claranet)

INTERVENTION

- Création et structuration de la fonction contract management
- Renouvellement de l'Accord Entreprise Microsoft
- Appel d'offres de référencement de 48 prestataires IT

IMPACT MESURÉ

48

prestataires référencés sous accord-cadre

Résultat : fonction contract management créée et pilotée pendant 3,5 ans ; 48 prestataires référencés sous accord-cadre.

Klesia — Groupe de protection sociale

Rôle : Chef de projet — Audit contractuel IT — 2023

CONTEXTE

- Séparation d'entités Retraite / Prévoyance
- Désimbrication du Système d'Information
- Transferts contractuels entre entités juridiques

ENJEUX

- Maîtrise des risques juridiques de transfert
- Continuité opérationnelle pendant la transition
- Sécurisation de la base contractuelle existante

INTERVENTION

- Audit juridique de 160 contrats IT (matériels, logiciels, SaaS)
- Analyse de faisabilité des transferts
- Actualisation de la base contractuelle

IMPACT MESURÉ

160

contrats audités

Résultat : audit de 160 contrats IT réalisé en 3 mois — cartographie et analyse de faisabilité remises à la direction, avec proposition d'une trajectoire de transfert et renégociation sur 2 ans."

Servier — Groupe pharmaceutique international

Rôle : Senior Contract Manager — 2024–2025

CONTEXTE

- Programme de transformation de bout en bout : ERP SAP S/4HANA, Advanced Planning & Scheduling (Kinaxis), Manufacturing Execution System
- APS: planification avancée; ERP: Enterprise Resource Planning (gestion intégrée des ressources de l'entreprise); MES : suivi de production*
- Référent contractuel rattaché à la Direction Juridique et à la Direction du Programme
- Intégrateurs multiples : Deloitte (ERP/APS), Accenture (MES)

ENJEUX

- Piloter le cycle de vie contractuel sur plusieurs phases (General Design, Detailed Design & Build)
- Encadrer les niveaux de service et les mécanismes contractuels associés
- Fiabiliser les livrables et réduire les réserves techniques

INTERVENTION

- Pilotage des négociations PAQ (plan d'assurance qualité) et SLA (niveaux de service)
- Tableau de bord de suivi SLA, application des pénalités
- Animation de sessions de sensibilisation contractuelle

IMPACT MESURÉ

32% → 5%

réserves sur livrables

Résultat : réserves sur livrables réduites de 32 % à 5 % — après sensibilisation des équipes sur les vraies exigences contractuelles et suivi strict des niveaux de service, avec application des pénalités prévues.

Notre approche en 3 temps

Comprendre, agir, tenir dans la durée.

1

Diagnostic

Analyse des contrats, entretiens avec les équipes, cartographie des risques prioritaires sur le périmètre défini.

2

Recommandations & plan d'action

Priorisation des actions, évaluation des risques et opportunités, feuille de route avec jalons et responsables.

3

Pilotage dans la durée

Bascule vers le Contract Management en Continu : pilotage des SLA, du PAQ Plan Assurance Qualité et des procédures d'acceptation des livrables, rédaction des avenants — la répartition avec vos équipes (juridique, achats) se définit ensemble selon chaque mission.

Preuve chiffrée : 1,6 M€ d'économies générées chez Renault — 70 éditeurs, 30 M€ de dépenses supervisées.

Prestations de formation sur mesure disponibles — j'adapte les modules à vos enjeux opérationnels (catalogue sur demande).

Profil du consultant



Hugues Nsiangani

Program Contract Lead — Contract Management, Software Asset Management (SAM – Gestion des actifs logiciels) & Gestion de projet

FORMATIONS

Mastère Spécialisé Management & Direction de Projets — CentraleSupélec (2022)
Executive Certificate in Strategy — HEC Paris (2020)
Master 2 Droit des Nouvelles Technologies — Paris-Saclay (2008)

CERTIFICATIONS

WCC Contract Management (2025) · Prince 2 Practitioner · Scrum Master · CAPM (PMI) · ITIL 4

LANGUES

Français (natif) · Anglais (courant) · Portugais (intermédiaire) · Lingala (bilingue) · Malgache (notions)

ENGAGEMENT ASSOCIATIF

Bénévole et coordinateur — aide humanitaire (denrées, eau, fournitures scolaires) en Angola, Madagascar, dont deux missions de terrain à Toliara (villages RN7) en août 2025 et mai 2026.

Quatre piliers d'expertise

- Contract Management & Vendor Management (VMO)
- Pilotage niveaux de service et indicateurs clés de performance (SLA / KPI) & gouvernance fournisseur
- Gestion de projet — Mastère CentraleSupélec
- Software Asset Management (SAM – Gestion des actifs logiciels) & protection des données — DPO certifié

Trajectoire & références

Une trajectoire continue — du pilotage contractuel de grands programmes à la formation des équipes.



PROCHAINE ÉTAPE

Gouvernance contractuelle & maîtrise des risques de vos contrats



?

Avez-vous un contrat qui vous inquiète en ce moment ?

Un échange suffit pour l'identifier et déterminer le format adapté — audit ponctuel ou pilotage dans la durée.

Hugues Nsiangani

Program Contract Lead

+33 (0)6 99 52 81 31

+261 (0)38 50 075 87 (provisoire)

h.nsiangani@hashen.fr

Hashen.fr



CV one pager disponible sur demande