

Maha Massé

Senior Contract Manager IT & Vendor Management Consultant

La partenaire de confiance des directions IT et Achats pour naviguer les transformations les plus critiques.



Sécuriser et piloter la performance des contrats IT

Avec plus de 15 ans d'expérience, j'interviens sur le pilotage et la sécurisation de contrats IT complexes (software, outsourcing) dans des environnements internationaux.

Spécialisée dans les contextes de transformation (carve-out, spin-off, ERP), j'accompagne les organisations dans la gestion des fournisseurs stratégiques, la gouvernance contractuelle et l'optimisation de la performance.

Mon approche combine vision stratégique et exécution opérationnelle pour sécuriser les engagements contractuels et créer de la valeur durable.

15+

ans d'expérience en Contract & Vendor Management IT

60M€+

contrat stratégique Microsoft piloté (VINCI)

800M€+

de contrats IT pilotés en contexte de carve-out (Technicolor)

Projets clés

VINCI



MICROSOFT CONTRACT MANAGEMENT (€60M+)

Pilotage d'un contrat stratégique logiciel (EA / Azure) : gouvernance, SLA, optimisation des coûts et préparation de renouvellement.

TECHNICOLOR



GLOBAL SPIN-OFF – CONTRACT SEPARATION

Lead carve-out contractuel : gestion de 120+ contrats internationaux (800M€), gouvernance et continuité opérationnelle.

PERNOD RICARD



GLOBAL ERP PROGRAM – SAP S/4HANA

Vendor management sur un programme de transformation global : pilotage Accenture/BCG, gouvernance fournisseurs, performance et gestion des risques.

SOLVAY



IT OUTSOURCING CONTRACT MANAGEMENT – SPIN-OFF

Pilotage des contrats outsourcing (TMA/ITSM) : gouvernance, performance fournisseurs et gestion des risques en contexte de séparation.

Mes clients



Formations & compétences

FORMATIONS

- 2021

Panthéon Assas

DU Contract Management
- 2012

INSEEC Paris

Master spécialisé Achats internationaux et logistique
- 2009

Universidad Politécnica de Valencia

Génie industriel

SKILLS

- Contract Management (IT & Outsourcing)
- Vendor & Supplier Management
- IT Outsourcing (TMA, ITSM)
- Software & Licensing (Microsoft)
- SLA & Performance Management
- Contract Governance & Risk Management
- IT Transformation (ERP, Carve-out, Spin-off)

LOGICIELS

– SAP (Ariba, Rise, S/4Hana, Signavio)

– Salesforce

– ServiceNow

– Coupa

– MyPeopleDoc/UKG

– Avature

– Outhink

– Finastra KTP

– Microsoft O365

– Microsoft Dynamics

– Azure FinOps

– OBMS

LANGUES (capacité professionnelle complète)

– Français

– Anglais

– Arabe

– Espagnol

Parcours professionnel

Vinci

Octobre 2025 – Aout 2026

Consultante Achats IT

- Assurer la continuité Achats IT pendant l'absence d'un responsable achats senior, sur un portefeuille de dossiers stratégiques RH, SaaS et cybersécurité, dans un contexte de continuité opérationnelle.
- Piloter et sécuriser des dossiers fournisseurs critiques, notamment Avature, UKG / PeopleDoc, OutThink et Sopra Steria, en coordination avec les équipes IT, juridiques, métiers, cyber et fournisseurs.
- Structurer la revue achats et la préparation de négociation sur des contrats SaaS complexes : pricing, volumes engagés, gouvernance contractuelle, réversibilité, responsabilité, suspension de service, impacts cyber / RGPD et cohérence des annexes contractuelles.
- Mettre en place un suivi opérationnel des dossiers afin de prioriser les actions, formaliser les points de vigilance, clarifier les owners et préparer un passage de relais structuré.
- Préparer la continuité de service avec cadrage du périmètre d'intervention, priorisation des sujets urgents et appui ponctuel aux équipes VINCI.

Vendor Management – Global SAP S/4HANA Transformation

- Mission stratégique au sein visant à remplacer l'ensemble des ERP historiques du Groupe par une solution SAP S/4HANA unifiée à l'échelle mondiale (Europe, Amériques, APAC).
- En charge de la gestion de plus de 5 fournisseurs clés (SAP, Accenture, Kyriba, BCG etc.) sur un périmètre de transformation touchant plus de 70 filiales.
- Réalisation d'un diagnostic complet de la gouvernance fournisseurs
- À l'issue de l'analyse, formulation de recommandations stratégiques pour repositionner la fonction Vendor Management comme levier de sécurisation et de performance fournisseur.
- Mise en place de processus de pilotage incluant QBRs, suivi des KPIs de delivery, plans d'action correctifs, et coordination des escalades avec la Direction IT, la PMO centrale et les équipes delivery.

Senior Contract Manager – Microsoft (Software & Licensing)

Fournisseur IT numéro 1 du groupe VINCI avec un spend annuel d'environ 60M€, ce volume est amené à croître par l'extension du groupe.

Le contrat Azure MACC arrivant à échéance bientôt. Dans ce contexte, j'accompagne VINCI afin de préparer au mieux la future négociation du MACC et de maîtriser les coûts liés au MBSA.

- Contract Digest du dispositif actuel
- Mise en place et animation de la gouvernance
- Suivi des SLA
- Communication auprès des poles VINCI
- Animation des workshops avec les poles et MS pour préparer le renouvellement du MACC

Vendor Management Lead – IT & Strategic Suppliers

Leader de l’initiative Vendor Management (VMI) don’t l’objectif est de structurer et mettre en place le Vendor Management au sein de la BU Global Digital Platforms représentant 27+ fournisseurs et 40+M€ de dépenses annuelles.

- Audit du landscape.
- Elaboration de la stratégie et approche fournisseurs.
- Mise en place de la feuille de route VMI (RFP, négociations contractuelles, mise en place de la gouvernance, mise en place de SLA..)
- Change Management et gestion des risques associées.

Contract Manager – IT Outsourcing (TMA / ITSM) | Spin-off

Dans le cadre du projet spin-off (power of 2) : Piloter la stratégie fournisseurs clés sur la partie Outsourcing IT (TSA, split of contrat...) et plan d’action associé.

Établir, maintenir, surveiller et évaluer les relations avec les fournisseurs pour réduire les risques et améliorer la performance.

- Gérer et mettre en œuvre la roadmap sourcing.
- Stimuler l'innovation et l'amélioration continue des partenaires
- Gérer et améliorer les relations avec les fournisseurs
- Garantir la performance des fournisseurs grâce à la mise en place d'une gouvernance forte(organisation miroir, réunions de revue de service) et gestion de la performance (SLA, efficacité des plans d'amélioration) avec le produit DT / propriétaires de plateformes
- Mettre en œuvre la feuille de route de sourcing de DT et rationaliser les fournisseurs
- Participer aux négociations des termes des contrats (principalement sur les SLA, la conformité)
- Gérer le risque associées (BCP, export control.)

Senior Consultant – IT Carve-out & Contract Management

Activités de carve-out CALDERYS et ARTEMYN

- Identifier, collecter, synthétiser tous les contrats IT et Telecom à transférer à Calderys et Artemyn
- Contacter les fournisseurs pour communiquer sur les désinvestissements et obtenir un accord sur le transfert ou le consentement des contrats
- Effectuer la négociation avec les fournisseurs (en cas de non-consentement, modification de périmètre, nouveau besoin, etc.)
- Effectuer des appels d’offres lorsque cette stratégie est définie et décidée par Calderys/Artemyn
- Négocier les contrats
- Assurer le suivi des activités en participant au COPIL IT/Purchasing
- Préparer et présenter les fiches des contrats à Calderys et Artemyn
- Pilotage de la gouvernance
- Suivi des KPIs et Reporting auprès des DSI Calderys et Artemyn
- Reporting auprès de la tour de control Globale dirigée par Deloitte

Management des Achats IT Telecom IMERYS

- Identifier les meilleures stratégies pour les Achats IT et Telecom Imerys
- Exécuter le processus d’achat de bout en bout (définition des spécifications, RFX, recommandation, T&C’s, négociation...)
- Pilotage de la gouvernance avec les intervenants informatiques internes pour suivre les projets en cours et identifier les projets à venir
- Pilotage des réunions régulières avec les autres membres de l’équipe des achats informatiques pour assurer le suivi des activités

Lead Consultant – Global Spin-off & Contract Separation

Dans le cadre de la séparation de TECHNICOLOR en deux entités juridiques TCS et VANTIVA (ex Technicolor) :

- Définir le scope des opérations S&P actuelles de Technicolor pour assurer une couverture complète du périmètre
- Identifier les éléments communs à TCS et Vantiva Co et comprendre la stratégie de sortie pour les deux nouvelles entités juridiques
- Concevoir une feuille de route et un plan d’action détaillés pour assurer une transition accélérée et fluide
- Veiller à ce que les activités quotidiennes soient sécurisées dans les deux entités avec une séparation nette
 - carve-out contractuel, puisque 50% des 250 contrats stratégiques sont communs aux deux futures entités (spend adressé 95M€)
 - Support conseil/benchmark, sur des sujets S&P clés tels que la réaffectation des équipes, l’organisation, l’impact de Sievo &Per Augusta, etc.
- Suivre la transition grâce à une tour de contrôle dédiée S&P qui rend compte à la tour de contrôle globale du groupe dirigée par McKinsey (animation des project committee, steerco.)

Consultant IT Procurement & Contract Coordination – Outsourcing (TMA)

Pilotage d'un appel d'offres régional, hébergement d'applications critiques avec TMA:

- Recueil de besoin interne
- Formalisation de l'AO
- Gestion des échanges fournisseurs
- Dépouillement des propositions et grilles de notation,
- Soutenance et négociations
- Évaluation des dossiers en short list et aide au choix final
- Volet Contract Management, support aux équipes juridiques

Head of Procurement & Contract Management (France)

- Responsable du pilotage stratégique des Achats de Barclays France, toutes familles confondues (IT, frais généraux, Marketing, RH, PSEE, PII...) d'un portefeuille de +80M€
- Encadrement d'un acheteur/approvisionneur et d'un assistant achats
- Gestion du BAU (Appel d'offres, négociations, revues fournisseurs, eporting financiers)

Dans le cadre du projet de cession du groupe Barclays, de ses activités Retail et Wealth

- Management en France au fond d'investissement Anacap:
- Projet Rebranding 12M€ (changement de marque): gestion de l'appel d'offres
- Rebranding dans sa globalité , sourcing, rédaction du cahier des charges en collaboration avec la Directrice de la Communication, négociations financières et contractuelles
- Gestion du référencement achats PII, négociation des grilles et mise en place des accords-cadres dans l'outil achats PII (OBMS)
- Carve-out contrats fournisseurs dans le cadre du projet de cession : Transfert 450 contrats fournisseurs de Barclays Bank PLC à la nouvelle entité juridique française Barclays France (Milleis Banque), en étroite collaboration avec le cabinet Norton Rose Fullbright (Rédactions des lettres avenant, négociations et mises en place de nouvelles conditions contractuelles); gestion du risque liées au renégociations et transfert des contrats
- Mise en place d'une politique PSEE : Identification des PSEE, maitrise des aspects règlementaires et mise en place des contrôles de 1er niveau

Head of Procurement & Supplier Management – France

- Directement rattachée au directeur des Achats EMEA, responsable du pilotage stratégique des Achats du groupe sur le périmètre France avec un portefeuille de 90M€, toutes familles confondues (Prestations de services, Produits finis, Sous-traitance, Intérimaires, Travel, IT, frais généraux...):
- Pilotage de la fonction achats en France et encadrement d'un acheteur/approvisionneur
- Analyse des besoins avec les Directeurs Métiers afin de les traduire en objectifs quantitatifs et qualitatifs
- Cartographie, analyse des besoins, définition d'un plan d'actions par nature de dépenses
- Lancement d'appels d'offres (Rédaction cahiers des charges, lancement consultation, dépouillement et analyse des offres)
- Négociation, rédaction, mise en place et suivi d'accords cadres sur les achats récurrents
- Optimisation des achats stratégiques
- Optimisation des coûts, analyse financière des investissements, suivi du P&L en coordination avec la DAF
- Reporting et tableau de bord pour mensuel à destination du Directeur Financier
- Reporting trimestriel à destination de UPS HQ Atlanta en présence du CPO

Procurement & Supplier Management Analyst (ex venteprivées.com)

- Formalisation d'une stratégie Achats et de la mise en place d'un service Achats centralisés
- Gestion et optimisation d'un portefeuille 27M€
- Travail en étroite collaboration avec les différents départements pour identifier les besoins et rédiger les CDC
- Marketing Achats et sourcing de nouveaux fournisseurs, RFQ / RFI, méthode QCD
- Négociation et contractualisation
- Mise en place de revues fournisseurs dans le cadre de la SRM (KPI, SLA)
- Savings de 9% sur la totalité du portefeuille achats

Références clients



Valentine - VINCI - DSI Groupe
19/12/2024

Masquer cet avis

Mahe est intervenue dans un contexte compliqué de manque de ressources et de négociations complexes à mener dans un délai restreint. Elle a mené chacune des missions à terme avec la satisfaction des clients interne et en nous assurant une relation sécurisée avec les fournisseurs après son départ. Malgré notre culture complexe et une multitude d'interlocuteurs elle a su faire avancer les sujets Groupe et finaliser les sujets Holding.
Je retravaillerai avec Maha avec plaisir



Thomas - Roche Pharma France
28/09/2022

Masquer cet avis

Dans le cadre de notre appel d'offres infogérance et maintenance applicative, nous avons eu le plaisir de collaborer avec Maha. Cette collaboration fut extrêmement efficace, intéressante et concluante pour l'entreprise. Maha est en tout point rigoureuse, pertinente, maintient un bon niveau de communication et véritablement experte de son domaine. Je conseille vivement de collaborer avec cette professionnelle des Achats !



christophe Petit · 2nd
Group IT Director
October 3, 2023, christophe was Maha's client

I have been working with Maha Massé on a carve out project. She has been helping us on the procurement of IT services.
Her strong experience on IT procurement / contract negotiation help us to structure and organize our priorities.
She help us on preparing and managing Rfi for an SAP integration with multiple vendors.
Maha is very well organized prompt to ask the right questions during proposal review and challenging the vendors.
I would certainly work again with Maha if i have the opportunity. I strongly recommend working with her
Thank you Maha for your support during our project.



Sonia - IMERYS
05/06/2023

Masquer cet avis

Très professionnelles et consciencieuse je recommande vivement Maha qui a su faire preuve d'une très grande efficacité!



Bernd Reimann · 2nd
EMEA Procurement Manager at UPS Deutschland Inc & Co OHG
February 5, 2015, Bernd managed Maha directly

Maha is responsible for all commodities incl. Transportation, Fuel Cards, Security Guards & Aviation Services and Temp Labor contracts in France. She has the internal drive for excellence and convert ideas into tangible value for the UPS business. She is always looking for innovations from the external supplier and vendor and includes the potential to turn brilliant ideas into reality.



Eléonore Maginot · 2nd
Strategic Buyer at Xylem France
July 20, 2013, Eléonore worked with Maha on the same team

Maha a une excellente capacité de synthèse dans son analyse afin de répondre aux problématiques divers rencontrés dans le cadre de ses fonctions, ainsi qu'un très bon relationnel, aussi bien sur le plan professionnel que personnel.

Merci

POUR ME CONTACTER

E-MAIL

maha.masse@mcl-consulting.net

LINKEDIN

@mahamasse

TÉLÉPHONE

+33 (0) 6 27 74 10 39