

Grâce à son module innovant de Contract Management, Legisway renforce la fonction juridique dans le cycle business de l'entreprise

La Garenne-Colombes, le 19 janvier 2016 – Legisway, éditeur français précurseur sur le marché de la gestion de contrats, enrichit sa solution Contrat'tech d'un module innovant de Contract Management dédié aux Grands Comptes. Enjeu : optimiser les marges financières de l'entreprise en pilotant les risques et les opportunités contractuels.

Le Contract Management de Legisway : un nouveau module pour sécuriser les marges de l'entreprise

Vingt ans après le paramétrage de sa première solution et après une évolution constante de son logiciel, Legisway étoffe Contrat'tech d'un module de management de contrats facilement adaptable aux plateformes des Grands Comptes : le module *Enterprise Contract Management* (ECM).

Legisway entend bien renforcer la fonction juridique dans le cycle business en permettant aux entreprises d'éviter les baisses de rentabilité des contrats liées à un mauvais suivi contractuel : non respects d'échéances, pertes d'opportunité, coûts supplémentaires, pénalités diverses...

Mettre en place un dispositif global de gestion des affaires en créant un « bureau complet du juriste » est la priorité de Legisway pour augmenter la rentabilité des contrats en évitant les risques associés.

Grâce à une maîtrise intelligente de l'information contractuelle, Legisway souhaite donner à toutes les affaires traitées par l'entreprise une dimension « Corporate » mettant en relation, via une plateforme collaborative, tous les acteurs concernés par les contrats. Retrouver toutes les étapes d'une négociation, piloter les risques clés, respecter le formalisme des engagements sur l'intégralité de la chaîne des contrats qui composent une affaire, permet d'accompagner les intervenants et respecter une politique d'arbitrage et de « bon réflexe » qui fait souvent cruellement défaut à l'heure des bilans.

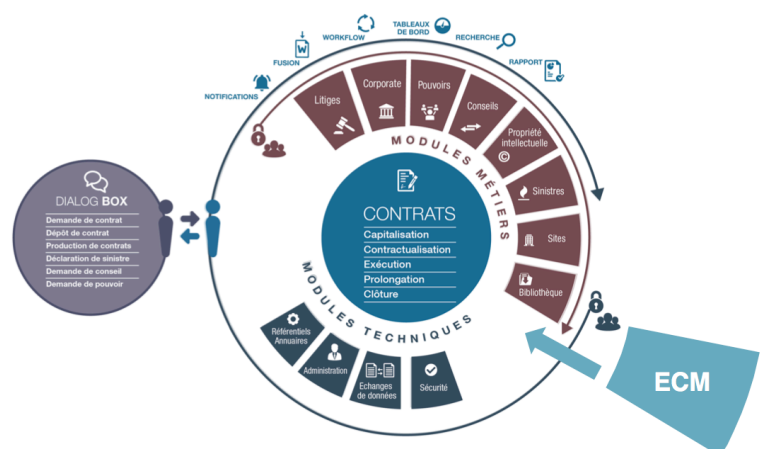
Selon **Théodore de Saint Remy, Responsable des Nouveaux Marchés de Legisway**, « *La solution informatisée des contrats était dans les années 90 un outil de confort et dans les années 2000 un outil réglementaire. En 2016, elle devient un véritable outil de performance grâce au module Enterprise Contract Management, positionnant ainsi les Directions Juridiques au centre des enjeux business de l'entreprise* ».

L'ECM dans l'écosystème Contrat'tech

Du coffre fort numérique à la gestion informatisée et intelligente des contrats, Legisway assoit sa légitimité sur le marché de la gestion de contrats avec sa solution paramétrable en fonction des problématiques juridiques.

L'écosystème de Contrat'tech intégrant le nouveau module ECM s'articule autour de différents modules « métiers » : Contrats, Litiges, Propriété intellectuelle, Conseils, Pouvoirs, Corporate, Sites, Sinistres.

Ces modules sont complémentaires des aspects techniques : Référentiels/Annuaire, Administration, Echanges de données, Sécurité.





Tous les modules de la solution Contrat'tech restent indépendants les uns des autres et sont adaptables et évolutifs en fonction des besoins des entreprises, de leur secteur d'activité et de leur taille. Chaque module s'accompagne d'un tableau de bord personnalisable pour gérer facilement les contrats sensibles entre tous les acteurs d'un projet : co-traitants, sous-traitants, prestataires, banques, assurances...

En mode SAAS ou en « On-premises » (acquisition), la solution Contrat'tech a pour atout de rester intuitive et ergonomique tout en étant personnalisable et administrable facilement. La mécanique ECM de Legisway intervient sur toute la durée de vie d'un contrat, sécurisant et optimisant ainsi les process juridiques.

L'émergence d'un nouveau métier sur un marché naissant : le Contract Manager

Le module Contract Management de Legisway arrive sur un marché naissant en parallèle de l'émergence du métier de Contract Manager. Il devient l'outil indispensable au Contract Manager pour lui permettre de sécuriser et d'augmenter la marge de son entreprise.

« Le premier rôle du Contract Manager ? Veiller à la marge des contrats en s'assurant que les engagements contractuels sont respectés. Les Directions Juridiques doivent prendre le virage de la gestion des contrats avec la lunette du Contract Manager, aux compétences multiples. Le Contract Manager doit être juriste, chef de projet, médiateur et commercial, afin de sécuriser au mieux les marges de l'entreprise », explique **Jérôme Teissier, Président Directeur Général de Legisway.**

La solution Contrat'tech a été développée pour les Directions Juridiques mais est aussi un outil indispensable à tous les services amenés à gérer des contrats complexes (achats, etc...). *« Le Contract Manager est généralement un juriste mais l'outil de Contract Management n'est pas toujours un outil de la Direction Juridique. 60% des clients de Legisway déploient chaque année leur solution hors de la Direction Juridique »,* conclut Jérôme Teissier.

À propos de Legisway

Editeur français précurseur sur le marché du Contract Management, Legisway propose une solution globale et innovante de gestion des contrats et de pilotage des activités juridiques de l'entreprise : Contrat'tech. La solution Contrat'tech offre une palette de fonctionnalités puissantes pour sécuriser le patrimoine contractuel des entreprises, optimiser la gestion des affaires, piloter les risques et atteindre un haut niveau de conformité juridique dans tous les domaines de l'entreprise.

De la start-up française en 2000 à la PME de 45 personnes aujourd'hui, désormais ouverte à l'international, Legisway affiche un chiffre d'affaires de 4,1 millions d'euros (dont 15% consacrés à la R&D). 60 % des salariés sont actionnaires de Legisway, preuve de leur adhésion et attachement au projet d'entreprise.

Avec plus de 30 000 utilisateurs à travers le monde (dont 20% de juristes), Legisway répond aux besoins de 300 entreprises Grands Comptes, dont 40 % du CAC 40 et une centaine de PME.

Relations médias :

Agence ComCorp

Marie-Caroline Saro – 01 58 18 32 58 / 06 88 84 81 74 – mcsaro@comcorp.fr

Sabrina Russo – 01 58 18 32 48 / 06 82 92 94 45 – srusso@comcorp.fr