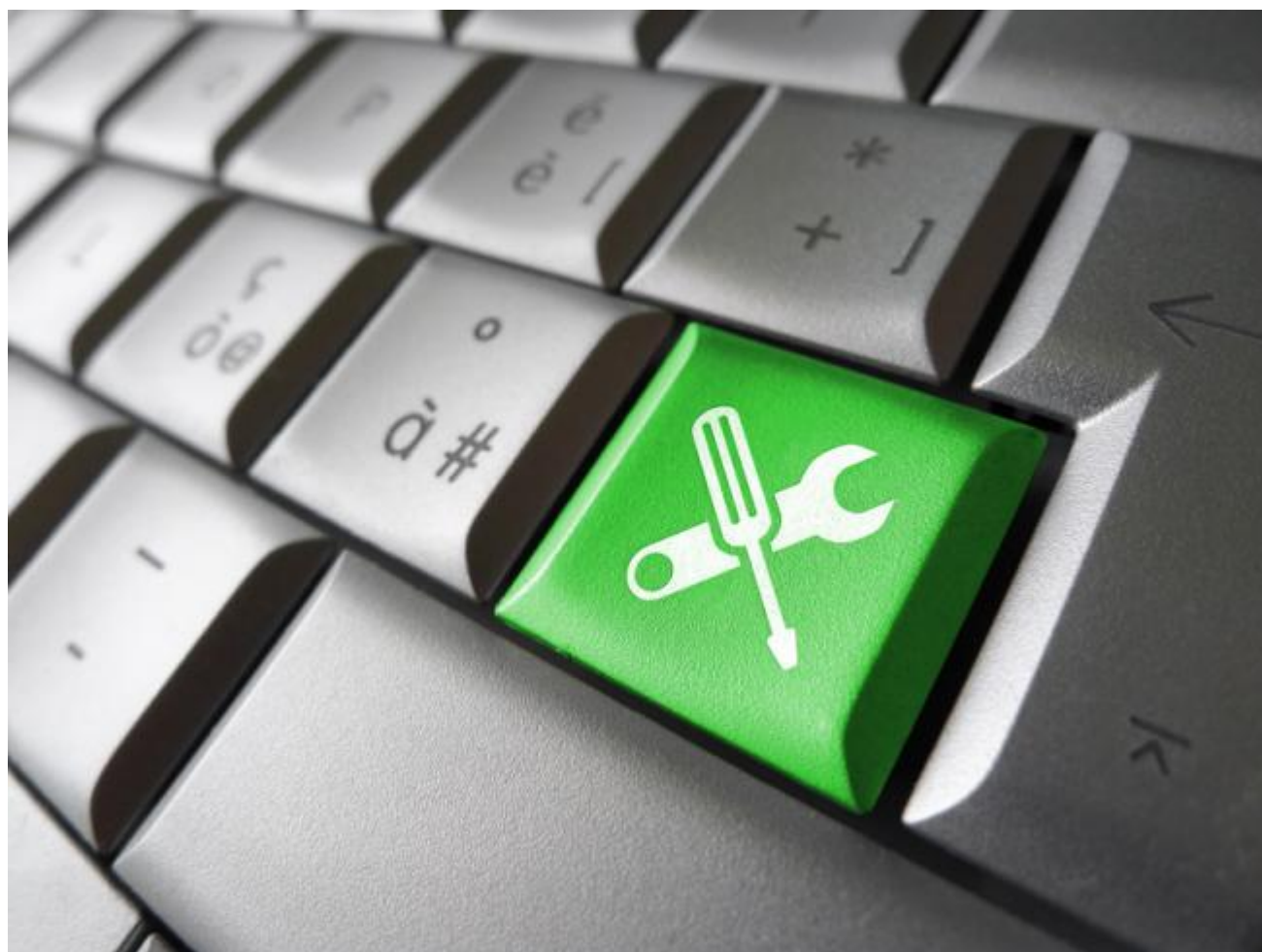


Outils de gestion des contrats, le défi de la transversalité

27/02/2017



Même si les "contract manager" sont encore rares dans les entreprises, ces dernières se dotent de plus en plus d'outils de gestion de contrats. Un moyen de créer un lien avec les opérationnels et de remettre le contrat au cœur de l'activité de l'entreprise.

Où se trouvent les contrats ? Comment y accéder rapidement ? Quelle est leur durée ? Sont-ils en cours ou arrivés à leur terme ? Quels sont les engagements et risques issus de ces contrats ? Autant de questions auxquelles les entreprises tentent de répondre en utilisant des outils de *contract management*. « On sent une volonté forte des entreprises de s'équiper d'outils de contract management », affirme Jérôme Teissier, président-directeur général de Legisway. Pourtant, selon une étude de l'Association française du contract management menée en 2015-2016 en partenariat avec Legal Suite et l'École européenne de *contract management*, 59 % des personnes interrogées utilisent uniquement des tableurs Excel comme outils de gestion et de traçabilité des projets. Et 18 % d'entre elles ne font appel à aucun outil (voir notre article). Néanmoins, il apparaît nécessaire que ces informations contractuelles soient stockées facilement, une fois

les contrats signés. Les sociétés, principalement des grands groupes et celles cotées, ont donc d'abord cherché à s'équiper d'un « coffre-fort digital » leur permettant de rassembler l'ensemble de leurs contrats dans un lieu unique sécurisé. Les contrats sont ainsi accessibles par tous et notamment par les opérationnels en charge de leurs réalisations.

Assurer l'interopérabilité de différents outils

La contrathèque est un début, presque une nécessité aujourd'hui pour une grande partie des entreprises, mais ne s'avère pas suffisante. Les outils doivent être capables de générer des alertes sur des deadlines particulières issues des contrats et permettre de s'assurer que les étapes de contractualisation de l'ensemble des procédures internes sont bien respectées. Si les processus de délégation de pouvoir, notamment, sont garantis, les juristes peuvent se concentrer sur le contenu même du contrat.

Néanmoins, pour continuer à faire valoir son rôle de *business partner* auprès des dirigeants et de pivot auprès des opérationnels, les directeurs juridiques souhaitent que leurs outils de gestion de contrat ne concernent pas uniquement leur département. « Les demandes de grands ERP (*Enterprise Resource Planning*) juridiques viennent avec l'évolution de l'entreprise et le développement de ses activités », détaille Delphine Lanchy, directrice adjointe de Legisway. Ces derniers muent petit à petit en outils métiers et fonctionnent avec ceux de gestion de contentieux, de suivi du corporate, de la propriété intellectuelle, etc. « Chaque entreprise a nécessairement besoin de personnaliser son outil, nous leur laissons donc une marge de manœuvre en poussant leur capacité d'autonomie au maximum », développe Jérôme Teissier. Et pour cela, un administrateur de l'outil est nommé en interne. Parfois la direction d'information reprend la main sur ces instruments afin de les harmoniser et de les intégrer à l'ensemble de l'entreprise. Grâce à des outils de gestion performants associés à une culture de travail collaboratif, l'information est plus pertinente et circule mieux. D'autres éditeurs, comme IBM ou bien encore ContractLive, vont même plus loin dans la personnalisation des outils en les fabricant à la demande.

Placer l'objet du contrat au cœur de l'outil de gestion

« Il est difficile de faire du *contract management* sans lien fort avec l'opérationnel. Une approche de gestion contractuelle est indispensable, particulièrement pour les sociétés présentes sur les marchés export », explique Louis Cointreau, directeur régional France et pays francophones de Systech International. C'est pourquoi, ce spécialiste des logiciels de gestion de contrats dans le secteur de la construction fournit notamment à ses clients des services vidéo pour des futurs dossiers de réclamations afin de faciliter la représentation des événements qui ont pu avoir lieu sur des chantiers. Une approche qui diffère des outils classiques. « Nous avons développé une application mobile qui permet à nos clients de rassembler aisément les informations pertinentes au reporting de leur chantier », continue Louis Cointreau. Des photos peuvent être transférées et un rapport est automatiquement généré par l'application. Un moyen différent de faire remonter directement les informations au directeur juridique et au client.

✎ Delphine Iweins

Source URL:

<http://www.actuel-direction-juridique.fr/content/outils-de-gestion-des-contrats-le-defi-de-la-transversalite>