

COMMUNIQUE DE PRESSE

Et si les contrats des entreprises étaient réellement traités comme des actifs ?

Alors que les contrats signés par une entreprise conditionnent ses ressources et encadrent son exposition au risque notamment contentieux, les entreprises françaises ne pilotent pas efficacement ces actifs que représentent les contrats. C'est un peu le paradoxe révélé par une étude rendue publique le 28 septembre 2021.

Paris, le 28 septembre 2021 - Mesurer la maturité de l'organisation et l'agilité numériques des entreprises françaises dans la gestion des contrats, tel était l'objectif de cette enquête menée par le cabinet Day One et la start-up Hyperlex. « Cette étude révèle que le contrat est un actif central de l'entreprise, un enjeu dont les COMEX doivent se saisir pour impulser une meilleure exploitation de leur patrimoine contractuel », souligne Martin Fauvel, Lead Contracts Analyst chez Hyperlex.

Une digitalisation des contrats à peine amorcée avec la signature électronique

Côté confirmation de tendances, cette étude met en avant la très nette progression des entreprises françaises dans la digitalisation du processus contractuel. Mais une entrée discrète si l'on considère l'ensemble des étapes de la vie d'un contrat (rédaction et négociation, validation, signature, stockage/archivage et suivi). Seule la signature électronique des contrats s'est en effet, à la faveur de la crise sanitaire, véritablement imposée dans la plupart des entreprises qui ont répondu à cette enquête (90 %), ce qui constitue néanmoins déjà un grand pas.

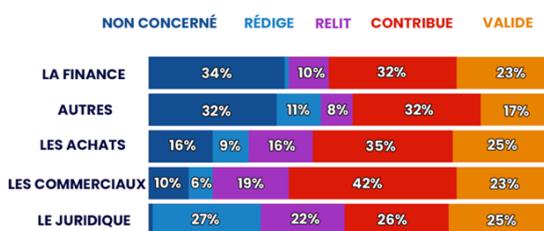
Quant à l'interconnexion des solutions de gestion des contrats avec les autres outils métiers utilisés dans l'entreprise (CRM, outils de *procurement to pay*, etc), vision optimale d'un contrat qui alimenterait en données les outils de pilotage de la finance, de la comptabilité, de la direction des ressources humaines, etc., les entreprises françaises en sont encore loin.

Le prochain enjeu : généraliser les règles de gouvernance numérique des contrats

Étendre la digitalisation à tout le processus contractuel suppose au préalable que les entreprises aient déployé une politique contractuelle qui définit les règles et les seuils de l'intervention de la direction juridique. C'est déjà le cas pour la moitié (47 %) des entreprises du panel.

Néanmoins, seuls 35 % des répondants déclarant avoir mis en place une politique contractuelle, ont

QUI FAIT QUOI DANS LE PROCESSUS CONTRACTUEL ?



SOURCE : ÉTUDE HYPERLEX - DAY ONE, 2021

prévu une matrice de responsabilité (RACI) qui détermine le « qui fait quoi ? » à chaque étape du processus contractuel et ce, pour l'ensemble des parties prenantes.

« Pour tirer tous les bénéfices de la digitalisation, indique Cerise Nourry, Manager chez Day One, il est nécessaire d'appréhender le processus contractuel de l'évaluation de tiers à la gestion du cycle de vie du contrat, en s'appuyant sur une politique contractuelle solide incluant l'ensemble des fonctions concernées ».

Autre pilier important, la mise à disposition de modèles de contrat fiables, mis à jour régulièrement et accessibles en quelques clics. Une étape envisageable particulièrement pour les contrats récurrents, qui aurait également l'avantage de rendre plus autonomes les opérationnels. L'enquête révèle ainsi que les opérationnels concernés sont majoritairement chargés du suivi des engagements (52 %) mais que près d'1/3 des répondants ne savent pas comment s'effectue le suivi des contrats une fois signés.

Une numérisation de la vie des contrats qui passera également par la mise en place d'un processus collaboratif et transparent de circulation des contrats et une meilleure gestion des délégations, afin de rendre la validation interne plus fluide.

Avec une finalité : optimiser la valeur générée par les contrats

La mise en place d'un tel processus n'a de sens que s'il permet de gagner en sécurité, particulièrement à l'ère de l'inflation galopante du contenu des contrats (obligations d'information, compliance, etc.).

C'est là tout l'enjeu du « *contract lifecycle management* » (CLM) : permettre à la direction juridique de piloter efficacement cet actif que représentent les contrats (en moyenne, pour les contrats les plus fréquemment rencontrés, le montant des enjeux financiers dépasse souvent les 500k par transaction (39 %) et sont au moins supérieurs à 100k dans 73 % du temps).

L'étude révèle que les répondants qui estiment savoir comment suivre les engagements, le font pour 23 % d'entre eux sous Excel, pour 19 % avec des alertes sur un agenda électronique et seulement 16 % grâce à un outil métier et 16 % via un outil de gestion des contrats. Difficile donc d'avoir une vision exhaustive sur des informations pourtant essentielles (date de signature, délais de paiement, mode de règlement des factures, volume des produits commandés, tarifs, etc.).

De manière générale, l'étude met l'accent sur une sous-exploitation chronique des données contractuelles. Des informations peu mobilisées une fois la convention signée. D'autant que, bien souvent, le contrat n'est appréhendé qu'à l'aune des échéances et des risques auxquels il expose l'entreprise (près de 50 % des répondants évoquent le suivi des échéances comme risque principal en termes de gestion contractuelle ; le stockage et l'archivage sont classés comme un risque principal pour 1/3 des répondants). Mais c'est oublier qu'une exploitation experte de la data permet de générer de la valeur.

Pour en savoir plus sur cette étude, sa méthodologie et le panel des répondants, c'est [ICI](#)

A propos d'Hyperlex – <https://hyperlex.ai>

Grâce à la performance de sa solution de gestion des contrats, Hyperlex accompagne plus de 10 000 professionnels dans 40 pays : des start-ups les plus innovantes comme ManoMano ou JobTeaser, aux grands groupes du secteur banque/assurance comme Crédit Mutuel Arkéa, Groupe Société Générale, en passant par les géants industriels comme Total ou Geodis.

Sa plateforme SaaS s'appuie sur une IA permettant aux entreprises de tirer le meilleur parti de leur portefeuille de contrats. Une solution utile également pour reprendre tout l'historique de ses engagements et qui facilite leur audit, en extrayant automatiquement les données pertinentes.

A propos du cabinet Day One

Day One est un cabinet de conseil en stratégie et management spécialisé dans les métiers du juridique et de la compliance. Nous aidons nos clients, entreprises et cabinets, à aligner leur organisation avec la stratégie, à chaque étape du cycle de vie de leur entreprise :

- directions fonctionnelles (audit, compliance, legal, tax...)

- cabinets de services professionnels : auditeurs, avocats, experts-comptables, notaires...)

Contact - Cerise Nourry

Tél. : +33 6 67 75 16 26

cerise.nourry@dayone-consulting.com

Contact presse - Elliott& Markus

Anne Laroudie - Consultante relations médias

T. + 33 1 84 25 27 08

a.laroudie@elliott-markus.com