



Introduire la gestion des contrats dans votre entreprise

Vous souhaitez vous lancer dans la gestion des contrats, mais vous ne savez pas par où commencer ? Utilisez notre plan d'action étape par étape et vous trouverez certainement la solution la mieux adaptée à vos besoins!

Tout d'abord, avant de choisir une technologie spécifique, il est essentiel de mieux connaître vos processus d'entreprise. Vous pourriez avoir le meilleur outil du marché, mais si personne ne l'utilise, il ne vous aidera pas.

C'est pourquoi il faut commencer par le début : comprendre le processus actuel de gestion des contrats. Qu'est-ce qui fonctionne et qu'est-ce qui ne fonctionne pas ? Quelle est votre motivation actuelle pour mettre en œuvre un logiciel ?

1. Vous recherchez un moyen proactif d'améliorer ou d'automatiser les processus d'entreprise et la collaboration.
2. Vous avez pris de nouvelles fonctions et souhaitez améliorer les processus et systèmes actuels.
3. Votre entreprise se développe rapidement et vous souhaitez mieux contrôler tous les contrats et accords conclus.

Une fois que vous avez trouvé les réponses à ces questions, faisons le premier pas vers plus d'efficacité.

1. Obtenir l'adhésion de votre organisation

Assurez-vous que les principales parties prenantes sont impliquées avant de consacrer trop de temps et d'énergie à l'examen de différentes solutions. Consultez les personnes responsables de la gestion des contrats. Plus précisément, demandez-leur leur avis et identifiez les tâches quotidiennes du cycle de vie du contrat qui pourraient être améliorées.

2. Déterminer qui sera impliqué et affecté par la nouvelle solution

La gestion des contrats a un impact sur différents individus, départements et branches de votre organisation. Essayez d'impliquer les parties les plus importantes dans le processus de prise de décision. Qui est concerné par le logiciel et qui est impliqué dans le processus de décision ? Cherchez à savoir comment une solution pourrait leur faciliter la vie. Cela vous donnera également une idée du nombre d'utilisateurs qui doivent avoir accès à l'outil. Cherchez-vous une solution qui facilite le travail de l'équipe juridique ? Ou de plusieurs départements ? Ou de l'ensemble de l'organisation ?

3. Déterminer le nombre de contrats à numériser

Que vous souhaitiez gérer numériquement tous les contrats existants ou uniquement les nouveaux contrats, rassemblez tous les contrats que vous pouvez trouver à l'aide de notre **liste de contrôle des contrats**. Cela vous donnera une idée de la situation actuelle. Assurez-vous de pouvoir retrouver et consulter tous les contrats, accords et documents, afin de pouvoir profiter immédiatement des avantages du système de gestion des contrats une fois qu'il sera en place.

4. Décidez de ce que vous voulez réaliser avec une telle solution

Il existe des dizaines de systèmes de gestion des contrats, mais chacun d'entre eux se concentre sur des phases différentes du cycle de vie du contrat. C'est pourquoi nous vous recommandons de faire une liste des **fonctionnalités** indispensables et utiles que vous souhaitez utiliser. La liste des fonctionnalités doit être basée sur vos besoins et objectifs spécifiques. Si vous avez de nombreux contrats mais que vous n'avez pas la capacité ou le savoir-faire en interne pour en assurer le suivi correctement, vérifiez comment les services de gestion des contrats peuvent vous aider. Si vous souhaitez en savoir plus sur la gestion des contrats, vous pouvez nous contacter à l'adresse suivante : www.contractify.io.

5. Déterminer votre budget

Comme pour toute décision, le choix d'un CMS particulier dépend fortement du **budget**. Il est donc conseillé de déterminer notre budget à l'avance. Avec un budget clair en place, vous pouvez vous concentrer sur la recherche de la bonne solution.

6. Adapter les solutions disponibles à vos besoins

Recherchez les solutions qui auront le plus d'impact sur vos besoins spécifiques en matière de gestion des contrats. Vous pourrez ainsi atteindre vos objectifs le plus rapidement. Heureusement, il existe une solution adaptée à chacun. Si vous souhaitez découvrir comment Contractify répond à vos besoins, **essayez-le gratuitement** ou planifiez **une démonstration avec l'un de nos experts** via www.contractify.io.

7. Convaincre la direction avec une démo de votre solution favorite

Il est important que les parties prenantes aient une vue d'ensemble de l'outil et de pouvoir poser toutes leurs questions. Avec **une démo adaptée aux besoins de l'organisation**, vous ouvrez la porte à l'étape finale : la décision.

