

RENFORCER VOS CONTRATS

Du financement à l'opération

L'expérience que nous avons acquise auprès de nos clients dans le secteur d'énergie renouvelable nous a permis d'en apprendre beaucoup sur les grands défis dans la gestion des contrats. En trois rubriques, nous avons schématisé les situations, les défis et les solutions qui pourrait être reconnaissables.



SITUATIONS

1. Des contrats de grande valeur dans un marché réglementé

Compte tenu de la nature du secteur des énergies renouvelables, vos contrats doivent toujours être relus avec soin. Le département financier entend limiter les risques en vérifiant la stabilité financière et la solvabilité de vos fournisseurs. Le service juridique veut, quant à lui, s'assurer que les contrats sont conformes à l'ensemble des réglementations environnementales, des permis, des exigences en termes de licences et des normes en matière d'énergies renouvelables.

2. Signer un grand nombre de contrats

Le fait de devoir approuver beaucoup de contrats induit, par définition, la signature d'un grand nombre de documents. La signature interne et externe peut rapidement soulever des problèmes organisationnels, en ce sens que de nombreux services et parties prenantes sont impliqués dans vos contrats de développement et de construction. Dans un tel contexte, il est difficile de garder une vue d'ensemble du statut de chacun des différents contrats.

3. Nombreux types de contrats, nombreuses entités juridiques

La gestion de toutes les phases, du développement à l'exploitation, implique une quantité extrêmement élevée de modèles de contrats et de contreparties (contrats d'achat d'électricité, contrats-cadres de service, différents types de licences). En fonction de votre portefeuille de projets, vous créez indéniablement un nombre important d'entités juridiques qui nécessitent, elles aussi, d'être gérées. Le volume considérable d'informations liées aux contrats et aux documents juridiques eux-mêmes requiert un environnement hautement structuré.

4. Un suivi approfondi des contrats

Vos systèmes EBoP ou vos CAE sont extrêmement vastes et reprennent des éléments essentiels à la planification de la construction, aux évaluations de la qualité, aux périodes de prolongation et aux responsabilités. Ils nécessitent, de ce fait, un contrôle et un suivi approfondis par différents départements. Les modalités contractuelles des documents juridiques doivent, en outre, être comparées fréquemment pour en assurer l'homogénéité.

DÉFIS

1. Signer des contrats litigieux

Vous vous exposez à des catastrophes juridiques s'il s'avère qu'une clause de responsabilité importante manque dans votre contrat-cadre de service signé, mais qui n'a pas été relu par un juriste. Résultat ? Une grande incertitude juridique et beaucoup de temps perdu à revoir et renégocier vos contrats. Comment assurez-vous que chaque clause est correctement vérifiée par la bonne personne, en dépit de la diversité et du volume élevé de contrats, du risque de versions multiples, des congés et des erreurs humaines ?

2. Ne pas savoir ce qui a été signé

Vous ne seriez pas le premier à découvrir à mi-chemin d'un contrat important - votre MSA, par exemple - qu'il n'a pas été signé par votre CEO. Comment assurez-vous que chaque contrat est signé par les bonnes personnes en interne et en externe ? Perdre la trace de ce qui a été signé et de ce qui ne l'a pas été est souvent dû à la multiplicité des lieux de conservation des contrats : Google Drive, dossiers SharePoint, boîtes aux lettres électroniques... ou de l'utilisation de plusieurs outils de signature.



[Découvrez toutes nos business cases ici](#)

3. Impossibilité de trouver et d'optimiser l'information juridique

Dans un marché hautement réglementé, les services juridiques qui s'appuient sur des informations juridiques dépassées, voire erronées, sont confrontés à la non-conformité, à des positions de négociation défavorables et à d'importantes pertes de temps et d'énergie. Des informations cruciales se perdent ou deviennent obsolètes sans qu'on le sache lorsque les contrats, permis et informations sur les fournisseurs sont dispersés dans différents systèmes informatiques, boîtes aux lettres électroniques ou tableaux Excel. Pire encore : votre entreprise passe ainsi à côté de l'optimisation d'énormes quantités de données juridiques, tout au long de vos projets énergétiques.

4. Manque de clarté sur les responsabilités en matière de suivi

Vu que plusieurs départements et parties prenantes suivent des éléments spécifiques dans les mêmes contrats, la gestion des responsabilités et de l'accessibilité est difficile, mais nécessaire. Le danger ici est de compter sur la discipline de chacun pour organiser ces suivis lui-même, à sa manière. Les choses peuvent vite mal tourner lorsqu'une personne en congé, par exemple, oublie de renouveler votre bail ou n'annule pas un contrat d'entretien pour une turbine qui sera démantelée l'année prochaine.

COMMENT CONTRACTIFY PEUT VOUS AIDER

1. Mettez en place des flux d'approbation fixes

La mise en place d'un flux d'approbation fixe, entre autres pour vos MSA et vos EBoPs, sur une plateforme contractuelle centralisée apporte un cadre juridiquement et financièrement sûr à votre entreprise. Dans Contractify, chaque personne impliquée reçoit une notification lorsqu'elle doit approuver un contrat. Ajoutez autant d'étapes à votre flux que vous le souhaitez et accélérez l'approbation des contrats, même par des parties prenantes externes.

2. Assurez-vous que tout est signé

La valeur moyenne des contrats dans le secteur de l'énergie est trop élevée pour s'en remettre à la seule bonne volonté des signataires. Le contrôle des flux de signature est donc essentiel. Avec Contractify, la signature est la dernière étape du processus d'approbation. Vous pourrez filtrer ce qui n'a pas été signé et envoyer un rappel si nécessaire. Les contrats signés, en interne ou en externe, sont automatiquement versés dans le bon dossier sur Contractify.

3. Trouvez tout ce que vous cherchez, à tout moment

Chaque contrat ou autre document juridique doit être trouvable facilement, sur une plateforme bien structurée et accessible. Vu que votre environnement Contractify est spécifiquement développé pour votre secteur d'activité, vous n'aurez jamais de problèmes pour retrouver vos PPAs, CFAs ou vos contrats-cadres associés à un parc éolien ou solaire particulier. Pourquoi même ne pas filtrer sur tous les contrats liés à une entité juridique et contenant un accord de confidentialité ?

4. Faites de vos contrats le fil conducteur de vos projets

Vos contrats sont le résultat d'une négociation très poussée au cours de laquelle votre service juridique a soigneusement défini les obligations de qualité et les délais de livraison qui vous protègent en cas de litige. Votre plateforme de gestion des contrats doit vous permettre de les utiliser comme un fil conducteur, une pierre angulaire. Grâce à l'IA, Contractify permet à vos contrats de vous rappeler les échéances cruciales, comme un bail qui expire cette année.

IMPACT SUR VOS AFFAIRES

1. La direction a **une vue globale claire** de tous les contrats, peu importe l'endroit où ils se trouvent.
2. L'entreprise peut **économiser beaucoup d'argent** en évitant les coûts inutiles.
3. **Meilleur contrôle et tranquillité d'esprit** quant au suivi correct des contrats à haut risque et de grande valeur

QUELLE EST LA MEILLEURE STRATÉGIE POUR VOTRE GESTION DES CONTRATS ?

Discutons-en ensemble ! Prenez rendez-vous avec notre expert, Korneel. Il travaillera avec vous pour trouver une solution professionnelle de gestion des contrats adaptée à votre organisation et à vos besoins.



**PLANIFIER UNE
CONSULTATION**