

## Avantages

- Déploiement d'une solution SaaS avec réduction du délai d'obtention de résultats et accélération de l'innovation, permettant dès la première année de réduire le coût total de possession de 5 à 10 fois par rapport aux logiciels installés
- Gestion de toutes les fonctions du contrat au niveau de l'entreprise (y compris côté achat et côté vente)
- Meilleure efficacité des négociations avec réduction de moitié du cycle de vie des contrats
- Identification de gisements d'opportunités et prévention de la perte d'opportunités se traduisant par une augmentation du chiffre d'affaires global allant de un à deux pour cent
- Réalisation des économies négociées avec mise en conformité de 55 % de dépenses supplémentaires
- Standardisation des processus et des autorisations des contrats
- Réduction des coûts administratifs et judiciaires de 30 % au maximum
- Réduction des risques opérationnels et réglementaires
- Référentiel des contrats centralisé
- Suppression des contrats non approuvés et des doublons
- Prévention de l'oubli des livrables et échéances diverses
- Amélioration de la performance client et fournisseur

La viabilité d'une entreprise peut être déterminée à partir de ses contrats. Les contrats d'approvisionnement indiquent la somme des marchandises et des services dus à une société. Les contrats de ventes décrivent ses engagements envers ses clients et les recettes attendues. Les contrats internes, eux, sont des accords conclus au sein de l'organisation.

La gestion des contrats est un facteur capital pour la réussite d'une entreprise. Pourtant, de nombreuses sociétés établissent toujours les contrats sur papier et ceux-ci sont dissociés des outils en ligne et ne font l'objet d'aucune standardisation des processus. Cela se traduit par l'inefficacité, le coût élevé et la longueur des cycles liés aux contrats, qui rendent difficiles le contrôle et la gestion des accords. Et surtout, cela empêche l'entreprise de réaliser les économies négociées et lui fait perdre des opportunités de chiffre d'affaires.

Mais il existe une meilleure approche.

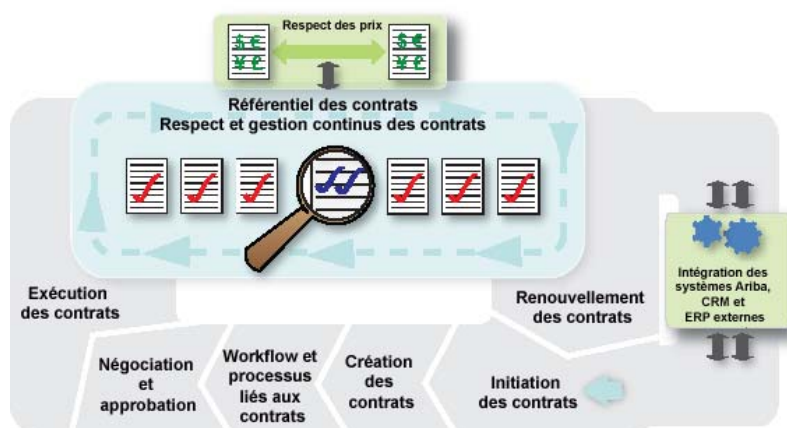
## Pourquoi choisir Ariba Contract Management ?

Ariba Contract Management aide les employés des services juridique, financier, d'approvisionnement et commercial chargés de la gestion des contrats de gérer tous les types de contrats, notamment d'approvisionnement et de vente ainsi que les accords internes. Grâce à Ariba Contract Management, les entreprises peuvent élaborer des contrats assurant le meilleur rapport qualité/prix en résolvant deux composantes majeures du cycle de vie des contrats :

- **la gestion des contrats** depuis la demande des contrats jusqu'à leur exécution, en passant par leur création, les workflows du processus de mise en œuvre des contrats, les négociations et les autorisations par le biais de signatures électroniques ;
- **la gestion des engagements**, notamment la gestion continue de tous les aspects liés à la conformité et aux performances par le biais de rappels en fonction des tâches et de fonctions de recherche et de création de rapports, ainsi que d'activités portant sur le renouvellement des contrats.

Grâce à Ariba Contract Management, les entreprises peuvent directement se mettre en contact avec leurs clients lors de la création, de la négociation, de l'exécution et de l'administration permanente des contrats. Cette solution se traduit par une plus grande efficacité, la baisse des coûts d'administration et l'amélioration des relations, augmentant ainsi le rapport qualité/prix des contrats.

Solution SaaS (logiciel en tant que service) unique, Ariba Contract Management intègre une technologie leader du marché dans un environnement complètement hébergé et applique des normes de sécurité des données plus strictes que celles de toute autre entreprise. Ariba Contract Management permet aux sociétés de mener à bien leurs activités avec peu de ressources, en obtenant des résultats rapidement et en réduisant leur coût total de possession (TCO).



## À propos d'Ariba Inc.

Ariba, Inc. est le premier fournisseur de solutions commerciales collaboratives pour les entreprises. Ariba optimise et rend plus efficaces les opérations d'achat, de vente, et de gestion de la trésorerie en associant la meilleure technologie du marché dans le domaine des logiciels en tant que service (SaaS) à la plus grande communauté de partenaires commerciaux internationale en ligne, ainsi que les compétences et services d'experts afin d'augmenter les ressources et les compétences internes, le tout sous forme d'un service flexible et fondé sur le cloud computing. Ariba® Commerce Cloud™ intègre toutes les fonctionnalités nécessaires pour maîtriser les coûts, augmenter les ventes, réduire les risques et améliorer le cash flow et les activités. Plus de 300 000 entreprises, dont plus de 80% des sociétés figurant au classement Fortune 100, utilisent des solutions Ariba pour optimiser leurs échanges avec d'autres entreprises. Pourquoi ne pas les rejoindre ? Pour plus d'informations sur les solutions commerciales Ariba et leurs résultats, visitez le site Internet [www.ariba.com](http://www.ariba.com).

## Caractéristiques

### Technologie

- Plate-forme SaaS intégrée multi-utilisateurs qui gère l'intégralité du cycle de vie de tous les contrats
- Fonctions de conformité souples comprenant l'application en temps réel au moment de la demande et le renforcement du contrôle des transactions liées aux dépenses passées
- Puissantes fonctions de recherche et de création de rapports qui optimisent les résultats des engagements existants
- Workflows du processus d'élaboration de contrats robustes et souples
- Journal d'audit complet satisfaisant à toutes les exigences réglementaires, tant internes qu'externes
- Intégration des workflows et des données des contrats aux systèmes tiers

### Communauté

- Collaboration avec les ressources internes et les partenaires commerciaux pendant les négociations
- Fonctions de signatures électroniques via le partenariat d'Ariba avec DocuSign, fournisseur numéro 1 de solutions de signatures électroniques pour entreprises

### Capacités

- Expertise et meilleures pratiques fournies par le biais d'un modèle de distribution souple, allant du conseil sur site aux modèles Web
- Meilleurs modèles de contrats conditionnels du marché basés sur la technologie

## Prêt à vous lancer?

Plus de 295 000 entreprises, dont 94 sociétés figurant au classement Fortune 100, utilisent des solutions Ariba pour gérer leurs activités commerciales. Pourquoi ne pas les rejoindre ? Pour en savoir plus, visitez le site Internet <http://www.ariba.com/solutions/contractmanagement.cfm> ou contactez votre représentant commercial.

Copyright © 2010 Ariba, Inc. Tous droits réservés.

7/10

### Ariba UK Ltd

Baronsmede - 20 The Avenue  
Egham, Surrey  
TW20 9AB  
Phone: +44 (0) 1784 487100  
[www.ariba.com](http://www.ariba.com)

