

Avantages

Chaque jour, Ariba aide ses clients à gérer plus de quatre millions de contrats offrant notamment les avantages suivants :

- 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 liées aux contrats de ventes à l'échelle de l'entreprise, ce qui se traduit par une accélération des cycles de ventes
- 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 pouvant aller jusqu'à deux pour cent
- Standardisation des processus et des autorisations des contrats
- Meilleure exploitation des ressources légales limitées, particulièrement importante pendant les cycles de pointe en fin de périodes
- Réduction des risques opérationnels et réglementaires
- Augmentation du chiffre d'affaires au travers de l'optimisation de la valeur offerte aux clients, par le biais de l'amélioration des renouvellements et des opportunités de ventes incitatives et de ventes croisées
- Référentiel des contrats centralisé
- Suppression des contrats non approuvés et des doublons
- Prévention de l'oubli des livrables et échéances diverses
- Amélioration de la réalisation des contrats, ce qui se traduit par une meilleure satisfaction des clients

De nombreuses entreprises considèrent les regroupements juridiques et les groupes donneurs d'ordre comme des adversaires qui ralentissent les cycles de ventes et gênent la conclusion de contrats. Pour ces organisations, la gestion des contrats n'est rien de plus qu'un mal nécessaire. Or les grandes entreprises en ont une autre vision. Pour elles, la gestion des contrats est un objectif commercial clé qui, lorsqu'il est correctement exécuté, peut avoir un impact direct et positif sur les résultats financiers.

Selon une étude d'Aberdeen Group, l'automatisation des contrats de vente peut augmenter le chiffre d'affaires de 1 % à 2 % du fait de :*

- la réduction de près de moitié de la durée du cycle de négociation des contrats ;
- la meilleure visibilité des contrats ;
- l'amélioration de la collaboration aussi bien pendant qu'après l'exécution des contrats.

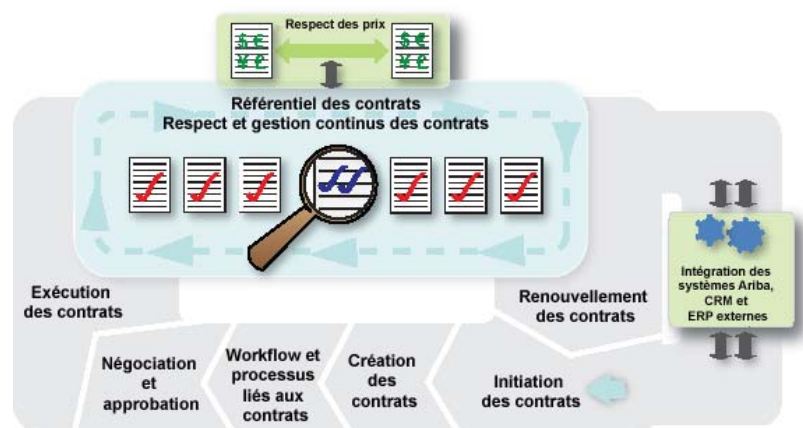
Pourquoi choisir Ariba Contract Management ?

Si vous aussi vous voulez bénéficier des avantages mentionnés précédemment, Ariba Contract Management est la solution idéale. 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.

Caractéristiques

Technologie

- Plate-forme SaaS intégrée multi-utilisateurs qui gère l'intégralité du cycle de vie de tous les contrats
- 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 clients 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?

Chaque jour, les entreprises font appel à une solution Ariba pour les aider à gérer plus de quatre millions de contrats. Pourquoi ne pas les rejoindre ? Pour en savoir plus, visitez le site Internet http://www.ariba.com/solutions/contractmanagement/sales_contracts.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

