

oneflow⁺

Enquête : La gestion des contrats en entreprise



Avant-propos

Les contrats sont partie intégrante de chaque entreprise. Certains contrats joueront un rôle plus déterminants que d'autres mais l'ensemble d'être eux permettra à l'entreprise de pérenniser. Lorsqu'on pense aux entreprises, on ne pense pas forcément aux contrats. Ils restent omniprésents tout en étant invisibles à l'œil nu.

Les contrats sont partout

Ce que les personnes extérieures ne voient pas, c'est que les contrats sont le ciment de l'entreprise. Vous embauchez ? Ils signent un contrat. Vous achetez ou louez des bureaux ? Un contrat est signé. Vous vendez un produit ou un service ? Votre client a signé un contrat. Les contrats concernent presque tous les aspects d'une entreprise. Dire que les contrats sont importants est un euphémisme.

Les contrats sont essentiels pour les entreprises du monde entier. C'est pourquoi Oneflow a réalisé une analyse approfondie sur l'utilisation actuelle des contrats. Et pour voir quels seront les enjeux et tendances de demain.

Nous voulions savoir quels sont les problèmes qui peuvent affecter le processus de gestion des contrats dans les entreprises.

À quoi ressemble l'avenir de la gestion des contrats ? Quels sont les outils et les technologies qui se profilent à l'horizon ?

À la fin de ce rapport, vous connaîtrez :

- L'importance de l'automatisation des contrats pour les entreprises
- La principale raison pour laquelle les contrats échouent
- L'avenir numérique des contrats et de la signature électronique
- Le faible coût et l'impact des contrats numériques

Nous avons l'intention de dresser un portrait complet de la gestion des contrats tel qu'elle se présente aujourd'hui. En utilisant des données réelles et des informations provenant de ceux qui créent et signent des contrats dans le cadre de leur activité professionnelle, nous voulons tracer l'avenir de la gestion des contrats.

Qu'entend-t-on par gestion de contrats ?

Nous définissons la gestion des contrats comme le processus de gestion des accords que vous concluez, individuellement ou en tant qu'entreprise, avec d'autres parties. Ce processus s'étend sur tout le cycle de vie du contrat, de la pré-signature à la post-signature, et couvre le renouvellement, la renégociation, l'exécution, la conformité, l'archivage et le stockage des contrats.

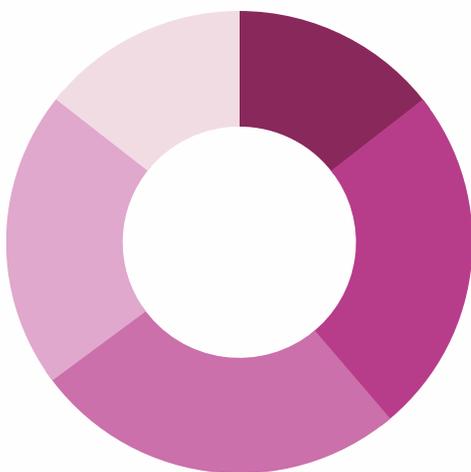


Méthodologie

Nous voulions prendre le pouls du marché de la gestion des contrats et de son évolution. Nous avons donc cherché les réponses en interrogeant 250 professionnels dans 4 pays en Europe et aux États-Unis.

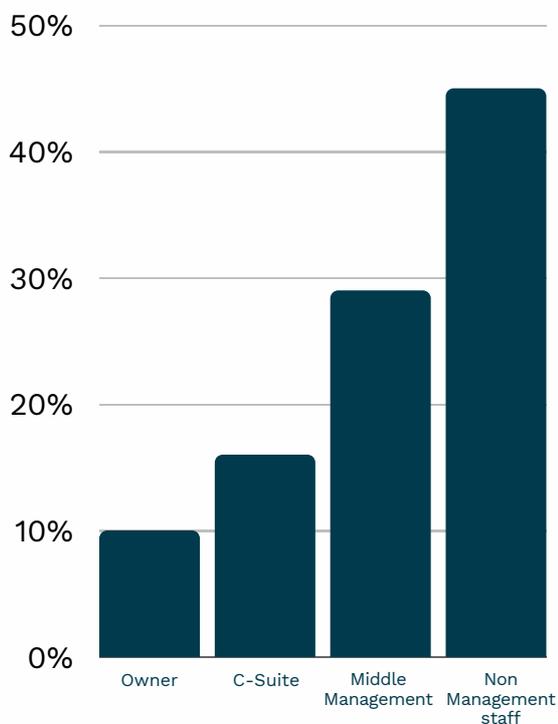
Afin de garantir la précision des données et des résultats, nous avons veillé à ce que chaque personne interrogée travaille sur des contrats, en créant, éditant, envoyant ou signant des dans le cadre de ses fonctions.

Sondés par tranche d'âge



- 18 - 24 (14.4%)
- 25 - 34 (24.4%)
- 35 - 44 (26.0%)
- 45 - 54 (20.8%)
- > 54 (14.4%)

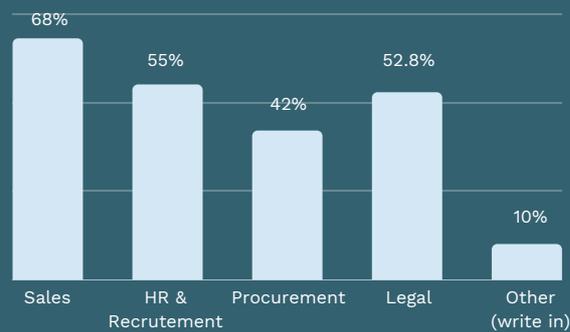
Sondés par fonction



Les contrats sont indispensables

Comment votre entreprise utilise-t-elle les contrats ?

68% des personnes interrogées utilisent des contrats dans le cadre de leur processus de vente.



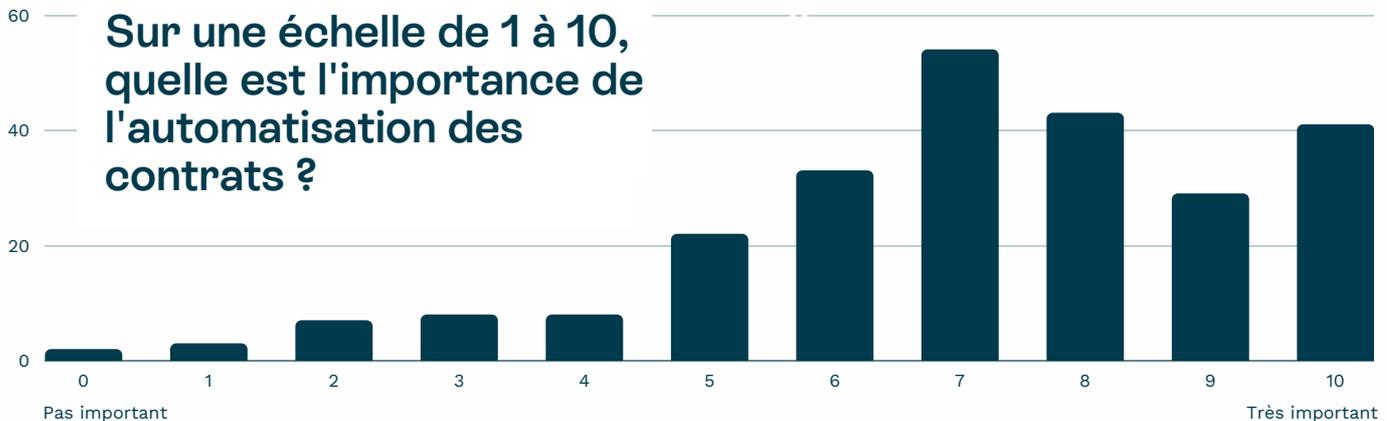
Quel est le plus gros contrat signé au cours de l'année écoulée ?

+1,000€

La majorité des personnes interrogées ont signé un contrat d'une valeur d'au moins 1 000 euros au cours de l'année écoulée.



Sur une échelle de 1 à 10, quelle est l'importance de l'automatisation des contrats ?



63% ont estimé l'automatisation des contrats comme importante

Il existe une grande variété de contrats. Le département des ventes est celui qui utilise le plus de contrats, mais les RH et le service juridique ne sont pas loin derrière. Les personnes interrogées ont mentionné tous les secteurs d'activité possibles lorsqu'elles ont répondu à cette question.

Toutefois, il en ressort que l'automatisation des contrats EST un sujet crucial pour les entreprises. Il s'agit donc d'un domaine dans lequel les entreprises sont conscientes que l'automatisation est possible et qu'elle aura un impact bénéfique sur leurs workflows et leurs processus. Ce n'est pas un domaine à ignorer, ou si c'est le cas, c'est à leurs risques et périls.



Précision et clarté

Pour quelle raison ne pas signer un contrat ?

60%

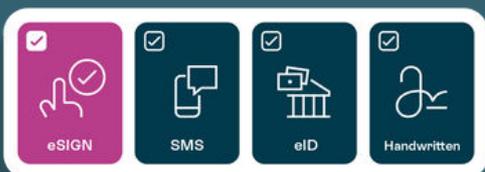
des personnes interrogées affirment qu'un manque de clarté des clauses et termes du contrat les inciterait à ne pas signer le contrat.

Combien de fois ouvrez-vous un contrat avant de le signer ?

4x minimum

40 % des personnes interrogées ouvrent un contrat au moins quatre fois avant de le signer !

Comment signez-vous vos contrats ?



80 % des personnes interrogées signent leurs contrats en utilisant la signature électronique.

60% d'entre eux utilisent la signature manuscrite et électronique.

Le principal obstacle à la signature d'un contrat est le manque de clarté des termes, des clauses ou des conditions. Ce résultat est intéressant car 40 % des personnes interrogées ouvrent et lisent un contrat au moins quatre fois avant de le signer ! Le fait que les contreparties ouvrent le contrat autant de fois laisse beaucoup de place au changement et à la communication.

Lorsque vous parvenez à un accord, il est tout à fait naturel que des modifications soient apportées avant que l'accord ne soit finalisé. Nous pouvons constater que des outils et des contrats statiques (PDF) conduisent beaucoup plus souvent à la non-signature du contrat. Il semble que ce soit également le cas dans le cadre de contrats signés, car une majorité utilise plusieurs méthodes pour signer.



Accélérer la signature

Combien de temps vous faut-il pour signer un contrat ?

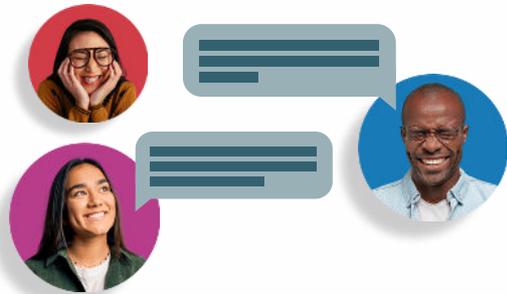
- Moins d'1 jour
- 1-3 jours
- 1 semaine
- Plus d'1 semaine



49% des sondés obtiennent la signature d'un contrat dans un délai d'1 à 3 jours !

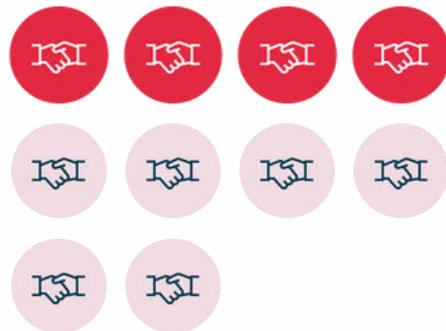
Combien de parties sont impliqués en moyenne dans une négociation avant signature ?

54% des sondés déclarent qu'au moins trois parties prenantes sont impliquées dans le processus de négociation avant la signature d'un contrat.



Certains de vos contrats ont-ils été influencés par l'outil que vous utilisez pour la signature ?

4 deals sur 10 sont influencés par l'outil utilisé pour la signature.



La rapidité avec laquelle un contrat est signé en 2023 a de quoi réjouir. La majorité des contrats étant signés en moins de trois jours grâce à la signature électronique, permet de constater un gain de temps considérable. Si le nombre moyen de parties prenantes impliquées dans un contrat est d'au moins trois, plus il y en a, plus les choses peuvent se compliquer et plus la signature électronique peut vous faire gagner du temps.

Toutefois, grâce aux progrès des outils de gestion des contrats et des logiciels de signature électronique, les frictions qui, auparavant, ralentissaient les transactions et les interrompaient brutalement, permettent au processus contractuel d'être plus rapide que jamais. En particulier pour les contrats professionnels et dans les cycles de vente B2B. C'est précisément dans ces situations qu'un tel outil peut accélérer le processus.



Chaque modification peut avoir des conséquences

Pour quelles raisons les contrats ne sont pas signés ?

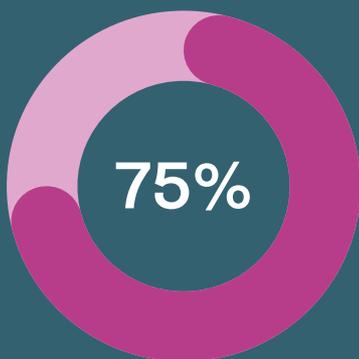
- Retard
- Changement de clauses
- Changement d'avis
- Tarification
- Complexité juridique
- Changement de parties prenantes
- Calendrier
- Autres



64% des sondés ont indiqué que la principale raison de non-signature est la modification des conditions dans le contrat.

Qu'est-ce qui est le plus important lorsque vous signez un contrat ?

- Facilité d'utilisation
- Plate-forme
- Informations précises
- Autre



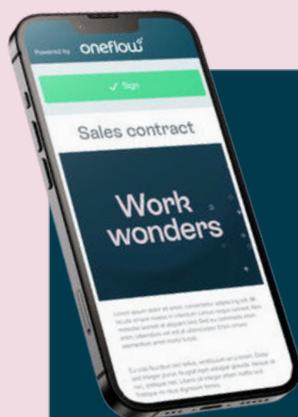
75 % des répondants déclarent que la chose la plus importante lorsqu'elles signent un contrat est que les informations contenues dans le contrat soient exactes.

On pense souvent que lorsqu'on signe ou fait signer un contrat, toute modification apportée au contrat peut et va probablement ralentir la transaction ! C'est totalement faux, car lorsque vous signez quelque chose, tout doit être en ordre, et les modifications de dernière minute, les changements ou les demandes jettent une pierre dans le processus et sonnent le glas de l'accord.

Pour lutter contre cela, les entreprises et les employés recherchent de la flexibilité dans leurs contrats. Ainsi, les changements de dernière minute qui surviennent s'intègrent harmonieusement dans le processus de signature et n'augmentent pas les frictions. Le meilleur moyen de conclure un accord sans qu'aucun accroc ne vienne le faire dérailler est de disposer d'outils permettant une meilleure communication à l'intérieur du contrat.



Le futur des contrats se fera majoritairement en ligne

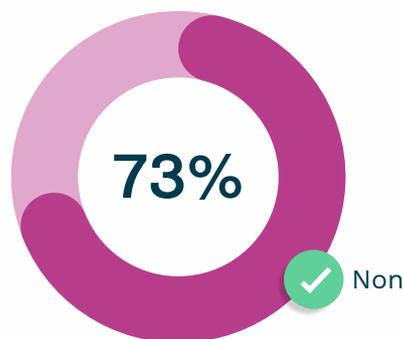


Le plus important pour l'avenir des contrats ?

84%

des interrogés ont déclaré que la possibilité de signer un contrat sur n'importe quel appareil est cruciale pour l'avenir des contrats.

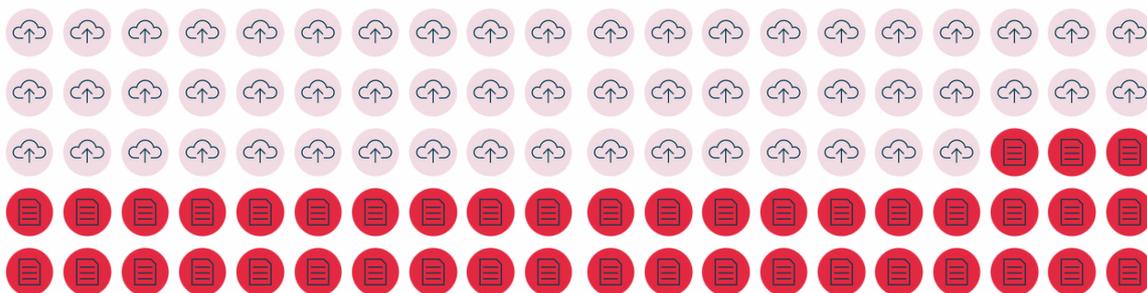
Utilisez-vous le même logiciel pour créer et signer des contrats ?



des sondés utilisent le même logiciel pour la signature et la création de contrats !

Où stockez-vous vos contrats ?

57 % des personnes interrogées stockent leurs contrats électroniquement, soit sur leur ordinateur, soit dans le cloud.



La gestion des contrats s'inscrit dans la lignée de nombreux autres domaines. Elle se dirige vers un processus strictement numérique. Et les solutions numériques de gestion des contrats deviendront le mode de signature de facto. 84 % des personnes interrogées ont déclaré que la possibilité de signer un contrat sur n'importe quel appareil était la caractéristique la plus importante pour l'avenir des contrats.

Pour la majorité des entreprises, le stockage des contrats se fait sous forme numérique. Les grandes armoires de stockage ont été remplacées par des applications dans le cloud. Le papier et le stylo ont été remplacés par des signatures électroniques et des contrats numériques. Les gens attendent de leurs contrats qu'ils puissent être signés n'importe où et sur n'importe quel appareil.



La communication relative aux contrats laisse à désirer

Quels sont les moyens de communication que vous utilisez pour obtenir une signature ?

76%

des sondés utilisent le mail comme moyen de communication pour faire signer leurs contrats.



On le répète sans arrêt. Les e-mails restent le principal moyen de communication contractuel, puisque 76 % des sondés utilisent l'e-mail pour signer un contrat. Toutefois, le fait de ne compter que sur les emails pour la communication contractuelle peut poser des problèmes. Les longs e-mails sont connus pour ralentir les négociations et causer des maux de tête. Pire encore, ils posent des problèmes de sécurité et augmentent les risques pour les entreprises. Les longs e-mails sont sujets à des erreurs que nous commettons tous en tant qu'êtres humains.

Le fait qu'un si grand nombre de personnes utilisent encore des séries d'emails pour communiquer sur les contrats est une tendance préoccupante.

Il est préférable que toutes les communications contractuelles soient effectuées dans le cadre du contrat, dans un registre d'audit détaillé accessible uniquement aux habilités.

Les contrats suscitent des émotions diverses ! Certains s'en désintéressent même. C'est ce que nous voulons changer en continuant à prendre le pouls des contrats.

Les contrats devraient être un moment heureux. Un moment de célébration. C'est l'aboutissement d'un accord entre tous les acteurs. Dans les prochaines éditions, nous sommes impatients de voir comment les sentiments et les émotions liés aux contrats évoluent et se développent.

Nous constatons également que les contrats sont indispensables au bon fonctionnement d'une entreprise. Et il est évident que cela a un impact sur tous les domaines d'une entreprise, ainsi que sur de nombreuses personnes qui travaillent au sein des entreprises.

Quand vous pensez aux contrats, quelles émotions ressentez-vous ?

Joie **Anxiété**
Souci Crainte
Stressant
Peur Satisfaction
Anticipation **Rien**
Bonheur





L'avenir des contrats

L'avenir des contrats est digital. Les données que nous avons recueillies confirment ce constat. La transformation numérique comporte de nombreux éléments tels que l'automatisation de nombreux processus et la rationalisation des workflows. Les contrats numériques seront un facteur clé de succès dans les transformations numériques réussies. Les solutions de gestion des contrats qui automatisent l'ensemble du processus contractuel, permettront aux entreprises d'accélérer les processus et de gagner en efficacité et en compétence numérique.

Les entreprises et le commerce en général se digitalisent rapidement, jour après jour. Nous le constatons dans la manière dont les entreprises utilisent les contrats numériques dans leurs activités. Des accords sont conclus et les affaires circulent. Les signatures électroniques et les solutions de gestion des contrats doivent être flexibles pour répondre aux exigences d'une structure commerciale hybride ou numérique. Les accords peuvent être polyvalents et les solutions de gestion des contrats doivent l'être également.

Dans le climat économique actuel, les entreprises du monde entier accordent la priorité à la réduction des coûts et aux gains de productivité. Atteindre ces objectifs et créer ces synergies peut être facilement réalisable et permet d'économiser de l'argent et de gagner du temps. L'automatisation des contrats est un petit investissement qui a un impact énorme sur les organisations de toutes tailles.

Nous prévoyons que dans les prochains mois, voire années, les contrats joueront un rôle encore plus important dans la digitalisation des entreprises et auront un impact sur leurs prévisions, leurs opérations et le cœur de leur activité.



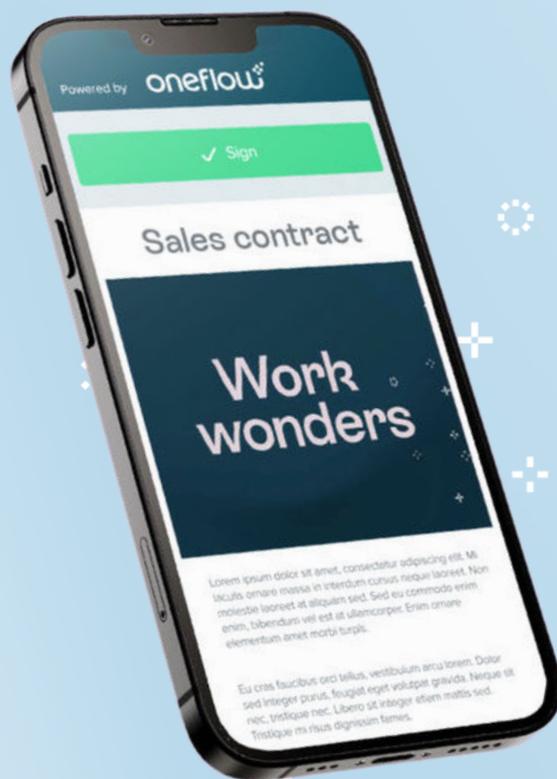
A propos de Oneflow

Oneflow est une solution qui vous permet de créer, signer et suivre tous vos contrats de A & Z sur une seule et même plateforme.

Elle est destinée aux équipes commerciales pour optimiser les cycles de vente, aux achats pour contrôler l'ensemble des processus, mais aussi aux ressources humaines pour des recrutements plus fluides à toutes les étapes.

Doté d'une interface claire et bien organisée, l'outil vous offre un aperçu complet de l'ensemble de vos workflows, de l'édition de vos contrats jusqu'à leur réalisation financière.

Rendez-vous sur oneflow.com/fr



oneflow

