

Optimiser les processus achats



Marston's



Unit4 Source-to-Contract by Scanmarket (S2C) favorise la maturité numérique des processus d'approvisionnement grâce à une plateforme intégrée qui permet de contrôler les dépenses, de prendre rapidement des décisions fondées sur des données et de maintenir la conformité.

Unit4 Contract Lifecycle Management by Scanmarket (CLM) rationalise le contrôle des contrats, des données et de la documentation, et utilise les signatures électroniques pour accélérer les processus et fournir une visibilité d'audit complète de la documentation, réduisant ainsi les risques et améliorant la conformité.

Faire progresser l'entreprise

Marston's, l'un des principaux brasseurs et exploitants de pubs du Royaume-Uni, gère de nombreux contrats. Des milliers de contrats, en fait. Les services des ventes et de l'approvisionnement ont un très grand nombre d'engagements externes et chacun d'entre eux nécessite la création, l'exécution, le suivi et la gestion d'un contrat. Il est essentiel pour Marston's de faire en sorte que "le papier circule" pour que l'entreprise puisse continuer à progresser.

Solution : plus d'activités à valeur ajoutée grâce à la gestion des contrats

Marston's a mis en place le module CLM de S2C pour commencer à mieux gérer les engagements externes de l'entreprise. Avec des opérations étendues et une large base de fournisseurs, Marston's a longtemps été confronté à un nombre important de problèmes posés par le stockage des contrats dans des disques durs, des classeurs, etc. sans référentiel central.

Outre le fait qu'elle limitait la visibilité des engagements de l'entreprise, cette situation nécessitait d'importantes ressources juridiques pour gérer les accords existants, ressources qui auraient pu être mieux affectées à des activités à plus forte valeur ajoutée que l'administration. Le groupe juridique a constitué

Industrie

Vente au détail dans les débits de boissons

Siège Social

Wolverhampton (Royaume-Uni)

Taille de l'entreprise

Environ 14 000 collaborateurs

Product

Unit4 Source-to-Contract by Scanmarket (S2C)

Défis

Avec des opérations étendues et une large base de fournisseurs, Marston's a longtemps été confronté à un nombre important de problèmes posés par le stockage des contrats dans des disques durs, des classeurs, etc, sans référentiel central. En plus de limiter la visibilité des responsabilités de l'entreprise, cette situation nécessitait d'importantes ressources juridiques pour gérer les accords existants. En plus de limiter la visibilité sur les responsabilités de l'organisation, cette situation nécessitait d'importantes ressources juridiques pour gérer les accords existants, des ressources qui pourraient être mieux affectées à des activités à plus forte valeur ajoutée, au détriment de l'administration.

Chiffres



VITESSE

La fonctionnalité eSignature permet un traitement plus rapide des contrats et des signatures



ÉPARGNE

Réduction des coûts de papier, d'affranchissement et même d'encre

« Il est tout simplement très facile à utiliser. En passant à DocuSign eSignature... l'équipe juridique de Marston a pu traiter les contrats et les signatures plus rapidement. »

Sam James

Procurement Process Coordinator chez Marston's

l'équipe de base, l'équipe des ventes étant le premier groupe externe impliqué. Les résultats obtenus jusqu'à présent sont impressionnants.

Selon Sam James, Procurement Process Coordinator, presque toutes les parties prenantes de l'entreprise sont impliquées et "il n'est plus nécessaire de courir après les gens. Ils téléchargent eux-mêmes les contrats".

Résultat : DocuSign, c'est plus d'efficacité et plus d'économies

Une fois la base mise en place, Marston's a voulu exploiter pleinement les capacités inhérentes à la gestion des contrats en ligne. Le référentiel, les flux de travail et la transparence ont tous été réalisés par le biais de la plateforme S2C. Pour passer à l'étape suivante, il fallait intégrer le processus de signature dans le répertoire en ligne.

Même si une entreprise gère tous ses engagements externes par le biais d'un référentiel central et d'un système de reporting, l'exigence d'une signature physique n'en est pas moins importante.

La signature physique entraînait des retards, des coûts et de la complexité dans le processus.

Selon Sam, « des tonnes et des tonnes de contrats arrivaient, étaient placés dans une corbeille de signature physique et, chaque semaine, un directeur du service juridique devait de signer les contrats à la main, ce qui entraînait des retards et des occasions manquées. En adoptant la fonctionnalité eSignature de DocuSign dans le module CLM de S2C, l'équipe juridique de Marston a pu traiter les contrats et les signatures beaucoup plus rapidement ».

Outre les avantages en termes d'efficacité et d'opportunités, Marston's a pu réaliser de réelles économies grâce à la réduction des coûts de papier, d'affranchissement et même d'encre. Ces économies ont largement couvert le coût de la technologie. Les contrats provenant de pays aussi éloignés que le Kazakhstan pouvaient être exécutés aussi facilement que ceux qui se trouvaient au bout de la rue.

Une mise en œuvre réussie, sans formation

La meilleure approche de mise en œuvre dépend de chaque entreprise. Pour Marston's, c'est une approche flexible, moins axée sur les mandats et la formation, qui a le mieux fonctionné. En commençant par l'équipe chargée des contrats

les plus importants (les ventes), Marston's a étendu la mise en œuvre à plus de 200 collaborateurs.

Des programmes de communication efficaces, des FAQ et des guides d'utilisation ont permis d'accélérer le déploiement. La plateforme est si facile à utiliser qu'aucune formation n'a été nécessaire. Selon Sam, « c'est tellement facile à utiliser. Un utilisateur novice peut s'en servir. Nous l'avons donné à notre administratrice juridique et elle l'a utilisé sans aucune formation. »

Les conseils de Marston aux autres entreprises

« Utilisez les ressources disponibles car elles sont abondantes. Tout ce dont vous avez besoin se trouve facilement sur le site web. En tant que chef de projet, servez de ressource au reste de l'entreprise et laissez-la s'en charger. Et lorsque vous déterminez comment "vendre" le concept au sein de l'entreprise, concentrez-vous sur le fait que tout le monde comprend qu'il s'agit de l'avenir des contrats et que vous finirez par y arriver. »