

Solution Source-to-Contract : 7 questions à se poser



Les questions à se poser lors de la mise en place d'une solution S2C

Les entreprises utilisent la technologie S2C jusqu'à 400% plus que toute les autres. En moyenne, cela leur permet d'atteindre les objectifs suivants :

- 🎯 **89%** des dépenses gérées contre **51%** pour les autres
- 🎯 **12.8%** d'économies annuelles réalisées contre **5.6%** pour les autres
- 🎯 **82%** des projets sont livrés dans les délais contre **59%** pour les autres
- 🎯 **50%** de réduction des coûts administratifs de gestion du cycle de vie des contrats par rapport aux autres

Vous devriez vous poser les questions ci-dessous pour identifier un logiciel S2C qui permettra réellement à votre entreprise de fonctionner.

1. Est-il facile à utiliser ?

Demander toujours une démo de l'outil. L'adoption généralisée par les utilisateurs est extrêmement importante, et cela ne se produit que si les collaborateurs trouvent l'outil facile à utiliser.

2. Combien de temps faut-il entre la mise en œuvre et l'exploitation ?

Les plateformes plus sophistiquées peuvent être pleinement opérationnelle en deux jours seulement.

3. Le fournisseur écoutera-t-il vos commentaires et vous proposera-t-il des options de personnalisation ?

Il est important de se mettre d'accord sur le sujet.

4. Comment va s'organiser l'assistance ?

Disposerons-nous d'interlocuteurs dédiés parlant notre langue et comprenant les défis de notre marché ?

5. Quelle est la flexibilité de votre processus de mise en œuvre ?

Sur mesure ?
approche standard ?

6. Des formations sont-elles proposées ?

Le prestataire s'est-il penché sur la meilleure manière de vous accompagner dans la maîtrise du logiciel ?

7. Qu'est-ce que j'en pense ?

Avez-vous l'impression que ce prestataire se soucie de votre réussite et peut vous donner le retour sur investissement dont vous avez besoin ?



Envie d'obtenir plus de renseignements ?

N'hésitez pas à nous contacter pour obtenir un accompagnement personnalisé : info.fr@unit4.com