

CADRAGE / ETUDE D'OPPORTUNITE

Digitalisation de la signature des contrats d'abonnements Le Parisien



MISSION

Diagnostic processus
et organisation

Dimensionnement
Business Case

Optimisation Lean

CONSTATS

- La Société de Distribution et de Ventes du Parisien (SDVP), réalise la commercialisation et la distribution des titres du groupe Amaury (Le Parisien, Aujourd'hui en France, France Football, L'équipe...). Elle a aussi en charge la gestion des contrats d'abonnements des abonnés particuliers.
- Le Canal de vente privilégié pour les abonnements aux titres du groupe est la prospection porte à porte (contrats et mandats « papier »)
- Dans le Cadre de la refonte de processus commerciaux de contractualisation, SDVP nous a confié le cadrage du projet de signature électronique des contrats d'abonnements et des mandats de prélèvements associés sur tablette.

RESULTATS

- Mobilisation de l'ensemble des intervenants des processus clients pour formaliser les processus de la préparation des tournées de prospection à la signature des contrats et aux règlements des abonnements (animateurs, prospecteurs, ADV, comptables)
- Un Business Case complet réalisé dans les délais en complément du dossier d'opportunité qualitatif

CHALLENGES

Nous avons pris en charge les chantiers suivants :

- **Diagnostic des processus**

Modélisation des processus de prospection commerciale et contractualisation de bout en bout avec approche d'observation terrain

Définition des macro processus Cible de prospection et de contrôle de validité des contrats en parallèle des parcours clients

- **RFI/Appel d'offres éditeurs**

Identification des éditeurs de solutions de signature électronique à valeur probante couplée mandat/contrat.

Rédaction du cahier des charges éditeur et assistance à la sélection de la solution.

Identification des freins clients/prospecteurs et initialisation des argumentaires commerciaux et managériaux

- **Dossier de cadrage du projet**

Définition du plan projet, estimation de la capacité à faire, réalisation du Business Case

Rédaction du dossier d'arbitrage présenté en COMEX