

Case Linte & Accenture



# 80% de redução de custo por contrato

Como a linte a ajudou a Accenture a combater a burocracia e ter um processo de contratação eficiente e mais seguro.

## Como a linte ajudou a Accenture a combater a burocracia e ter um processo de contratação eficiente e mais seguro.

**~152**

Modelos de contratos automatizados

**~70%**

Redução de horas de negociações contratuais

**~3000**

Fornecedores registrados

**Brasil + 6 países**

Processo unificado LATAM

**~3000**

NDA click-through

A Accenture é uma empresa multinacional de consultoria de gestão, tecnologia da informação e outsourcing. É a maior empresa de consultoria do mundo, além de ser uma competidora global no setor de consultoria de tecnologia, e estava enfrentando alguns desafios no processo de contratação e gestão de contratos.

### **1º desafio: Reduzir o tempo de contratação de fornecedores.**

O processo de contratação de um novo fornecedor era um tanto quanto complicado para a Accenture, pois era muito lento e burocrático, do começo ao fim variava de acordo com o fornecedor, a

demora desde a criação até à assinatura era comum, o que levava a negociações contratuais longas e improdutivas. Alguma coisa tinha de mudar. Nesse contexto, havia falta de visibilidade de todas as etapas, envolvidos no processo e os responsáveis por cada atividade, sem visibilidade também do status do processo de elaboração do contrato. Nesse contexto alguns colaboradores por praticidade salvavam as minutas no desktop e não pegavam a mais atualizada da rede, assim sem garantias de que a minuta contratual que estava sendo utilizada era a mais atualizada.

## **Como foi resolvido?**

Na busca por resolver o problema que impactava diretamente nas negociações contratuais, em 2018, a Accenture conheceu a Linte, que com o objetivo de simplificar os processos e trazer mais segurança, apresentou sua plataforma de Contract Lifecycle Management, que passou a fazer todo processo de contratação da Accenture, desde a criação, com a automação dos documentos, de acordo com perguntas e respostas baseadas em árvore de decisão, análise, revisões, coleta de aprovações, assinatura, armazenamento e busca de contratos dentro de uma única plataforma de forma rápida e intuitiva. Assim houve a eliminação do uso do email para trocas sobre contratos, bem como a utilização de minutas armazenadas no desktop, eliminando também o uso de planilhas para o controle das obrigações. Com o Contract Lifecycle Management da linte, a assinatura e o armazenamento passaram a acontecer num só lugar.

## **2º desafio: Falta de visibilidade e gestão das consultas ao jurídico.**

Além de desafios nas negociações contratuais, a Accenture enfrentava dificuldades na gestão de consultas feitas pelos clientes internos ao jurídico, pois todas as demandas eram enviadas e eram feitas via sistema interno e email com inúmeras trocas de e-mails e perda de dados de históricos. Assim todo controle era feito de forma manual e os advogados gastavam boa parte do seu tempo para organizar a caixa de email, na distribuição das atividades entre os pares e na gestão de SLAs em planilhas. As alterações na ferramenta utilizada poderiam ser feitas apenas via Global, o que dificultava as melhorias. A ausência de automação de relatórios dificultava a visibilidade de dados da operação.

### **Como foi resolvido?**

Com a solução de Internal Legal Request da Linte, a Accenture conseguiu a centralização no recebimento de consultas ao jurídico, automatizou o fluxo de consultas, com a colaboração entre todas as equipes envolvidas dentro de uma única plataforma e passou a ter também controle de SLAs de forma automatizada. Alcançou a visibilidade de todas as consultas feitas ao jurídico e os status das solicitações de forma simples, mantendo um histórico organizado das demandas e trazendo mais transparência e organização, com relatórios automatizados, status e fluxos pré definidos.

A Linte também trouxe para a Accenture a autenticação nas plataformas via Single Sign On (SSO), trazendo mais segurança.