

BOOSTEZ VOTRE EFFICACITÉ COMMERCIALE AVEC LA SIGNATURE ÉLECTRONIQUE



Optimisez vos taux de transformation
en rationalisant vos processus de souscription



Maximisez votre ROI en bannissant le papier

La problématique du papier est un des enjeux majeur de **la transformation numérique des entreprises**.

Toutes les études récentes sont unanimes sur le sujet : les entreprises ayant amorcé le virage de la digitalisation seront dans les meilleures dispositions pour se développer et prospérer.

Digitaliser l'entreprise implique donc le passage d'une logique de processus à une logique d'expérience client, qu'il s'agisse de l'externe comme de l'interne à l'entreprise.

Dans ce contexte, les directions commerciales jouent un rôle critique pour la compétitivité et partagent pleinement la vision innovante ainsi que la responsabilité du futur de l'entreprise.

Bannir le papier, un gain de temps et de réactivité

La vente est un processus complexe qui nécessite une grande réactivité et une certaine souplesse afin de convaincre le client que le produit qu'on lui propose est celui qu'il lui faut.

Les processus papiers rendent souvent fastidieux l'obtention des signatures sur un contrat ou un bon de commande.

Ces étapes interviennent souvent pendant la période de négociation qui nécessite que le commercial se focalise à 100% sur son argumentaire et ne perde pas de temps sur la partie administrative.

71%

...des commerciaux disent passer trop de temps dans la saisie manuelle de données.

Accenture

17%

Les services commerciaux qui utilisent la signature électronique pour la signature de leur bons de commandes signent 17% de commandes en plus par rapport aux concurrents qui utilisent des processus papiers.

Aberdeen Group

Pensez différemment

Les signatures papier sont :



DÉPASSÉES

- La dispersion géographique des signataires engendre des retards.
- La numérisation et la copie manuelles des documents sont chronophages et sources d'erreurs.
- Le classement et le stockage manuels des documents ont pour effet de créer des archives physiques
- Lors de l'envoi d'un document à signer, il est impossible de savoir si la personne l'a reçu, lu et signé. Il n'y a aucun moyen de suivre en temps réel, sauf en par le biais d'un appel téléphonique de relance.



LENTES

- La circulation du papier engendre des délais plus longs.
- L'obtention de signatures peut prendre des jours voire des semaines.
- La préparation et l'envoi de formulaires rallongent les cycles de validation.



COÛTEUSES

- L'impression de formulaires et de documents est une dépense inutile en 2017.
- L'archivage papier augmente les coûts. La complexité de la recherche physique des documents dans des dossiers est très chronophage.
- L'envoi par courrier avec livraison le lendemain est coûteux.
- La complétude du document est un élément important qui permet en cas d'erreurs d'éviter de recommencer le process.

Ajoutez de la rapidité, de la précision et de la visibilité dans vos ventes

PASSEZ-VOUS DU PAPIER...

Oui : c'est possible, c'est légal et il n'y a rien de tel pour accélérer l'efficacité commerciale

Un environnement sans papier, avec des processus complètement dématérialisés, permet d'obtenir une signature beaucoup plus rapidement en passant de plusieurs jours ou semaines de délai à seulement quelques minutes. De plus, les solutions de signature électronique aident à soutenir les initiatives de développement durable des entreprises en réduisant le papier et les coûts d'impression.

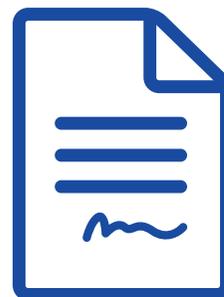
Fédérer les commerciaux pour en faire des ambassadeurs de la solution

Pour que le projet soit réussi, il faut avant tout convaincre les commerciaux de l'utilité pour eux de ces nouveaux outils.

L'adhésion de ces derniers à cette transformation des processus est essentielle au projet. S'ils sont convaincus, ils n'auront aucun mal à convaincre à leur tour le client final des bienfaits de la solution.

Simplifiez la vie à vos clients...

En intégrant la signature électronique à votre processus de vente, vos futurs clients pourront à tout moment signer les contrats, les cahiers des charges, les amendements aux contrats, les accords de confidentialité, les contrats-cadres de services ou tout autre type de contrat, de n'importe où et depuis n'importe quel appareil.



...et gagnez en visibilité

La signature électronique vous donne un statut en temps réel de l'état du contrat (qui n'a pas encore consulté le contrat, qui l'a consulté mais ne l'a pas encore signé, qui a déjà signé). Le commercial en charge de la vente peut ainsi relancer la bonne personne en connaissant le statut exact du processus au préalable.

Trois PME témoignent

Trois PME, des métiers très différents, avec ou sans CRM, en vente en face-à-face ou à distance : toutes utilisent et recommandent l'outil de gestion de transaction numérique de DocuSign

Céline BLANC,
Responsable marketing,
NEWFORMA



« DocuSign, c'est une bouffée d'oxygène pour nos commerciaux. Ça leur permet de signer rapidement des commandes et des contrats en s'évitant des tâches administratives inutiles. »

Jean-François BOUILLIER,
Gérant,
MONT-BLANC INVEST RESEARCH



« Pour la mise en vente des biens, nous avons constaté un gain de temps important pour nos clients et pour nous. Par ailleurs, nous avons la garantie que les opérations sont réalisées. »

Jean-Yves STEPHAN,
Responsable produit,
ALLO RESTO



« La productivité de notre équipe commerciale a été véritablement multipliée grâce au duo gagnant Sales Cloud et DocuSign.

Le contrat, pré-rempli grâce aux informations renseignées dans Sales Cloud, est complété sur place avec les informations supplémentaires issues du rendez-vous et signé directement sur la tablette par le restaurateur. 24 heures après, le restaurant est référencé sur le site et prêt à recevoir des commandes. »

Deux grandes entreprises témoignent

MONDE SANTÉ - B2B2C

VENTE NOMADE

Laurent CHAUVENET,
Contrôleur de gestion,
opérations Urgo Santé



”
...nous nous sommes
affranchi de la gestion
des papiers...
“

« Nous avons dématérialisé les contrats clients et nous nous sommes affranchi de la gestion des papiers, une gestion fastidieuse qui prenait du temps sur le terrain. Le temps administratif a été remplacé par un temps de négociation avec le client sur des volumes additionnels de nos gammes principales. »



VOIR LE TÉMOIGNAGE VIDÉO D'URGO

SECTEUR BANCAIRE – B2C

VENTE DE SERVICES EN LIGNE

Marc LANVIN,
Directeur des réseaux web,
Banque Casino



”
Ça a beaucoup
amélioré nos taux
de transformation...
“

« On a été très surpris par l'appétence qu'ont les clients pour la signature électronique. Ça a beaucoup amélioré nos taux de transformation sur tout le processus et ça a raccourci de beaucoup les délais de transformation. »



VOIR LE TÉMOIGNAGE VIDÉO DE LA BANQUE CASINO

Équipes des ventes, que rechercher dans une solution de signature électronique ?



Des documents sécurisés, sans risque de falsification extérieure.



Des rappels automatiques envoyés aux signataires autorisés.



De la valeur légale pour chaque signature apposée sur les documents.



Des transferts simplifiés aux signataires autorisés.



Un usage sur n'importe quel terminal, de n'importe où, facilement et sans aucun prérequis technique.



Une intégration à vos outils du quotidien (SalesForce, Microsoft Dynamics, ou autres CRM, ERP,...) et vos solutions collaboratives et de partage de documents.



La possibilité de créer et manager des processus de validation en interne avant d'envoyer une offre à un client.



Une capacité à obtenir des signatures parallèles lorsque c'est nécessaire.



Une traçabilité complète des processus de validation, avec à la clé une optimisation des processus de relances commerciales.



LA RÉFÉRENCE MONDIALE POUR
LA GESTION DES TRANSACTIONS NUMÉRIQUES[®]

DocuSign en chiffres :

- Des millions d'utilisateurs ont déjà traité des centaines de millions de documents à l'aide de DocuSign dans 188 pays différents
- Plus de 250 000 entreprises clientes
- Chaque jour, plus de 130 000 nouveaux utilisateurs rejoignent le réseau mondial DocuSign
- Plus de 885 000 documents contenant plus de 3,5 millions de pages sont traités via DocuSign chaque jour
- DocuSign est disponible dans 43 langues

Pour toute demande : 09 75 18 13 31
e-mail paris@docusign.com | docusign.fr



Copyright ©2017 DocuSign France. Tous droits réservés. DocuSign, le logo DocuSign, les mentions « The Global Leader in Digital Transaction Management » (« le leader mondial en matière de gestion des transactions numériques ») sont des marques de commerce ou des marques déposées de DocuSign, Inc. aux États-Unis et/ou dans d'autres pays. Pour accéder aux mentions légales et marques déposées, veuillez vous rendre sur notre site www.docusign.com/IP. Toutes les autres marques de commerce ou marques déposées sont la propriété de leurs détenteurs respectifs.