

DocuSign®



Livre blanc

DEVENEZ UN

HÉROS du Digital

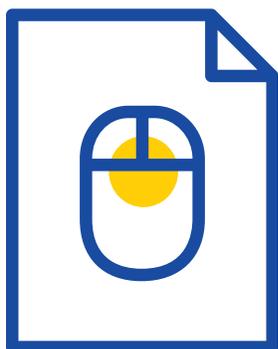
Accélérez la transformation
numérique de votre entreprise

SOMMAIRE

La réussite d'une entreprise dépend de sa transformation digitale	3
Les cinq principes d'un héros du digital	8
PRINCIPE 1. Impressionner vos clients	9
PRINCIPE 2. Développer votre activité	12
PRINCIPE 3. Réduire vos coûts	14
PRINCIPE 4. Augmenter la sécurité	16
PRINCIPE 5. Améliorer la technologie	18
Devenir un héros du digital avec DocuSign	20

LA RÉUSSITE D'UNE ENTREPRISE DÉPEND DE SA TRANSFORMATION DIGITALE

La transformation digitale est l'un des sujets les plus discutés dans le monde des affaires d'aujourd'hui, et pour de bonnes raisons.



De nombreuses études confirment que le numérique comporte de nombreux avantages. Dans l'une de ces études, Cap Gemini Consulting note qu'en moyenne, les entreprises leaders du numérique sont 26 % plus rentables, génèrent 9 % de revenus supplémentaires et que leurs valeurs marchandes sont 12 % supérieures à celles de leurs concurrents.¹

Alors que des entreprises ont massivement investi dans l'automatisation des différents aspects de leur organisation, la plupart n'ont pas encore numérisé leurs processus de signature de contrat. Lorsqu'elles concluent des contrats avec leurs clients, leurs partenaires, leurs fournisseurs et leurs collaborateurs, elles ont souvent recours à des processus papier inefficaces et déconnectés. Ces processus sont non seulement fastidieux et coûteux, mais ils offrent également une mauvaise expérience utilisateur. De plus, étant donné que pratiquement tous les secteurs des entreprises utilisent des contrats, il s'agit d'une transition qui peut offrir d'énormes avantages.



DE NOMBREUX PROCESSUS NE SONT PAS ENCORE NUMÉRISÉS

Les responsables métiers, tout comme 28 % des responsables informatiques, sont convaincus que 42 % de leurs processus sont mal numérisés. »

Forrester Research, Mars 2015²

LA NUMÉRISATION EST BÉNÉFIQUE AUX ENTREPRISES

« LA NUMÉRISATION A
UN IMPACT POSITIF DANS
PRATIQUEMENT TOUS LES
DOMAINES DANS LESQUELS
LES CXO SONT MESURÉS :
CROISSANCE DES REVENUS,
EFFICACITÉ, COÛTS,
SÉCURITÉ, CONFORMITÉ ET
EXPÉRIENCE CLIENT. »

FORRESTER RESEARCH, JUILLET 2016³



Les entreprises pionnières ont conscience de la valeur de la numérisation des processus de signature en termes d'augmentation des revenus, de réduction des coûts et d'amélioration de l'expérience client. Elles sont en mesure de mieux valoriser les investissements réalisés dans les systèmes administratifs ; par exemple, en convertissant automatiquement les opportunités en contrats numériques dans leurs systèmes de gestion des relations clients, afin que les clients puissent les examiner et signer en toute simplicité.⁵

La naissance du héros du digital. Tout changement de processus dans un groupe, un service ou une organisation, à petite ou grande échelle, nécessite de faire appel à un expert. Cela s'applique sans aucun doute au domaine de la transformation digitale. Nous assistons actuellement à l'émergence de « héros du digital » : des leaders de la transformation à tous les niveaux, qui façonnent les stratégies numériques de leurs organisations, identifient les processus à numériser, sont à l'origine de mises en oeuvre réussies et défendent leur adoption dans toute l'entreprise. Ceci est non seulement bénéfique à l'organisation, mais également aux héros du digital : ils bénéficient de parcours professionnels accélérés grâce aux résultats de leurs efforts.

LES HÉROS DU DIGITAL ONT CINQ PRINCIPES CLÉS EN COMMUN :

- ★ Impressionner vos clients
- ★ Développer votre activité
- ★ Réduire vos coûts
- ★ Augmenter la sécurité
- ★ Améliorer la technologie



« L'ANALYSE DE RENTABILITÉ N'A POSÉ AUCUN PROBLÈME POUR CETTE SOLUTION : NOMBRE DE LOGICIELS REMPLISSENT UN, PARFOIS DEUX DE CES OBJECTIFS ESSENTIELS. CELUI-CI RÉPOND RÉELLEMENT À TOUS LES CRITÈRES. »

**DIRECTEUR STRATÉGIQUE DE LA TECHNOLOGIE
ENTREPRISE INTERNATIONALE DE GESTION DE PATRIMOINE**



LES PROCESSUS DE SIGNATURE DE CONTRATS S'ÉTENDENT À **TOUTE** L'ENTREPRISE

VENTES	RH/GRH	FINANCE	SERVICE INFORMATIQUE	LÉGAL
<ul style="list-style-type: none"> • Traitement des commandes • Création de comptes • Contrats de rémunération des ventes • Contrats de revendeurs • Contrats de vente sur le terrain • Créations de nouveaux clients • Conditions d'utilisation • Renouvellement de contrats 	<ul style="list-style-type: none"> • Documents d'embauche • Accord de confidentialité du candidat • Intégration des nouveaux salariés • Règlement du personnel • Accords fournisseurs • Accords de confidentialité • Gestion des congés • Bulletins de salaire 	<ul style="list-style-type: none"> • Traitement des factures • Notes de frais • Gestion des capitaux • Signature d'audit • Gestion des règlements • Signature de fin d'inventaire • Transfert d'actifs • Exemption de gel d'embauche • Documents de fusion / acquisition 	<ul style="list-style-type: none"> • Suivi des actifs • Demandes de modifications • Signature des prérequis • Gestion des accès • Rapports sur les incidents • Autorisation de changement des processus de production • Autorisation de maintenance • Exécution des commandes 	<ul style="list-style-type: none"> • Accords de confidentialité • Gestion des contrats • Conformité interne • Propriété intellectuelle • Demandes de brevets • Procès-verbaux de conseil d'administration • Cession de nom commercial • Cession de marque • Contrats de financement • Signature d'audit
MARKETING	INFRASTRUCTURES	ASSISTANCE	MANAGEMENT DE PRODUITS	APPROVISIONNEMENT
<ul style="list-style-type: none"> • Inscription à des événements • Approbations de publipostage/d'e-mails en nombre • Approbations de communications client • Audits et conformité à la marque • Accords d'événements et de fournisseurs • Validation de de contenu marketing • Achats d'espaces médiatiques 	<ul style="list-style-type: none"> • Signature du registre d'accueil • Commandes • Contrats de location • Demandes d'entrée/de sortie • Permis de stationnement • Locations d'équipements • Badges de site et dérogations sur site 	<ul style="list-style-type: none"> • Modifications de comptes • Commande de services et travaux • Modification des termes • Demandes en libre-service • Conformité • Services sur site • Demandes d'annulation • Traitement interne des annulations 	<ul style="list-style-type: none"> • Gestion des modifications • Gestion des versions • Rapports d'analyse du code • Validation des prérequis • Contrats • Modèles de chartes • Prérequis • Demandes de fonctionnalités 	<ul style="list-style-type: none"> • Bons de commande • Cahiers des charges • Signature d'appels d'offres • Conformité fournisseur • Synthèses d'achats • Justifications de source unique • Demandes de cartes d'achat



Alors que toutes les solutions logicielles sont conçues pour garantir des avantages business, la plupart sont au mieux en mesure de répondre à deux ou trois des principes précédemment cités. L'un des aspects les plus importants de la numérisation des contrats est que la solution mise en place réponde aux cinq principes à la fois. Ce livre blanc a été rédigé afin d'aider les héros du digital confirmés ou en devenir à comprendre et à articuler la valeur de la numérisation dans chacun des domaines de l'entreprise, et à être en mesure de conseiller les autres pour le faire.

LES CINQ PRINCIPES D'UN HÉROS DU DIGITAL



PRINCIPE 1.
SATISFAIRE VOS CLIENTS



PRINCIPE 2.
DÉVELOPPER VOTRE ENTREPRISE



PRINCIPE 3.
RÉDUIRE VOS COÛTS



PRINCIPE 4.
AUGMENTER LA SÉCURITÉ



PRINCIPE 5.
AMÉLIORER LA TECHNOLOGIE

PRINCIPE 1. SATISFAIRE VOS CLIENTS

Aujourd'hui, vous pouvez commander, payer et vous faire livrer chez vous à peu près tout ce que vous souhaitez de manière presque instantanée. Il est temps que tous les domaines de l'entreprise se mettent au même niveau.



LES ENTREPRISES EN FORMULENT LE BESOIN

93 % des responsables informatique et 76 % des dirigeants d'entreprise considèrent qu'il est important de proposer une expérience numérique pour que leur entreprise réussisse.

Forrester Research, mars 2015²



PRINCIPE 1. SATISFAIRE VOS CLIENTS

Dans l'économie concurrentielle actuelle, les entreprises sont à la recherche de nouvelles et de meilleures manières de fidéliser leurs clients et de démarquer leurs offres. Au fur et à mesure que les consommateurs s'habituent à la facilité d'utilisation des smartphones, des applications mobiles et des achats en un clic, l'expérience utilisateur ne peut plus être simplement « acceptable ». Vous devez trouver des façons de satisfaire vos clients à travers tous les canaux d'engagement.

SIMPLIFIER ET AMÉLIORER L'EXPÉRIENCE CLIENT DANS SON ENSEMBLE. Les procédés traditionnels de signature de contrats offrent une mauvaise expérience client. Le processus qui consiste à envoyer par e-mail ou par courrier des formulaires à vos clients pour qu'ils les remplissent manuellement, les signent, les scannent et vous les faxent ou les renvoient par la poste est laborieux et chronophage. En revanche, permettre de compléter un contrat numériquement rend l'expérience de signature facile et fluide. Les entreprises qui ont numérisé leurs processus de signature de contrats constatent une amélioration importante de la satisfaction des clients.

CONCLURE VOS CONTRATS PARTOUT, À TOUT MOMENT, SUR TOUS LES APPAREILS. Avec des contrats papier, vous devez faire parvenir les documents à vos clients, ou vos clients doivent se déplacer. Avec des contrats numérisés, vos clients peuvent effectuer des transactions avec vous où qu'ils se trouvent, au moment où ils le souhaitent. Les transactions en ligne ou hors ligne, en personne ou à distance et sur tout type d'appareil, y compris les mobiles, les tablettes ou les ordinateurs portables, sont prises en charge.

VOS CLIENTS SONT NUMÉRIQUES

De nos jours, 70 % de la population adulte présente en ligne possède un smartphone et 46 % utilise une tablette.

Population américaine - Forrester Research, 2015⁴

SIGNEZ DANS LA LANGUE DE VOS CLIENTS. Les entreprises qui opèrent dans le monde entier ont besoin de localiser leurs processus et leurs offres en fonction des contraintes de leurs clients. Les contrats numériques offrent plus de flexibilité aux clients, qui peuvent en effet effectuer des transactions avec vous dans leur langue locale, offrant une expérience toujours plus fluide.

AMÉLIORER L'ACCESSIBILITÉ. Les documents papier posent problème aux personnes malvoyantes. En revanche, les contrats numérisés, équipés de la technologie de synthèse vocale à partir du texte, permettent à tous de réaliser des transactions rapidement et facilement.

UN AVANTAGE POUR LES CLIENTS INTERNES ET EXTERNES. Il est nécessaire de fournir une excellente expérience non seulement à vos clients externes (acheteurs de biens et services), mais également à vos clients internes. Tout comme vos clients, vos collaborateurs, vos fournisseurs, les membres de votre chaîne de distribution et vos autres partenaires commerciaux choisissent avec qui ils font affaire et sont plus attirés par les entreprises qui proposent une expérience simplifiée.

Pour être un héros du digital, vous devez inclure vos clients dans le processus de numérisation et adopter une solution centrée sur l'utilisateur. Vous devez vous mettre à la place de vos clients et identifier les moyens digitaux susceptibles d'améliorer leur expérience. Vous devez également étudier comment le numérique peut améliorer l'ensemble de l'expérience, et non vous contenter de passer à un processus numérique non optimisé.

**« LA PRINCIPALE
DIFFÉRENCE, C'EST QUE LA
SIGNATURE ÉLECTRONIQUE
EST ORIENTÉE VERS LE
CLIENT. C'EST À CE MOMENT
PRÉCIS QUE REPOSE
L'AVANTAGE : À L'INSTANT
OÙ LE CLIENT CLIQUE
POUR APPROUVER LES
DOCUMENTS. »**

**DIRECTEUR GÉNÉRAL D'UNE GRANDE
MAISON DE COURTAGE**



PRINCIPE 2. DÉVELOPPER VOTRE ENTREPRISE

La paperasse doit être un signal d'alarme. Les problèmes de documents que l'on doit remplir manuellement ralentissent tout et tout le monde.



LES PROCESSUS DE TRANSACTION INEFFICACES SONT TRÈS COÛTEUX

98 % des personnes interrogées ont indiqué avoir subi des pertes de revenus en raison d'une gestion inefficace des transactions.

Forrester Research, Juillet 2016₃





PRINCIPE 2. DÉVELOPPER VOTRE ENTREPRISE

La satisfaction de vos clients est un facteur clé pour la croissance de votre entreprise. Plus vos clients seront contents, plus ils seront prêts à payer pour une transaction ; ils vous seront également plus fidèles et vous feront meilleure presse. Mais la numérisation de vos contrats peut également faire croître votre entreprise de bien d'autres façons.

AUGMENTER VOS CAPACITÉS DE VENTES SANS MAIN D'ŒUVRE SUPPLÉMENTAIRE. Les contrats numériques permettent aux commerciaux de réduire considérablement le poids de la paperasse. En automatisant les tâches liées à la préparation de propositions, de contrats et des autres documents pour les clients et en automatisant les relances pour obtenir des signatures, les commerciaux pourront gagner beaucoup de temps et se concentrer sur la vente plutôt que sur la paperasse.

AMÉLIORER LES TAUX DE CLÔTURE. Le temps tue les affaires : la numérisation des processus de vente accélère les cycles de vente et améliore les taux de réussite. Grâce aux contrats numériques, vos clients peuvent signer les contrats lorsque le fer est encore chaud, qu'ils soient au bureau, à la maison ou même en déplacement. À l'inverse, attendre que la version papier soit signée et renvoyée ralentit le cycle de vente et donne une chance à vos clients de faire affaire avec quelqu'un d'autre. Après avoir numérisé ses processus de vente, Comcast Business Services a vu ses taux de clôture augmenter de 30 %.

SE DÉBARRASSER DES DOCUMENTS QUI NE SONT PAS EN BONNE ET DUE FORME. Pour un grand nombre d'entreprises, les informations manquantes ou incomplètes sur les documents de vente représentent une source importante de pertes ou de retards de revenus. En réduisant à près de zéro le taux de documents qui ne sont pas complétés en bonne et due forme, la numérisation des

« Nos équipes de vente sur le terrain concluent désormais leurs transactions sur place, ce qui se traduit par une accélération du cycle des ventes et du nombre de ventes conclues, et donc des revenus comptabilisés. »

TODD GOODBINDER, V.-P. Comcast Business Services

contrats de vente supprime un obstacle majeur au processus de vente.

GAGNER DE L'ARGENT PLUS RAPIDEMENT. En engageant vos clients plus rapidement, votre entreprise améliore ses chances d'atteindre ses objectifs. Ils commencent à vous payer plus tôt, ce qui accélère l'obtention de vos revenus et vous permet de commencer à gérer vos actifs plus rapidement.

AUGMENTER VOTRE PORTÉE. Avec des documents papier, votre organisation commerciale se limite aux régions où vous êtes implanté. En numérisant vos contrats, vous libérez votre équipe de vente de l'obstacle que présente la distance, vous permettant ainsi d'atteindre des clients qui se trouvent sur des marchés étrangers ou dans des régions éloignées, que vous pourriez difficilement atteindre autrement.

UNE MEILLEURE VISIBILITÉ. Les rapports et les tableaux de bord vous permettent de voir à quel endroit du processus chaque document se trouve. Des rappels automatisés aident vos clients ne pas oublier de conclure les accords. Les directeurs des ventes peuvent avoir une meilleure visibilité de leur processus, et les commerciaux peuvent se consacrer davantage à la vente.

« [Les processus de numérisation] nous ont permis d'augmenter la vitesse à laquelle notre entreprise propose ses services pour atteindre un rythme encore inégalé. »

MIKE SIEVERT, Directeur de l'exploitation - T-Mobile

PRINCIPE 3. RÉDUIRE VOS COÛTS

Ce qui compte, c'est le résultat.
Les contrats numériques permettent
d'économiser des millions d'euros
sur des coûts essentiels tout
comme accessoires.

LES PROCESSUS DE NUMÉRISATION DES CONTRATS GÈNÈRENT UNE RÉDUCTION DES COÛTS

84 % des personnes
interrogées ont indiqué que
l'amélioration de l'efficacité,
notamment par l'élimination
des coûts associés aux
transactions papier, est
l'une des trois raisons
principales qui leur a fait
choisir la numérisation.

Forrester Research, juillet 2016³





PRINCIPE 3. RÉDUIRE VOS COÛTS

L'un des avantages les plus évidents de la numérisation des contrats est l'économie réalisée ; la réduction des coûts anticipés est généralement la pièce maîtresse à partir de laquelle les héros du digital établissent leurs analyses de rentabilité. Il existe plusieurs catégories d'économies : des économies sur les dépenses « essentielles » qui sont faciles à voir et à compter et d'autres qui, bien qu'elles soient plus accessoires, ne sont pas moins réelles.

ÉLIMINER DES MILLIONS D'EUROS D'IMPRESSION ET DE FRAIS DE PORT.

En éliminant la nécessité d'imprimer et d'expédier les documents papier, l'utilisation de contrats numériques peut permettre à une entreprise d'économiser des millions d'euros. En moyenne, les entreprises numérisant leurs contrats peuvent faire des économies sur les dépenses essentielles s'élevant à plus de 31 € par document. En multipliant ce chiffre par des milliers, voire des millions de documents par an, les économies peuvent être énormes.

RÉDUIRE CONSIDÉRABLEMENT LA RESSAISIE DES DONNÉES.

En permettant aux clients de saisir leurs données en ligne directement dans les documents, la numérisation des contrats élimine le temps nécessaire aux collaborateurs pour ressaisir les données. En réduisant ainsi fortement les taux de documents qui ne sont pas en bonne

« Avant la mise en œuvre de l'automatisation numérique, les rejets pouvaient concerner jusqu'à 25 à 30% de nos commandes à cause d'éléments manquants. Nous sommes maintenant à moins de 1 %, peut-être même moins de 0,5 % de rejets. »

V.-P. D'UNE SOCIÉTÉ D'INFORMATIQUE CLOUD

« C'est une solution vraiment gagnant-gagnant. Un retour sur investissement immédiat comme celui-ci est remarquable. »

JEAN HOGAN, Directeur du développement de partenaires, Misys

et due forme, la numérisation réduit également les frais engagés pour trouver et corriger les données erronées dans le système.

DES COLLABORATEURS PLUS PRODUCTIFS.

Tout aussi impressionnantes que ces économies sur les coûts essentiels, les économies liées à la productivité des collaborateurs peuvent être très importantes. Vos collaborateurs n'auront plus à préparer de documents papier et à suivre le statut des signatures, ce qui les rendra plus efficaces et leur permettra de se concentrer sur des tâches plus importantes.

Les héros du digital doivent comprendre la justification opérationnelle et exprimer leurs arguments pour la numérisation des contrats. Les économies essentielles sont plus faciles à quantifier avec précision, et comme elles permettent de faire des économies importantes, c'est souvent autour d'elles que s'articulent les analyses de rentabilité. Bien que cela fonctionne, il est tout aussi important de ne pas perdre de vue les autres aspects des économies prévues et d'en tenir compte également.

PRINCIPE 4. AUGMENTER LA SÉCURITÉ

Des risques liés à l'information aux mandats réglementaires, la numérisation de contrats propose des solutions pour toutes ces problématiques.



**SÉCURITÉ ET CONFORMITÉ
SONT LES PRINCIPALES
PROBLÉMATIQUES**

La sécurité est de loin la principale préoccupation des entreprises envisageant l'adoption d'une solution de contrats numériques, suivie par la conformité et la protection des données privées.

Forrester Research, Mars 2015²



PRINCIPE 4. AUGMENTER LA SÉCURITÉ

SE CONFORMER AUX EXIGENCES DES INDUSTRIES RÉGLEMENTÉES.

De nombreuses entreprises doivent obéir à des exigences de conformité, en particulier dans les secteurs hautement réglementés comme les services financiers, les assurances, les sciences de la vie et le secteur public. Et bien que la plupart de ces exigences aient été développées pour des transactions sur papier, les accords numérisés sont toujours tenus de les respecter. Avec des procédés numériques, les héros du digital peuvent aider leur entreprise à gérer les exigences cruciales de leur secteur d'activité.

RESPECTER LES NORMES ET LES PROCÉDURES D'ENTREPRISE.

Les héros du digital doivent non seulement penser à la conformité réglementaire, mais aussi au respect des normes et des procédures internes. La numérisation des contrats peut aider à structurer les flux de travail plus facilement afin que les documents soient acheminés à tous les signataires et approbateurs. Des rappels automatisés aident tous ceux qui doivent lire, signer et approuver un contrat à ne pas oublier. Les rapports et tableaux de bord offrent une meilleure visibilité et un meilleur contrôle.

PLUS ACCESSIBLE QUE LE PAPIER. L'un des avantages des contrats numérisés est qu'ils sont plus accessibles que le papier. Les documents papier déposés n'importe où peuvent représenter un risque de sécurité et sont plus difficiles d'accès que les accords numérisés qui sont accessibles à quiconque au moment opportun. Une meilleure accessibilité aux documents est synonyme de processus d'affaires plus fluides, d'une meilleure conservation des documents et d'une réduction des charges d'audit.

PLUS CONFORMES ET SÉCURISÉS QUE LE PAPIER

La bonne nouvelle, c'est que les solutions de transactions numériques sont souvent plus sécurisées, conformes et confidentielles que les procédés analogiques.

Forrester Research, 2016³

RESPECT DE TOUTES LES EXIGENCES GOUVERNEMENTALES.

Les gouvernements du monde entier disposent de normes différentes concernant les contrats numériques. Il est important que les héros du digital comprennent les exigences gouvernementales qui s'appliquent là où ils opèrent et s'assurent que leurs solutions respectent ou dépassent toutes les exigences juridiques.

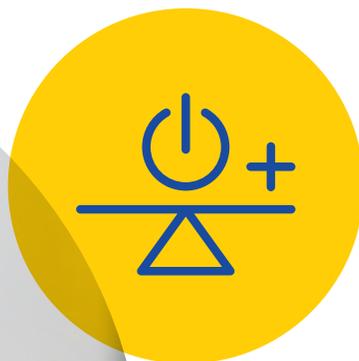
UNE MEILLEURE SÉCURITÉ. Même lorsque la conformité ne l'exige pas, les entreprises savent qu'il est tout simplement plus professionnel de respecter les plus hauts niveaux de sécurité possibles. Les contrats contiennent des informations sensibles concernant les clients et il est essentiel d'en protéger la confidentialité : après tout, personne ne souhaite qu'une violation de sa sécurité fasse les gros titres. Les contrats numériques sont plus sûrs que les documents papier, avec des niveaux plus élevés d'authentification, de chiffrement et de pistes de vérification recevables et inviolables.



Lorsque vous défendez **une technologie numérique**, vous mettez non seulement le bien de l'organisation en jeu, mais également votre propre réputation. En tant que héros du digital, vous devez vous assurer que votre fournisseur respecte les plus hauts niveaux de sécurité possibles, avec des centres de données conformes aux SAS 70 de type II, les niveaux de cryptage les plus élevés et un bilan de réussite pour toutes les vérifications de sécurité.

PRINCIPE 5. AMÉLIORER LA TECHNOLOGIE

Les applications professionnelles sont la pierre angulaire de l'entreprise. Votre technologie de numérisation des contrats doit fonctionner de façon fluide, en toute sécurité et de manière fiable.





PRINCIPE 5. AMÉLIORER LA TECHNOLOGIE

Les composants essentiels de la solution. Une transformation complète des transactions sur papier vers des processus numériques nécessite le bon socle technologique. Les éléments clés à prendre en considération incluent :

- ✓ **LA SÉCURITÉ.** Votre technologie de contrats numériques doit offrir la meilleure protection technique possible, un accès hautement sécurisé et des politiques de protection proactives.
- ✓ **LA CONFIDENTIALITÉ.** Elle doit permettre à une personne ou à une entreprise de divulguer des informations de manière sélective, à son entière discrétion.
- ✓ **LA DISPONIBILITÉ.** Elle doit permettre aux transactions d'être toujours accessibles et atteignables, être très performante lors des périodes de forte utilisation, résiliente dans les scénarios de catastrophe et sans maintenance hors ligne prévue.
- ✓ **L'ASSURANCE.** Vous devez avoir l'assurance que les contrats numériques sont conformes aux lois en vigueur ainsi qu'aux normes internes.
- ✓ **L'UNIVERSALITÉ.** Elle doit fonctionner dans des environnements et sur des appareils divers et variés et être accessible dans le monde entier.
- ✓ **L'EXTENSIBILITÉ.** Elle doit pouvoir traiter un volume accru sans affecter ses performances, en tirant parti de la modélisation des capacités en cours et de la gestion proactive du cycle de vie.
- ✓ **L'INTEROPÉRABILITÉ.** Elle doit fonctionner dans tous les environnements de services collaboratifs et inclure les directives d'intégration et les API.
- ✓ **LA VALIDITÉ.** Enfin, il vous faut une chaîne de propriété fiable, transparente et vérifiable ainsi qu'une traçabilité signée numériquement et inviolable.

Fonctionne avec les systèmes existants. Les entreprises investissent dans des applications d'entreprises depuis des dizaines d'années et la numérisation des contrats ne sera pas réellement bénéfique si votre technologie ne fonctionne pas bien avec vos systèmes existants, tels que les CRM, ERP, SCM... Les héros du digital doivent se concentrer sur l'une des deux approches suivantes :

- ✓ **METTRE EN ŒUVRE UNE SOLUTION WEB IMMÉDIATE.** Une solution basée sur un service SaaS vous permet de vous lancer et de traiter vos contrats immédiatement, avec le moins d'efforts possible. Recherchez des intégrations préexistantes et prêtes à l'emploi avec des outils commerciaux courants comme Salesforce ou Office 365 pour éviter les intégrations fastidieuses et une longue formation des utilisateurs.
- ✓ **LORSQUE VOUS ÊTES PRÊT, EFFECTUEZ DES INTÉGRATIONS PLUS APPROFONDIES.** Votre fournisseur de technologie doit également prendre en charge des intégrations plus poussées qui vous permettent d'associer de façon fluide vos processus numériques aux systèmes principaux de votre entreprise. Elles devront comprendre des API aux normes du secteur comme REST et SOAP, ainsi que des services professionnels pour fournir une assistance pour intégration.

Pour réussir en tant que héros du digital, vous devez identifier des solutions pour lesquelles des démonstrations de faisabilité peuvent être mises en oeuvre rapidement et facilement, sans être encombré par des implémentations complexes. Vous devez prouver la valeur de ces solutions : en vous associant à des engagements rapides et réussis, vous pouvez mieux vous positionner en tant qu'agent de changement pour l'entreprise.

DEVENEZ UN HÉROS DU DIGITAL AVEC **DOCUSIGN**

« DocuSign collabore avec les héros du digital et les assiste dans tous les secteurs, dans les grandes comme les petites entreprises, afin de les aider à transformer la leur. Les entreprises utilisent DocuSign pour générer de la valeur à trois niveaux différents :

NIVEAU 1. FINALISATION DE LA TRANSACTION

De nombreuses entreprises utilisent DocuSign pour finaliser plus rapidement et plus efficacement leurs transactions de n'importe quel endroit, et à n'importe quel moment. En remplaçant le papier, elles sont en mesure d'accélérer leurs processus et de rendre la vie de leurs collaborateurs et de leurs clients plus facile. Beaucoup d'entreprises commencent à ce niveau et de nombreux héros du digital sont découverts par DocuSign lorsqu'ils permettent la simplification des transactions individuelles.

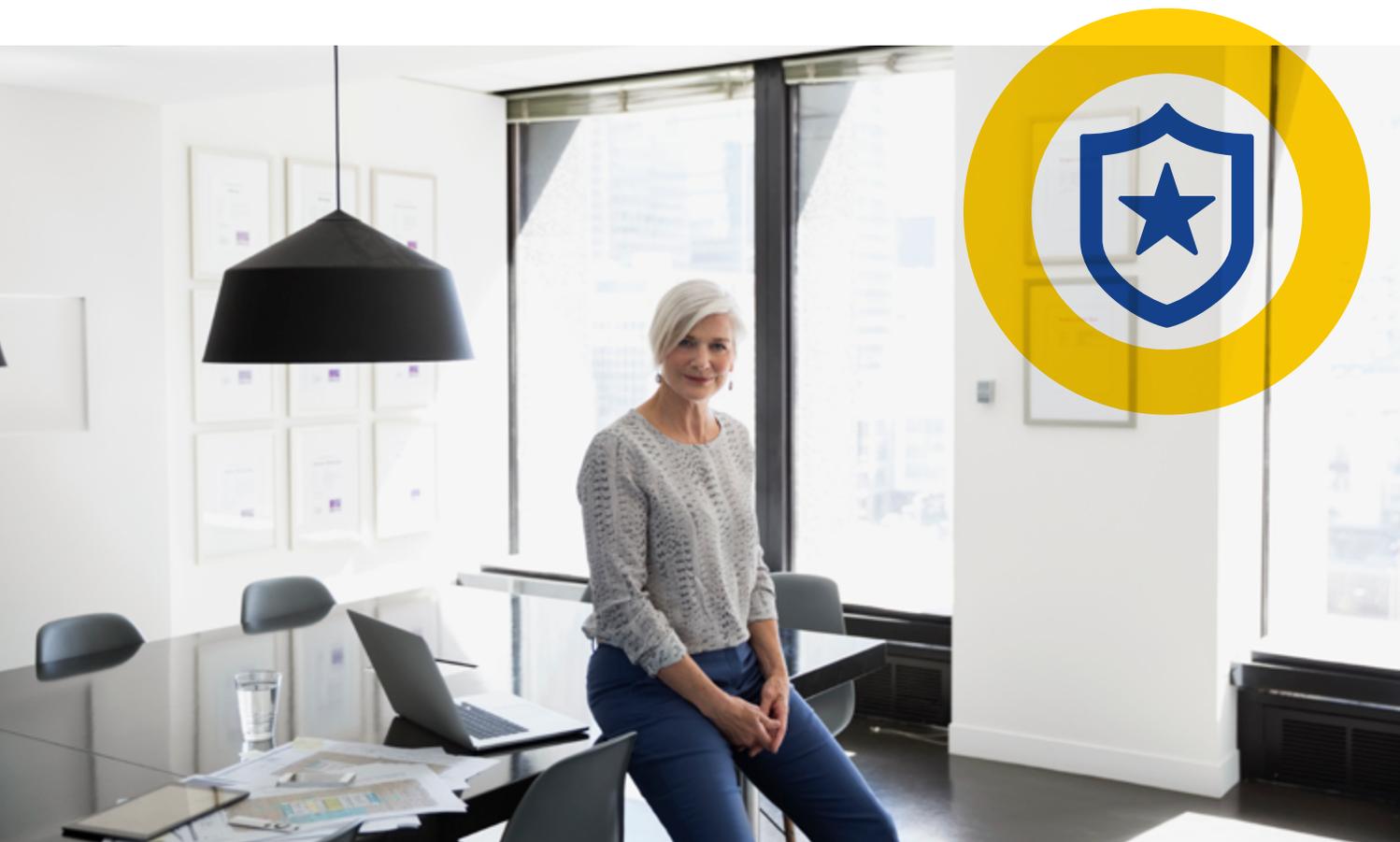
NIVEAU 2. AUTOMATISATION DU PROCESS COMMERCIAL

La valeur des entreprises est plus importante encore lorsqu'elles automatisent ou externalisent. Cela leur permet de simplifier les flux de travail fastidieux et de concevoir de nouvelles solutions qui peuvent s'exécuter automatiquement, sans intervention humaine, restant ainsi entièrement numérique d'un bout à l'autre des processus.

NIVEAU 3. TRANSFORMATION DE L'ENTREPRISE

C'est le commerce véritablement numérique qui est le plus bénéfique. À ce niveau, l'entreprise adopte des processus numériques dans tous les domaines, intègre des systèmes disparates et utilise des solutions numériques pour satisfaire tous les besoins des clients. Ce niveau de numérisation fournit les plus grandes récompenses à l'entreprise mais exige également le plus haut niveau d'engagement.

DocuSign permet la transformation à chacun de ces niveaux. Beaucoup d'entreprises choisissent directement la transformation de l'ensemble de l'entreprise, en numérisant des départements entiers en une seule fois. D'autres optent pour une approche progressive. La solution cloud de DocuSign vous permet de commencer à générer de la valeur immédiatement. Ensuite, une fois que vous êtes prêt à franchir un pas plus important (et à réaliser davantage de bénéfices), vous pouvez automatiser les processus de votre entreprise de bout en bout, et, enfin, automatiser l'ensemble de l'entreprise.



LE BESOIN DE NUMÉRISATION S'ÉTEND À TOUTES LES FONCTIONS

Toutes les fonctions et tous les services pourraient bénéficier d'une numérisation plus poussée, en particulier dans les domaines de l'informatique, de la finance, des ressources humaines et des ventes.

Forrester Research, Mars 2015²

Franchir le pas pour devenir un héros du digital. Il n'est pas toujours facile d'être un héros du digital, et ce rôle n'est pas fait pour tout le monde. Il demande de la ténacité, de la créativité et des capacités de contrôle adéquates. Pour devenir un héros du digital, il faut comprendre les processus opérationnels sous-jacents. Vous devez en communiquer la valeur aux cadres supérieurs et promouvoir sa mise en oeuvre et son déploiement. Vous devez agir à la fois comme le champion de cette cause au sein de votre propre service et comme ambassadeur dans d'autres services. Mais pour ceux qui en ont la volonté et l'ambition, devenir un héros du digital et catalyser la transformation numérique de l'entreprise peut avoir de grands avantages. En menant à bien des initiatives de numérisation, devenir un héros du digital vous permettra non seulement d'aider votre entreprise à prospérer, mais votre propre carrière aussi.

PRINCIPALES STATISTIQUES DE DOCUSIGN

- ✓ Grâce à DocuSign, une société de services de premier plan a augmenté son taux de recommandation de moins de zéro à plus de 50
- ✓ Silicon Valley Bank a constaté une réduction de 93 % du nombre de ses documents qui n'étaient pas en bonne et due forme, une accélération de 40 % du délai de production et une amélioration de la satisfaction des clients qui a atteint 9,3/10 pour les accords numériques en personne
- ✓ En moyenne, les clients DocuSign réduisent le temps de traitement de 14 à 0,5 jour. En moyenne, DocuSign permet d'économiser 31 € par document
- ✓ DocuSign est le seul fournisseur de contrats numériques à être certifié ISO 27001, SSAE 16 et TRUSTe (SOC 1 et SOC 2) et à être audité à l'échelle globale de l'entreprise, ainsi que dans tous ses centres de données.



« DocuSign aide nos clients à améliorer leurs processus commerciaux et à accroître leur productivité. »

CONNOR MARSDEN, Directeur US de Dynamics, Microsoft

AUTEURS

Michael Londgren, Vice-président, Marketing Produit, DocuSign

Jonathan Reimer, Responsable, Marketing, DocuSign

NOTES

- ¹ « The Digital Advantage: How Digital Leaders Outperform their Peers in Every Industry » par Capgemini Consulting.
- ² « Digital Transforms the Game of Business » Forrester Research, mars 2015
- ³ « Accelerate Your Digital Transformation: 7 Best Practices for Implementing Digital Transaction Management » Forrester Research, juillet 2016
- ⁴ Étude de référence en ligne sur l'industrie de la consommation en Amérique du Nord de Forrester, 2015

En savoir plus sur DocuSign

DocuSign® révolutionne l'entreprise en permettant à tout collaborateur d'envoyer, de signer et de gérer des documents à tout moment, où qu'il se trouve et depuis n'importe quel appareil, en toute confiance. Avec DocuSign, la vie et l'entreprise avancent. Pour plus d'informations, rendez-vous sur www.docusign.fr, contactez-nous au + 33 (0) 9 75 18 13 31 ou suivez-nous sur Twitter, LinkedIn et Facebook.

DocuSign®



DEVENEZ UN
HÉROS
du Digital

Livre blanc