



Solution utilisée

∞drive **sign**

Chez OXITIA, la signature électronique comme accélérateur de business



Chez OXITIA, la signature électronique comme accélérateur de business

Installée à proximité de Toulouse, OXITIA prend en charge des projets de digitalisation et de cybersécurité pour ses clients (entreprises et collectivités). La société met en avant des solutions innovantes en s'appuyant sur deux modèles économiques : l'abonnement clé en main et l'accompagnement sur-mesure. L'équipe d'experts en interne, composée de quatre co-acteurs, est renforcée par un pool de partenaires indépendants, tous reconnus dans leur domaine.

Pour les clients d'OXITIA, la réactivité et la sécurité constituent des piliers de la réussite des relations commerciales. Les échanges avec les prospects et clients doivent être à l'avenant : immédiats, agiles et sûrs. Or dans un contexte de crise sanitaire, marqué par la raréfaction des contacts physiques entre les personnes, le simple geste de faire signer un document (formulaire, mandat, contrat, accord...) devient une gageure. Il faut imprimer, envoyer par courrier, attendre une réponse qui tarde à venir... Les délais pour récolter des signatures s'allongent, les documents s'égarer, et le suivi des demandes est quasi-impossible à assurer. Sans parler du stockage, pour le moins contraignant – et coûteux.

C'est dans ce cadre que s'inscrit la décision d'OXITIA d'adopter un outil de signature électronique et de l'implémenter chez ses clients. Le but ? Optimiser les process métiers, gagner du temps, réduire les coûts et augmenter la sécurité, tout en consolidant la démarche RSE des entreprises. Soit, précisément, ce qu'Oodrive Sign propose à ses utilisateurs.

«La solution Oodrive Sign aide nos clients à relever le défi de la dématérialisation des signatures. Outre des procédures plus rapides, l'utilisation de cet outil permet de réduire le nombre de documents et d'optimiser l'archivage. Il n'y a donc que des bénéfices ! »

Benjamin Larroque, CEO fondateur d'OXITIA



Des processus métiers optimisés

Au départ, OXITIA entend répondre aux besoins de l'un de ses clients, un gestionnaire de patrimoine. Ses processus de signature sont lourds : les documents font jusqu'à 30 pages, chacune d'elles devant être paraphée avant la signature finale. Le nombre de pièces par dossier est élevé. Les délais d'envoi et de retour par courrier postal sont longs, incontrôlables, et donnent lieu à des pertes. Enfin, la gestion du stockage est un défi en soi : le client consacre une pièce entière à l'archivage des dossiers. Une complexité que la crise sanitaire ne fait que renforcer.

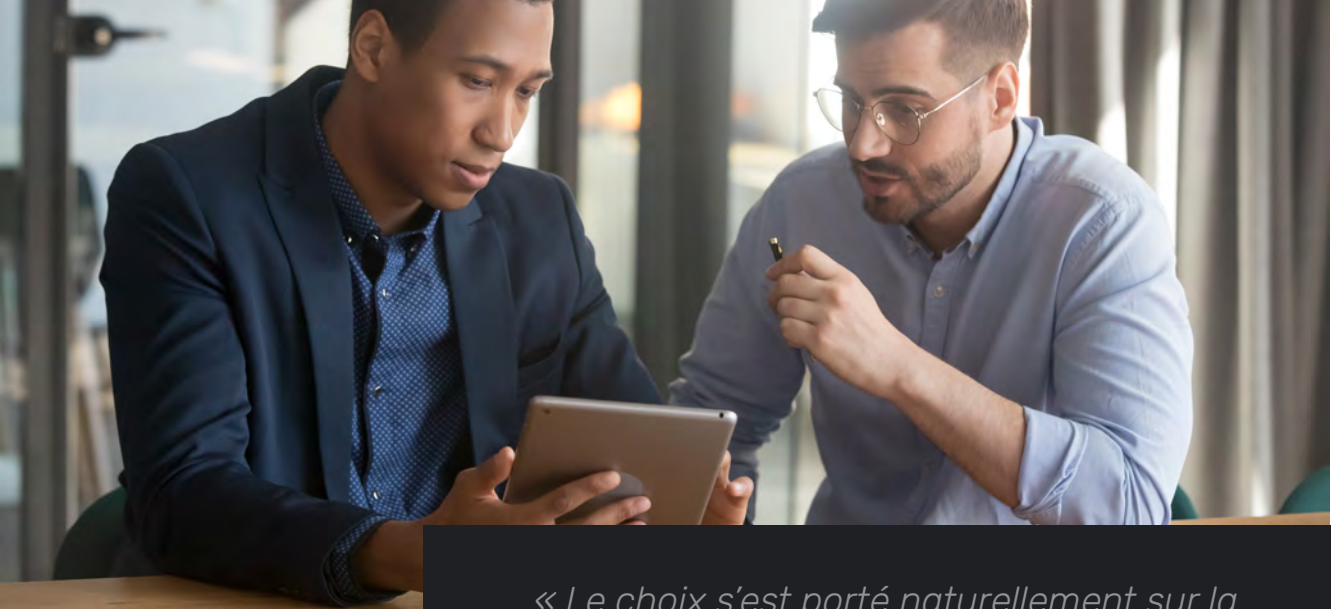
Pour Benjamin Larroque, c'est le déclic. « De notre point de vue, c'était clair : il était temps de passer à la signature électronique. Nous connaissions la solution sans que nos clients n'aient éprouvé le besoin de l'implémenter. Mais là, tous les feux étaient au vert pour un essai grandeur nature ».

En interne, aucune objection n'est soulevée, au contraire : l'équipe s'implique pleinement pour donner corps à ce changement. Elle met rapidement sur pied un benchmark des outils de signature en ligne, sur la base d'un cahier des charges dûment complété. La solution doit être simple à mettre en place et à utiliser, nécessiter un minimum de paramétrage, être scalable

pour s'adapter à l'évolution des besoins des entreprises, et bien sûr, offrir un cadre sécurisé.

« Le choix s'est porté naturellement sur la solution d'Oodrive, car elle coïncidait avec tous nos critères », souligne Benjamin Larroque. « Nous en avons présenté les fonctionnalités à notre client en mettant l'accent sur leurs avantages, notamment en termes de simplicité de prise en main et de sécurité. Il nous a donné le "go" dans la seconde. »

Pour une entreprise de services du numérique comme OXITIA, la solution Oodrive Sign revêt un avantage majeur : elle bénéficie d'un écosystème riche et complet. Celui-ci garantit à la fois la conformité et la sécurité des données, l'optimisation des processus métiers, la mobilité et la collaboration. Dans le même temps, l'outil se caractérise par une intégration rapide et une utilisation intuitive, basée sur le principe du « glisser-déposer », et permet un suivi rigoureux des demandes.



« Le choix s'est porté naturellement sur la solution d'Oodrive, car elle coïncidait avec tous nos critères »

Benjamin Larroque, CEO fondateur d'OXITIA

La rapidité de la mise en œuvre

Les premiers contacts avec Oodrive aboutissent rapidement à une démonstration, puis à un devis proposé au client d'OXITIA. Entre la présentation de la solution et la mise en production, moins de deux mois s'écoulent : une mise en œuvre extrêmement prompte qui permet de répondre aux besoins du client dans les meilleurs délais, sous l'œil vigilant de l'équipe Customer Success d'Oodrive. Dans l'intervalle, des ateliers sont organisés pour assurer la bonne prise en main des fonctionnalités, et notamment des « Smartfields », pièce maîtresse de l'outil.

L'expérience, positive, donne très vite des résultats. En trois mois d'utilisation, ce sont près de 50 % des nouveaux contrats qui sont signés à distance. La majorité de l'équipe s'est saisie de l'outil et s'en sert au quotidien, avec un taux de satisfaction de 100 % pour les clients. Dans le même temps, une campagne de rétro-documentation est lancée afin de dématérialiser la masse de documents existants : à ce jour, 20 % des contrats ont déjà été numérisés.



Des résultats probants

Les bénéfices de l'outil ne s'arrêtent pas là. Oodrive Sign n'a pas seulement permis de dématérialiser les process, mais aussi de les améliorer. « Notre client est parvenu à réduire considérablement le temps passé sur l'édition des documents : ceux-ci sont moins nombreux, moins touffus, et stockés numériquement sur la solution », remarque Benjamin Larroque. « Grâce à l'utilisation des modèles remplis automatiquement, il faut deux minutes, montre en main, pour envoyer un document à faire signer. Quant aux demandes en cours, elles sont suivies pas à pas via un tableau de bord très intuitif. »

Au final, la mise en place de la signature électronique chez le client d'OXI-TIA a contribué à augmenter le nombre de documents signés, à donner aux équipes une vision globale des échanges et de leur progression, à simplifier les démarches... et à limiter l'empreinte carbone de l'entreprise, dans le cadre de sa démarche RSE.

Pour Benjamin Larroque, l'expérience est plus que concluante. « Oodrive Sign a dépassé nos espérances. Sa simplicité de mise en œuvre, sa prise en main rapide pour les utilisateurs finaux, son paramétrage aisé, et son business model bien pensé, en font une solution incontournable. Notre objectif, désormais, c'est de monter en compétences sur l'outil pour le proposer à d'autres clients, dans le but d'industrialiser son usage... et d'en faire profiter un maximum de personnes ! »

∞drive sign



Simplicité de mise en œuvre

Installation et mise en production rapides de la solution, avec un paramétrage réduit à sa plus simple expression.

Solution intuitive

Facilité de prise en main par les utilisateurs finaux, afin de garantir une adoption pleine et entière de la solution, et un usage quotidien.

Monitoring efficace

Suivi de la progression des demandes via un tableau de bord, pour savoir à tout moment quels documents sont en attente de signature et qui a déjà signé quoi.