

# Quand la distance physique rend l'e-signature indispensable

Alors que le gouvernement français vient de réinstaurer un deuxième confinement en France, toutes les organisations en mesure de le faire doivent rebasculer vers le télétravail afin de limiter la circulation du virus. Certains professionnels se retrouvent de nouveau en arrêt, mais une nouveauté mise en place lors de la première vague, permet de finaliser certaines transactions dans le respect des règles sanitaires : la généralisation de la signature électronique.

Si nous nous penchons sur les six derniers mois, force est de constater que certaines de nos « nouvelles normes » ont été acceptées par un large public. Elles sont, pour la plupart, assez simples, à l'instar du recours aux outils de communication unifiés tels que Zoom, Microsoft Teams, ou encore LoopUp afin de favoriser les échanges entre les employés, mais également les proches. L'e-signature s'est naturellement inscrite dans cette norme, au cours des derniers mois, limitant à la fois les rencontres de visu non essentielles et les impressions de documents superflues.

Ces actes sont devenus monnaie courante dans un monde où d'autres réponses pourraient se révéler moins évidentes. Si nous considérons les changements que les organisations ont dû apporter pour créer des environnements de travail à distance efficaces, les arguments en faveur du déploiement d'une solution de signature électronique ne sont pas sans fondement ; ils sont même plutôt évidents.

### L'évidence de la signature électronique en période d'incertitude et au-delà

Les arguments en faveur de la mise en place d'une solution d'e-signature, avancés avant la pandémie, se révèlent plus pertinents que jamais à l'heure actuelle. En effet, la signature électronique constitue un élément clé de la transformation digitale car son intégration procure des avantages à l'échelle de l'organisation et des bénéfices immédiats aux entreprises ayant adopté ces technologies. De plus, elle accroît l'efficacité grâce à un gain de temps, car l'envoi des documents sécurisés à toutes les parties prenantes, sans qu'il soit nécessaire d'imprimer, de signer une copie papier avec un stylo et de la scanner. Ainsi, le recours à l'e-signature permet d'économiser les coûts d'impression, de copie, de numérisation et de stockage des documents. Il existe aujourd'hui des solutions modernes qui s'intègrent parfaitement aux outils CRM et de génération de documents, et peuvent être déployées rapidement. Une fois en place, les employés récupèrent un temps précieux leur permettant de se consacrer à des initiatives à plus forte valeur ajoutée ou vendre davantage, favorisant ainsi un retour sur investissement rapide. Enfin, compte tenu de la nature sensible des transactions et contrats, l'e-signature ayant été reconnue comme ayant la même valeur juridique que la signature physique, est conforme aux normes de sécurité physiques et technologiques du marché, lesquelles garantissent la sécurité des transactions, tout en restant simples d'utilisation et rapides à mettre en oeuvre.

Alors que le reconfinement revient à l'ordre du jour dans de nombreux pays d'Europe face à une importante remontée des cas d'infections au COVID-19, l'économie doit perdurer et de nombreuses entraves viennent ralentir les entreprises.

Du présentiel au virtuel : les signatures doivent continuer

Afin de garantir la sécurité des parties prenantes, celles-ci ne se rencontrent plus aussi souvent qu'auparavant pour obtenir une signature manuscrite. La signature de documents à l'heure actuelle passe inévitablement par l'électronique pour la sécurité de chacune des parties impliquées.

De même que les réunions sont désormais associées à des outils tels que Zoom, la signature de documents passe désormais par la signature électronique.

Il est bien sûr encore tout à fait possible d'envoyer le contrat d'une partie prenante à l'autre, en attendant des jours pour qu'elles le passent en revue, le signent, le renvoient par courrier, pour ensuite le transmettre à la partie prenante suivante. Cette approche constitue toutefois un retour en arrière dans la digitalisation et la transformation des activités sources de revenus d'une organisation, à une époque où il est plus important que jamais d'avancer dans ce domaine afin de rester compétitif et garder une longueur d'avance.

Au-delà de la pandémie, une solution aux nombreux bénéfices

Les raisons habituelles qui motivaient le déploiement d'une signature électronique - les délais trop longs, le risque de perte de documents, le recours au papier, ou encore les problèmes de versions - n'ont pas disparu du fait de cette nouvelle vague de complications opérationnelles ; ces dernières n'ont fait qu'accroître la nécessité de pouvoir signer des contrats à distance, tout en permettant aux organisations de bénéficier des avantages éprouvés d'une signature électronique. Il s'agit d'une solution d'entreprise qui passe d'un outil « intéressant » à un outil « nécessaire ».

Cette année marquée par l'incertitude, et des événements totalement inattendus, démontre encore plus clairement la nécessité d'investir dans la transformation des activités sources de revenus des organisations pour les préparer à tous les lendemains possibles. La mise en place de la signature électronique établit un lien entre les documents et les contrats de manière transparente, ce qui contribue à l'efficacité des processus.

Par le passé, il était appréciable d'avoir la possibilité de se rencontrer en personne pour signer un contrat physiquement. Mais c'est aujourd'hui un luxe que nous ne pouvons plus nous permettre. Il est donc d'autant plus important d'améliorer ses processus documentaires et contractuels avec la mise en place, d'outils simples, ergonomiques et adaptés aux besoins spécifiques. Il est des choses comme une pandémie, sur lesquels il est difficile de garder le contrôle, ce qui oblige à composer avec l'incertitude. Les entreprises peuvent tirer des leçons des mois passés et garder le contrôle sur leur avenir et leur gestion en prenant les initiatives qui leur permettront de fonctionner « normalement » malgré les aléas et d'avancer sereinement avec leurs clients et partenaires.