



## Forte augmentation de 125% en un an du nombre de clients du Global Trust Network de DocuSign

**Paris, France – Le 5 Avril 2016** - DocuSign annonce une forte croissance du nombre de ses clients et utilisateurs au cours de l'année passée. Une augmentation qui confirme la grande valeur ajoutée de son offre auprès des entreprises et des particuliers partout dans le monde.

Le Global Trust Network de DocuSign comprend dorénavant plus de 225 000 clients et 85 millions d'utilisateurs, ce qui représente près de 950 000 transactions quotidiennes. À titre de comparaison, il y a tout juste un an, il était constitué de 100 000 clients et 50 millions d'utilisateurs. Près de 85% de ces utilisateurs ont conclu leurs transactions numériques en moins d'une journée grâce à DocuSign, et plus de la moitié en moins de 15 minutes. Des transactions, de fait, plus efficaces que celles basées sur le papier.

Cette annonce arrive le jour de l'ouverture de la conférence DocuSign MOMENTUM'16 qui réunit chaque année les clients, développeurs et partenaires de l'entreprise à San Francisco (<https://momentum.docusign.com/san-francisco/en>). Les participants pourront assister à des conférences de dirigeants d'entreprise qui reviendront entre autres sur leur vision du futur du numérique, ou sur comment le DTM transforme leur activité. Parmi ces intervenants, on retrouvera Meg Whitman, Présidente et PDG de HP ; Mike Sievert, directeur des opérations chez T-Mobile ; Don Thompson, ancien Président et PDG de MacDonald's ; Rick Smith, PDG et Président du Conseil d'administration d'Equifax ; James Beer, Vice Président exécutif et Directeur financier chez McKesson Corporation ; et Shobhana Ahluwalia, Responsable informatique d'Uber.

*« Un tiers de mon temps est dédié à rencontrer des cadres dirigeants de firmes internationales pour aborder leurs projets stratégiques »* confie Keith Krach, Président et PDG de DocuSign. *« Ces douze derniers mois, tous les directeurs que j'ai rencontrés plaçaient la transformation numérique parmi leurs trois projets les plus importants, et pour beaucoup il s'agit de la priorité la plus urgente. Ce qui m'a semblé encore plus étonnant, c'est qu'une vaste majorité d'entre eux m'ont avoué que DocuSign constituait la première étape de leur transformation numérique. »*

De l'avis même des clients, il y a trois raisons qui expliquent que DocuSign serve de catalyseur pour leur transition numérique : d'abord, le service fourni a un impact visible à tous les niveaux de l'entreprise. Deuxièmement, les clients savent qu'il faut se débarrasser du papier avant de pouvoir lancer de grands projets comme l'analytique, le Big Data ou l'intelligence artificielle. Enfin, DocuSign leur apparaît comme une solution rapide et efficace pour démontrer le succès de leur culture d'entreprise et gagner en dynamisme.

*« J'ai pris un plaisir fou à lire les récents commentaires d'un de mes clients préférés concernant la transformation numérique de son entreprise »* indique Keith Krach *« Il m'a écrit « Pour diriger un navire, il faut que celui-ci avance, et DocuSign nous fournit les solutions qui nous font avancer. » »*



*« Autre phénomène à ne plus ignorer, et ce quelque soit le domaine d'activité : les entreprises ne sont plus seulement face à leurs concurrents directs, elles vivent aussi sous la menace de nouveaux acteurs potentiels aux modèles commerciaux inédits. C'est particulièrement intéressant dans la mesure où DocuSign facilite l'arrivée de ces nouveaux modèles commerciaux à-la-demande qui bouleversent tant les marchés. »*

*« Fort de ce constat, j'en suis arrivé à une seule conclusion : ce qui est important, c'est la rapidité. La rapidité est la nouvelle devise des entreprises. »* ajoute Keith Krach. *« Ce n'est pas le gros poisson qui mange le petit, mais bien le plus rapide qui mange le plus lent. Voilà ce qui nourrit, fondamentalement, la croissance de DocuSign et en a fait le leader d'un des plus grands marchés émergents actuels, la gestion des transactions numériques. »*

La forte croissance de DocuSign est portée par le passage à la signature électronique d'un nombre croissant de petites, moyennes et grandes organisations à travers le continent américain, l'Europe et l'Asie pacifique. Une des raisons de ce succès est l'impact positif de cette technologie sur quasiment tous les domaines où se joue la concurrence entre entreprises : les revenus, la rentabilité, la sécurité et la conformité des démarches, l'expérience-client et la viabilité.

Autre moteur de cette croissance, les entreprises qui utilisent la plateforme DTM de DocuSign pour automatiser leurs processus de travail et mènent ainsi des transactions entièrement numériques. Ces processus, menés facilement et rapidement tout en restant simples d'utilisation et sécurisés, sont employés dans tous les secteurs d'activité : services financiers, assurance, santé et sciences de la vie, immobilier, enseignement supérieur, haute technologie, media et communication, industrie, voyage et tourisme, administration et service public, caritatif, etc.

Les succès que connaissent les clients de DocuSign se traduisent par des statistiques marquantes :

- Nombre total d'entreprises clientes : > 225 000
- Nombre total d'utilisateurs : > 85 millions
- Nombre de nouveaux utilisateurs DocuSign en moyenne par jour : 85 000
- Nombre total de pays où est utilisé DocuSign : 188
- Pourcentage des transactions DocuSign menées en moins de 15 minutes : 51%
- Pourcentage des transactions DocuSign menées en moins de 30 minutes : 57%
- Pourcentage des transactions DocuSign menées en moins de 60 minutes : 62%
- Pourcentage des transactions DocuSign menées en moins d'une journée : 84%

*« Notre succès se mesure aux succès de nos clients »* rappelle Keith Krach *« Bien que nous n'en soyons qu'aux balbutiements, nous pensons que toutes les organisations prospères seront totalement numériques d'ici 2020. Le passage au tout-numérique est devenu inévitable à tous les niveaux de l'entreprise : la prise de décision, l'approbation, le traitement et la signature. »*

Pour plus d'informations sur DocuSign MOMENTUM'16, visitez la page <https://momentum.docusign.com/san-francisco/en>. Pour en apprendre plus sur les opportunités de carrière au sein de la très performante équipe DocuSign, visitez la



page [www.docusign.com/careers](http://www.docusign.com/careers).

Contacts :

Leïla Bouzouaïd

L'AgenceRP for DocuSign FR PR

+33 (0)1 81 89 28 22

[docusign@lagencerp.com](mailto:docusign@lagencerp.com)

**A propos de DocuSign, Inc.**

DocuSign® change la manière de réaliser des transactions en permettant à plus de 225 000 entreprises et plus de 85 millions d'utilisateurs de signer, envoyer et gérer en toute confiance des documents, à tout moment, en tout lieu et depuis tout type de terminal. Avec DocuSign, les décisions et la validation de documents deviennent numériques, plus faciles, rapides et sûres. DocuSign remplace ainsi l'impression, l'envoi par fax, la copie par scanner et l'envoi par voie postale. Les organisations de toutes tailles et les industries accélèrent la signature de contrats, les validations et les flux de travail avec la plateforme de gestion des transactions numériques (DTM - Digital Transaction Management) et la solution de signature électronique de DocuSign. DocuSign aide à améliorer la vie quotidienne et les entreprises.

Pour plus d'informations, visitez [www.docusign.fr](http://www.docusign.fr) , par téléphone + 33 (0) 9 75 18 13 31 , ou suivez nous sur Twitter, LinkedIn et Facebook.

Copyright 2003-2016. DocuSign, Inc. est le propriétaire de DOCUSIGN® et de ses autres marques ([www.docusign.com/IP](http://www.docusign.com/IP)). Toutes les autres marques mentionnées sont la propriété de leurs propriétaires respectifs.