

LOCAM simplifie son processus d'accord tripartite grâce à la signature électronique

LOCAM est une société française spécialisée dans le financement locatif et le crédit-bail pour les entreprises depuis 1976. Filiale du Crédit Agricole, elle propose des solutions locatives complémentaires au modèle bancaire et permet ainsi aux professionnels de s'équiper pour développer leur activité et trouver de nouveaux relais de croissance. Dans la droite ligne de l'économie de l'abonnement, LOCAM permet aux entreprises de disposer de la valeur d'usage d'un bien et non plus de sa propriété.

LOCAM compte 280 collaborateurs répartis dans 19 agences partout en France. L'entreprise dispose également d'un écosystème de plus de 3000 partenaires et gère plus de 320 000 dossiers clients.

Contexte

Pour accroître leur chiffre d'affaires, les entreprises doivent investir. Plutôt que d'acheter du matériel, elles ont tout intérêt à faire appel au financement locatif. Une alternative moderne au crédit bancaire classique, mais surtout un mode de financement plus en phase avec les modes de consommation actuels.

LOCAM s'inscrit ainsi pleinement dans cette nouvelle logique d'usage, par abonnement, en proposant des solutions alternatives au modèle bancaire. Dans un contexte économique parfois difficile, LOCAM permet à ses clients de s'équiper auprès d'un fournisseur sans se démunir de leur trésorerie. Quel que soit le domaine d'activité des entreprises, tous les équipements peuvent être financés par le biais des solutions de financement de LOCAM, qu'il s'agisse de matériel (bureautique, informatique, télécommunication, alarme, sécurité, télésurveillance, mobilier, objet connecté, téléphonie, système d'encaissement, etc.) ou immatériel (site internet, sauvegarde informatique, logiciel, service de géolocalisation, etc.)

Une véritable opportunité pour les entreprises qui ont besoin, en période de tension économique, de facilités de paiement et de solutions pour améliorer leur trésorerie.

"LOCAM a pour objectif de faciliter la vie de ses clients en assurant la gestion de leur parc et en prenant en charge le risque de défaillance de leurs propres clients. Autant de bénéfices pour les entreprises qui leur permettent d'augmenter significativement leurs ventes, de préserver leur trésorerie et se démarquer des concurrents !", Gilles Torrillon, Directeur Général de LOCAM.

Profil de l'entreprise

Banque

Industrie

201-500

Nombre de salariés

France

Localisation

eSignature

Cas d'usage

"LOCAM a pour objectif de faciliter la vie de ses clients en assurant la gestion de leur parc et en prenant en charge le risque de défaillance de leurs propres clients."

Manuel Gimenez

Responsable de la Transformation Digitale
LOCAM

Le Défi

Le modèle économique de LOCAM s'articule dans une relation tripartite autour de 3 acteurs : le partenaire financier (LOCAM), le fournisseur d'équipements et le client utilisateur des produits ou services. Ce mécanisme, qui facilite l'achat d'équipement et diminue le risque d'impayés, inuit également un certain nombre de problématiques qui sont à la fois techniques, légales et organisationnelles. En effet, dans une relation tripartite, la contractualisation des accords est un enjeu important mais représente aussi un challenge opérationnel de taille.

Manuel GIMENEZ, Responsable de la Transformation Digitale chez LOCAM, a rapidement perçu les limites des processus papier dans cette relation tripartite. En 2014, il est en charge d'implémenter une solution de signature électronique afin de simplifier et d'accélérer la signature des accords entre LOCAM, ses partenaires et ses clients. Pour lui, cela ne fait pas de doute : une solution de signature électronique est un outil stratégique pour l'entreprise mais aussi pour l'expérience client.

Pourtant le nombre d'accords signés électroniquement reste anecdotique dans l'ensemble de l'activité : "Nous avons été les premiers du secteur à mettre en place une solution de signature électronique en 2014, mais les habitudes sont tenaces et le contrat papier reste encore majoritairement utilisé. La raison principale est le frein humain : la relation tripartite est complexe car elle nécessite de convaincre trois parties prenantes d'adhérer à ce nouveau processus. Cela prend du temps et si une des parties se montre réticente, alors c'est tout le processus qui est remis en question." constate Manuel GIMENEZ.

Parallèlement à la réalisation de l'existence de freins humains importants, les équipes en charge du projet se sont aperçues que l'outil de signature électronique retenu à l'époque n'était pas réellement adapté. En effet, le processus de signature générait de nombreuses frustrations pour les utilisateurs qui ne comprenaient pas l'ergonomie de l'outil notamment au moment de signer le document.

Les freins technologiques ne faisaient que renforcer les réticences humaines, le challenge était donc de trouver une solution dont la simplicité d'utilisation ferait disparaître les freins humains.

“Les habitudes sont tenaces et le contrat papier reste encore majoritairement utilisé. La raison principale est le frein humain : la relation tripartite est complexe car elle nécessite de convaincre trois parties prenantes d'adhérer à ce nouveau processus.”

Manuel Gimenez
Responsable de la Transformation Digitale
LOCAM

La Solution

Il est devenu crucial pour LOCAM de changer d'outil de signature électronique pour booster la dématérialisation des contrats. LOCAM se tourne alors vers DocuSign pour sa simplicité d'utilisation, sa rapidité d'implémentation mais surtout pour l'aspect juridique et l'authentification des signataires.

Les équipes en charge de la transformation digitale ont pu rapidement implémenter la solution et créer un premier workflow de signature électronique en toute autonomie en seulement un jour. La solution a ensuite été testée avec un partenaire. Après ce premier essai concluant, LOCAM a fait le choix d'être accompagné pour l'implémentation totale et la prise en main de l'outil avec un expert DocuSign. Un choix gagnant qui a permis de créer tout le workflow de signature en 5 jours, de la création de l'enveloppe jusqu'au retour des documents signés via le portail partenaire.

“Opter pour un accompagnement avec un expert de DocuSign a été un véritable accélérateur et garant de la réussite du projet de signature électronique chez LOCAM”, selon Manuel GIMENEZ, Responsable de la Transformation Digitale chez LOCAM.

En 5 mois, LOCAM a déployé - rapidement et sans aucune difficulté - DocuSign sur 13 modèles de contrats classiques, accessibles depuis leur portail partenaire. L'objectif est de généraliser l'usage de la signature électronique dans les processus de signature des accords et des contrats.

Le Futur

LOCAM compte poursuivre sa transformation digitale avec la dématérialisation de la signature des accords et des contrats commerciaux. Grâce à DocuSign, elle souhaite continuer à développer son écosystème de partenaires et d'améliorer ses relations clients.

LOCAM a l'ambition de bâtir des processus de plus en plus digitalisés dans la relation tripartite avec ses partenaires et leurs clients. Et DocuSign s'avère être le pilier indispensable du system of agreement de LOCAM pour réaliser ce challenge !

“Opter pour un accompagnement avec un expert de DocuSign a été un véritable accélérateur et garant de la réussite du projet de signature électronique chez LOCAM.”

Manuel Gimenez

Responsable de la Transformation Digitale
LOCAM

A propos de DocuSign

DocuSign aide les organisations à connecter et automatiser la façon dont elles préparent, signent, exécutent et gèrent leurs accords. La plateforme DocuSign Agreement Cloud inclut la solution de signature électronique leader du marché qui permet de signer électroniquement sur presque tous les terminaux, partout, à tout moment. Plus de 500 000 clients et des centaines de millions d'utilisateurs dans plus de 180 pays utilisent DocuSign pour mieux s'accorder.

DocuSign France

9-15 rue Maurice Mallet
92130 Issy-les-Moulineaux

www.docusign.fr

Pour plus d'informations

Appelez le +33 (0) 975 181 331