

Mychezmoi.com, la start-up immobilière qui a fait le choix du zéro papier



Fondée en 2010, mychezmoi.com a comme objectif de moderniser le marché de l'immobilier traditionnel et place l'innovation au cœur de son développement. En collaborant avec SELL&SIGN elle fait le choix de la signature électronique des contrats. Un pari gagnant pour l'agence immobilière nouvelle génération.

La signature électronique, un choix innovant

En 2010, Christophe Campuzan et Magali Avignon créent mymarseille.com, start-up immobilière qui prône l'innovation et le digital. Pendant cinq ans, la start-up connaît un développement rapide et devient le leader sur sa zone. Mymarseille.com décide alors en 2016 de s'étendre et devient mychezmoi.com. Aujourd'hui mychezmoi.com est présente à Marseille, Lyon, Aix-en-Provence et la Côte Bleue, Montpellier et sur le Littoral Provençal jusqu'à Toulon. Plus de 120 collaborateurs y sont déployés et permettent à la start-up d'obtenir d'excellents résultats.

En effet, les chiffres sont éloquentes : 17% de croissance en 2017, plus de 600 ventes par an et une place de leader à Marseille obtenue en quelques années seulement. Aujourd'hui ce sont plus de 2 500 nouveaux clients qui, chaque mois, s'appuient sur mychezmoi.com pour la réalisation de leur projet immobilier.

Un virage stratégique important pour cette société qui ne cesse de repousser les limites de l'innovation. Après des années à travailler avec des contrats sous format papier, elle choisit le passage à la signature numérique. Un choix en adéquation avec l'ambition de la direction qui souhaite faciliter le parcours utilisateur grâce aux nouvelles technologies.

SELL&SIGN

Les avantages de la signature électronique

Pour mychezmoi.com le choix de la signature électronique des contrats s'est fait naturellement.

Le papier coûte cher, son utilisation a un mauvais impact sur l'environnement et surtout les pertes de temps dans les processus sont conséquentes.

Avec le passage au zéro papier, les démarches sont simplifiées et fluidifiées.

Le procédé est utilisable sur tous les documents commerciaux à l'exception du compromis de vente où l'envoi des documents papiers est encore nécessaire.

Le gain de temps est considérable pour le client et pour mychezmoi.com.

La signature est réalisable où que vous soyez avec l'aide d'une tablette, d'un smartphone ou d'un ordinateur.

Elle prend effet immédiatement et met un terme aux délais. Un avantage conséquent qui entraîne une forte accélération commerciale pour mychezmoi.com.

Les échanges avec les clients sont plus fluides, les contrats sont remplis plus simplement et le risque d'erreur est faible.

Le système est totalement sécurisé et les documents sont intégralement archivés sur un cloud.

Les économies financières sont aussi un facteur clé dans le choix du passage à la signature électronique des contrats. Elle met un terme aux déplacements coûteux des agents commerciaux et l'utilisation de mandats en papier carbone pour la plupart gâchés à la moindre modification.

La solution SELL&SIGN pour la mise en place du dispositif

Mettre en place un tel dispositif est innovant mais ne se fait pas n'importe comment.

Les contraintes liées au cahier des charges de ce projet sont importantes. Il faut trouver une solution capable de s'intégrer aux divers outils de mymarseille.com et s'adapter à sa nouvelle structure mychezmoi.com.

L'agence décide de faire appel à l'entreprise Calinda Software et son outil SELL&SIGN.

Cette start-up marseillaise, elle aussi, propose un outil très efficace et sur mesure pour la création de ce dispositif.

L'outil de signature électronique est simple et ergonomique. Avec SELL&SIGN, Calinda Software propose la création d'un parcours digital sur-mesure pour remplacer les contrats papiers.

En utilisant les modèles des anciens contrats, les agents de SELL&SIGN créent de nouveaux formulaires plus dynamiques et intelligents.

Des parcours digitaux différents sont créés : certains pour mymarseille.com, d'autres pour mychezmoi.com.

Les différentes agences sont segmentées géographiquement pour mesurer leur activité en temps réel et optimiser les délais.

La prise en main de ce nouvel outil est rapide et simple, facilitée par des sessions de formation pour tous les utilisateurs.

Une phase test de six mois est nécessaire pour envisager le déploiement du dispositif et vérifier l'adhésion des clients et agents à la signature électronique.

SELL&SIGN

Premier bilan du dispositif SELL&SIGN pour mychezmoi.com

La mise en place du système est rapidement validée par la start-up immobilière. Le succès de la signature électronique est tel qu'il est étendu à toutes les agences.

La simplicité et l'ergonomie de l'outil SELL&SIGN sont complètement assimilées par les agents mychezmoi.com.

Les premiers avis sont positifs et consolident la start-up dans son choix d'en finir avec les contrats papiers.

Les utilisateurs du dispositif soulignent le gain de temps, l'utilisation pratique, la sécurité du dispositif et son apport environnemental.

Aujourd'hui se sont 98% des contrats qui sont réalisés avec SELL&SIGN et mychezmoi.com gagne 80% de temps sur les contrôles des documents.

Le nombre de mandats signés électroniquement a augmenté de 45% pour atteindre plus de 5000.

Mychezmoi.com a même pour projet d'étendre le système pour la signature des contrats RH.

Le zéro papier est donc définitivement installé dans les démarches de mychezmoi.com avec la signature électronique.

Une initiative payante pour cette start-up qui continue de moderniser le secteur de l'immobilier.

À propos de SELL&SIGN

SELL&SIGN est une entreprise française basée à Marseille, en plein coeur du Vieux Port.

Créée en 2014 par Alexandre MERMOD et Sébastien BASSOMPIERRE, la solution SELL&SIGN est éditée par Calinda Software, qui développe des solutions de collaboration pour les entreprises depuis 2007.

SELL&SIGN propose une solution complète de signature électronique, comprenant la digitalisation des contrats, leur mise en conformité, la collecte de données, ainsi que la possibilité de faire signer des documents à distance, en face à face ou en ligne. SELL&SIGN se démarque de la concurrence en permettant d'insérer dans les documents digitalisés des champs à compléter personnalisés (Smartfields®) et en permettant la signature des documents en face à face même sans connexion Internet, grâce à son mode déconnecté.

Le premier client de SELL&SIGN est emblématique puisqu'il s'agit des laboratoires Bioderma. Depuis, SELL&SIGN compte plus de 300 clients réguliers, issus de corps de métiers variés comme l'immobilier, les assurances, les laboratoires pharmaceutiques et cosmétiques, la sécurité ou encore la rénovation énergétique et thermique.

En 2017, SELL&SIGN atteint le million de chiffre d'affaires, avec une augmentation de 120% par rapport à sa première année.

Les équipes de SELL&SIGN ont depuis doublé. Fort de sa croissance, SELL&SIGN devrait s'installer prochainement dans la campagne aixoise.

Pour en savoir plus : <https://www.sellandsign.com/fr/kit-media-presse/>
Contact : marketing@calindasoftware.com