

## Le passage au zéro papier, une étape nécessaire pour GSE



**Acteur majeur de l'immobilier d'entreprises, GSE est le spécialiste du "clé en main" leader sur son marché : il assure conception, construction et/ou rénovation avec un engagement de prix, de délai et de qualité de ses réalisations pour les PME industrielles, tertiaires, logistiques et commerciales.**

**Regroupant 410 collaborateurs, le groupe dirigé par Roland PAUL réalisera en 2018 un chiffre d'affaires de l'ordre de 550 millions d'euros. GSE est implanté en Europe, et en Chine depuis plus de 20 ans.**

### Le papier comme principale problématique

Avec environ 70 chantiers par an impliquant chacun l'intervention d'une vingtaine d'entreprises, des évolutions en cours de réalisation pour répondre aux demandes de modifications de ses clients, ou encore des réunions de suivi de chantier hebdomadaires, ce sont près de 10.000 séances de signature de documents (contrats, avenants, procès-verbaux de réception, comptes rendus de réunions de chantier, etc), auxquelles procèdent les équipes de GSE et de ses filiales chaque année, qui donnent lieu à l'impression de plusieurs millions de pages sur du papier.

### GSE et l'objectif du zéro papier

GSE s'est attachée, depuis le début des années 2000, à réduire considérablement sa consommation de papier en numérisant l'ensemble des documents signés pour les besoins de ses chantiers à travers la mise en place d'un outil de gestion électronique de documents (GED). Cette GED a ainsi permis à GSE de donner accès à ses équipes et à celle de ses clients et partenaires, aux pièces contractuelles qui jalonnent la vie d'une affaire, en limitant les photocopies de documents sous forme papier.

Il restait encore à s'affranchir de l'étape de la signature sur support papier pour tendre véritablement vers le « zéro papier ».

En 2016, alors que l'entreprise inscrivait dans sa Charte RSE, son engagement pour favoriser l'utilisation de technologies respectueuses de l'environnement, la

# SELL & SIGN

signature électronique de l'ensemble des documents afférents à son activité est apparue comme une évidence pour le groupe GSE.

2016 c'était aussi l'année de l'entrée en vigueur du Règlement européen eIDAS sur les transactions électroniques et de l'Ordonnance n° 2016-131 portant réforme du droit des contrats et du régime général de la preuve des obligations du code civil en France établissant notamment la présomption de fiabilité de la signature électronique qualifiée.

## **GSE et SELL&SIGN**

Pour l'accompagner dans cette démarche environnementale et ce tournant technologique le groupe GSE a choisi la société Calinda Software et sa solution « Sell & Sign ».

Sell & Sign offrait une solution de signature électronique qualifiée remplissant parfaitement les règles légales en matière de fiabilité, d'intégrité et de conservation des transactions,

Au-delà de cet aspect réglementaire, c'est la simplicité d'utilisation, la rapidité de déploiement et la capacité d'adaptation de Sell & Sign, qui ont convaincu GSE. A l'issue d'une période test de 6 mois, l'équipe de Calinda a su développer plusieurs fonctionnalités qui ont permis de modeler l'outil aux besoins et au mode de fonctionnement de GSE.

## **Les résultats de la mise en place de la signature électronique et de SELL&SIGN**

Plus aucun contrat papier n'est signé avec les entreprises intervenant sur les chantiers du Groupe GSE en France. Tous ces contrats sont signés en format électronique. En l'espace d'un an et demi (entre le 01/12/2016 et le 30/06/2018) ce sont plus de 17.000 documents qui ont été signés en version électronique.

GSE en a terminé avec l'archivage physique des contrats qui ont été signés avec Sell & Sign ces deux dernières années.

Ces contrats sont désormais stockés numériquement sans même passer par l'étape du scan. Ainsi, au-delà de contribuer à l'objectif « zéro papier », la signature électronique a même permis d'optimiser le temps de travail des collaborateurs.

Elle facilite également le processus de signature des contrats. Les signataires n'ont ainsi plus besoin de se déplacer ou de réserver un créneau dans leur agenda. La signature se fait désormais à distance, en toutes circonstances, et permet à chaque entreprise de disposer immédiatement de l'original du contrat dès qu'il a été signé électroniquement.

Des résultats extrêmement satisfaisants qui poussent aujourd'hui GSE à étendre l'utilisation de Sell & Sign à l'ensemble de ses filiales européennes

# SELL & SIGN

## 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](mailto:marketing@calindasoftware.com)