

# SELL&SIGN PERSISTE & SIGNE

## *La signature électronique, enjeu majeur de la transition numérique durant le confinement.*

**Marseille, le 29 octobre 2020** – [SELL&SIGN](#), spécialiste de la signature électronique intelligente 'RGPD friendly' s'engage à faciliter la vie des TPE/PME durant la crise sanitaire; en effet la dématérialisation est plus que jamais un enjeu pour les entreprises pour garantir les gestes barrières.

Le scénario redouté par tous est désormais réalité avec l'annonce d'Emmanuel Macron ce mercredi soir d'un second confinement à partir de vendredi 30 octobre et sur tout le territoire.

A compter de cette date, il (re) devient obligatoire de se déplacer avec une « *attestation de déplacement dérogatoire* » signée et imprimée à présenter impérativement aux autorités en cas de contrôle, téléchargeable sur le site du gouvernement.

*« Notre vocation consiste à accompagner les TPE, PME ou grands groupes aussi bien B2B que B2C dans leur processus de dématérialisation et leur transformation digitale afin qu'elles ne passent plus un temps considérable à gérer manuellement leurs mandats, leurs devis et contrats, chartes RGPD, conditions particulières, documents internes et RH etc.»* précise Alexandre Mermod CEO de SELL&SIGN.

*« Lors du premier confinement, les entreprises ont bien compris l'importance de la signature électronique notamment en termes de continuité d'activité, de réduction des coûts induits par le papier et d'assurance de traçabilité des documents. Le nombre de contrats signés électroniquement a d'ailleurs été multiplié par deux entre le 17 mars et aujourd'hui , à titre d'exemple, pour le seul secteur de l'immobilier, le nombre de contrats (mandats, promesses de vente, compromis, baux) signés est passé de 50 000 à 100 000.»* conclut-il

SELL & SIGN a remporté autant de nouveaux clients sur un trimestre que durant les deux dernières années comme IPSO-FACTO - OGI - Arthur Lloyd et répond depuis hier soir aux nombreux appels d'entreprises pour accélérer leur déploiement.

### **À propos de SELL&SIGN**

Créée en 2014 par Alexandre MERMOD et Sébastien BASSOMPIERRE, la solution SELL&SIGN est une création française inventée et développée à Marseille, en plein cœur du Vieux Port. 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. Avec environ 10 000 clients, l'entreprise a réalisé en 2019 un chiffre d'affaires de 1M300 € et emploie 23 collaborateurs.

Pour en savoir plus : <https://www.sellandsign.com/fr/>

**Contacts Presse : Agence StoriesOut**

Tatiana Konde [tatianakonde@storiesout.com](mailto:tatianakonde@storiesout.com) 06 12 08 30 49

Delphine Sibony [delphinesibony@storiesout.com](mailto:delphinesibony@storiesout.com) 06 82 18 98 53