

# Témoignage de GazProm : "DocuSign est la solution de signature électronique la mieux intégrée à Salesforce"

## Le problème

Le premier métier de GazProm Energy est la commercialisation de gaz. Il s'agit là d'un marché de matière première et donc d'un marché où les prix fluctuent régulièrement, sans prévenir. Pour profiter des meilleurs prix, Gazprom avait besoin que ses clients puissent signer rapidement, n'importe où, n'importe quand, et depuis n'importe quel appareil.

Cela n'était évidemment pas possible avec des processus papier... Ces processus nécessitaient en effet que les clients de GazProm soient à côté de leur ordinateur, d'une imprimante et d'un scanner pour pouvoir signer et renvoyer le contrat. En bref, l'entreprise perdait du temps – et de l'argent.

## La solution

En passant à la signature électronique, GazProm a souhaité à la fois améliorer l'expérience de ses clients (plus de fax, plus d'impression...) et leur permettre aussi d'être plus flexibles et mobiles, en leur offrant la possibilité de signer n'importe où.

Ils ont donc équipé leurs télévendeurs (call center) avec la solution de signature électronique DocuSign directement intégrée dans leur CRM. Les télévendeurs peuvent désormais envoyer les contrats à signer directement depuis leur interface Salesforce, sans changer d'interface.

[Dans ce témoignage client vidéo](#), Ali Fenjero, Responsable Coordination des Ventes chez GazProm Energy, nous parle des principaux points qui ont convaincu GazProm de choisir l'offre DocuSign.

## À propos de Gazprom Energy

Gazprom Energy est fournisseur de gaz naturel pour toutes les entreprises. Elle dispose d'équipes spécialisées pour les artisans-commerçants et PME/PMI, pour les copropriétés, pour les entreprises tertiaires et les industries ainsi que pour les collectivités locales.

**"Le choix de DocuSign a été motivé par plusieurs raisons. Il s'agit tout d'abord de la solution la mieux intégrée à Salesforce, elle est facile d'utilisation [...] C'est aussi une solution connue mondialement."**

Ali FENJERO,  
Responsable coordination des ventes, Gazprom Energy

## Les bénéfices

Les aspects techniques – l'intégration à Salesforce et la sécurité de la signature électronique DocuSign – ainsi que les aspects liés à l'usage forment les principaux avantages pour Gazprom. Les bénéfices observés par la société se résument en quatre points principaux :

- **La facilité d'utilisation**, à la fois pour l'expéditeur (le télévendeur) et pour le signataire (le client final)
- **La force de la marque DocuSign**, sa renommée mondiale facilitant l'acceptation de la solution par les clients
- **La sécurité et la conformité** de la solution aux lois Européenne et françaises, grâce à l'utilisation des certificats OpenTrust (société française rachetée par DocuSign en 2015)
- **L'intégration native avec Salesforce**, synonyme de simplicité et de transparence

Dans la vidéo ci-dessous, Ali Fenjero aborde les bénéfices que la solution DocuSign a pu apporter à l'entreprise, avec à l'avenir un déploiement à d'autres usages, notamment en interne.



### À 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 475 000 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

**Pour plus d'informations**  
+33 9 75 18 13 31  
[www.docusign.fr](http://www.docusign.fr)

### Un temps de contractualisation réduit à quelques heures

En mettant en place la solution DocuSign, Gazprom a réduit de manière significative le processus de contractualisation – de quelques jours à quelques heures seulement.

L'adoption de la solution a aussi permis à la société de réduire le coût de la contractualisation et de sécuriser les processus commerciaux.