

GENAPI INFO



Spécial Fidélisation



Jean-Luc BOIXEL et Philippe RIVIÈRE,
Directeur général et Président directeur général de GenApi

ÉDITO : FIDÉLISEZ VOS CLIENTS

Soucieux d'entretenir la relation de confiance qui nous lie à votre profession depuis près de 30 ans, nous avons choisi de renforcer l'équipe de direction début 2016 avec l'arrivée de **Guillaume de BRUC** comme Directeur général adjoint.



Guillaume de BRUC

Issu d'une formation technique et métier et après avoir créé plusieurs sociétés dans les systèmes d'information métier, Guillaume a dirigé durant 7 ans les équipes de la branche logiciels de Gfi informatique. Il sera heureux de vous rencontrer à Nantes, à l'occasion du Congrès des notaires.

La loi Macron a apporté son lot de réformes impactant durablement l'organisation et les méthodes de travail de votre étude. La recherche de nouveaux gains de productivité, la satisfaction clients et la sécurité juridique restent la préoccupation des 250 collaborateurs de GenApi pour les années à venir.

Des opportunités naissent grâce à votre faculté d'adaptation et les initiatives dont vous faites preuve ; mise en réseau des compétences entre études et appropriation des nouveaux outils de communication constituent des exemples de nouveaux leviers de fidélisation clients.

Ensemble, continuons à construire le notariat du XXI^e siècle !

Bonne lecture.

SOMMAIRE

- > Gagnez jusqu'à 5h par dossier avec iNot Office
- > Fidélisez vos clients grâce à de nouveaux services
- > Témoignage de Me LAUBY
- > Pourquoi externaliser votre permanence téléphonique
- > Rejoignez-nous au Congrès des notaires, stand 49

GAGNEZ JUSQU'À 5H PAR DOSSIER, AVEC INOT OFFICE

Afin de vous permettre d'accroître votre productivité tout en garantissant à votre clientèle une qualité de service irréprochable, GenApi a lancé pour vous sa solution intégrée nouvelle génération :



Regroupant l'ensemble des outils indispensables à la bonne tenue de votre activité, la plate-forme collaborative iNot Office vous permet de gagner un temps considérable dans la gestion de vos dossiers.

Axée autour du partage d'information entre membres de l'étude, clients et partenaires, la solution intégrée iNot Office vous assure un fonctionnement optimisé au quotidien.

Et pour aller encore plus loin dans la gestion de votre relation client, GenApi vous propose de nouvelles fonctionnalités dans le cadre de son offre Premium.

FIDÉLISEZ VOS CLIENTS GRÂCE À DE NOUVEAUX SERVICES

A travers iNot Office, découvrez de nouveaux leviers pour développer la satisfaction de vos clients :

■ L'Espace Client

Résolument moderne, l'Espace Client permet à votre clientèle de prendre part à l'élaboration et au suivi de leurs dossiers à distance, de manière autonome.

Une solution gagnant-gagnant basée sur l'interactivité des échanges qui vous assure une relation client de qualité.

■ Les SMS

Le SMS est un outil de communication puissant qui permet de renforcer la relation de proximité avec vos clients.

Utilisé dans le cadre d'une approche personnalisée, il offre à votre office une image positive et dynamique.

Les exemples d'utilisation sont multiples :

- Confirmer et/ou rappeler des rendez-vous,
- Informer en cas de fermeture exceptionnelle,
- Notifier de la mise à disposition d'un document dans l'Espace Client...

■ La Lettre Recommandée Électronique

La LRE est l'équivalent numérique de la LRAR (Lettre Recommandée avec Accusé de Réception).

Intégrée à la solution tout-en-un iNot Office, cette fonctionnalité permet l'envoi dématérialisé de vos courriers directement depuis votre plateforme de travail.

Vous économisez du temps et des frais de mise sous pli... Et vos envois sont certifiés !



INOT OFFICE, C'EST VOUS QUI EN PARLEZ LE MIEUX TÉMOIGNAGE DE MAÎTRE LAUBY, NOTAIRE À DRANCY



Maître Jean-Christophe LAUBY

CE QUI A MOTIVÉ SON CHOIX

iNot Office pour porter la stratégie de dématérialisation et favoriser l'interactivité avec les clients

« Bien avant que de récentes lois n'impactent notre profession, nous avons mené une réflexion sur la modernisation de notre solution informatique.

Ce projet d'entreprise portait sur deux objectifs : gagner en rapidité d'exécution et rendre nos procédures plus ouvertes, plus interactives et plus transparentes vis-à-vis de nos clients.

iNot Office nous a paru une bonne réponse. »

CHIFFRES CLÉS

- > 3 notaires associés
- > 15 collaborateurs
- > Client GenApi depuis 2000
- > Migration vers iNot Office fin 2015

Après 5 mois d'utilisation sur iNot Office, Maître Jean-Christophe LAUBY, notaire associé à l'étude LAUBY, SAAS KHALIFE, COURTIAL-BAIN de Drancy, nous fait part de son expérience et souligne les points forts de la solution.

■ Un atout face aux nouveaux enjeux réglementaires

« Les notaires sont amenés à agir de plus en plus en chef d'entreprise et à penser "rentabilité des actes". En effet, d'un côté les lois successives, augmentent en volume et en complexité les pièces à gérer, et de l'autre nos tarifs sont dans la ligne de mire.

Parce qu'il améliore notre productivité, notre compétitivité et la satisfaction clients, iNot Office est un atout pour relever ce sérieux défi qui nous attend. »

■ Une exécution deux fois plus rapide pour certains actes

« Le module iNot Scan a radicalement changé notre façon de travailler. Désormais, tout document papier remis par un client est scanné, nommé et rattaché à son dossier numérique, de façon quasi automatique. Ainsi nous accélérons notre évolution souhaitée vers le zéro papier, et surtout, nous gagnons du temps. Une demi-heure est gagnée en amont de la signature de chaque dossier de vente. »

■ Une image de modernité et de performance

« L'Espace Client est très bien accueilli par la majorité de nos clients. Ce qu'ils apprécient le plus : consulter leurs documents en ligne comme une expertise technique par exemple, et suivre l'état de leur dossier, à tout moment, même quand notre étude est fermée. Ils reçoivent aussi leur convocation en ligne ou par sms... Ceux qui l'utilisent sont bluffés ! Nous renforçons ainsi notre image de modernité et de performance : ce sera une bonne arme de guerre si notre profession doit s'ouvrir à la concurrence. »

■ Collaboration et productivité renforcées au sein de l'étude

« Côté immobilier, la dématérialisation des pièces optimise la collaboration des équipes autour des dossiers, désormais partagés à l'écran. Les modèles de mails réutilisables sont aussi sources de gains de temps. Quant au nouvel assistant mails, il facilite la gestion des obligations SRU et ALUR : les pièces jointes, notamment les gros documents de copropriété, sont rattachées dès réception aux fiches des immeubles, nous dispensant d'une intervention manuelle lourde. »

POURQUOI EXTERNALISER SA PERMANENCE TÉLÉPHONIQUE



Afin de gagner en productivité tout en préservant une relation privilégiée avec vos clients, GenApi et ECOSTAFF s'associent pour lancer un service exclusif de permanence téléphonique : ECOSTAFF Phoning.

+ d'efficacité

Totalement interfacé avec votre logiciel de production, ECOSTAFF Phoning vous assure une prise en charge rapide et personnalisée de vos appelants avec le bon interlocuteur au sein de l'étude.

+ de flexibilité

Ce service vous permet de transférer les appels comme bon vous semble en fonction du flux de travail de votre personnel. Plus besoin d'anticiper les absences et congés...

REJOIGNEZ-NOUS AU CONGRÈS DES NOTAIRES, STAND 49

Du 5 au 8 juin, venez nous rencontrer à l'occasion du 112^e Congrès des notaires de France.

Notre équipe est impatiente de vous faire découvrir les atouts de la solution tout-en-un qui va révolutionner votre étude.

Au programme : introduction à iNot Office, démonstrations produits, distribution de cadeaux et échanges placés sous le signe de la bonne humeur et de la convivialité.



N'oubliez pas de suivre notre actualité sur le compte Twitter de [@genapi](#) et de retweetez !



112^e CONGRÈS
DES
NOTAIRES DE FRANCE

A NE PAS RATER...

- > Buffet traiteur de dimanche à mardi, à partir de 17h

Venez partager un moment de détente autour d'une petite coupe de champagne

- > Résultat du Concours Twitter « Follow & Retweet », mardi 17h

GenApi vous révèle les noms des 6 gagnants des montres connectées MyKronoz