

## Démystifier l'usage de la signature numérique : un défi de taille pour son principal ambassadeur

Par Chantal Côté, notaire

Charles Tremblay est le directeur commercial service aux membres chez Notarius et le principal responsable de la commercialisation de la signature numérique. Dans le cadre de ses fonctions, il doit non seulement faire la promotion de la signature numérique, mais présenter aux organisations et aux professionnels les enjeux liés à l'usage des documents sur support électronique.

### ENRICHIR LE PORTEFEUILLE DE CLIENTS DU CENTRE DE CERTIFICATION DU QUÉBEC

Charles Tremblay s'est joint en 2003 à Notarius, filiale technologique de la Chambre des notaires du Québec, alors que cette dernière avait pris la décision de rendre accessibles à d'autres professions les services de son infrastructure à clés publiques. On visait donc à procurer à tous les professionnels des signatures numériques émanant d'une autorité de confiance. «J'ai trouvé qu'il s'agissait d'un défi extraordinaire qui me permettrait de contribuer au développement des professions en fournissant aux professionnels les moyens de signer numériquement des documents sur support électronique. L'information et le développement des nouvelles technologies et l'encadrement législatif de celles-ci permettent de nouvelles façons d'échanger électroniquement. Ainsi, l'usage d'une signature numérique conférant l'authenticité et l'intégrité au document électronique offre non seulement une protection au professionnel qui le signe, mais également à son destinataire.

De manière générale, cette solution permet à la société québécoise de gagner du terrain dans ce monde de plus en plus électronique sans négliger la protection du public. Enfin, il s'agit là d'une très belle occasion pour le Québec d'afficher son avant-gardisme. À ma connaissance, il n'existe pas un tel système de confiance dédié aux professionnels ailleurs au Canada», déclare monsieur Tremblay. D'ailleurs, plusieurs associations professionnelles hors Québec ont déjà manifesté un intérêt certain pour ce qui se fait au Québec. Dans la perspective où la dématérialisation et l'archivage sont au centre des enjeux de productivité des entreprises, la commercialisation de la signature numérique prend tout son sens pour son directeur. D'autre part, Notarius est un organisme à but non lucratif et, conséquemment,

la commercialisation s'effectue dans un contexte différent de celui de la recherche de profits. De plus, la solution de Notarius est offerte dans un contexte où la protection de l'environnement est au cœur des préoccupations. «Il est d'autant plus motivant de promouvoir un outil pour aider mieux que jamais les clients à transformer le défi de l'environnement en un avantage concurrentiel», souligne Charles Tremblay.

### LE DÉFI : FAIRE COMPRENDRE LES RISQUES

Le travail quotidien du directeur commercial de Notarius est de sensibiliser les professionnels et les entreprises aux risques auxquels ils font face en produisant, archivant et transmettant des documents électroniques non sécurisés et non conformes aux lois et règlements. «La compréhension de ces risques potentiels rend notre outil de signature numérique fort intéressant pour les professionnels», affirme monsieur Tremblay. Dans un deuxième temps, le travail consiste à rassurer les professionnels en leur expliquant que la signature numérique équivaut légalement à la signature manuscrite.

### CONVAINCRE LES ORGANISATIONS DES AVANTAGES

«Il faut convaincre les professionnels et les entreprises que la signature numérique est la solution qui répond aux besoins de productivité des entreprises, le document électronique étant plus économique et nettement plus écologique que le document papier. Qu'il est beaucoup plus productif de produire, d'archiver et de transmettre des documents électroniques que des documents papier», explique le directeur commercial.

Tous les projets pilotes ou essais de la signature numérique ont été concluants et ont donné lieu à des projets de déploiement. Plusieurs firmes d'ingénierie confirment qu'après quelque temps, les gains sur les temps de traitement et les gains sur les frais d'archivage sont au rendez-vous. Plus de 98 % des gens qui adhèrent à la signature numérique y restent fidèles, l'utilisent et renouvellent leur abonnement. Les entreprises qui demeurent sceptiques sont celles qui produisent des documents électroniques avec peu ou pas d'attention portée à la sécurité des documents produits. Ces derniers compromettent l'intégrité du document et s'exposent à la répudiation du document.

«Ces professionnels ou ces entreprises n'ont pas encore saisi les risques auxquels ils s'exposent», soutient Charles Tremblay.

### LES DÉFIS RELEVÉS

L'autre facette du travail du directeur commercial consiste à faire développer de nouveaux produits afin que la signature numérique soit mieux adaptée aux processus de traitement des dossiers des professionnels. Le développement de la Trousse de signature numérique est certainement le produit dont monsieur Tremblay est le plus fier. Cette Trousse facilite l'accessibilité à la signature numérique et rend son intégration et son usage plus convivial. «Ce défi était de taille, car initialement la seule application avec laquelle notre signature numérique s'intégrait bien était Adobe Acrobat Standard ou Professionnel, version anglaise 5.0. L'implantation de la signature numérique nécessitait à l'époque du développement et l'achat de licences, ce qui pouvait s'avérer coûteux pour l'entreprise», indique monsieur Tremblay. Aujourd'hui, Notarius offre une Trousse de signature numérique qui contient tous les outils nécessaires pour convertir les documents en format PDF, pour les signer rapidement en lot, par un ou plusieurs signataires, et ce, sans développement ou acquisition de logiciels. La Trousse de signature numérique permet aux entreprises de décharger leurs collaborateurs et leurs professionnels d'étapes fastidieuses consommatrices de temps et de ressources pour les réaffecter à des missions à valeur ajoutée.

### VERS OÙ CELA MÈNERA-T-IL NOTARIUS?

«Ironiquement, je crois que la signature numérique de Notarius connaîtra un succès plus rapide hors Québec. La raison en est fort simple, plusieurs associations professionnelles hors Québec semblent vouloir imposer l'usage de la signature numérique à leurs membres afin que ceux-ci se conforment aux lois sur le commerce électronique», nous confie Charles Tremblay.

«Mon conseil aux acteurs du domaine d'ingénierie : préparez-vous au virage électronique», suggère-t-il. «Plus on s'y prendra tard, plus d'efforts devront être déployés pour s'adapter rapidement à ces importants changements», affirme finalement le directeur commercial de Notarius.