

CDC Arkhinéo et Vocalcom annoncent la solution de contractualisation vocale RecordSign

Publié le 13 Avril 2015

Le fournisseur de solutions pour les centres de contact et le Tiers de confiance archiveur viennent de dévoiler RecordSign, une solution de souscription permettant de faire en sorte qu'un contrat puisse désormais être vocal tout en étant recevable juridiquement.

Avec RecordSign, Vocalcom a souhaité enrichir son offre en proposant une solution multicanale et 100 % digitale « clés-en-main » qui regroupe dans le même appel le contrat vocal, sa notariation, la gestion électronique du mandat SEPA, la signature électronique des documents dématérialisés (contrat, conditions générales de vente, etc.) et l'archivage électronique à valeur probatoire.

Grâce au partenariat avec CDC Arkhinéo, RecordSign intègre l'archivage à valeur probante de l'ensemble des éléments constituant la souscription. La solution permet ainsi d'offrir un environnement de confiance aux consommateurs, fournisseurs et prestataires outsourcers, et la sécurité de leurs données. De plus, elle assure d'être en conformité avec la législation en vigueur en matière de conservation des documents contractuels, leur valeur probatoire, leur confidentialité et leur localisation.

RecordSign est le fruit de plus de deux ans de recherche et développements. Elle a été testée dans plusieurs secteurs d'activité tels que la banque, l'assurance, les télécoms, la presse. Ces tests ont été réalisés par des entreprises clientes de Vocalcom, sur plusieurs dizaines de milliers de contrats, avec succès sur le dernier trimestre 2014. L'enjeu, à la fois économique, juridique et écologique, représenterait plus de 100 millions d'€ en France et 800 millions d'€ dans l'Union Européenne.

Pour Anthony Dinis, Fondateur et Président de Vocalcom : « *le téléphone constitue un canal de vente essentiel pour la relation client. Avec RecordSign, nos clients pourront transformer davantage de contacts en succès commerciaux. RecordSign offre un processus plus rapide, plus simple et donc plus performant en taux de souscription, plus sécurisé et en toute légalité. Le nombre de contrats générés par téléphone est estimé à plus de 30 millions par an en France, ce qui représente un relai de croissance important pour notre société ainsi que pour nos clients et outsourcers* ».