

PSA Banque a dématérialisé la totalité de son processus de contractualisation lors de l'achat d'une voiture.

La solution, qui repose sur un outil de signature électronique et sur un coffre-fort numérique, permet de créer une expérience d'achat unique pour le client, tout en simplifiant l'archivage et la gestion post contrat.

David Blein

Responsable du programme informatique e-signature



« Cecurity.com nous a permis de gagner en productivité tout en proposant à nos clients une expérience utilisateur agréable »



Client

PSA Banque est le partenaire de référence des marques Peugeot, Citroën et DS, de leur réseau et de leurs clients. La société propose aux acquéreurs de véhicules des marques du groupe une gamme complète de produits de financement, service et assurance.



Enjeux

L'achat d'une voiture est un achat raisonné, parfois freiné par un dossier de financement de plus de 80 pages à imprimer et à signer. L'entreprise fait évoluer ses procédures pour réunir toutes les conditions propices à un « achat plaisir ».



Solution

La solution *One-stop shopping*, qui accompagne la découverte d'une voiture, permet au client de signer électroniquement tous les documents de financement, avant que ceux-ci ne soient conservés dans un coffre-fort électronique.



Résultats

- signature électronique des contrats, sur tablette, en concession
- mise à disposition du client d'un coffre-fort électronique pour accès à ses contrats
- des outils modernes et connectés, à l'image des voitures vendues



Bénéfices

- sécurisation de la transaction au point de vente
- réduction des délais de contractualisation
- diminution des coûts d'impression
- suppression des tâches administratives pour les concessionnaires
- simplification de la gestion post contrat

Pour plus d'informations, n'hésitez pas à nous contacter:

Cecurity.com
75 rue Saint Lazare 75009 Paris
+33 1 56 43 37 37
contact_cecurity@cecurity.com