

**COMMENT REACHOUT
CAPITAL A RÉDUIT SES
DÉPENSES RELATIVES
À LA SIGNATURE
ÉLECTRONIQUE DE 75 %,
TOUT EN TRIPLANT LE
TAUX DE FINALISATION
DE SES DOCUMENTS**



Foxit eSign a le plaisir de travailler avec ReachOut Capital et de répondre à ses besoins. Pendant que ReachOut Capital s'occupe de prendre en charge avec assiduité et de manière experte les besoins financiers des petites et moyennes entreprises, Foxit eSign lui fournit une solution de signature électronique sur laquelle il peut compter. Dans cette étude de cas, nous allons examiner en détail pourquoi une solution de signature électronique économique et conviviale est tellement importante pour ReachOut Capital et comment Foxit eSign l'a accompagné dans sa démarche.

Utilisation de la signature électronique avant Foxit eSign

Avant de découvrir Foxit eSign, ReachOut Capital utilisait déjà les signatures électroniques dans le cadre de ses processus commerciaux et des formalités administratives. En fait, ce client particulier avait déjà utilisé auparavant deux autres solutions de logiciel de signature électronique.

Dans l'industrie financière, l'obtention rapide et fiable de signatures est une composante essentielle de la finalisation des transactions. Toutefois, ce que la plupart des sociétés financières recherchent est que les signatures électroniques soient également un composant essentiel pour garantir la conformité avec les missions du secteur. En ce qui concerne la situation particulière de ReachOut Capital, aucun des prêteurs avec lesquels cette société travaille n'accepte de documents administratifs relatifs à la facturation, aux financements ou aux prêts si la demande n'est pas signée de manière électronique.

ReachOut Capital estime vraiment ses clients, et le démontre dans toutes ses actions. Au fur et à mesure que les petites entreprises grandissent et cherchent à atteindre leurs objectifs, l'obtention du capital dont ils ont besoin, pour financer des besoins importants et les étapes de leur progression, est essentielle. C'est à ce moment que ReachOut Capital intervient.

Comme indiqué sur son site Web, la mission de ReachOut Capital consiste à « *donner les moyens à toutes les entreprises de réussir, en leur proposant les meilleures options de financement, lorsqu'ils en ont besoin et de la manière qui leur convient.* » L'objectif de ReachOut avec chacun de ses clients consiste à répondre aux besoins individuels et à fournir le composant financier déterminant qui est nécessaire, de manière pratique et économique.

Utilisation de la signature électronique avant Foxit eSign

Avant de découvrir Foxit eSign, ReachOut Capital utilisait déjà les signatures électroniques dans le cadre de ses processus commerciaux et des formalités administratives. En fait, ce client particulier avait déjà utilisé auparavant deux autres solutions de logiciel de signature électronique.

Dans l'industrie financière, l'obtention rapide et fiable de signatures est une composante essentielle de la finalisation des transactions. Toutefois, ce que la plupart des sociétés financières recherchent est que les signatures électroniques soient également un composant essentiel pour garantir la conformité avec les missions du secteur. En ce qui concerne la situation particulière de ReachOut Capital, aucun des prêteurs avec lesquels cette société travaille n'accepte de documents administratifs relatifs à la facturation, aux financements ou aux prêts si la demande n'est pas signée de manière électronique.

Pourquoi Foxit eSign a-t-il été contacté par ReachOut ?

Lorsque Foxit eSign a été contacté pour la première fois, ReachOut Capital était en train de poursuivre sa croissance soutenue dans le secteur financier, mais était déçu par les fournisseurs de signature électronique du moment. Des coûts élevés s'avéraient incompatibles avec le maintien du budget à un niveau raisonnable, un service client médiocre était contre-productif, et le logiciel lui-même s'avérait limité.

Randy Webster, assureur principal chez ReachOut Capital, a pris un premier contact avec Foxit eSign. Randy devait gérer une insatisfaction et des soucis depuis plus d'un an et demi avec les deux fournisseurs précédents et il était prêt à en changer. Lors des discussions avec notre équipe de ventes, il est apparu que ReachOut Capital avait besoin de certaines fonctionnalités et d'adaptations pour une utilisation réussie de la signature électronique :

- **Économique** : La recherche d'une solution abordable économique pour la signature et l'envoi des documents était une priorité essentielle.
- **Support client amélioré** : Il existait un besoin immédiat pour un support client plus réactif, plus accueillant est plus compétent, susceptible d'améliorer l'expérience et l'utilisation globales du logiciel de signature électronique.
- **Facilité d'utilisation** : ReachOut recherchait non seulement une solution de signature électronique plus robuste et efficace, mais avait besoin également d'un produit sur mesure pour prendre en charge une utilisation rapide et facile à tout moment.
- **Conformité** : La conformité avec les exigences réglementaires est un élément vital dans le secteur financier. Pour cette raison, ReachOut Capital recherchait une solution permettant de l'aider à maintenir facilement la conformité, sans complications supplémentaires.

Pourquoi ReachOut est-il passé à la solution de Foxit eSign ?

- **Meilleure tarification** : Possibilité de fournir une solution de signature électronique exceptionnelle à un prix inférieur à celui des fournisseurs, actuel et précédent, de signatures électroniques
- **Service client de premier ordre** : Possibilité d'accès facile à une équipe de spécialistes, prêts à offrir une assistance et à proposer des conseils chaque fois que cela est nécessaire

Comme avec tout nouveau logiciel, une courbe d'apprentissage était prévue pendant que Randy et son équipe découvraient tout ce que Foxit eSign pouvait leur offrir. Cependant, notre équipe d'experts est entrée dans les détails pour s'assurer que ReachOut Capital remplissait les conditions pour réussir la mise en œuvre de la nouvelle solution de signature électronique dans ses besoins opérationnels quotidiens.

Avis de ReachOut Capital en ce qui concerne la satisfaction globale avec Foxit eSign

« Foxit eSign a été une solution globale pour tous mes besoins en signatures électroniques. Comme je travaille dans le secteur financier, j'ai un grand nombre de documents qui nécessitent une signature. Le fait de permettre à nos clients d'apposer leur signature en ligne sans avoir à imprimer, numériser, envoyer par fax ou par e-mail quoi que ce soit est une révolution. Il existe de nombreuses options pour les signatures électroniques, et j'en ai expérimenté plusieurs. Toutefois, Foxit eSign propose le meilleur logiciel, le meilleur support client que j'ai jamais vu (Lisa est la personne qui m'aide la plupart du temps et elle est vraiment EXTRAORDINAIRE), et tout cela pour un prix qui ne représente qu'une petite partie de celui de la concurrence. » Randy Webster, assureur principal, ReachOut Capital.

Quelle a été l'aide apportée par Foxit eSign ?

Pour reprendre les propos de Randy Webster, Foxit eSign s'est avéré être une « *solution globale pour tous les besoins en signatures électroniques* ». Depuis la mise en œuvre de la solution signature électronique de Foxit eSign, ReachOut Capital a pu constater des avantages notables, tels que :

- **Des économies importantes :** Des économies importantes de 75 % ont été constatées par ReachOut Capital après la mise en œuvre du logiciel de signature électronique de Foxit eSign, par rapport à des dépenses considérablement plus importantes pour les documents avec d'autres solutions de signature.
- **Service client accueillant et accessible :** Un service client accueillant et accessible est signalé par ReachOut comme étant l'une des caractéristiques principales proposées par Foxit eSign. Lorsqu'une assistance est nécessaire, ReachOut est en mesure de programmer rapidement des réunions pour résoudre les problèmes et continuer à aller de l'avant à son rythme, tout en ayant l'assurance d'une utilisation optimale du logiciel.
- **Fonctionnalités du logiciel améliorées :** Des fonctionnalités du logiciel améliorées sont rapidement devenues une ressource importante pour ReachOut. Avec les fournisseurs de signatures électroniques précédents, ReachOut avait eu le sentiment d'être quelque peu limité au fur et à mesure de l'augmentation et du changement de leurs besoins en documents. Des fonctionnalités telles que les champs conditionnels et plusieurs options de signature ont fourni à ReachOut la flexibilité dont il a réellement besoin avec un logiciel de signature électronique.
- **Retour sur investissement amélioré et meilleure expérience de partage des documents :** Un retour sur investissement amélioré et une meilleure expérience de partage des documents se sont avérés être des éléments essentiels pour que ReachOut réussisse la mise en œuvre de Foxit eSign dans son processus. Comme indiqué par Randy, « *la création d'un document facile à comprendre et à finaliser par un client est vraiment une révolution. Nous constatons déjà un taux de finalisation des documents trois fois supérieur à celui que nous avions avec les solutions précédentes.* »
- **Conformité avec la réglementation prise en charge de manière efficace :** La prise en charge de manière efficace de la conformité avec la réglementation a toujours été une priorité pour ReachOut Capital. Foxit eSign prend en charge de manière efficace les besoins en matière de conformité, grâce à des pratiques de sécurité rigoureuse, incluant les certificats de signatures, des historiques d'audit détaillés, la conformité SOC 2 Type 2 et des contrôles de visibilité efficaces.

Efforts pour le futur

Comme ReachOut Capital continue à développer et à faire grandir sa société et ses services, il lui est essentiel de disposer de la flexibilité de la solution de signature électronique adéquate qui est capable d'accompagner sa croissance. Foxit eSign souhaite assister ReachOut Capital par des efforts tels que :

- **La garantie de la tarification la plus économique :** La garantie de la tarification la plus économique est fournie en permanence, de manière transparente, afin de faciliter l'augmentation des besoins en documents de ReachOut, tout en restant dans les limites de son budget.
- **Amélioration du logiciel de signature :** Amélioration de l'utilisation du logiciel de signature au fur et à mesure que de nouveaux besoins surviennent et fourniture d'une base de connaissances qui s'enrichit en permanence, avec une documentation d'assistance utile et une formation continue.

