



TÉMOIGNAGE CLIENT  
DOCUWARE AUTHORIZED  
PARTNER

## DataDocs, Hauts-de-France

Partenaire autorisé  
DocuWare depuis 2019,  
devenu Platinum dès 2021,  
DataDocs ambitionne  
de devenir le premier  
distributeur autorisé  
DocuWare dans la région  
des Hauts-de-France.

« DocuWare a la faculté d'adresser plusieurs problématiques. Cette multiplicité de périmètres et l'intégration forte avec les ERP fait la différence par rapport aux solutions concurrentes, notamment auprès des DAF. Cette souplesse n'est pas possible avec les solutions standards du marché ».

——— Bertrand Bailleux,  
CO-DIRIGEANT DE DATADOCs

### Chiffres clés

PAYS  
**France**

PARTENAIRE DEPUIS  
**2019**

PROJETS DOCUWARE CONCLUS EN 2020  
**7**

DISTRIBUTION  
**On-Premises | Cloud**

STATUT  
**Platinum**

CHIFFRE D'AFFAIRES GÉNÉRÉ (FIN 2019)  
**185 K€**

**Implantée dans la Région Hauts-de-France, à Marcq en Baroeul, DataDocs est une jeune société fondée en avril 2019 par Ludovic Mequinion, expert en solutions GED. DataDocs a fait le choix de se consacrer exclusivement à la distribution de la solution DocuWare.**

DataDocs, c'est avant tout une aventure humaine, centrée sur la proximité avec ses clients. Fondée par Ludovic Mequinion, expert en solutions GED depuis de nombreuses années, le chef d'entreprise s'entoure de Bertrand Bailleux, avec qui il travaillait dans sa précédente société autour des problématiques de gestion documentaire et de dématérialisation.



Bertrand est en charge de la commercialisation, de la gestion et de la formation sur les solutions DocuWare. En 2020, l'équipe s'agrandit avec l'arrivée de Yoann, qui prend en charge la partie informatique, avec le paramétrage, le développement et l'intégration des solutions DocuWare.

Une équipe polyvalente et complémentaire, nourrie par son expertise des solutions GED/ECM, et qui déploie une grande agilité dans la réponse aux problématiques concrètes de ses clients. En 2021, pour répondre à la forte demande en solutions DocuWare, DataDocs s'agrandira encore avec le recrutement d'un consultant technique et d'une ressource marketing et communication à temps partagé.

### **Le choix du mono-marque : une évidence pour DataDocs**

Après avoir commercialisé différentes solutions GED/ECM, Ludovic Mequinion fait le choix de DocuWare et du mono-marque. Les possibilités de paramétrage de DocuWare, son intégration forte avec les outils métier (ERP en particulier), et son périmètre fonctionnel très large, orienté vers de nombreuses fonctions métier lui font préférer la solution aux autres applications concurrentes.

Ce choix se révèle rapidement payant : en moins de 2 ans, DataDocs acquiert le statut Partenaire autorisé Platinum. La société ambitionne désormais de devenir le premier distributeur intégrateur de DocuWare dans la région Hauts-de-France.

La clé du succès ? Une relation de proximité avec ses clients, un ciblage en direction des fonctions et des décideurs métier (DAF, DG, DRH) de PME et de leurs problématiques concrètes, le tout avec un ancrage régional très fort dans la région Hauts-de-France.

**« DocuWare a la faculté d'adresser plusieurs problématiques. Cette multiplicité de périmètres et l'intégration forte avec les ERP fait la différence par rapport aux solutions concurrentes, notamment auprès des DAF. Cette souplesse n'est pas possible avec les solutions standard du marché ».**

### **Accompagner les PME locales dans leur transformation digitale : la priorité de DataDocs**

Le cœur de cible de DataDocs est constitué de PME de taille critique, tous secteurs d'activité confondus, qui ne sont pas encore équipées d'outils de gestion documentaire et dont les

besoins sont multiples : à commencer par la facturation électronique, avec l'échéance 2023, mais pas seulement : la RH, la qualité, la logistique font également partie des sujets prioritaires, selon les secteurs adressés.

**« Nous nous concentrons sur les problématiques précises de nos clients, ce qui nous permet de répondre à leurs besoins métier, qui sont très larges et vont bien au-delà de la facture fournisseurs : logistique, gestion de chantier, qualité, traitement des commandes, des litiges... ».**

Le système de workflows particulièrement développé de DocuWare renforce encore la capacité de personnalisation et d'adaptation de DocuWare aux besoins client. « Les workflows, avec les formulaires, sont la pierre angulaire de DocuWare » ajoute Bertrand Bailleux.

### **Une approche verticale et personnalisée**

DataDocs adresse de nombreux secteurs d'activité, avec un ciblage fort dans l'automobile/poids lourds, le BTP/Construction, l'industrie et l'agro-alimentaire, très présents dans la région Hauts-de-France.

Ce ciblage vertical permet à DataDocs de capter un panel de clients dont les problématiques sont identiques dans le même secteur d'activité. Ce qui est le cas dans le BTP, la construction industrielle, les concessions automobiles, le poids lourd, ou encore les distributeurs de pièces détachées.

Cette approche personnalisée permet à DataDocs d'accompagner ses clients tout au long du cycle de vie projet, depuis son démarrage, jusqu'à l'assistance à maîtrise d'ouvrage et au paramétrage de la solution. Cela leur permet de personnaliser l'outil en fonction des attentes spécifiques des clients, notamment à travers la mise en place de workflows et de formulaires ; un avantage concurrentiel décisif de DocuWare par rapport à d'autres solutions du marché.

**« Cette capacité d'adaptation et de personnalisation de DocuWare, couplée au support, à la réactivité et au delivery de DataDocs fait vraiment la différence auprès de nos clients. Nous essayons de répliquer au niveau local, la qualité de services offerte par DocuWare à ses clients au niveau mondial ».**

**En savoir-plus: [docuware.com/partner](https://docuware.com/partner)**

### **DocuWare SARL**

17 rue du Colisée | 75008 Paris | France  
Téléphone: +33 (0)1 57 19 03 23 | [infoline@docuware.com](mailto:infoline@docuware.com)