



TÉMOIGNAGE CLIENT
DOCUWARE AUTHORIZED
PARTNER

La Générale de Bureautique, Nantes

Partenaire autorisé DocuWare depuis 2017, la Générale de Bureautique a choisi la GED DocuWare pour ses clients et ses besoins de dématérialisation en interne.

« Je commercialisais des solutions GED depuis près de 10 ans, mais il s'agissait davantage d'espaces de stockage structurés à l'aide d'arborescences. J'étais à la recherche d'une véritable solution GED associée à des workflows puissants pour répondre aux processus métiers parfois complexes de nos clients, ce que j'ai trouvé avec DocuWare ».

Florian Baron, Expert en Solutions Documentaires,
GÉNÉRALE DE BUREAUTIQUE, NANTES

Chiffres clés

PAYS
France

PARTENAIRE DEPUIS
2017

CHIFFRE D'AFFAIRES GÉNÉRÉ (FIN 2019)
400 K€

DISTRIBUTION
On-Premise | Cloud

STATUT
Gold

NOMBRE DE PROJETS DOCUWARE CONCLUS EN 2019
8

Implantée dans la Région Grand Ouest, à Nantes, accompagnée par 45 collaborateurs, la Générale de Bureautique accompagne ses clients depuis plus de 30 ans dans la vente de solutions d'impression, de gestion documentaire et informatique.

Au plus proche des attentes du terrain, ses 3 experts en solutions documentaires définissent avec leurs clients les solutions digitales les plus adaptées à leurs besoins et leur font bénéficier d'un accompagnement personnalisé, depuis l'installation de la solution, jusqu'à la formation.

Le choix de devenir distributeur partenaire DocuWare, c'est avant tout une aventure humaine pour la Générale de Bureautique (GdB) : une relation de confiance entre son Directeur Régional DocuWare sur le Grand Ouest ; Samuel Guilbaud, et son expert en solutions documentaires, Florian Baron. Une vision commune de la GED et l'alliance de deux savoir-faire : le commerce et la technique.

En un mot, un partenariat motivé par un défi commun : faciliter l'accès à la dématérialisation puissante et intelligente de DocuWare pour tout type d'entreprise sur la région Grand Ouest.

Après avoir distribué plusieurs solutions GED pendant une dizaine d'années et écumé le marché de la gestion documentaire, Florian Baron avait une problématique : celle de répondre aux problématiques qui devenaient de plus en plus concrètes et complexes de ses clients. Ces derniers n'étaient pas simplement en recherche d'une solution de stockage, mais d'une véritable GED associée à des workflows, connectée à des ERPs, ce que peu d'acteurs sur le marché proposaient à l'exception de DocuWare.

DocuWare l'a séduit par son éventail de fonctionnalités, couplé au support commercial et marketing fourni par l'éditeur.

« DocuWare dispose d'une richesse fonctionnelle que ne possèdent pas d'autres éditeurs de GED : L'indexation intelligente et auto-apprenante, la recherche Full-Text, le connecteur Outlook, le système très avancé des workflows, l'application mobile ou encore les formulaires ».

Après un cursus de formation complet, composé de sessions sur site et en versions e-learning, les distributeurs DocuWare autorisés acquièrent des certifications et une solide connaissance de la solution.



« Les besoins et problématiques de nos clients évoluent avec le temps. Avec DocuWare, nous sommes capables d'y répondre sur le long terme, sans changer de logiciel de GED : depuis la facture fournisseur ; jusqu'au module achats au sens large (contrats, bons de commande, B/L...), en passant par les Ventes, le Marketing et la fonction RH ».

Un des avantages majeurs de DocuWare réside également dans la forte autonomie que la marque octroie à ses distributeurs.

« Avec DocuWare, nous sommes autonomes dans la commercialisation, l'installation, la formation et le support sur la solution. Nous avons beaucoup travaillé afin de devenir techniquement autonomes, à mon sens c'est une condition obligatoire pour offrir une réelle qualité de service, tant sur la compréhension du besoin, la personnalisation de DocuWare que sur le support post-installation ».

Cette expertise permet à GdB de maîtriser totalement les solutions DocuWare et d'éviter ainsi les mauvaises surprises lors des installations chez les clients.

Loin de commercialiser uniquement la solution pour ses clients, GdB utilise également DocuWare en interne.

« Cela faisait des années que j'étais à la recherche d'une solution GED pour nous même, en interne. Nous utilisons le module achats depuis 1 an, qui implique 4 de mes collaborateurs. Nous dématérialisons 600 factures par mois avec DocuWare. Cela fonctionne parfaitement ».

Mais l'utilisation de DocuWare en interne ne s'arrête pas à la facture fournisseur. Florian Baron a mis à profit la période de confinement pour dématérialiser l'ensemble du processus de vente pour ses commerciaux.

Le module Ventes de DocuWare a ainsi été mis en place pendant la crise du COVID-19. A ce jour, GdB a dématérialisé l'ensemble de la chaîne de traitement d'une commande client pour ses 3 pôles d'activités : Bureautique, Solution, Informatique.



Cela implique 6 workflows qui impactent 80% des collaborateurs en interne, avec une dizaine d'étapes de validation chacun.

Les bureaux sont devenus grands et épurés, les armoires se vident et cette nouvelle organisation permet aux collaborateurs de travailler à 100% depuis leur domicile. Les dossiers de vente sont dématérialisés en intégralité : propositions commerciales, commandes, devis, contrats, pièces justificatives, factures... Cette nouvelle organisation a permis à la GdB de fluidifier ses process et d'accélérer ses cycles de vente. En outre, les commerciaux ont une vision concrète de la puissance procurée par DocuWare avec cette utilisation. Ils sont en capacité de mieux appréhender la solution pour à leur tour, conseiller leurs clients.

L'occasion également d'expérimenter de nouveaux usages pendant cette période : Le choix de dématérialiser les processus de vente pendant le confinement a été également motivé par la mise en place du télétravail. GdB avait besoin d'une solution flexible, collaborative, qui leur permette de maintenir la continuité de leurs processus de vente et de facturation.



En outre, le recours à la signature électronique, a été l'occasion, pendant cette période d'éloignement des bureaux de tester le module DocuWare intégré avec la solution ValidatedID.

Enfin, le support marketing fourni par DocuWare permet à la GdB de s'appuyer sur un dispositif de communication digitale et de lead generation.

« Chez Générale de Bureautique, nous n'avons pas de service marketing. Nous nous reposons donc sur le support marketing délivré par DocuWare ».

L'utilisation des URLs trackées, qui permet de relayer les webinars DocuWare a ainsi permis à la GDB de générer des leads sur des prospects et de conclure des contrats de vente en l'espace d'un mois.

En savoir-plus: docuware.com/partner

DocuWare SARL

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