

DIGITALISATION DU DOSSIER CLIENT

CAS CLIENT



SECTEUR D'ACTIVITÉ :
Métiers juridiques

Fondé en 1930, le Cabinet Beau de Loménie est un cabinet d'avocats et de conseils en propriété intellectuelle. Ses 200 collaborateurs accompagnent leurs clients dans la protection de leurs actifs intangibles en France et à l'international. Le cabinet intervient dans une large variété de secteurs comprenant la pharmacie, l'aéronautique, les cosmétiques, les équipements sportifs et le divertissement.

les enjeux

Digitalisation du dossier client : rassembler et sécuriser les éléments du dossier client, faciliter l'accès des équipes opérationnelles à l'historique client. Docushare sert de base documentaire liée à leur logiciel métier



Périmètre

Projet GED de gestion des dossiers clients



Volumétrie traitée

250 000 documents



Interlocuteur client

Secrétariat général

Xerox® DocuShare®

Une plateforme mobile, cloud et intuitive de gestion de contenus d'entreprise. Elle sert de base documentaire liée à leur logiciel métier.

résultats et bénéfices

ROI

digitalisation du cabinet, partage plus aisé de l'information, temps de traitement des dossiers plus rapide

la solution

- Centralisation des dossiers clients
- Indexation des documents
- Gestion des échéances au travers du Life Cycle Manager
- Utilisation du moteur de recherche pour un accès instantané aux données