

Paris, le 9 septembre 2010

Mots-clés : LOGICIEL / DEMATERIALISATION / AUTOMATISATION DU TRAITEMENT DES FACTURES

ReadSoft rentre au catalogue de vente-privee.com

▪ Acteur du monde Internet, vente-privee.com pousse plus loin la dématérialisation en s'équipant des solutions ReadSoft pour dématérialiser à terme jusqu'à 100 000 factures fournisseurs par an. La solution sera connectée au nouvel ERP comptable de vente-privee.com Microsoft Dynamics AX.

INVOICES by ReadSoft, une solution performante et évolutive

La solution INVOICES by ReadSoft a été retenue dans le cadre d'un projet global de refonte du système de gestion des Achats et de la Comptabilité de vente-privee. Deux besoins sont au centre de la refonte du système d'informations comptable de vente-privee

- Permettre à la Direction financière de sécuriser sa gestion dans le cadre d'une forte croissance de l'entreprise, y compris à l'international.
- Diminuer les tâches à faible valeur ajoutée et sources d'erreurs telles que la saisie de factures pour recentrer les équipes sur des tâches plus valorisantes et essentielles pour l'entreprise

La relation avec les fournisseurs est un élément clef dans le modèle économique de ventes-privée. Il est essentiel de garantir l'exactitude des factures comptabilisées tout en garantissant une réactivité optimale. et c'est exactement ce que permet la solution INVOICES by ReadSoft en automatisant la saisie et le contrôle des factures.

« La solution de ReadSoft, INVOICES, est parfaitement dimensionnée aux besoins de vente-privee qui connaît une croissance rapide et doit en permanence adapter sa structure et son organisation pour rester compétitive. Dans ce contexte, le service comptabilité fournisseurs ne doit pas être un frein à la croissance et doit bien au contraire, être force de proposition pour permettre à l'entreprise d'évoluer tout en garantissant un bon niveau de relation avec ses fournisseurs », explique Stéphane Vidal, Senior Executive chez Accenture. « L'expérience des équipes ReadSoft, la maturité de la solution et son prix adapté à notre volumétrie doivent permettre une mise en place conformément aux exigences de notre cahier des charges », poursuit Stéphane Vidal.

La mise en production du nouvel ensemble est prévue début juillet 2010.

Contacts

Relations presse

■ Agence C3M

■ Tél. : 01 47 34 01 15

Michelle Amiard

michelle@agence-C3M.com

Cathy Lacides

cathy@agence-C3M.com

« Fort de son expérience en matière de projets de dématérialisation, notre Partenaire Accenture a rapidement perçu les enjeux de vente-privee.com ainsi que les bénéfices que pouvait apporter notre solution », explique Bruno Laborie, Directeur du Business Développement chez ReadSoft.

Un outil qui s'adapte aux montées en charge de l'activité comptable

10 ans après son lancement, l'activité de vente-privee.com, le premier, et de loin le leader sur son marché, continue sur sa lancée. La société vient d'annoncer 680 millions d'euros HT de chiffre d'affaires et 350 postes créés pour 2009. Soit une progression de 33 %. **2 500 ventes** ont été réalisées en collaboration avec **plus de 1 200 marques**, dont 488 nouvelles enseignes.

« Aujourd'hui, les bureaux commerciaux sont centralisés en France, mais demain ils seront 2, voire plus, peut-être installés dans d'autres pays. La comptabilité traite environ 30 000 factures fournisseurs par an. Mais il est prévu que le nouveau système puisse absorber une charge de 100 000 factures. », explique M. Christophe Claudey, à la Direction des projets de vente-privee.com

La solution INVOICES by ReadSoft est un maillon essentiel dans cette chaîne de traitement comptable. Un des premiers maillons puisqu'il s'agit de numériser et de traiter automatiquement les informations contenues dans les factures.

« ReadSoft a remporté la compétition face à une autre solution du marché, sur sa capacité à comprendre très vite notre problématique, et à présenter une démonstration concluante aux futurs utilisateurs. L'ergonomie de la solution INVOICES a tout de suite plu aux opératrices. », conclut Christophe Claudey

A propos de vente-privee.

Fondée en 2001, vente-privee.com organise en exclusivité pour plus de 10 millions de membres des ventes événementielles en ligne des plus grandes marques internationales dans les domaines de la mode masculine, féminine et enfant, le linge de maison, les accessoires, le high-tech et les jouets. Elles se réalisent sur une durée de 2 à 4 jours, et les prix qui y sont proposés offrent des réductions entre -50 et -70% par rapport au prix conseillé. L'inscription au club vente-privee.com est gratuite et sans obligation d'achat.

Pour plus d'info sur l'entreprise, rendez-vous dans le Press Room : www.vente-privee.com/pr

A propos de Readsoft.

Fort de près de 20 ans d'expertise, ReadSoft s'est rapidement imposé comme le leader incontesté du marché de l'Automatisation de Documents, grâce à une gamme complète de solutions de dématérialisation, permettant de traiter et de gérer de bout en bout tous documents entrants: factures, courriers, formulaires, bons de commande, moyens de paiement... Les solutions ReadSoft se distinguent par leur intégration avancée avec les principaux ERP du marché (SAP, Oracle, Microsoft, Sage...).

Société suédoise, cotée à la Bourse de Stockholm depuis 1999, ReadSoft compte plus de 6 300 clients et dispose de filiales dans 16 pays. Créée en 1997, la filiale française compte plus de trois cents clients.

Pour en savoir plus : www.readsoft.fr et <http://www.readsoft.com>