

Paris, le 18 janvier 2011

Mots-clés : VENTE INDIRECTE / DEMATERIALISATION / LOGICIEL / INFORMATIQUE

ReadSoft, l'éditeur de référence de solutions de dématérialisation, gagne du terrain sur les ventes indirectes

▪ **La stratégie de vente indirecte de ReadSoft France monte en puissance avec pour objectif de générer en 2013, 50% de son CA licence au travers de ce réseau.** ▪ **Le programme Partenaires ReadSoft associe accompagnement et transfert de compétences.**

Kick-off Partenaires ReadSoft *

Mardi 18 janvier - 9h00 / 12h

Le Cercle Suédois - 242, rue de Rivoli (Paris)

*Événement exclusivement réservé aux Partenaires ReadSoft

Contacts

Relations presse

■ Agence C3M

■ Tél. : 01 47 34 01 15

Michelle Amiard

michelle@agence-C3M.com

Katia Brozek

katia@agence-C3M.com

Un marché immergé à révéler

Début 2008, ReadSoft a amorcé un virage stratégique et commencé à développer ses ventes indirectes. Jusqu'à cette date, son modèle était 100% direct et se limitait aux contrats d'apporteurs d'affaires avec de grandes sociétés de conseil et des intégrateurs incontournables sur le marché - Cap Gemini, Logica, Accenture et Viseo... - en relation avec des multinationales ou des Grands Comptes du CAC 40, des clients en environnement SAP ou Oracle EBusiness Suite.

« Compte tenu de la taille de notre marché, le développement d'un réseau de partenaires revendeurs et intégrateurs était le seul moyen viable pour se développer rapidement tout en évitant les goulets d'étranglement et les risques engendrés par un développement trop rapide de la structure de l'entreprise. Toutefois, ce virage stratégique se devait d'être encadré par un programme rigoureux d'accompagnement et de certification de nos partenaires », explique Christophe Rebecchi, Directeur Général de ReadSoft.

C'est donc près de 20 000 entreprises et organisations que ReadSoft cherche à cibler et à convertir à la dématérialisation des factures fournisseurs. **A partir de 10 000 factures par an, le ROI d'une solution de dématérialisation est probant en moins d'un an.** Mais, ce n'est pas le seul bénéfice. Certaines sociétés peuvent avoir des besoins plus qualitatifs, tels qu'une meilleure visibilité sur leurs encours, un contrôle des flux, l'amélioration des relations fournisseurs ou la réorientation des collaborateurs vers des tâches à plus haute valeur ajoutée.

La cible ? Des organisations qui comptent, en moyenne 250 collaborateurs, quelque fois moins dans certains secteurs du tertiaire. Ainsi, le plus petit client équipé d'une solution ReadSoft est une mutuelle qui traite environ 1 000 factures par an.

Une politique de vente indirecte qui porte ses fruits

Secteur public, négoce, distribution, transport et logistique, coopératives agricoles : les entreprises qui brassent plus de 10 000 factures par an, se nichent dans tous les secteurs et sur tout le territoire.

Passer d'une cible d'un millier de grands comptes clairement identifiée à une multitude d'entreprises, oblige à démultiplier sa force commerciale, donc à passer en mode indirect.

Après deux ans de travail, ReadSoft aligne un capital de 15 partenaires actifs avec une couverture nationale. L'objectif est chiffré : si en 2009, 17% des ventes de licences se réalisaient au travers du réseau de partenaires, cette proportion doit être de 50% en 2013. **Cap tenu, puisque avec 43 nouveaux clients signés par ce canal, les ventes indirectes représentent 31% du CA en France fin 2010.**

On recrute toujours !

Une quinzaine de partenaires a déjà rejoint son eco-système dont BELINK, VISEO, CIMAIL Solutions, FLUCTICIEL, CODA, DIMO GESTION, LEFEVBRE SOFTWARE, QUALIAC ... Et **trois ans après l'officialisation de sa stratégie de vente indirecte, ReadSoft France continue à recruter deux types de profils partenaires, des VAR ou des ISV** (éditeurs d'ERP, éditeurs de solution de GED/Workflow) qui complètent leur offre de logiciels métier avec une nouvelle brique, la dématérialisation des factures, proposée à leur base installée et aux nouveaux clients.

L'implication de la Direction générale et l'existence d'une solide force commerciale prête à s'impliquer dans ce nouveau partenariat constituent les premiers critères de sélection pour ReadSoft qui recrute de façon sélective.

La montée en compétence des partenaires, à travers le « **Programme Partenaires 90 jours** », est soutenue par le Directeur du Business Développement et animé par deux Channel Managers.

Plusieurs fois par an, la *ReadSoft University*, réunit dans ses locaux de Maisons-Laffitte, les commerciaux, l'avant-vente et les consultants des nouveaux partenaires pour insuffler à tous, les fondamentaux de l'offre ReadSoft.

Un « *Business Plan* » signé en début d'année scelle le partenariat. Il mentionne clairement les objectifs et les ressources allouées pour soutenir l'activité. En parallèle, l'obtention de certifications par les consultants, constitue une garantie d'excellence dans ce modèle d'intégration rapide.

« Notre société, implantée sur la France depuis 14 ans, compte 35 collaborateurs. Elle a les moyens humains d'accompagner ses partenaires : cette proximité lui permet d'appliquer avec efficacité sa stratégie », explique Bruno Laborie, Directeur du Business Développement et Responsable de la stratégie partenaires. *« Les partenaires sont conscients que la première affaire signée leur apportera un ROI »,* conclut Bruno Laborie.

Factures fournisseurs and co.

L'année pour les Partenaires ReadSoft démarre le **18 janvier**, avec une réunion au Cercle Suédois ouverte à tous les Partenaires existants, pour célébrer 2010 et annoncer la stratégie 2011. Au programme, la présentation des résultats 2010, le point sur les nouveaux partenaires, la road map Produits, et les clefs pour générer plus de business ensemble.

Si le focus reste en grande partie orienté sur la facture fournisseurs, les ouvertures fonctionnelles vers d'autres applications s'élargissent vers la dématérialisation et le traitement du courrier entrant, des documents RH (fiche de paie, contrats, arrêts de travail), ou des moyens de paiement. Car si ReadSoft capitalise 6 500 références, pas moins de 3 500 comportent des extensions hors du champ de la facture fournisseurs.

À propos de ReadSoft | www.readsoft.fr

Fort de 20 ans d'expertise sur le marché de la dématérialisation de documents, ReadSoft est un éditeur international d'une gamme complète de solutions logicielles permettant de traiter et de gérer de bout en bout tous documents entrants (factures, avis de paiement, bons de commande, documents RH, courriers, formulaires...). Avec plus de 6 500 clients dans le monde, ReadSoft s'impose aujourd'hui comme la référence mondiale du marché, au travers de 16 filiales et plus de 300 partenaires répartis dans 70 pays. En 2010, ReadSoft lance une solution révolutionnaire, PROCESS DIRECTOR pour SAP, permettant de traiter, à partir d'une seule et unique plate-forme, les processus Purchase to Pay et Order to Cash dans SAP.

ReadSoft est une société suédoise, coté à la Bourse de Stockholm depuis 1999. Créée en 1997, la filiale française compte plus de 300 clients.

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