

Paris, le 16 mars 2011

Mots-clés : VENTE INDIRECTE / DEMATERIALISATION / EVENEMENT / RECRUTEMENT PARTENAIRE

ReadSoft, l'éditeur de référence de solutions de dématérialisation, en ordre de marche pour étoffer son écosystème de Partenaires Revendeurs

▪ 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. ▪ ReadSoft organise un événement de recrutement de VARs et ISV fin mars, à Paris.

Contacts

Relations presse

■ Agence C3M

■ Tél. : 01 47 34 01 15

Michelle Amiard

michelle@agence-C3M.com

Événement Recrutement de Partenaires ReadSoft

Jeudi 31 mars - 9h00 / 12h30

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

En partenariat avec Fujitsu

On recrute toujours !

Trois ans après l'officialisation de sa stratégie de vente indirecte, une quinzaine de partenaires a déjà rejoint son écosystème de Partenaires.

En 2011, ReadSoft France continue à recruter deux types de profils partenaires, des VAR ou des ISV (éditeurs d'ERP, éditeurs de solution de GED/Workflow) pour compléter leur offre de logiciels métier avec une nouvelle brique, la dématérialisation des factures, proposée à leur base installée et aux nouveaux clients.

Un marché immergé à révéler

C'est donc près de 20 000 entreprises et organisations que ReadSoft cherche à convertir à la dématérialisation des factures fournisseurs. Des organisations qui comptent, en moyenne 250 collaborateurs, quelque fois moins dans certains secteurs du tertiaire.

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. Ainsi, le plus petit client équipé d'une solution ReadSoft est une mutuelle qui traite environ 1 000 factures par an.

« 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.

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, cotée 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 www.readsoft.com