

Maisons-Laffitte , le mardi 26 janvier 2010

Mots-clés : LOGICIEL / VENTE INDIRECTE / DEMATERIALISATION / LAD / GED / GEIDE / EVENEMENT

**Editeur de solutions de dématérialisation,
ReadSoft France a organisé la première
ReadSoft University, les 20 et 21 janvier 2010
à l'attention de ses partenaires**

Contacts

Relations presse

■ Agence C3M

■ Tél. : 01 47 34 01 15

Michelle Amiard

michelle@agence-C3M.com

Cathy Lacides

cathy@agence-C3M.com

■ **ReadSoft France renforcera ses ventes indirectes en 2010.** ■ **Lancement de nouvelles solutions métiers, ouverture vers le mid-market, objectifs de développement toujours importants après plus d'une décennie de croissance continue : autant de facteurs qui rendent nécessaires la refonte de son modèle de distribution.**

2009, changement majeur pour ReadSoft France qui développe ses ventes indirectes.

A la lumière des 50 nouveaux clients français acquis en 2009 dans une conjoncture pourtant difficile, l'orientation est maintenue et accentuée en 2010. A ce jour, 3 ans après le lancement de sa politique de vente indirecte, une demi-douzaine de partenaires a rejoint son réseau, dont Belink, Coda, Dimo Gestion, Lefevbre Software, Qualiatic, VISEO. A terme, le réseau ReadSoft devrait compter une vingtaine de noms supplémentaires, des sociétés actives et parfaitement autonomes sur les solutions de ReadSoft.

Un marché porteur

D'après l'étude Markess International parue en automne dernier, le marché de la dématérialisation et en particulier celui des factures fournisseurs, est attendu avec une hausse de 29% par an, jusqu'en 2011. La demande pour ce type de solution est donc très forte. Les partenaires de ReadSoft, de par l'intégration dans leur offre, des briques de la plate-forme ReadSoft DOCUMENTS (INVOICES, FORMS, CLASSIFY & INDEX) sont capables de proposer à leurs clients et prospects une offre complète de dématérialisation des documents et d'automatisation des processus métiers.

« Le renfort de l'arrivée de nouveaux partenaires VAR va nous permettre de répondre à l'ensemble des demandes du marché. », explique Bruno LABORIE, Directeur du Business Développement.

La ReadSoft University des 20 et 21 janvier, a été une première.

La ReadSoft University est une Formation Certifiante offerte à l'ensemble des partenaires ayant rejoint le réseau ReadSoft dans les derniers mois. Elle s'adresse à l'ensemble des équipes en charge de promouvoir l'offre ReadSoft, de l'ingénieur commercial à l'avant-vente. La mise en place de la ReadSoft University est un élément concret de la stratégie Partenaires de ReadSoft, qui a atteint un seuil de maturité après 3 années.

Une deuxième session de formation certifiante sera organisée dans le courant du mois d'avril afin de s'assurer que, en ce début d'année, tous les partenaires ReadSoft ont à leur disposition les informations et outils nécessaires pour répondre aux besoins de leurs clients et prospects avec les solutions ReadSoft.

ReadSoft a plusieurs lancements produits prévus en 2010. Ce sera l'occasion d'infléchir son modèle commercial et de mettre plein cap sur la vente indirecte qui doit générer 50% des revenus en France d'ici à trois ans, grâce à un réseau de partenaires triés sur le volet.

« Nous privilégions un partenariat productif pour sélectionner des partenaires impliqués, capables de mettre en place une équipe dédiée pour promouvoir nos solutions. ReadSoft délivre une formation et un accompagnement terrain, aussi bien en avant-vente qu'au niveau de la force commerciale. Avoir une pléthore de partenaires ne sert à rien. Nous nous concentrons sur ceux qui s'engagent réellement à nos côtés en allouant une équipe de qualité. Il s'agit d'un modèle lancé par notre maison mère qui a fait ses preuves en Suède, sur les marchés nordiques, et ailleurs en Europe... », explique Christophe Rebecchi, Directeur Général de ReadSoft France.

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, Qualiatic, Sage...).

Société suédoise, cotée à la Bourse de Stockholm depuis 1999, ReadSoft compte plus de 6 000 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 www.readsoft.com

ReadSoft France SAS - 46, rue de Paris - 78600 Maisons-Laffitte