

ReadSoft présente les résultats de son exercice 2009

Une bonne année en dépit d'un environnement difficile

▪ Fort de son leadership sur le marché de la dématérialisation et le traitement automatique des documents, ReadSoft annonce un chiffre d'affaires de 62,7M€, soit une croissance de 6% par rapport à l'exercice précédent. ▪ ReadSoft consolide sa stratégie de vente indirecte (hors ERP SAP et Oracle) avec une augmentation significative du chiffre d'affaires généré au travers de son réseau de Partenaires.

Un chiffre d'affaires en hausse au sein d'un marché tourmenté

ReadSoft a connu un 4^e trimestre particulièrement dynamique avec un chiffre d'affaires de 17 M€ ; soit **une croissance de plus de 9%** en fin d'année, en dépit d'un marché difficile. Dans un contexte de frilosité des entreprises, ReadSoft a su prouver la valeur ajoutée de ses solutions d'automatisation des documents entrants auprès d'organisations toujours en quête de réduction de coûts et de gains de productivité significatifs. C'est ainsi que ReadSoft a élargi son parc clients de **409 nouvelles références** en 2009.

« La bonne croissance affichée au quatrième trimestre confirme la pertinence de notre stratégie d'approche directe des grands comptes équipés des ERP SAP et ORACLE et de vente via un réseau de partenaires certifiés sur l'ensemble du marché en dehors de ces ERP. », remarque Christophe Rebecchi, Directeur Général de ReadSoft France..

A ce jour, plus de **6 300 entreprises**, dans le monde s'appuient sur ses solutions d'automatisation du traitement de leurs documents entrants (factures, bons de commandes, moyens de paiements, formulaires...).

ReadSoft affiche un solide cash flow, en constante progression d'année en année, qui a atteint plus de 10,4 M€ sur l'exercice 2009.

La filiale Française confirme une très bonne année !

Malgré un contexte économique encore troublé par la crise économique mondiale, la filiale française s'est à nouveau distinguée en 2009 avec la signature d'une cinquantaine de nouveaux clients (Etam, Smurfit Kappa, St Hubert...). *« La reconnaissance de la pertinence de nos solutions pour*

répondre aux enjeux des entreprises, ainsi que la fidélisation de notre parc clients, s'avèrent être les 2 principaux vecteurs de succès », ajoute Christophe Rebecchi.

Une hausse significative des ventes indirectes

Initiée en Suède depuis déjà quelques années, la stratégie de vente indirecte sur les comptes non équipés de l'ERP SAP et ORACLE, se confirme d'année en année.

« En 2009, ce nouveau business model représente 38% de notre chiffre d'affaires, soit une augmentation de 17% par rapport à 2008 », confirme Jan Andersson ; President & CEO de ReadSoft AB.

« Le déploiement de cette stratégie est déjà effective en France. Notre objectif : générer en France 50% des recettes d'ici à trois ans, grâce à un réseau de partenaires intégrateurs triés sur le volet », reprend Christophe Rebecchi.

2010 : une année de transition prometteuse

ReadSoft célébrera ses 20 ans en 2011. Ce sera notamment l'occasion de faire un état des lieux de deux décennies de succès. A ce titre, l'année 2010 sera marquée par une activité importante pour ReadSoft.

L'ambition affichée de ReadSoft est de maintenir son leadership sur le marché de l'automatisation de documents en mettant à disposition des solutions permettant de gérer de bout en bout les processus « Purchase-to-Pay » et « Order-to-Cash », seule garantie de réaliser des gains de productivité significatifs.

A la tête d'une offre technologique plébiscitée par le marché, Invoices (automatisation du traitement des factures), Classify&Index (automatisation du Service Courrier), ReadSoft annonce le lancement de sa nouvelle solution, **Process Director (demandes d'achat et bons de commandes dans SAP).**

« Les premiers clients approchés en France sont issus de la base installée de ReadSoft, pas moins de 300 sites tous secteurs confondus ! Nous constatons une très forte demande sur ce marché et nous avons désormais une offre couvrant aussi bien la demande d'achats que l'édition de bons de commandes au sein de SAP. », explique Christophe Rebecchi. « Notre savoir-faire et notre expertise sont solides et ReadSoft est une société pérenne. Aussi, en ce début d'année, nous sommes plus que confiants dans notre capacité à poursuivre le développement de la filiale française. », conclut Christophe Rebecchi.

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/>

ReadSoft France SAS

46, rue de Paris
78600 Maisons-Laffitte