

## Esker double ses ventes indirectes et développe sa stratégie de partenariats

Paris, le 19 juin 2006 – Sur un marché de la dématérialisation en plein développement, Esker, leader mondial des solutions de dématérialisation des échanges de documents, affirme sa volonté de renforcer son réseau d'intégrateurs en France pour mieux répondre aux attentes du marché. Une stratégie de partenariat qui se veut avant tout sélective et qui met en avant le fort retour sur investissement des solutions de dématérialisation.

Fort de 15 partenaires actifs en France parmi lesquels Aegis Consulting, Astron Lasercom, CCMX (nouvellement Cegid), Cincom, Creib OMR, Hardis, Dynetcom, GFI Infogen, KNS (Kernel Networks) ou encore Sopra, Esker a mis en place depuis le début de l'année une stratégie de partenariat active qui s'est notamment traduite par :

- ▶ **Un doublement de ses ventes indirectes** qui représentent aujourd'hui 37 % du chiffre d'affaires en France.
- ▶ **Le renforcement de l'équipe « Partenaires »** avec :
  - La nomination de Claire Valencony au poste de Directrice Marketing et Partenariats d'Esker France.
  - Le recrutement de Cathy Tonel en tant qu'Ingénieur d'Affaires Partenaires
- ▶ **La mise en place d'un plan de commissionnement des commerciaux Esker favorisant les ventes indirectes.**

Esker ambitionne, à présent, de développer son réseau de partenaires avec :

- ▶ **Le recrutement de 10 partenaires supplémentaires en 2006 ainsi qu'en 2007**
- ▶ **Le recrutement d'une personne supplémentaire au sein de l'équipe « Partenaires »**

« Notre stratégie de partenariat est qualitative. Nous souhaitons mettre en place **un réseau de partenaires sélectionnés et certifiés**. Nous recherchons principalement des partenaires spécialisés (intégrateurs ERP, spécialistes du document...) ou géographiquement complémentaires auxquels nous pouvons proposer la force et le potentiel de développement des solutions de dématérialisation d'Esker » explique Claire Valencony, Directrice Marketing et Partenariats d'Esker France.

### Retour sur investissement rapide et nouveau modèle économique pour les partenaires

Outres les avantages commerciaux offerts à ses partenaires\*, les solutions de dématérialisation d'Esker représentent aujourd'hui une réelle opportunité de développement basée sur :

- un marché de la dématérialisation en plein développement avec une croissance attendue de 27 % entre 2004 et 2009 (source IDC),
- un retour sur investissement (ROI) inférieur à 6 mois,
- des revenus récurrents grâce au service d'externalisation de la diffusion de documents Esker on Demand,
- l'accès à tous les processus de gestion des entreprises et à l'ensemble de leurs flux de documents.

---

\* Esker propose à ses partenaires certifiés : un fort taux de remise sur les licences, des formations techniques et commerciales tout au long de l'année, un accompagnement en avant vente en clientèle, des opérations marketing régulières...

**A propos d'Esker** ■ [www.esker.fr](http://www.esker.fr)

Avec plus de 80 000 clients, 2 millions d'utilisateurs dans le monde et 85 % de son chiffre d'affaires réalisé hors de France dont 60 % aux Etats-Unis, Esker est l'éditeur de logiciels européen le plus présent à l'international et le 17<sup>ème</sup> éditeur de logiciels français.

Créé en 1985, Esker est aujourd'hui leader mondial de la dématérialisation des échanges de documents et se positionne comme le premier ERP du document.

Avec 50% de croissance moyenne sur les deux dernières années, les deux offres d'Esker rencontrent un vif succès :

- § **Sa solution de dématérialisation DeliveryWare** : DeliveryWare est la première solution intégrée permettant de dématérialiser les échanges de documents des entreprises, de la réception à la diffusion, et d'éliminer ainsi le papier ou sa manipulation des processus de gestion tels que la prise de commande, les achats ou les règlements.
- § **Son bureau de poste électronique FlyDoc** : véritable alternative aux bureaux de poste physiques, FlyDoc est la première offre de postage en ligne permettant d'envoyer courriers, recommandés, fax... depuis Internet aussi simplement qu'un e-mail.

Des sociétés de renommée mondiale telles que Microsoft Corp, Whirlpool, Samsung, Adecco, Flammarion, AGF, Lafarge, Lapeyre, EDF... font quotidiennement confiance à Esker pour dématérialiser le traitement de leurs documents.

Esker est également 3ème éditeur mondial de solutions de serveurs de fax (Source IDC) avec ses solutions Esker Fax™, VSI FAX® for Unix et Esker Fax® for Notes, et 6ème éditeur mondial de logiciels Host Access avec ses solutions Tun® Plus et Smarterm.

Présent en Amérique du Nord, en Europe et dans la zone Asie/Pacifique, Esker compte 220 collaborateurs à travers le monde. Esker est présent en Asie via Esker Software Asia Pacific (ESAP), société basée à Singapour et détenue conjointement avec le conglomérat asiatique Lippo qui réalise plusieurs milliards de dollars de chiffre d'affaires.

Esker a réalisé un chiffre d'affaires de 22,95 M€ en 2005 et est cotée sur l'Eurolist by Euronext Paris Compartiment C (Code ISIN FR0000035818).