



---

# DOSSIER DE PRESSE

DÉMATÉRIALISATION ET  
CLOUD COMPUTING

[www.esker.fr](http://www.esker.fr)



## DOSSIER DE PRESSE



## SOMMAIRE

Présentation de la société Esker .....	4
Esker en chiffres .....	5
Portrait de l'équipe dirigeante .....	7
Esker, un éditeur français pionnier à l'international ...	11
Le pari réussi du Cloud .....	13
Une entreprise agile .....	15
Une offre complète de dématérialisation.....	17
La dématérialisation des commandes clients.....	19
La dématérialisation des factures clients.....	21
La dématérialisation des factures fournisseurs.....	23
La diffusion de documents .....	25
Une infrastructure capable de traiter 20 millions de pages par mois.....	27
Les partenariats .....	29
Les certifications.....	31

# PRÉSENTATION DE LA SOCIÉTÉ



En créant Esker en 1985 à sa sortie de l'INSA de Lyon, Jean-Michel Bérard souhaitait se positionner, dans la lignée des éditeurs star américains tels que Microsoft ou Oracle.

Partant d'un besoin client, l'entreprise crée en 1989 une solution d'émulation de terminal permettant de connecter des PC sur les grands ordinateurs centraux des entreprises. Elle rencontre son premier succès et passe d'un chiffre d'affaires de 300 000 à 13 millions d'euros entre 1989 et 1997. Esker accède ainsi au 1<sup>er</sup> rang des éditeurs européens de solutions Host Access et au 6<sup>ème</sup> rang mondial.

Fort de ce succès, Esker se développe en Europe puis aux Etats-Unis où elle acquiert alors plusieurs sociétés. Cette solidité lui permet de faire face à l'effondrement du marché de l'émulateur de terminal dans les années 2000.

## 30 ans d'innovation et d'agilité

Grâce à sa capacité d'innovation et son agilité, Esker se réinvente alors en faisant évoluer ses solutions de serveurs de fax vers une solution d'automatisation et de dématérialisation de documents. Un virage total pour l'entreprise qui se repositionne, à l'image d'une start-up, sur ce nouveau marché en émergence. 5 ans plus tard, ce sont plus de 1 000 grandes entreprises et organisations qui utilisent cette solution pour dématérialiser et accélérer leurs processus de gestion.

Nouvelle innovation quelques années plus tard : alors que la vente de licences logicielles est de plus en plus complexe dans un contexte économique difficile, Esker pressent rapidement l'intérêt des entreprises pour le paiement à l'usage et dès 2004 se tourne vers le SaaS. En 2005, la société lance ainsi FlyDoc, premier service de courrier en ligne et investit dans

une usine courrier. Ces deux offres rencontrent très vite un grand succès en proposant aux entreprises une gestion externalisée de l'envoi de leurs courriers. Depuis cette période, le pari SaaS et Cloud d'Esker ne cesse de se confirmer, représentant aujourd'hui 65% de son chiffre d'affaires dans le monde.

## A propos d'Esker

Esker est un des principaux éditeurs mondiaux de solution de dématérialisation des documents en mode Cloud.

Parce que l'utilisation du papier pénalise encore trop les entreprises, Esker leur permet de dématérialiser le traitement de leurs documents de gestion : commandes d'achats, factures fournisseurs, commandes clients, factures clients, réclamations clients... Ses solutions logicielles sont adaptées à tous les environnements : géographiques, réglementaires, technologiques.

Les solutions d'Esker sont utilisées par plus de 11 000 clients dans le monde, des ETI aux grands groupes, parmi lesquels Arkadin, le Groupe Bel, bioMérieux, Bayer, Direct Energie, Léa Nature, Sanofi, Staci, Vaillant Group, ou encore Whirlpool.

Avec un chiffre d'affaires de 46,2 millions d'euros en 2014, dont 65% issu de ses solutions Cloud, Esker se positionne comme le 22<sup>ème</sup> éditeur de logiciels français et 3<sup>ème</sup> en région Rhône-Alpes selon le classement Truffle 100 France 2014.

Présent en Amérique du Nord, en Europe et en Asie/Pacifique, Esker est un des éditeurs de logiciels français les plus présents à l'international avec 65% de son chiffre d'affaires réalisé hors de France, dont 40% aux Etats-Unis. Esker est cotée sur NYSE Alternext à Paris (Code ISIN FR0000035818) et bénéficie du label d'entreprise innovante décerné par Oséo (N° A1209022V).

Début 2015, Esker a fait l'acquisition de la société CalvaEDI, spécialisée dans les technologies EDI et de la start up américaine TermSync dont le portail collaboratif vient renforcer l'offre factures clients d'Esker.



.....

Depuis les débuts d'Esker, nous avons axé notre développement autour de trois principes : l'innovation comme vecteur de croissance, l'écoute des clients pour anticiper les tendances et la croissance externe pour intégrer le savoir-faire de sociétés aux activités complémentaires à la nôtre. Au fil des années, notre bonne lecture du marché et notre forte culture de l'innovation nous ont permis de nous réinventer continuellement. Grâce à ces changements réguliers de positionnement et de stratégie, nous avons toujours pu renouer avec la croissance, et ce, quel que soit le contexte

Jean-Michel Bérard — Président Directeur Général

.....

# ESKER EN CHIFFRES



**30 ANS** d'expérience



**320** salariés



**+11 000** clients

**46,2**  
**MILLIONS €**  
de chiffre d'affaires en 2014



## INTERNATIONAL



**+63%**

DU CHIFFRE D'AFFAIRES  
RÉALISÉ À L'EXPORT

Un réseau  
de distributeurs dans

**+ DE 50 PAYS**



## CLOUD



### PRIX CLOUD COMPUTING EXCELLENCE 2014

Lauréat du Prix Cloud Computing Excellence 2014 de TMCnet

### GRAND PRIX DES ENTREPRISES DE CROISSANCE

Lauréat de la catégorie Software & Services informatiques du Grand Prix des Entreprises de croissance (Leaders League)

### PRIX DE LA PERFORMANCE FINANCIERE EURO-CLOUD 2014



## Pionnier des solutions SaaS

depuis 2005



## +65% du chiffre d'affaires

dans le monde

## ESKER FRANCE

# 22ème

éditeur français  
de logiciel

classement Truffle 100 France 2014



# 37%

DU CHIFFRE D'AFFAIRES  
DU GROUPE



# 92%

DU CHIFFRE D'AFFAIRES  
EN CLOUD

# PORTRAIT DE L'ÉQUIPE DIRIGEANTE



## Jean-Michel Bérard

Fondateur, Président Directeur Général (CEO) et Président du Directoire d'Esker

Après un bac scientifique, Jean-Michel Bérard intègre l'INSA de Lyon en 1979. Il y découvre la programmation et s'engage dans une filière informatique. Dès l'obtention de son diplôme en 1984, Jean-Michel Bérard décide de créer sa propre entreprise avec un autre élève ingénieur. S'ils n'ont pas d'idée précise du produit qu'ils souhaitent développer, leur ambition est de ressembler aux éditeurs de logiciels que l'on voit émerger à l'époque aux États-Unis.

Naturellement très impliqué dans la technique, il apprend sur le terrain la fonction commerciale, la gestion, les finances ou encore les ressources humaines pour parachever son profil de dirigeant. Ingénieur visionnaire, Jean-Michel Bérard mène avec succès le développement d'Esker en France et à l'international en alliant vision stratégique des marchés informatiques, capacité d'innovation et croissance externe.



## Nominations

---

### 2000

Entrepreneur de l'année pour la région Rhône-Alpes et pour la France.

### 2009

Conseiller au Commerce Extérieur de la France, nommé pour 3 ans.

### 2012

Lauréat du Prix de l'Audace Créatrice qui distingue 5 sociétés ayant réussi à faire progresser simultanément leurs résultats, leur rentabilité et leurs effectifs.

### 2013

Entrepreneur de l'année pour la région Rhône-Alpes et Ingénieur Entrepreneur de l'année 2013 par l'Usine Nouvelle.

### Juin 2013 – Juin 2014

Vice-Président International du conseil d'administration du Cluster Edit.

### Depuis Juin 2014

Président du Cluster Edit.



En tant qu'animateur de l'équipe dirigeante, je dois piloter la stratégie de l'entreprise tout en gardant le contact avec les clients. A mon sens, s'il existe plus de trois niveaux entre vous et le terrain, tout devient théorique, c'est pour cela que je gère des clients en direct, supervise personnellement la filiale Asie-Pacifique et les 6 usines courriers dans le monde.

Jean-Michel Bérard – Président Directeur Général

## Opinions

---

Jean-Michel Bérard prend également régulièrement position au travers de tribunes libres sur des sujets économiques (tribunes disponibles sur demande) :

- Un chômage en hausse, des PME qui veulent recruter : le paradoxe à la française.
- CICE, le bol d'air qui masque l'asphyxie ?
- La PME a-t-elle sa place en France ?
- Allemagne/France : le match salarial.
- Cloud computing : un été sous le signe des nuages





## Emmanuel Olivier

---

### **Directeur Général et membre du Directoire**

Emmanuel Olivier dirige les activités commerciales, marketing et consulting d'Esker pour l'ensemble des filiales du groupe. Il est diplômé de l'ESC Nice - Sophia Antipolis et titulaire du diplôme américain d'expert-comptable (CPA : Certified Public Accountant). Avant de rejoindre Esker en septembre 1999, Emmanuel occupe le poste de manager chez Ernst & Young pendant 7 années, dont deux à Philadelphie en Pennsylvanie (USA). Emmanuel cumule actuellement les responsabilités de directeur général et de responsable de la communication financière d'Esker.



## Eric Bussy

---

### **Directeur Marketing et Product Management et Membre Invité du Directoire**

Eric Bussy est diplômé de l'ESC IDRAC Lyon. Avant de rejoindre Esker, il occupe le poste de chef de produit international pendant 3 ans chez France Air et Melink Corp à Cincinnati (USA). Responsable du marketing opérationnel pour le compte de Seal's et Cdtel pendant 2 ans, il rejoint Esker en 2002 et assume actuellement les responsabilités de Directeur Marketing Communication et Product Management pour l'ensemble des solutions développées par Esker. Eric Bussy siège également au Conseil d'Administration de l'Eurocloud.



## Thomas Honegger

---

### **Directeur de la filiale France**

Diplômé de l'Ecole Supérieure de Commerce de Toulouse, Thomas Honegger s'est rapidement spécialisé dans les échanges B2B. Dès le début de sa carrière, il commercialise des projets d'envergure tels que la refonte de systèmes d'informations SAP pour un intégrateur spécialisé. Au sein d'Esker depuis 2005, il a tout d'abord été commercial Grands-Comptes pendant 5 ans avant d'être nommé Responsable des Ventes de la filiale France avec pour mission d'animer son équipe pour accompagner les grandes entreprises dans leurs projets de dématérialisation documentaire.

Depuis août 2014, Thomas Honegger est Directeur de la filiale France d'Esker. Sa mission consiste à développer toutes les activités commerciales, marketing et consulting de cette entité.

# UN ÉDITEUR FRANÇAIS PIONNIER À L'INTERNATIONAL



## 10 implantations

(France, États-Unis, Royaume-Uni, Allemagne, Espagne, Italie, Australie, Singapour, Malaisie, Canada)



Un réseau de distributeurs dans  
**plus de 50 pays**



## 7 centres de production **Courrier**

(Australie, Belgique, Espagne, États-Unis, France, Royaume-Uni et Singapour)



# 63%

## DU CHIFFRE D'AFFAIRES RÉALISÉ À L'INTERNATIONAL

Esker a initié son expansion internationale dans les années 1990 avec la création de filiales dans les principaux pays européens (Allemagne, Espagne, Italie et Royaume-Uni) et l'acquisition de 4 sociétés aux États-Unis. Fort de cette stratégie active, Esker réalise aujourd'hui 65 % de son chiffre d'affaires hors de France, dont 40 % aux États-Unis. Début 2015 Esker a une fois de plus illustré cette stratégie avec le rachat de deux sociétés dont une américaine, la start-up TermSync qui vient renforcer la dimension collaborative des solutions Esker grâce à son expérience et sa technologie en la matière.

### L'Asie et les pays émergents au cœur de la stratégie d'Esker

---

Déjà présents en Europe, en Amérique du Nord, Esker capitalise aujourd'hui sur le dynamisme de l'Asie et des marchés émergents.

Après Singapour en 2006, Esker a ouvert, en 2010, une filiale en Malaisie qui lui a permis de renforcer son implantation en Asie et de répondre aux besoins des pays les plus riches de la zone ASEAN où se trouvent de nombreuses grandes entreprises locales et multinationales.

En 2013, le marché Asie-Pacifique a représenté 7 % du chiffre d'affaires d'Esker avec plus d'une vingtaine de clients (Sony, Samsung, Singapore Power, Asian Pacific Brewery, Astro, Malaysia Airline, Sharp, Arkema, HSBC Singapore...).



Pour assurer notre développement au-delà de l'hexagone, nous avons à chaque fois mis en place des stratégies sur-mesure adaptées aux marchés que nous ciblions à travers des rachats de sociétés ou des ouvertures de filiales. Aujourd'hui, notre objectif est d'anticiper l'émergence de nouveaux marchés internationaux à forte croissance pour poursuivre le développement d'Esker. Les prochaines étapes de ce développement seront la Chine, le Brésil et l'Europe de l'Est.

Jean-Michel Bérard  
— Président Directeur Général



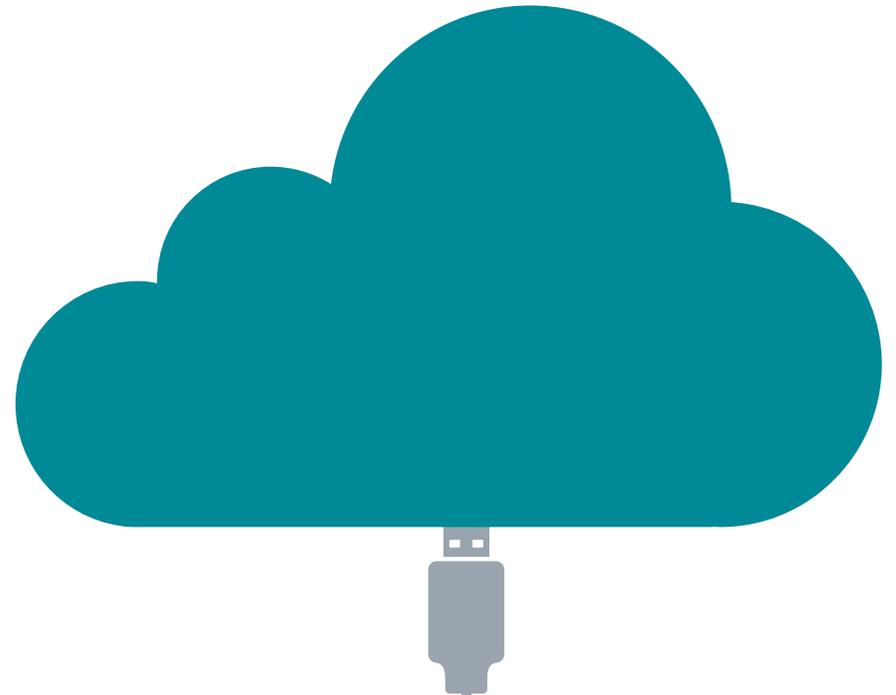
# LE PARI RÉUSSI DU CLOUD

Alors que le Cloud Computing représente à ce jour une des plus grandes tendances du marché de l'informatique, Esker se positionne aujourd'hui parmi les premiers éditeurs de logiciels français à avoir réussi le pari du passage au Cloud Computing grâce à des orientations stratégiques amorcées depuis plusieurs années et une capacité d'innovation permanente.

## Un virage amorcé dès 2004

---

Esker a rapidement pressenti l'intérêt des entreprises pour le paiement à l'usage et fait le pari du SaaS. En 2005, Esker lance ainsi FlyDoc, premier service courrier en ligne et investit dans une usine courrier. Ces deux offres rencontrent très vite un grand succès en proposant aux entreprises une gestion externalisée de l'envoi de leurs courriers à la demande. Depuis cette période, le développement des offres SaaS et Cloud Computing est une des priorités d'Esker, en accord avec les attentes du marché.



# 92% DU CHIFFRE D'AFFAIRES D'ESKER FRANCE

Ses offres adressant les trois modèles du cloud computing - solutions logicielles, plateforme et infrastructure, sont largement plébiscitées et lui permettent d'afficher une santé solide malgré la crise :

- En 2013, 61% du chiffre d'affaires d'Esker a été réalisé grâce au Cloud Computing (89 % en France)
- 50 % de croissance sur les cinq dernières années.

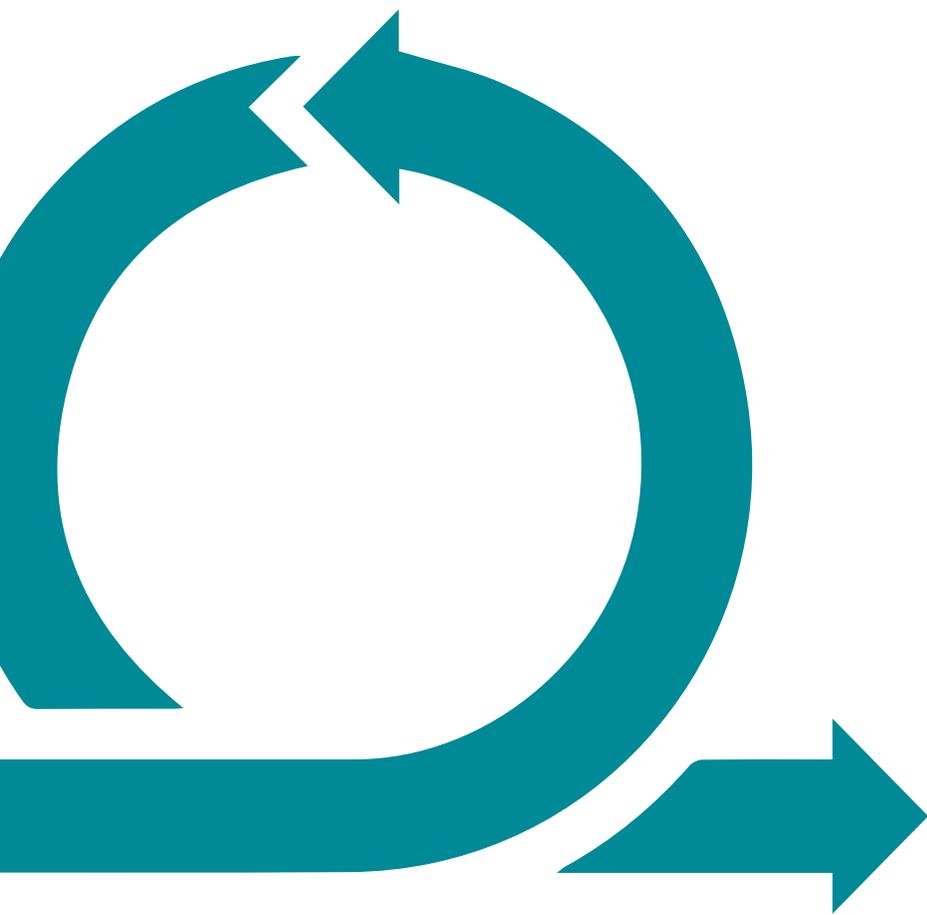


Les directions financières ou informatiques faisant face à des restrictions budgétaires importantes se tournent naturellement vers des solutions qui leur permettent de réduire leurs coûts sans avoir à consentir des investissements financiers ou humains importants. Avec notre offre de dématérialisation 100 % Cloud Computing basée sur nos propres technologies, nos propres infrastructures et nos propres plates-formes à travers le monde, Esker est aujourd'hui capable d'offrir à ses clients un paiement à l'usage qui permet de dématérialiser et d'externaliser le traitement de leurs documents sans investir dans des matériels et logiciels coûteux. Témoin du succès de nos offres, la France réalise en 2014 près de 92% de son chiffre d'affaires avec le SaaS.

Jean-Michel Bérard – Président Directeur Général



# UNE ENTREPRISE **AGILE**



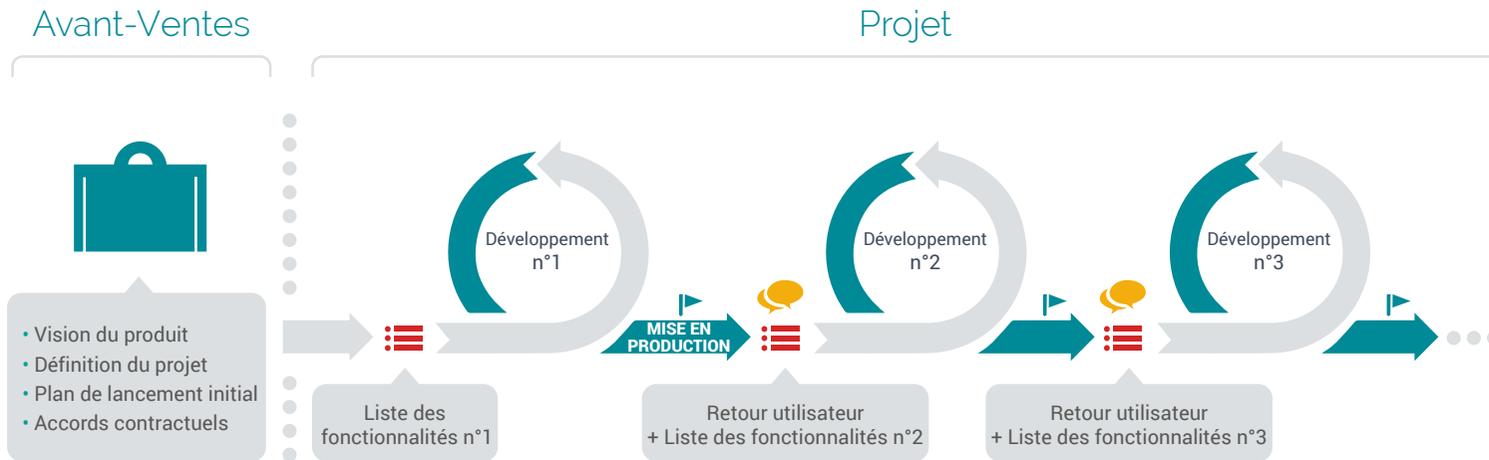
Depuis 30 ans, Esker a su saisir les tendances du marché en changeant plusieurs fois de positionnement pour accompagner les entreprises dans l'évolution de leurs besoins informatiques. Cette culture du changement et cette capacité à rebondir vont de pair avec un attrait depuis toujours pour l'innovation faisant aujourd'hui d'Esker un exemple parmi les PME et éditeurs de logiciels français.

Plus qu'une culture d'entreprise, cette démarche d'innovation permanente se structure autour des méthodes Agiles, initiées en 1993 aux Etats-Unis dans la sphère informatique.

Cette philosophie qui s'applique aux projets comme au management privilégie les incréments courts plutôt que les projets fleuves, les individus et leurs interactions plutôt que les processus et les outils, l'évolution permanente plutôt que les solutions figées, la collaboration avec les clients plutôt que la négociation contractuelle, l'adaptation au changement plutôt que l'exécution d'un plan.

## Sortir de l'effet tunnel

L'agilité est née d'un constat, plus un projet est complexe, plus il est long à délivrer et donc plus il a de chance de s'éloigner du besoin initial. Afin de mieux répondre aux attentes d'un marché de plus en plus volatile, la méthode Agile propose d'utiliser l'intelligence collective de l'ensemble des collaborateurs et des clients dans le développement du projet. Un projet agile permet d'intégrer au fur et à mesure les évolutions attendues par les clients et de livrer plus rapidement des versions plus abouties et de meilleure qualité.



## L'agilité au quotidien

Toute l'équipe R&D d'Esker s'appuie aujourd'hui sur la méthode agile pour développer : chaque évolution de produit constitue une "story" qui est développée lors d'un "sprint" en 15 jours. Chaque équipe est totalement autonome pendant cette période. Cette approche permet ainsi de développer de nouvelles fonctionnalités très rapidement en fonction des besoins du marché ou de réajuster au fur et à mesure. Véritable outil de motivation des équipes, elle est également un vecteur d'intégration des jeunes collaborateurs qui sont rapidement mis en situation d'autonomie.



L'Agilité a complètement changé notre manière de travailler. Jusqu'alors, les organisations classiques de R&D nécessitaient un temps de développement très long, si long que parfois, quand le produit sortait, il ne correspondait parfois plus au besoin. Désormais, nous pouvons sortir de nouvelles versions de produits tous les 15 jours, en fonction des besoins du marché et en temps réel. Nous envisageons aujourd'hui d'utiliser cette approche au sein de toute l'entreprise.

Jean-Michel Bérard — Président Directeur Général

# UNE OFFRE COMPLÈTE DE DÉMATÉRIALISATION

S'adressant à tous les acteurs de l'entreprise, les solutions Cloud d'Esker permettent aux entreprises d'automatiser et de dématérialiser la réception, le traitement et l'envoi de leurs documents : commandes d'achat, factures fournisseurs, commandes clients, factures clients, lettres de relances, bulletins de paie, courriers commerciaux et marketing.

Esker dote également toutes ses solutions de tableaux de bord personnalisables et collaboratifs. Destinés aux opérationnels et aux managers, ces outils de pilotage ont pour objectif d'optimiser les processus de gestion en donnant aux utilisateurs une visibilité complète de leurs processus dématérialisés en temps réel.

## Des bénéfices pour l'ensemble de l'entreprise

Esker aide ainsi les entreprises à éliminer le papier et à améliorer leurs processus de gestion :

- Un paiement à la page
- Des coûts et des temps de traitement réduits d'au moins 40 %
- Des cycles de gestion considérablement accélérés
- Une productivité améliorée
- Un impact environnemental réduit
- Un retour sur investissement dans les 3 à 6 mois

Pour les entreprises équipées des applications SAP, Cegid ou tout autre ERP, Esker offre une solution complète couvrant l'ensemble des processus de gestion liés au cycle d'exploitation.





.....

Au début des années 2000, Esker a été confronté à un fort ralentissement de son activité historique. Grâce à une bonne lecture du marché et à notre culture de l'innovation nous avons pu revoir complètement notre cœur de métier et nous positionner successivement sur le marché des serveurs de fax et de la dématérialisation. Ce changement de positionnement et de stratégie nous a permis de renouer avec la croissance en quelques années. Aujourd'hui, l'innovation reste au cœur de nos préoccupations, 85% de nos effectifs français ont des profils bac+5 ingénieur et 35% de nos effectifs français sont affectés à la R&D (19% au niveau mondial). C'est cette compréhension fine des besoins des entreprises et de leurs évolutions qui nous permet de nous renouveler à chaque grande rupture technologique.

Jean-Michel Bérard – Président Directeur Général

.....



# Commandes Clients

Destinée à tous les acteurs du processus de gestion clients (Direction Financière, Direction des Opérations, Service Administration des Ventes, Direction Commerciale, Service Clients) et 100 % "Cloud Computing", la solution Esker de dématérialisation des commandes clients automatise chaque phase du processus de traitement des commandes – depuis la réception d'une commande jusqu'à sa création dans les applications SAP ou tout autre ERP. Avec la possibilité de prendre en charge n'importe quel format de commande entrante, les solutions Esker rendent chaque commande électronique instantanément accessible.

Pour aller plus loin, Esker propose désormais une solution de gestion des litiges qui permet aux entreprises d'améliorer le traitement des réclamations et la satisfaction de leurs clients avec un impact direct sur leur performance financière.



## RÉFÉRENCE CLIENT



# Vaillant et Saunier Duval confient à esker la dématérialisation de 130 000 commandes clients par an

### Le contexte

Le groupe Vaillant, leader européen sur le marché du chauffage, a souhaité faire évoluer son processus de traitement des commandes pour gagner en productivité, améliorer son cycle Order-to-Cash et répondre à sa démarche environnementale de réduction des consommables.

### La solution

Automatisation intégrale du traitement des bons de commande :

- Réception de la commande par fax au sein de la solution et extraction intelligente des données,
- Routage de la commande à la personne concernée en fonction de règles d'attribution,
- Archivage automatique du bon de commande avec toutes les données renseignées dans SAP® afin d'accéder aux documents originaux et de faciliter les recherches ultérieures,
- Diffusion, dans certains cas, d'un duplicata de la commande à un tiers (équipe prescription par exemple).

### Les bénéfices

- Suppression du papier, donc diminution de l'empreinte écologique liée à la consommation annuelle d'environ 300 ramettes de papier nécessaires à l'impression des commandes et réduction des coûts des consommables associés,
- Réduction des volumes d'archives stockées en interne et auprès d'un prestataire,

- Gains de temps et de productivité pour les assistantes commerciales qui peuvent se concentrer sur des tâches à plus forte valeur ajoutée,
- Réduction des erreurs engendrées par le traitement manuel des bons de commande,
- Amélioration du cycle Order-to-Cash afin de traiter plus rapidement les commandes client, de livrer plus vite et d'encaisser les créances dans le respect du cadre de la LME, en évitant les retards.



Nous avons fait le choix de la dématérialisation avec Esker pour supprimer le volume exponentiel de papier qui s'amassait dans nos bureaux. En plus du gaspillage, la gestion manuelle des bons de commande engendre beaucoup de perte de temps au moment de la réception et de la diffusion interne des documents, sans compter les heures perdues à archiver et à rechercher les documents au sein de notre service Administration des Ventes.

Thierry Tournier, Directeur Administratif et Opérations de la filiale française du groupe Vaillant.

UNE OFFRE COMPLÈTE **DE DÉMATÉRIALISATION** .....

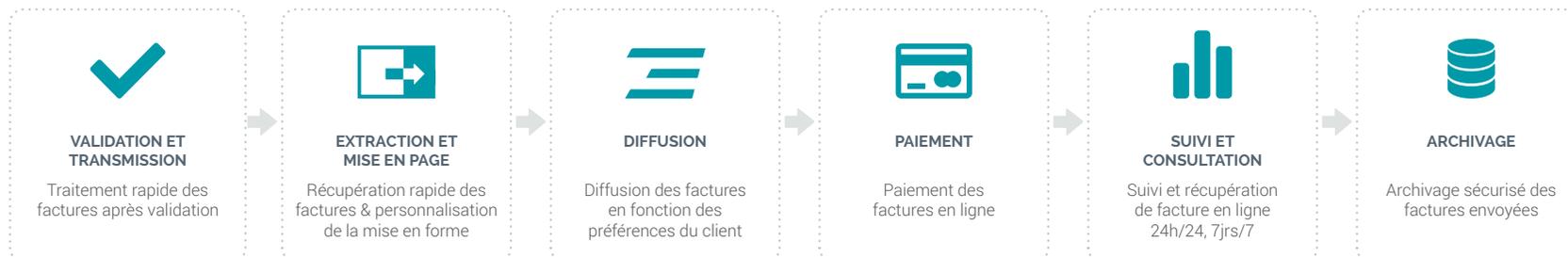


# Factures Clients

100 % Cloud Computing, la solution de dématérialisation des factures clients à la demande d'Esker s'intègre directement aux applications de facturation et permet aux entreprises d'automatiser la diffusion et l'archivage de leurs factures clients aux formats papier et électronique. La solution d'Esker est la première solution SaaS (Software as a Service) à automatiser de bout en bout la diffusion des factures clients. Elle permet ainsi aux entreprises de passer progressivement de la facturation papier à la facturation électronique, tout en dématérialisant 100 % des factures grâce à une seule et unique solution.

La solution de dématérialisation des factures clients Esker offre également un service de paiement en ligne qui s'appuie sur des prestataires reconnus. Esker répond ainsi aux besoins des entreprises en simplifiant le paiement de leurs factures et en améliorant leur cash-flow.

**La solution de dématérialisation des factures clients Esker répond à la directive européenne sur la facturation électronique dans le secteur public. Elle permet aux entreprises d'envoyer aux ministères gouvernementaux des factures dématérialisées via le portail mis à disposition par l'Etat, Chorus factures, processus qui sera obligatoire pour toutes les entreprises quelle que soit leur taille d'ici 2020.**



## RÉFÉRENCE CLIENT



# Le Groupe EUROFEU professionnalise son service client en confiant à Esker la dématérialisation de 300 000 documents par an

### Le contexte

Entreprise familiale leader en France sur son secteur d'activité avec plus de 340 000 clients, le Groupe EUROFEU désirait automatiser la gestion de ses factures clients pour gagner en fiabilité, en traçabilité et en performance.

### La solution

Entièrement intégrée à Microsoft Dynamics AX, la solution Esker permet au Groupe EUROFEU d'envoyer automatiquement ses factures clients par :

- **E-mail**, en sortie de l'ERP, le document est diffusé instantanément à son destinataire ou mis à disposition sur un portail web de consultation.
- **Courrier** : une fois les documents créés dans Microsoft Dynamics AX, ils sont redirigés vers le centre courrier d'Esker pour être imprimés, mis sous pli, affranchis et remis en poste en moins de 24 heures.

Les cas particuliers sont traités automatiquement par Esker grâce à des règles prédéfinies : gestion des factures multi sites, ajout de pièces jointes scannées, envoi des relances client en LRAR au-delà d'un certain montant.

### Les bénéfices

- **Une diminution du nombre d'erreurs** avec l'automatisation de certains processus qui étaient jusque-là réalisés manuellement,

- **Une amélioration de la traçabilité** des envois quel que soit le volume traité ou la période de l'année avec la mise en place de code-barres sur chaque page permettant un suivi précis de chaque facture,
- **Un gain de qualité de service et d'image de marque**, grâce à la mise à disposition d'un portail centralisé sur lequel le client peut choisir son mode de réception des factures et consulter l'ensemble de sa bibliothèque documentaire.



En tant qu'entreprise 100 % made in France, nous nous devons de proposer à nos clients un service irréprochable toujours à la pointe de la technologie. Avec les solutions de dématérialisation d'Esker, nous améliorons indiscutablement notre service clients en leur apportant toujours plus de qualité et de transparence. C'est une vraie valeur ajoutée vis-à-vis de la concurrence.

Alain Motz – Secrétaire Général du Groupe EUROFEU

UNE OFFRE COMPLÈTE **DE DÉMATÉRIALISATION** .....

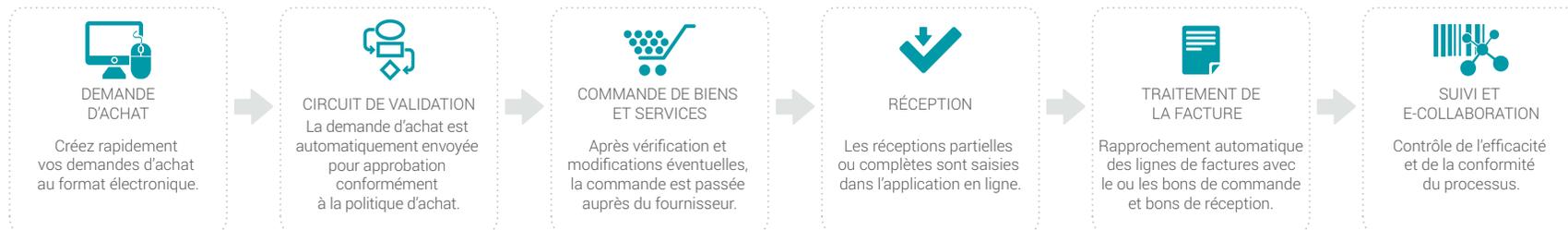


# Factures Fournisseurs

Le défi du traitement des factures fournisseurs réside dans l'automatisation d'une série d'étapes manuelles fastidieuses : saisie des données, relecture, imputation comptable, et validation. Les solutions Esker permettent la dématérialisation complète du processus de traitement des factures fournisseurs, grâce à un ensemble de fonctionnalités comme la capture intelligente de documents, le traitement automatisé des données, le rapprochement des factures avec les bons de commande et les bons de livraison, l'intégration automatique des factures dans les applications ERP, l'intégration du workflow de validation l'entreprise la traçabilité et le reporting, l'archivage.

Le processus de gestion des commandes d'achat se situe au carrefour des fonctions opérationnelles, administratives et comptables, il représente un enjeu stratégique pour les entreprises en termes de gestion de trésorerie et de performance interne mais reste pourtant le parent pauvre du cycle Purchase-to-Pay et un processus encore hautement manuel et peu normé.

La dématérialisation de la commande d'achat permet de construire un lien fort entre demande d'engagements, commande d'achat et facture fournisseur et de ce fait d'interconnecter les processus de gestion entre eux pour répondre aux besoins de visibilité, d'efficacité et de traçabilité des clients d'Esker, à la fois sur le cycle Purchase-to-Pay et Order-to-Cash.



## RÉFÉRENCE CLIENT



# Le Groupe STACI choisit Esker pour faire de la dématérialisation des factures fournisseurs un levier de sa performance comptable

### Le contexte

En forte croissance, réparti sur 17 sites en France et en Europe, le Groupe STACI compte environ 1450 fournisseurs. Les lenteurs et risques induits par la circulation des factures originales et la dispersion des 50 approbateurs dans toute la France ont incité le Groupe STACI à repenser son organisation comptable pour gagner en productivité et permettre à ses équipes de se concentrer sur des tâches à plus forte valeur ajoutée.

### Solution & bénéfices

Grâce à la solution Esker, le Groupe STACI a aujourd'hui optimisé son processus de comptabilité fournisseurs et structuré le processus de validation avec de nombreux bénéfices parmi lesquels :

- Des gains de productivité allant jusqu'à 1,6 ETP,
- Un temps de validation des factures fournisseurs divisé par trois et une division par 10 du nombre de factures en attente de validation,
- L'amélioration de la traçabilité des factures tout au long du cycle de validation,
- L'amélioration de l'archivage et de la recherche des factures,
- Une réduction des coûts de consommables liés à l'impression et aux photocopies.



Les équipes d'Esker nous ont accompagnés dès le début du projet pour formaliser nos processus comptables et adapter leur solution à nos besoins spécifiques : intégration avec Yourcegid Finance, respect de nos processus métiers et de nos circuits de validation. Grâce à Esker, nous disposons aujourd'hui d'un outil simple et ergonomique qui fait l'unanimité auprès de des équipes de la direction financière et des opérationnels métiers (sites et services supports) qui peuvent ainsi s'affranchir du papier, gagner du temps et suivre en permanence l'avancement de la validation des dépenses affectées à leur compte de résultat.

Brigitte Andreolis-Clavier — Directrice Financière, Groupe STACI

UNE OFFRE COMPLÈTE **DE DÉMATÉRIALISATION** .....



# Diffusion de Documents

## Les services courrier, fax et SMS

Avec les services Fax ou Courrier d'Esker, les entreprises peuvent envoyer tous leurs documents de gestion directement depuis leurs applications bureautiques ou métiers. Esker commercialise des solutions logicielles ou à la demande de dématérialisation des flux documentaires des entreprises. Disponibles 24h/24 et 7jrs/7, les solutions d'Esker s'intègrent de manière transparente aux applications de gestion existantes et permettent de traiter et de suivre en temps réel l'ensemble des documents de gestion, en mettant à la disposition des entreprises la puissance et la réactivité d'un réseau mondial de centres de production.



### FlyDoc, premier service courrier en ligne

FlyDoc est une solution conviviale, sécurisée et fiable d'envoi en mode Cloud de documents par courrier ou par fax, quel que soit le volume. FlyDoc permet d'envoyer des courriers, fax, e-mailing ou SMS directement depuis une application bureautique ou de gestion, sans investissement matériel ou logiciel. Solution 100 % à la demande, FlyDoc permet de bénéficier d'un accès 24h/24 et 7jrs/7 à un réseau mondial de centres de production, à partir d'un mode de facturation à la transaction.

RÉFÉRENCE **CLIENT**

amaguiz.com

C'était comment l'assurance avant ?

## Grâce à FlyDoc, amaguiz envoie en quelques clics 45 000 courriers, fax et sms par an

### Le contexte

En tant que "pure player" Internet, amaguiz ne dispose pas d'agence mais gère tous ses contacts clients par téléphone, e-mail et courrier. Depuis la création de la société en 2008, la préparation et l'envoi des courriers simples et recommandés étaient gérés manuellement, en interne, par les équipes back-office d'amaguiz : courrier de recouvrement d'impayés, gestion des sinistres, relevés d'information...

Avec ses 165 000 contrats en portefeuille, ce traitement manuel devenait problématique notamment en termes de productivité mais surtout afin de respecter les délais d'envoi légaux.

### La solution

Aujourd'hui environ une trentaine de collaborateurs des services de gestion des sinistres et de back-office administratif d'amaguiz utilisent FlyDoc au quotidien pour envoyer et suivre plus de 45 000 documents par an : 15 à 20 000 lettres recommandées avec accusé de réception, 10 000 courriers simples et 10 à 15 000 SMS et e-mails

### Les bénéfices

- Gain de productivité allant jusqu'à un Equivalent Temps Plein par mois,
- Le respect des contraintes légales quant au format et aux délais d'envoi des courriers,
- Une fiabilité et une traçabilité accrues dans le traitement des courriers : suivi des courriers, remontée d'information automatique pour les courriers non remis et les adresses erronées, archivage électronique des souches de réception,

- Une amélioration de l'image de marque avec une réduction des erreurs dues à l'écriture manuscrite des adresses et des souches de courriers recommandés,
- Une solution qui permet une prise en main rapide sans investissement matériel ou logiciel.



En tant que société d'assurance, nous nous devons de respecter certaines obligations légales envers nos assurés, notamment en termes de délais, de format et de fiabilité. FlyDoc répondait parfaitement à nos exigences avec une intégration simple et totalement sécurisée à notre système informatique. Nous pouvons désormais transmettre en un clic tous nos courriers simples et recommandés à la plateforme de traitement d'Esker qui se charge de les imprimer, les mettre sous pli, les envoyer et surtout d'en assurer le suivi.

Julien Hue — Responsable des opérations et de la performance opérationnelle d'amaguiz

# UNE INFRASTRUCTURE CAPABLE DE TRAITER 25 MILLIONS DE PAGES PAR MOIS

Pour ses services de diffusion de documents à la demande, Esker met à disposition de ses clients une infrastructure de traitement et d'envoi de documents par courrier, fax, e-mail et SMS à la pointe de la technologie en France et dans le monde entier. En 2014, les infrastructures d'Esker ont ainsi géré le traitement et l'envoi de plus de 220 millions de pages.

## L'infrastructure

- Deux Data Centers en France et aux Etats-Unis qui constituent le centre névralgique des services à la demande d'Esker et par lesquels transitent tous les documents bénéficiant d'une haute sécurité : hébergement en colocation dans des centres en France, aux Etats-Unis et en Australie, surveillance 24h/24 et 7jrs/7, baies de serveurs sécurisées, contrôle de la température, de la pression et de l'humidité, infrastructure électrique avec générateur de secours et systèmes anti-incendie.
- Onze centres de production courrier et fax dans le monde en Australie, en Belgique, en Espagne, aux Etats-Unis, en France, au Royaume-Uni et à Singapour.
- Quatre centres de production en partenariat avec des acteurs du marché postal, permettant à Esker de disposer de l'infrastructure des centres de production de ces acteurs dans chaque zone géographique pour gérer l'envoi des documents de ses clients, pour compléter ses propres centres de production : Ricoh en Belgique, Paragon en France, et Neopost.

## International Mail Services (IMS) :

### 1<sup>ER</sup> réseau mondial d'infrastructure courrier à la demande

Grâce à cette infrastructure mondiale, Esker met à disposition des entreprises un réseau d'usines courriers situées dans le monde entier afin de leur permettre d'envoyer leurs courriers directement à partir du pays destinataire et de gagner ainsi en coûts et en délais : la remise du courrier dans le réseau postal étant assurée partout dans le monde en 24h00. Le service IMS assure ainsi aux entreprises :

- Des gains de 50 % sur les coûts d'affranchissement grâce à l'acheminement du courrier vers le centre de production le plus proche du destinataire,
- Une réduction des délais d'acheminement des courriers grâce à la remise en poste directement dans le pays du destinataire. Les courriers, tels que les factures, sont reçus plus rapidement permettant ainsi de recouvrer plus rapidement les créances et de réduire le DSO d'au moins 7 jours,
- Une réduction de 45 % de leurs coûts de production de courrier : les coûts cachés associés à la gestion du courrier (impression, mise sous pli, affranchissement, gestion de stock de fournitures) sont éliminés,
- Une réduction de leur empreinte carbone : l'impression des courriers dans le centre de production le plus proche du destinataire permet de limiter considérablement le transport de courriers par avion.



PLUS DE  
**220**  
MILLIONS  
DE PAGES  
TRAITEES\*

\*en 2014

# LES PARTENARIATS

## Partenariats technologiques



Esker est un partenaire agréé de SAP et ses solutions sont certifiées pour s'intégrer aux applications SAP. Esker commercialise également des services à la demande : "Service Fax pour SAP" pour l'externalisation des envois de fax et "Service Courrier pour SAP" pour l'externalisation des envois courriers.



Esker est certifié Microsoft Gold Partner et FlyDoc, le service courrier en ligne d'Esker, est référencé par Microsoft parmi les services à valeur ajoutée permettant de compléter les applications Microsoft Office. FlyDoc est ainsi accessible directement depuis Office (Office Word, Office Excel ...).



Cegid propose les offres Esker en sortie et en entrée de ses différentes applications métier.



Esker France réalise aujourd'hui plus de 92% de son chiffre d'affaires avec des solutions SaaS. Dès lors, nous avons fait évoluer notre stratégie de ventes indirectes pour nous orienter vers de nouveaux profils de partenaires tels que des éditeurs de logiciels qui intègrent nos technologies directement à leurs applications via nos web services et des prestataires de services qui distribuent nos offres auprès de leurs clients. Cette stratégie nous permet de disposer d'une meilleure couverture du marché, de multiplier nos forces de vente via un réseau commercial indirect.

Thomas Honegger – Directeur de la Filiale Esker France

## Opérateurs postaux

Esker commercialise sa technologie en marque blanche auprès d'opérateurs tels que :



Esker compte également un large réseau de partenaires influenceurs ou apporteurs d'affaires.

## Partenariats commerciaux

Esker développe en France, Suisse, Belgique et Luxembourg un réseau de partenaires commerciaux :

### Les partenaires prestataires de service

distribuent l'ensemble des solutions Esker. Ils réalisent les ventes de façon totalement autonome et assurent également le support de niveau 1. Parmi eux :



### Les partenaires éditeurs de logiciels

intègrent une partie des fonctionnalités des solutions de diffusion de documents d'Esker. Intégrée de façon native à leurs applications grâce à des web services, la technologie Esker permet à leurs clients de diffuser à la demande leurs documents clés : factures, lettres de relance, bulletins de paie, documents CRM, courriers marketing ou tout autre document, directement depuis leur interface utilisateur. Parmi eux :



# LES CERTIFICATIONS

Symbole de son engagement en faveur de sa qualité de service, Esker est conforme aux normes SSAE 16 (Statement and Standards for Attestation Engagements) et ISAE 3402 (International Standard on Assurance Engagements) Type 1 et 2 pour ses solutions à la demande de dématérialisation des processus documentaires.

Ces normes sont devenues les nouveaux standards en matière de contrôle dans les entreprises de services et valident la qualité et l'intégrité des processus de contrôles internes d'Esker auprès de ses clients.

Les normes SSAE 16 et ISAE 3402 de Type 1 ont été créées pour répondre au besoin de mise en place de normes comptables internationalement reconnues. Basées sur de nombreux indicateurs tels que le contrôle de l'environnement, la sécurité physique et logique des informations, la sécurité d'accès aux applications et aux données, elles attestent de la fiabilité des procédures de contrôle mises en place par Esker vis-à-vis de ses clients en France et dans le reste du monde.

SSAE 16 et ISAE 3402 de Type 1 sont considérés comme une base sur laquelle se construit la mise en conformité aux rapports de Type 2. Là où les rapports de Type 1 attestent de la fiabilité des procédures de contrôle de l'entreprise, le Type 2 garantit, en sus, l'efficacité du fonctionnement de tous les contrôles pour une période d'au moins 6 mois consécutifs et de transparence lors d'audits au sein d'entreprises prestataires de services.



Seules quelques entreprises ont réussi à obtenir la conformité à ces deux normes et nous sommes heureux d'en faire partie pour promouvoir activement l'adoption de normes comptables globales. Esker s'engage à proposer le plus haut niveau d'excellence opérationnelle à ses clients en mode SaaS, où qu'ils se trouvent dans le monde. Notre conformité aux normes SSAE 16 et ISAE 3402 Type 2 nous permet d'une part, de rassurer nos partenaires et nos clients sur les contrôles qu'Esker met en place sur son infrastructure et, d'autre part, d'éliminer les inquiétudes relatives à la sécurité.

Jean-Michel Bérard – Président Directeur Général







---

#### Contacts Presse – Amalthea

Séverine Charpentier – Tel : 04 26 78 27 11  
E-mail : [scharpentier@amalthea.fr](mailto:scharpentier@amalthea.fr)

Claire Faucon – Tel : 04 26 78 27 13  
E-mail : [cfaucon@amalthea.fr](mailto:cfaucon@amalthea.fr)