



Basware lance Basware Connectivity pour accélérer le traitement automatisé des solutions « Purchase to Pay »

*Basware Connectivity, permet de réduire les frais de transaction, d'accélérer la vitesse des paiements et de mieux communiquer avec les partenaires commerciaux sans utiliser de papier lors du traitement
« Purchase to pay »*

Paris le 25 mars 2009 – [Basware](#), leader des solutions « Purchase to Pay », annonce aujourd'hui le lancement de [Basware Connectivity](#), un nouvel ensemble de services d'exécution pour inciter les entreprises à remplacer les documents papier par leur version électronique - démarche particulièrement pertinente en cette période de crise. Les services de Basware Connectivity permettent aux fournisseurs et aux acheteurs, de toutes tailles et indépendamment de leur stade de développement d'effectuer des transactions électroniques à travers le réseau partenaire de Basware, afin de réduire les frais de traitement et d'augmenter la visibilité interne entre le cycle des achats et les finances. Grâce aux services Basware, les frais de transaction et de traitement peuvent être réduits de moitié.

Les services Basware Connectivity comprennent [Basware Scan and Capture](#), un service de scanner totalement externalisé qui réduit la charge manuelle des services internes et permet aux acheteurs de recevoir toutes leurs factures en format électronique. Afin d'encourager les fournisseurs à adopter l'envoi de factures électroniques, Basware propose aux acheteurs un [service d'activation fournisseur externalisé](#). Le service de conversion et de transfert contrôlé, [Basware Business Transactions](#), est compatible avec l'échange intégré des e-factures et des messages d'achat, permettant un traitement plus rapide et une plus grande précision. [Basware Supplier Portal](#) fait également partie des services, et permet aux acheteurs et aux fournisseurs de charger ou de télécharger les documents relatifs aux achats et aux transactions, tels que l'envoi d'une facture en ligne.

Les nouveaux services viennent compléter l'offre existante de Basware, « Purchase to pay », en permettant aux clients d'améliorer davantage le traitement automatisé par l'intégration de leurs partenaires commerciaux au sein de leurs comptes débiteurs, comptes créditeurs et fonctions de cycle des achats. Grâce aux services Basware Connectivity, les sociétés ont une meilleure visibilité sur une piste d'audit accessible dès la commande jusqu'à la livraison des marchandises et la facturation. L'utilisation de ces services donne lieu à un gain de temps et à des économies de ressources, tout en bénéficiant d'une plus grande précision sur les livraisons de commandes ainsi que d'une qualité exceptionnelle des données de facturation. Grâce à la réduction du temps de traitement des factures, les acheteurs peuvent négocier les escomptes au comptant, empêcher les pénalités pour retard de paiement et améliorer la gestion du fonds de roulement. En retour, les fournisseurs peuvent garantir la livraison de leur facture via la plateforme Basware Business Transactions et présentent un avantage par rapport à leurs concurrents en offrant un système de facturation écologique et précis, ainsi qu'un service client plus efficace et réactif.

Selon les rapports réalisés par Duncan Jones, de la société Forrester Research*, les avantages clairs et démontrables, tels que les économies liées à l'exploitation et la réduction d'erreur, et la grande disponibilité commerciale de l'automatisation des traitements « Purchase to Pay » continuent de diriger la croissance du marché, en particulier dans le cadre des pressions économiques dominantes sur les entreprises et leurs chaînes d'approvisionnement. Les sociétés se rendant compte que leurs traitements « Invoice-to-pay » (I2P) actuels sont obsolètes et sujets à l'erreur, voient l'occasion de faire des économies rapides grâce à l'emploi judicieux de la technologie. Une étude sur les meilleures pratiques conduite par Forrester souligne que lorsqu'on se dirige sur cette voie, il est important de travailler avec

des parties prenantes interfonctionnelles au sein de la société, de viser un traitement 100% direct, et de maximiser la participation des fournisseurs.

Les services Basware Connectivity ne requièrent ni la mise en place ni l'entretien de la solution dans un environnement client IT. Ceci permet de réduire les demandes de ressources IT internes, de baisser le total des frais d'accession à la propriété et surtout, de laisser les organisations communiquer de manière électronique avec leurs partenaires commerciaux rapidement, indépendamment de leur taille ou de leurs traitements actuels de « Purchase to Pay ».

*« Grâce à nos services Basware Connectivity, nous sommes les premiers à fournir tous les documents « Purchase to Pay » en une solution unique. Nous rendons ce processus bien plus simple pour nos clients en prenant en charge à leur place la gestion interne et externe », explique **Esa Tihila, vice-présidente directeur de l'exploitation internationale de Basware.** « En proposant un éventail de services aux sociétés à différents stades de leur parcours « Purchase to Pay », nous accélérons le processus en vue d'autoriser un plus grand nombre de transactions internationales ».*

Plus de 3 500 organisations sont actuellement intégrées à la plateforme Basware Business Transactions par le biais des services Basware Connectivity. Basware travaille avec plus de 150 000 fournisseurs qui utilisent les transactions électroniques en passant par cette plateforme et effectue le traitement de plus de 8 millions de factures par an à travers son réseau. Le but du lancement des services Basware Connectivity est d'augmenter ce nombre de manière exponentielle et de permettre à davantage encore de fournisseurs et d'acheteurs de construire des relations transactionnelles plus solides au niveau national et à l'étranger.

*« Pour des raisons stratégiques, nous avons décidé de passer aux e-factures dès 2002. Notre objectif est de développer les e-factures autant que possible, dans le cadre du traitement des comptes débiteurs et créditeurs », explique **Kari Littunen, directeur des services de partage (Shared Services) chez Metso, client précoce des services Basware Connectivity.** « Notre stratégie consiste à avoir un partenaire technique, qui permet l'échange de messages et d'informations de manière contrôlée. Grâce aux services Basware Connectivity, nous pouvons être près de tous nos partenaires commerciaux par le biais d'une solution unique ».*

Les services Basware Connectivity :

> **Basware - Business Transactions** : Service de conversion et de transfert contrôlé des e-factures et autres documents d'achats, tels que les e-commandes. Basware Business Transactions effectue la conversion des e-factures et autres documents d'achat vers un format correct et les délivre aux destinataires prévus par le biais d'un seul contact avec les fournisseurs et les acheteurs.

> **Basware - Supplier Portal** : Interface web pour des solutions de facturation clé en main destinées aux fournisseurs, pour recevoir des commandes électroniques, envoyer la confirmation des commandes, charger et créer des catalogues électroniques. L'acheteur peut intégrer la même plateforme Business Transactions aux solutions de traitement de facturation et de cycle des achats.

> **Basware - Scan and Capture** (scan et saisie) : Service totalement externalisé permettant de convertir toutes les factures sur papier en format électronique. Basware se charge du scanning et de la validation des factures papier reçues et les envoie au système de traitement des factures de l'acheteur. Associé au service Basware Supplier Activation, la conversion des factures papier en véritables e-factures permet de réduire davantage les frais de traitement.

> **Basware - Supplier Activation (Activation fournisseur)** : Service externalisé pour communiquer avec les fournisseurs, et les aider et inciter à se mettre en contact avec le traitement « Purchase to Pay » des acheteurs.

Pour en savoir plus sur ces services : <http://connectivity.basware.com>.

* Les références à Forrester Research proviennent des rapports de l'analyste Duncan Jones :
[Forrester Wave\(TM\) : AP-EIPP, Q2 2008](#)
[Meilleures pratiques : Automatisation des processus « Invoice-To-Pay »](#)

A propos de Basware

Basware est le leader global des solutions Purchase to Pay (« de l'achat à la facture ») avec plus de 1200 clients et 650,000 utilisateurs répartis dans plus de 50 pays à travers le monde. Les solutions Basware automatisent les processus financiers « métiers » sur toute la chaîne Purchase to Pay depuis le Sourcing jusqu'au paiement des factures et créé de la valeur en apportant conformité, contrôle, économie et productivité, ainsi qu'un rapide retour sur investissement. Les solutions Basware sont distribuées et implémentées en Europe, Etats-Unis et Asie-Pacifique à travers un large réseau de bureaux Basware et partenaires agréés.

En 2008, le chiffre d'affaire a atteint 86 millions d'Euros. Fondée en 1985, Basware Corporation est une société cotée sur le marché boursier du NASDAQ OMX Helsinki Ltd. Son siège social est situé en Finlande et elle compte sept filiales en Europe et une aux Etats-Unis.

Pour plus d'informations: www.basware.com/fr

Contacts presse

Bermudes-rp, High-tech Agency

Tél. : + 33 1 41 10 42 90

Frédérique Boyer

fboyer@bermudes-rp.com

Morgane Gras

mgras@bermudes-rp.com