

- Communiqué de presse - Relations Presse -  
<http://communiqués-presse.com> -

## [Basware Connectivity pour accélérer le traitement automatisé des solutions « Purchase to Pay »](#)



**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. 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.**

### **Que propose Basware Connectivity ?**

**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** »

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**.

### **Basware Scan and Capture**

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.

## Basware Business Transactions

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

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.

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**.

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.

## Rapports par Duncan Jones

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** ».

## Relations transactionnelles solides

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.

## Objectifs de Basware Connectivity

« 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 ».

## 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.

## A Propos de Basware



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.

## Contact Presse

- Morgane Gras
- Email : [mgras@bermudes-rp.com](mailto:mgras@bermudes-rp.com)

## Mentions Légales

- Basware France SAS au capital de 37 000 euros
- RCS Paris : 452 052 780
- Code APE : 4651Z
- 15 Rue Vignon
- 75008 Paris

## Dossiers de Presse

[relations clients](#), [Solutions informatique](#), [acheteurs](#), [fournisseurs](#), [Dématérialisation](#), [facturation](#)

## Communiqués de presse relatifs

- [XWiki un nouveau site pour de nouvelles offres](#)
- [Wizishop, solution pour créer son site e-commerce, fête le lancement de sa 100ème boutique](#)
- [Web Analytics, Du nouveau chez Keyade et Weborama](#)
- [Veille sur les vulnérabilités Informatiques Vigil@nce](#)
- [SERV'élite, De Dietrich Thermique choisit Eloquant pour améliorer sa satisfaction client](#)
- [Phone Marketing Méditerranée, extension de son centre d'appels](#)

---

**[Communiqué de presse et Relations Presse](#)**

**[Livres RP](#) | [Rédaction web](#) | [Rédaction communiqué](#) | [Référencement éditorial](#) | [Réalisation Dossier de presse](#)**