

# **Basware renforce son offre Purchase-to-Pay en y incluant le sourcing stratégique**

***Grâce à un guichet unique pour toutes les solutions de Source-to-Pay, les équipes d’approvisionnement disposent d’informations pour négocier des économies et tirer davantage parti de la chaine d’approvisionnement.***

Erembodegem, 1 juin 2017 – [**Basware**](http://www.basware.com/)**a annoncé aujourd’hui le renforcement de son offre de pointe en matière de Purchase-to-Pay (P2P) par une nouvelle solution d’approvisionnement stratégique, offrant aux clients un guichet unique complet pour l’intégralité du processus Source-to-Pay (S2P). Au travers de solutions S2P faciles à utiliser, Basware offre à ses clients et à leurs fournisseurs des outils complets pour leur permettre de réaliser des économies, d’accroître la conformité de leurs contrats et de réduire les pertes dans l’approvisionnement.**

L’approvisionnement stratégique de Basware permet d’identifier, d’évaluer et de sélectionner facilement les fournisseurs adéquats pour un ensemble de besoins professionnels. Une bibliothèque de modèles, des questions types et une notation automatisée des offres permettent aux équipes d’approvisionnement une efficacité et une conformité accrues en cas d’approvisionnement, ce qui leur permet de se concentrer sur la collaboration avec les fournisseurs importants et d’accroître la valeur de l’entreprise. En tirant profit des analyses des dépenses directes et indirectes du système P2P, les équipes d’approvisionnement peuvent également ajuster leur base de fournisseurs et négocier des contrats avantageux.

Dany De Budt, country manager chez Basware : « Basware étant déjà réputé à travers le monde pour ses solutions Purchase-to-Pay, il est logique d’offrir à présent un service d’approvisionnement stratégique à nos clients. Grâce à sa faculté unique d’obtenir 100% d’adoption des pratiques d’e-procurement auprès des utilisateurs avec son approche WeProcurement™, 100% d’adhésion des fournisseurs au Réseau Basware et 100% de contrôle des dépenses, Basware offre à ses clients un ensemble complet de données. Nous voulons à présent leur fournir encore plus de moyens pour utiliser ces informations à leur avantage. »

Ken Vanhoegaerden, Directeur régional du Sourcing et de la Chaine d’approvisionnement, ISS World Services : « ISS collabore avec Basware depuis de nombreuses années pour automatiser et renforcer à la fois le contrôle et la transparence tout au long du processus Purchase-to-Pay, et améliorer la relation fournisseur à l’aide de catalogues, mais aussi de commandes et de factures électroniques. Nous nous réjouissons de la valeur ajoutée que peut nous offrir l’approvisionnement stratégique en créant un processus intégral Source-to-Pay. »

Basware possède un guichet unique pour l’intégralité du processus S2P incluant une solution collaborative d’approvisionnement en ligne, avec les outils flexibles eRFx et eAuction. La solution comprend également des outils de gestion de la base d’approvisionnement et de gestion des contrats, facilitant ainsi la création de contrats directement à partir d’événements d’approvsionnement, avec la possibilité de les transformer en catalogues de produits électroniques au sein du système d’e-procurement. Par conséquent, les équipes d’approvisionnement sont en mesure d’atteindre les économies négociées et de tirer davantage parti de la chaine d’approvisionnement.

L’approvisionnement stratégique proposé par Basware permet un accroissement significatif de l’efficacité et un meilleur délai de rentabilité, tout en réduisant les risques dans la chaine d’approvisionnement. En traitant avec les fournisseurs sur le Réseau Basware, les organisations pourront facilement tenir à jour les informations liées à ces fournisseurs ainsi qu’aux contrats. Le Réseau favorise également une communication ouverte avec les fournisseurs et une transparence favorisant une bonne gestion de ces relations. Acheteurs et fournisseurs peuvent dès lors nouer des partenariats davantage axés sur la collaboration et bénéficiant aux deux parties, autrement dit la base d’une croissance durable pour leur entreprise.

**Plus d’informations :**Sur Basware Purchase-to-Pay: [www.basware.com/P2P](http://www.basware.com/P2P) et l’approvisionnement stratégique Basware : [www.basware.com/sourcing](http://www.basware.com/sourcing).

**À propos de Basware**Basware est le leader mondial des solutions purchase-to-pay et de la facturation électronique. En simplifiant et en rationalisant les principaux processus financiers, nous stimulons les entreprises à tirer le meilleur parti de leurs transactions financières. Basware Network, le plus grand réseau professionnel ouvert du monde, rassemble 1 million d’entreprises dans 100 pays et simplifie la collaboration entre acheteurs et fournisseurs. Grâce à ce réseau, des sociétés de premier rang du monde entier peuvent contrôler leurs dépenses, augmenter leur efficacité, et bâtir de meilleures relations avec leurs fournisseurs. Grâce à Basware, ces entreprises peuvent repenser complètement la manière dont elles vendent et achètent, en vue de réduire considérablement leurs coûts et d’améliorer leur trésorerie.

Découvrez comment Basware simplifie les transactions et facilite les affaires sur: <http://fr.basware.be>  
<https://twitter.com/BaswareBelgium>  
<https://www.facebook.com/BaswareCorporation>  
<https://www.linkedin.com/company/basware>

**Informations pour la presse :**Sandra Van Hauwaert, Square Egg, [sandra@square-egg.be](mailto:sandra@square-egg.be), +32 497 25 18 16  
Sharon Sonck, Field Marketing Manager Basware, +32 475 72 00 77