Communiqué de presse



**Basware ‘Value Leader’ de la Q4 2018 Procure-to-Pay SolutionMapTM de Spend Matters**

*“Basware ‘Leader’ du Procure-to-Pay, Invoice-to-Pay et e-Procurement, selon les utilisateurs et les analystes.*

Erembodegem, le 17 décembre 2018 - **Basware a été nommé ‘Value Leader’ des 5 ‘buying personas’ (types d’acheteurs) de la Q4 2018 Procure-to-Pay SolutionMapTM de Spend Matters. Les Value Leaders sont des fournisseurs ayant des scores d’analystes et de clients qui s’élèvent au-dessus de la moyenne.**

Cette SolutionMap évalue les solutions en matière d’appels d’offre et de factures électroniques, de paiements (invoice-to-pay) et de Purchase-to-Pay (de l’achat au paiement). Basware n’a pas seulement été nommé ‘Value Leader’ pour toutes les personas au sein du Procure-to-Pay, mais également pour l’Invoice-to-Pay (I2P) (de la facture au paiement). En outre, le type d’acheteur Nimble de l’Invoice-to-Pay a obtenu le meilleur score d’analystes de tous les ‘Value Leaders’. Basware a aussi été reconnu en tant que ‘Solution Leader’ pour toutes les personas de l’e-procurement, domaine dans lequel un score au-dessus de la moyenne a été obtenu.

Vesa Tykkyläinen, CEO de Basware ajoute : "Nous sommes fiers de notre nomination de Value Leader dans la Procure-to-Pay SolutionMap. Si les analystes remarquent que nous continuons à innover et à investir dans des possibilités P2P performantes pour notre secteur, ce sont les utilisateurs qui font preuve de la plus grande reconnaissance. Nous leur offrons la plus grande plus-value professionnelle et répondent à tous leurs souhaits. Nous dépassons même toutes leurs attentes.”

La SolutionMap se compose de tout le retour d’info des utilisateurs et des analystes et évalue comment les vendeurs répondent à leurs besoins sur la base de 5 ‘buying personas’ différentes.

**Nimble** – donne la priorité à la valeur rapide et aux bas prix

**Deep** – demande pour une tâche la solution la plus complète possible, faite sur mesure, et exige la meilleure fonctionnalité, profondeur, étendue et peaufinage.

**Configurator** – privilégie la flexibilité, la maniabilité, et l’intégration interne/ externe pour soutenir les besoins de développement des organisations

**Turn-key** – préfère une combinaison des possibilités de logiciels et de services de soutien pour obtenir des résultats contractuels et un retour sur investissement valable.

**CIO-Friendly** – apprécie un soutien-TI et une approbation CIO

“Spend Matters continue à apprécier Basware en tant que fournisseur pour les appels d’offre électroniques, l’invoice-to-pay et le purchase-to-pay pour toutes les personnalités de la SolutionMap. Au niveau des scores d’analystes et/ou de la satisfaction clients, basés sur des critères bien pesés, Basware obtient un score au-delà de la moyenne”, dit Jason Busch, Managing Director SolutionMap et co-fondateur de Spend Matters. “Cette prestation classe Basware parmi les meilleurs élèves de la classe. Ce sont précisément ces critères-là qui sont déterminants dans le choix de certaines technologies.”

**À propos de Basware**Basware est un fournisseur influent de solutions P2P en réseaux, de e-facturation et de services financiers innovants. Le réseau commercial et financier de Basware et présent dans plus de 100 pays et relie des entreprises dans le monde entier. Basware dispose également du plus grand réseau commercial ouvert du monde qui génère une excellente collaboration entre les entreprises, quelle que soit leur taille. En simplifiant et en harmonisant les processus financiers, ces entreprises peuvent tirer le maximum de leurs activités commerciales. Elles peuvent ainsi réaliser d’importantes économies, élaborer des modes de paiement plus efficaces et construire de meilleures relations avec leurs fournisseurs. Pour plus d’infos : [www.basware.com](http://www.basware.com)

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