**Communiqué de presse**

****

**Collaboration client-fournisseur au coeur de la mise-à-jour du Procurement *Marketplace*.**

*Meilleure conformité des contrats, de meilleures relations avec les fournisseurs et le partage flexible de contenus.*

Erembodegem, le 16 octobre 2018 – **Basware introduit une nouvelle fonction dans sa solution *Marketplace*. La solution améliorée facilite la collaboration entre les acheteurs et les fournisseurs. En outre les utilisateurs pourront choisir plus facilement les fournisseurs de leur préférence et améliorer leur conformité au niveau des dépenses (*spend compliance*). Larecherche mobile (*mobile search*) est également intégrée dans cette mise-à-jour.**

Pour la plupart des organisations les dépenses hors contrat restent un problème. Si on n’achète pas auprès de son fournisseur de préférence, cela peut influencer les économies négociées et la position de négociation pour des accords de fixation de prix ultérieurs.

Ce problème s’aggrave lorsqu’il y a plusieurs fournisseurs et divers changements dans la liste des prix. Lorsque la mise-à-jour des listes des prix dans le système e-procurement devient un défi, on perd des économies et les équipes d’achat font des achats uniques auprès de trop de fournisseurs différents. Par conséquent maintes organisations doivent faire face à des commandes uniques et manuelles qui prennent beaucoup de temps, à de mauvaises conformités aux contrats et à relativement moins de dépenses liées aux contrats.

Basware *Marketplace*, une solution au sein de Basware Purchase-to-Pay, rend l’achat de biens et de services auprès des fournisseurs de préférence plus facile pour les équipes d’achat. Avec *Marketplace* les entreprises peuvent entrer en contact avec leurs fournisseurs, ainsi que collaborer avec eux et effectuer les transactions nécessaires.

Ainsi, en partageant les contenus entre acheteurs et fournisseurs de façon flexible, les collaborateurs pourront acheter surtout auprès de leurs fournisseurs de préférence.

Les acheteurs peuvent utiliser *Marketplace* pour entrer en contact avec des fournisseurs existants ou pour ‘embarquer’ des fournisseurs stratégiques avec des outils libre-service facilement applicables. Les fournisseurs peuvent facilement gérer leurs produits et services dans un seul endroit et les mettre à la disposition de différents acheteurs. De cette façon il n’est plus nécessaire de tenir plusieurs listes des prix. Les utilisateurs ont accès à une expérience d’achat agréable pendant laquelle seuls les articles pertinents et les prix actuels sont montrés.

"Cette mise-à-jour du *Marketplace* donne aux acheteurs plus de contrôle du processus de management du catalogue”, dit Dany De Budt, country manager chez Basware. “Les acheteurs peuvent dorénavant charger les catalogues dans le système au nom des fournisseurs. Ils pourront aussi compléter des mots-clefs spécifiquement liés aux produits et ajouter des labels de contenu pertinents. Ainsi les utilisateurs pourront trouver plus facilement les produits et les services dans le catalogue.”

De Budt ajoute : "Nous avons également introduit *mobile search* en tant que partie intégrante de la solution *Marketplace*. Avec cette recherche mobile les acheteurs et les managers de catégorie peuvent optimiser l’expérience de recherche des utilisateurs et adapter la politique d’achat de l’entreprise. Tous les résultats de recherche sont représentés sur un seul écran et les utilisateurs sont guidés vers les produits et les services adéquats.”

Avec le nouveau *Marketplace* récemment amélioré les prestations d’achat atteignent un niveau supérieur grâce à :

• une expérience d’utilisateur intuitive pour les utilisateurs finaux

• une augmentation de l’e-procurement avec plus de contenu dans le catalogue

• plus d’affaires avec les fournisseurs de préférence et moins de dépenses uniques

• plus de respect des contrats et de mise-à-profit des économies négociées

• une meilleure visibilité des dépenses et relativement plus de dépenses liées aux contrats

**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)

Suivez Basware sur Twitter via @BaswareBV et @Basware. Pour les dernières nouvelles vous trouverez Basware sur [LinkedIn](http://www.linkedin.com/company/basware), [Facebook](http://www.facebook.com/BaswareCorporation) et le [blog](http://www.basware.com/blog). Inscrivez-vous ici pour recevoir la newsletter et rester au courant des derniers développements.

**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