# 

# Communiqué de presse

# Etude indépendante : un retour sur investissement de 307% et un remboursement sur 12 mois des solutions Cloud pour les clients P2P de Basware

# ***Vesa Tykkyläinen****, CEO, « L’avenir du purchase-to-pay est dans le cloud »*

Erembodegem, le 14 décembre 2017 – **Basware, le leader mondial des solutions en réseau source-to-pay, de l’e-facturation et des services financiers innovateurs vient de présenter les résultats de l’étude réalisée par Forrester Consulting pour Basware, intitulée**[**The Total Economic Impact™ Of Basware’s Purchase-To-Pay Cloud Solution**](https://resource.basware.com/c/forrester-total-economic-impact-tei-p2p-cloud-report?CMP=3e24346c-9d3f-e711-812e-e0071b6502a1&LST=MUL-17Q2-New_Website-SocialOwned&SRC=200%2C100&elqCampaignID=10648&offer=1&utm_campaign=GLB-001-363814-4&utm_content=Forrester_TEI_2017_-_LinkedIn&utm_medium=social&utm_source=LinkedIn&utm_term=Report+-+LinkedIn)**. Cette étude examine le retour sur investissement potentiel des entreprises déployant la solution Cloud P2P de Basware.**

Les interviews menées par Forrester avec les cinq clients existants de Basware et l’analyse financière subséquente ont permis de constater que les organisations interviewées ont généré 4.6 millions de bénéfices sur trois ans contre 1.1 millions de coûts, soit une valeur actuelle nette de 3.5 millions € et un retour sur investissement de 307%. En moyenne, l’investissement était récupéré sur 12 mois. Les entreprises interviewées sont d’importants prestataires de services dont les dépenses atteignent près de 300 millions par an.

Citons parmi les principales constats de l’étude, qui analyse comment les solutions Cloud P2P profitent aux clients actuels de Basware, par exemple : une augmentation des dépenses gérées, une productivité AP améliorée, un gain de temps des consommateurs finaux et une réduction des coûts de maintenance.

« Il est incontestable que la solution P2P nous a aidé à gérer davantage les dépenses. Nous sommes à des années- lumière d’où nous étions avant, » annonce une personne interviewée, vice-président des services *procurement and technology* d’une grande société de l’industrie du secteur touristique.

Une autre personne interviewée, directeur général des opérations *procurement and knowledge* d’une organisation de services d’affaires, parle en termes concrets des économies réalisées. « Nous avons mesuré et évalué nos frais généraux de facturation. Il me semble que nous avions calculé que nos frais s’élevaient au début à environ 40 € par facture. Aujourd’hui, nous avons réussi à réduire ce montant à 22 €, frais de personnel et frais de TI afférents compris. Nous avons donc réduit nos frais de facturation d’un bon 45%. »

**Et Vesa Tykkyläinen**, CEO de Basware, d’ajouter : « Les avantages financiers sont incontestables. La question n’est pas de savoir qui devrait implémenter nos solutions, mais qui peut encore se permettre de ne PAS le faire ! Avec la solution Cloud P2P de Basware, les organisations peuvent automatiser leurs processus, améliorer leur visibilité et réaliser d’importantes économies. L’avenir du purchase-to-pay est dans le cloud. »

**À propos de Basware**Basware est un fournisseur de solutions ouvertes et sécurisées basées sur le Cloud proposant des logiciels Purchase-to-Pay et de facturation électronique aux organisations de toutes tailles. Nous figurons parmi les leaders mondiaux en matière de commerce connecté et optimisons l'efficacité des processus d'achat et de gestion de la comptabilité fournisseurs/clients. Visitez [www.basware.com](http://www.basware.com) pour en savoir plus.

Découvrez comment les opérations Basware simplifient et facilitent la manière de faire des affaires sur <http://fr.basware.be/> en [www.twitter.com/basware](http://www.twitter.com/basware)

**Contact 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