

Édition spéciale
 Digitalisation
 Finance & Achats

Avec quels partenaires ?

basware

Basware France
 20, rue Caumartin
 75009 Paris
 Mail : France_2024@basware.com
 www.basware.com/fr-fr/

Activité de l'entreprise :
 Basware permet aux départements financiers d'automatiser leurs processus de facturation électronique. Notre plateforme permet d'atteindre un niveau d'automatisation inégalé en quelques mois, réduisant ainsi drastiquement les tâches chronophages et complexes, ainsi que les risques d'erreurs ou de fraudes.

Références :
 Heineken, DHL, Mercedes, McDonald, Vinci



Témoignage expert

La grande majorité de nos clients est parvenue à automatiser entre 60 et 80 % de leurs processus transactionnels et à mettre plus de 90 % de leurs dépenses sous contrôle grâce à nos solutions

Cédric PODAN
 Expert P2P chez Basware

Basware est l'un des principaux fournisseurs de solutions Procure-to-Pay en mode SaaS, avec le plus grand réseau ouvert de facturation électronique dans plus de 175 pays

Basware, partenaire des entreprises qui engagent leur transformation digitale

Face à leurs enjeux actuels, les équipes finances et achats n'ont d'autres choix que d'accélérer leur transformation digitale. Une démarche dans laquelle Basware les accompagne, au travers de son offre et de son expertise historique dans le domaine du Procure-to-Pay, le point avec Cédric Podan.

Quels enjeux poussent les directions financières et achats à engager leur transformation digitale ?

Depuis plusieurs années, les directions financières et achats ont de plus en plus de réflexion(s) autour de la digitalisation, et le phénomène est croissant pour différentes raisons :

- Conjoncturelles, parce que des réformes liées au passage obligatoire à la facturation électronique se mettent en place et obligent la digitalisation de certains flux commerciaux ;
- Économiques, car l'amélioration des performances des entreprises est cruciale pour leurs gains de productivité, pour une meilleure compétitivité, pour l'optimisation de leurs coûts de fonctionnement, etc. ;
- Organisationnelles, parce que pour obtenir les résultats attendus, les entreprises doivent faire un état des lieux de leurs ressources internes, des compétences en présence, de leur façon de travailler, de leurs performances ;
- Business, car les organisations, quelles qu'elles soient, ont davantage besoin d'automatisation dans les processus, d'agilité, de visibilité à toutes les étapes de la chaîne de traitement de leurs données, et d'amélioration continue pour les solutions mises en place dans le cadre de leurs projets de digitalisation.

Comment Basware les accompagne-t-elle dans cette démarche ?

Basware est un éditeur majeur de solutions SaaS qui propose ses solutions Procure-to-Pay, reconnues à l'international. Nous démontrons depuis près de 40 ans d'existence notre forte capacité à accompagner des organisations de toutes tailles, décentralisées ou non, avec

des environnements IT très souvent complexes et de hauts niveaux d'exigences en matière d'automatisation. Nous avons l'intime conviction de pouvoir aider nos clients à tendre vers des processus financiers « sans friction » tout en offrant 100% de visibilité sur l'intégralité des flux, et nous en avons d'ailleurs fait notre crédo. C'est avec cette double ambition que nous concevons et déployons nos offres de solutions et de services au bénéfice de nos clients.

À cet effet, nous investissons massivement dans l'innovation depuis plusieurs années. Nous entendons ainsi fournir la meilleure et la plus complète des solutions Procure-to-Pay du marché, en embarquant de plus en plus de technologies et de fonctionnalités dernière génération (Intelligence Artificielle, Machine Learning, Virtual Business Advisory, etc.). Nous assurons la mise en conformité de nos solutions et supportons nos clients dans plus de 175 pays, notamment au travers de différents partenariats, de certifications et accréditations requises pour opérer au niveau international. Et nous nous appuyons sur nos équipes d'experts, et sur nos différents partenaires (revendeurs, intégrateurs, cabinets de conseils...) chevronnés et aguerris, déployés dans plus d'une vingtaine de pays, pour délivrer la meilleure qualité de service possible à nos clients.

Un exemple concret des bénéfices de votre solution de Procure-to-Pay ?

Par exemple, Restalliance est parvenu à mettre sous contrôle 93 % de ses dépenses. La société traite 80% de ses factures électroniques avec Basware et automatise environ 57% des rapprochements commandes/factures. ■