

**TRADESHIFT®**

# Tradeshift

Digitalisation de la relation Client - Fournisseur

---

Le 10 mai 2016

Confidential



# Agenda

- ✓ Qui est Tradeshift ?
- ✓ Positionnement de Tradeshift
- ✓ Retours d'expériences
- ✓ Affiliation des fournisseurs
- ✓ Démonstration
- ✓ Modèle économique
- ✓ Annexes

# Une plate-forme et un réseau



# Pourquoi une plate-forme ?



## Solution « Best of breed » ou développement spécifique :

1. Non unifié
2. Difficile à maintenir

VS



## Adapté à l'expérience utilisateur :

1. Interface unifiée
2. Intégration homogène
3. Applications tierces
4. Connecteurs
5. Architecture ouverte
6. Vous pouvez développer !

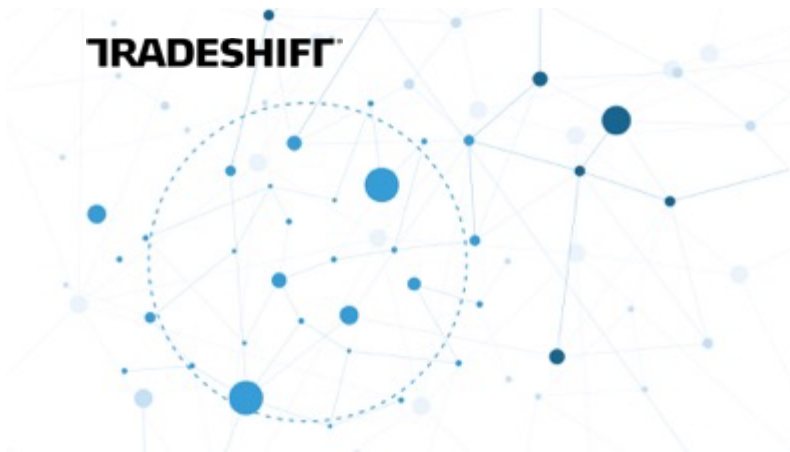
# Pourquoi un réseau ?

- Les spécialistes sont unanimes, le monde des affaires de demain sera entièrement connecté et en temps réel
- Les technologies de type « portail » ne peuvent permettre à tous les acteurs d'échanger
- Cela ne peut se faire qu'en utilisant une architecture de type « réseaux sociaux »

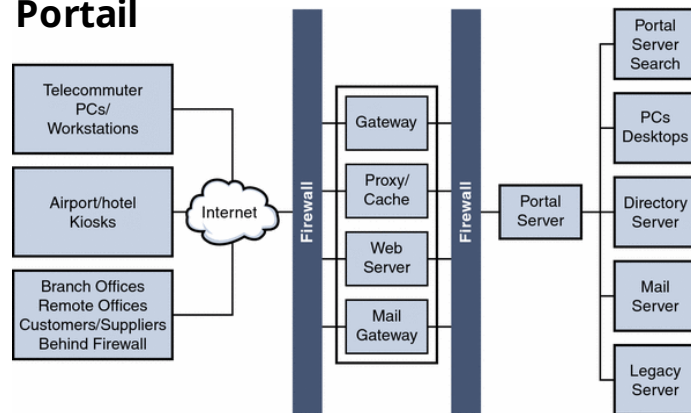
## Cela fonctionne déjà entre particuliers:



# Un réseau fonctionne pour les entreprises pour les mêmes raisons :



## Portail



- Je ne suis pas uniquement un Acheteur ou un Fournisseur, je me déclare une seule fois sur le réseau Tradeshift
- Je n'ai pas besoin de me connecter différemment à chaque fois que j'échange avec une autre société

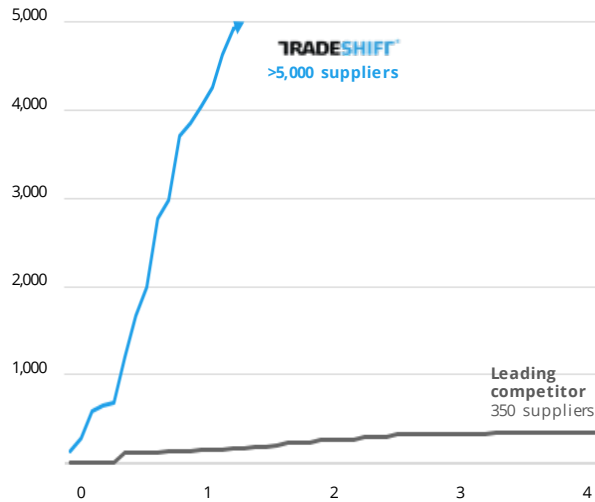
- Je suis soit un Acheteur, soit un Fournisseur
- Chaque client nécessite une nouvelle connexion
- Chaque fournisseur nécessite une nouvelle connexion

# Network-powered business

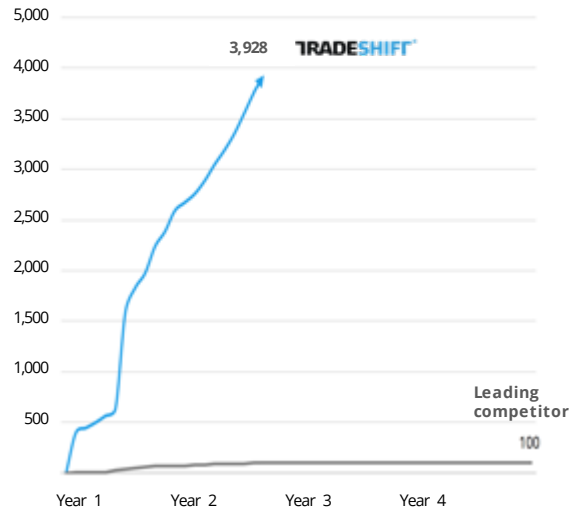


# Pas seulement une idée brillante, cela fonctionne !

74% of all Nike N. America suppliers were onboarded within 7 months. Today the total is 95%.



Tradeshift onboarded ~4,000 NHS SBS suppliers in 24 months.



9,200 Kuehne+Nagel suppliers onboarded in EMEA, NAMER and APAC. 2.3M invoices via Tradeshift to date.





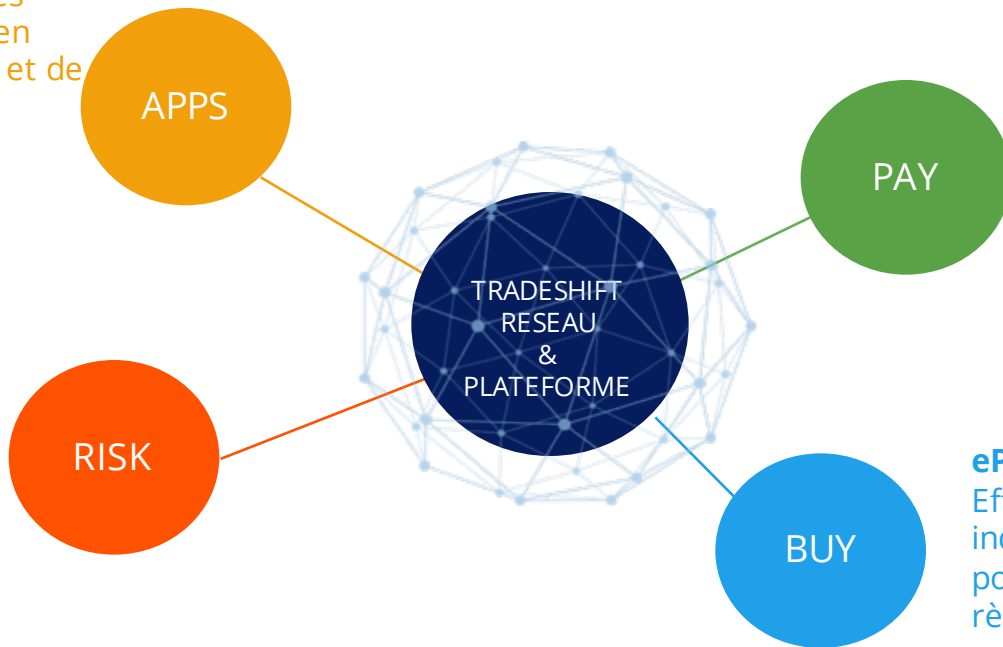
# L'offre Tradeshift

## Framework de développement des Apps.

Notre écosystème d'Apps permet d'aller au delà des fonctionnalités offertes en standard par Tradeshift et de répondre à vos besoins changeant.

## Gestion des Fournisseurs.

Centralisation des méta données fournisseurs, gestion de la conformité, gestion des risques et de la performance.



## AP Automation.

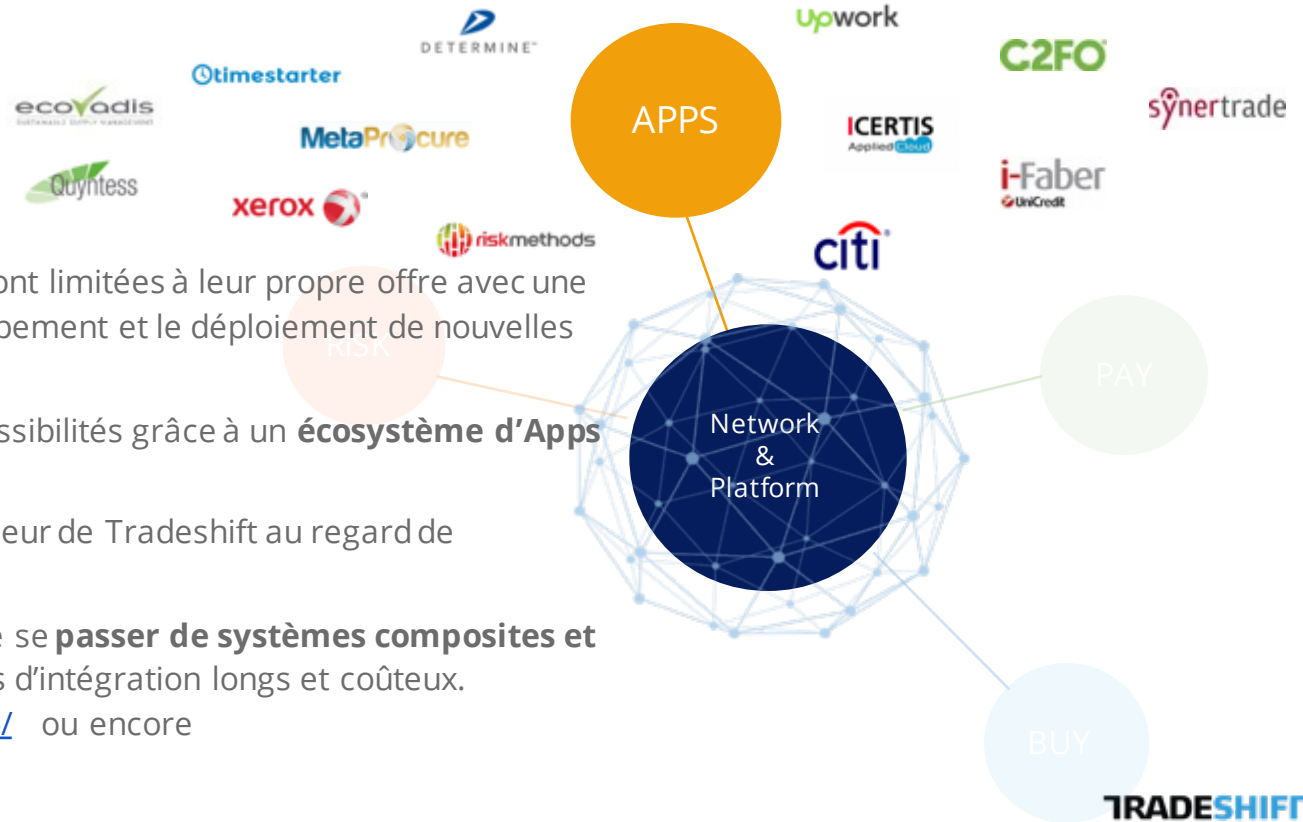
Echanger avec 100% de vos fournisseurs : e-facture, Workflow collaboratif, gestion des exceptions, solutions de financement.

## eProcurement.

Effectuer vos achats indirect sur un unique portail qui concentre vos règles d'achat internes.

# Tradeshift permet d'aller au-delà de l'e-invoicing

## L'Infrastructure basée sur les APPS permet une évolution sans limites



Les suites applicatives classiques sont limitées à leur propre offre avec une très grande inertie dans le développement et le déploiement de nouvelles fonctionnalités,

Tradeshift permet de nouvelles possibilités grâce à un **écosystème d'Apps partenaires**,

Extension **facile et rapide** de la valeur de Tradeshift au regard de l'évolution de vos processus,

Cette approche permet en outre de se **passer de systèmes composites et déconnectés** et d'éviter des projets d'intégration longs et coûteux.

Visitez : <http://tradeshift.com/studio/> ou encore

<http://developer.tradeshift.com/>

# Tradeshift, une origine européenne



EasyTrade

## 2004 :

Les fondateurs de Tradeshift mettent en place la dématérialisation fiscale des factures pour l'état danois en créant EasyTrade  
-> 70 000 fournisseurs connectés en 6 mois  
-> 150 000 fournisseurs connectés et 30 000 institutions aujourd'hui pour 15 millions de factures par an



PEPPOL

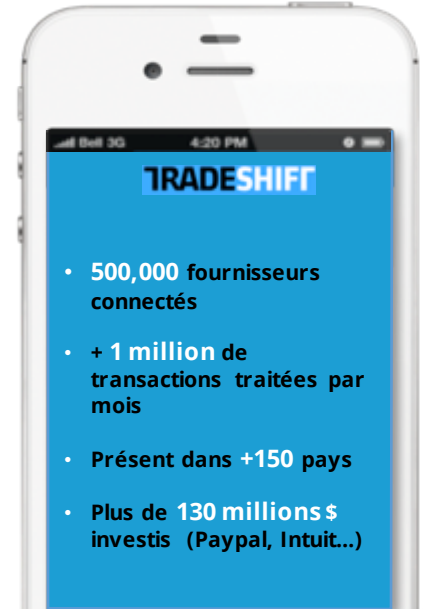
## 2007 :

Suite au succès d'EasyTrade, les fondateurs de Tradeshift sont contactés par la commission européenne pour mettre en œuvre PEPPOL  
-> système utilisé pour dématérialiser et gérer les échanges entre 14 pays de l'UE



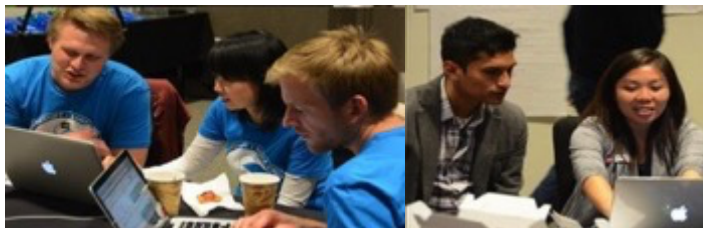
## 2009 : Création de Tradeshift

- Plateforme de dématérialisation nouvelle génération
- Adhésion des fournisseurs 15X plus rapide
- Possibilité de gérer différents processus métier autres que la facture
- Possibilité de développer ses propres « APPS » et ainsi tirer profit au maximum des avantages apportés par la plateforme collaborative



**TRADESHIFT**

# Tradeshift est une société globale par nature



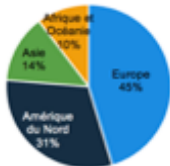
Tradeshift, c'est plus de 250 employés dans 8 pays sur 3 régions offrant une couverture globale, nous devons être près de nos clients et de leurs fournisseurs



# Tradeshift en quelques chiffres



## répartition des fournisseurs connectés



- **+ 10 ans d'expérience dans l'e-invoicing**
- **+ 500 000 fournisseurs connectés** à travers 200 pays
- **+ 1.5 millions de fournisseurs** en cible sur nos clients existants
- **+ 50 clients** (dont 38 en production)
- **+ 2.2 millions d'applications** activées sur Tradeshift
- **+ 50 partenaires** pour les applications (Ecovadis, SynerTrade, RiskMethods, Microsoft, Sage, Paypal etc.)
- **+ 45 milliards €** transitent par la plateforme par an  
**200% de croissance** sur le 1<sup>er</sup> semestre 2015
- **+ 35 millions de factures** traitées par an
- **+ 17 millions de commandes** traitées par an

# Quelques références



# Quelques fournisseurs présents sur Tradeshift



# Nos différenciateurs clés

**Tradeshift permet de surmonter les barrières des projets classiques de facturation électronique**

## Une approche en rupture avec les modèles existants



**Gratuit pour les fournisseurs**

- Les fournisseurs adhèrent beaucoup plus rapidement
- Vous n'êtes pas refacturés par vos fournisseurs
- Vous conservez une relation saine avec vos fournisseurs



**Facile d'utilisation et véritable réseau**

- Création / Activation d'un compte en 2 minutes !
- Plateforme ergonomique (testez sur [sandex.tradeshift.com](https://sandex.tradeshift.com) !)
- Un vrai réseau BtoB collaboratif
- Tradeshift accepte tous les modes d'acquisition + Plug&Play



**Premium Onboarding**

- Méthodologie d'onboarding entièrement industrialisée
- Utilisation de techniques de Marketing Direct les plus modernes
- Une équipe d'expert à vos côtés



**Prêt pour le futur**

- Compatible tablettes et smartphones (Responsive Design Technology)
- Développez vos propres applications ou co-innovez avec Tradeshift

<http://fr.tradeshift.com/studio/>



# Agenda

- ✓ Qui est Tradeshift ?
- ✓ Positionnement de Tradeshift
- ✓ Retours d'expériences
- ✓ Affiliation des fournisseurs
- ✓ Démonstration
- ✓ Modèle économique
- ✓ Annexes

# Tradeshift : une offre innovante

## 1ère Génération



La création de facture électronique est basée sur le traitement du papier, processs de scan et de reconnaissance de caractères fait en interne ou outsourcé (BPO). Réconciliation des factures faites dans l'ERP

## 2ème Génération



Création des réseaux fournisseurs, les factures sont directement envoyées électroniquement. Les processus et traitements en fonction du type de factures et les workflows de validation ne sont pas unifiés. Seulement accessible aux gros fournisseurs

## 3ème Génération

TRADESHIFT®

Tradeshift a basé son réseau sur l'enrolement fournisseurs leur permettant quelles que soient leurs tailles d'envoyer des factures électroniques – 100%. Les workflows, le traitement de tous les types de factures sont unifiés sur une seule solution.

Les fournisseurs ne payent pas. Par le système des Apps possibilité d'aller au-delà de la facture. Réseau gérant la totalité du B2B.

# Comparaison Tradeshift vs E-Invoicing "Classique" 1/2

Fonctionnalités clés	Tradeshift	E-Invoicing "Classique"	Gains
<b>Business Model fournisseur</b>	Gratuit	Payant	Facilite l'enrôlement des fournisseurs
<b>Méthode d'envoi de factures</b>	1° - Portail 2° - PDF 3° - CSV (Excel) 4° - EDI (24 formats) 5° - API (Intégration bi-directionnelle) 6° - Connecteurs plug&play (Microsoft, Sage, Intuit.)	1° - Portail 2° - EDI (2 formats) 3° - Smart PDF	Plus de souplesse fournisseurs, accélération de l'enrôlement. Coût projet fournisseur inexistant ou réduit.
<b>Collaboration fournisseurs</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Possibilité d'échanger avec le fournisseur directement sur l'application.</li> <li>Ces échanges peuvent être tracés et permettre de faciliter la résolution de litiges</li> <li>Le fournisseur accède au statut de sa facture en ligne.</li> </ul>		Permet de faciliter les échanges fournisseurs, de les tracer et de faciliter la gestion des litiges
<b>Ergonomie du « portail »</b>	Plate-forme Moderne, Web2.0	Plus classique type ERP	Facilite la prise en main pour les petits fournisseurs – ne nécessite pas de formation
<b>Applications externes, développement sur mesure</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Architecture ouverte, partenariats multiples, possibilité de créer des APPS pour personnaliser la plate-forme</li> </ul>	Propriétaire	Permet d'ouvrir l'application et de développer des applications propres au client
<b>Envoi de PO</b>	Natif	-	Facilite l'enrôlement, possibilité de faire du « PO FLIP »

# Comparaison Tradeshift vs E-Invoicing "Classique" 2/2

Fonctionnalités clés	Tradeshift	E-Invoicing "Classique"	Gains
<b>Réseau</b>	Logique de « Réseau social » création du compte fournisseur en quelques clics, visibilité des autres partenaires sur le réseau, mise en relation rapide	Point à Point	Les fournisseurs peuvent s'inscrire et se connecter avec vous en quelques clics
<b>Campagne automatique d' enrôlement des fournisseurs</b>	Utilisation d'outils B2C de Marketing automation pour recruter les fournisseurs : Campagnes automatiques et outils de suivi permettant de gérer l' enrôlement de centaines de fournisseurs par campagne, Webinar, ..	Enrôlement manuel, suivi par fiche Excel.	Permet d'embarquer les petits et moyens fournisseurs
<b>Méthode d'acceptation des conditions</b>	En ligne, utilisation des conditions d'utilisation Tradeshift propres à la France permettant au fournisseur d'accepter en ligne le mandat de facturation et d'archivage	Envoi d'un contrat papier dans la plupart des cas	Permet d'embarquer les petits et moyens fournisseurs
<b>Solutions globale de gestion du B2B</b>	Au-delà de la facturation possibilité de gérer l'ensemble des processus collaboratifs	Plus classique type ERP	Facilite la prise en main pour les petits fournisseurs
<b>Eco-système</b>	Plus de 50 partenaires permettant d'étendre la collaboration (Ecovadis, Microsoft, Sage, TimeStarter, Determine)	Système propriétaire	Application plus évolutive, permet aux petits fournisseurs de se connecter (MSFT etc..)
<b>Positionnement analystes / marché</b>	En phase avec tendance marché : Apps / ouverture / Logique réseau social / mobilité	Technologie datant	Evolutivité, souplesse, pérennité technologique.

# Comparaison Tradeshift vs Papier

Point clés	Tradeshift	Factures papier dématérialisées	Gains
<b>Prix de traitement</b>	Entre 0,25 et 0,5 €	En incluant la gestion des litiges : Coût moyen entre 6 et 8 euros	Financier
<b>Gestion des litiges</b>	Contrôle des factures lors de la saisie / l'envoi par le fournisseur	Contrôles à postériori	Temps de traitement factures / financier.
<b>Temps de traitement</b>	Réception / comptabilisation : Immédiate Traitement du Bon à Payer peut être réduit à 3-4 jours	Temps moyen de traitement d'une facture papier entre 15 et 20 jours	Respect des délais de paiement (Risque d'amende de plus de 375 K€ par an pour les grands groupes)
<b>Conformité / risque</b>	Contrôle des mentions légales dès la soumission de la facture Tous les événements et actions sont tracés	Mise en place d'un processus en comptabilité, pas de contrôle automatique des mentions légales Nécessite la mise en place de la piste d'audit	Amende de 40€ par mention légale manquante
<b>Collaboration fournisseurs</b>	Ouverte, partenariats multiples, possibilité de créer des Apps pour personnaliser la plateforme	Propriétaire	Permet d'ouvrir l'application et de développer des applications propres
<b>Mise en place escompte</b>	Tradeshift rend possible la mise en place de l'escompte car temps de traitement diminué et outils de gestion existant (Dynamic Discounting, Supply Chain Finance)	Difficile car le temps de traitement est long et nécessite la mise en place d'un outil complémentaire	Financier 1 à 2 millions€ par milliard d'achats traité
<b>Archivage</b>	Archivage légal inclus	Archivage papier	Facilite la gestion des archives, la consultation etc..

# Agenda

- ✓ Qui est Tradeshift ?
- ✓ Positionnement de Tradeshift
- ✓ Retours d'expérience
- ✓ Affiliation des fournisseurs
- ✓ Démonstration
- ✓ Modèle économique
- ✓ Annexes

# Air France – KLM:

## Un nouveau souffle pour l'e-facture?

Réduire la dépendance vis-à-vis de monopoles

Choisir une solution optimale en termes de TCO

*Choisir un fournisseur capable de créer le changement et d'ouvrir l'entreprise à l'innovation*

Un fournisseur capable de rassurer sur le changement

✓ Un opérateur de taille moyenne mais avec des références mondiales convaincantes

✓ Une solution appuyée sur un modèle économique innovant : gratuité pour les fournisseurs

✓ Qualité des interfaces utilisateurs et fournisseurs

✓ Time to market

### FAITS

1. **Projet mis en œuvre en moins de 6 mois (dans le budget et les délais)**
2. **22 fournisseurs majeurs migrés en douceur de b-process vers Tradeshift et en production dès le Go Live de la solution (le 30 juin 2015)**
3. **Des milliers de fournisseurs à faibles volumes en cours d'affiliation (PO-Flip, PDF mail, Web UI)**

Témoignage de Thierry Belon – CPO Air France le 18 juin 2015 au PENINSULA PARIS

# Retour d'expérience clients



**5384 embarqués, 94% des fournisseurs nord-américains**

**KUEHNE+NAGEL**

**9400 Fournisseurs embarqués, dans les pays déployés, 2/3 des fournisseurs embarqués**



**+ de 2800 fournisseurs déployés, représentant 70% des factures dans les pays déployés**



**+ de 4200 fournisseurs déployés, 200 nouveaux fournisseurs par mois**

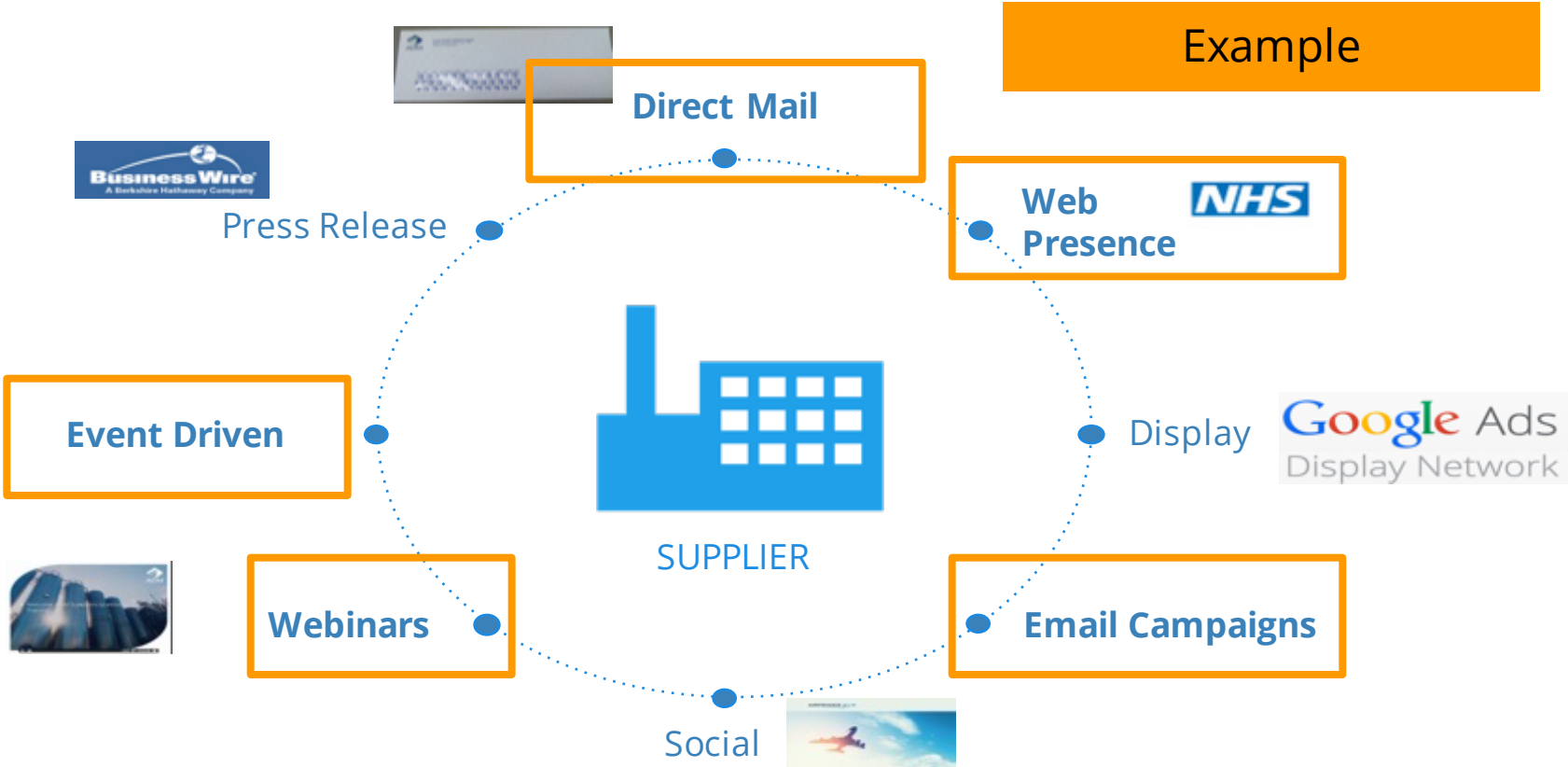
**TRADESHIFT**



# Agenda

- ✓ Qui est Tradeshift ?
- ✓ Positionnement de Tradeshift
- ✓ Retours d'expérience
- ✓ Affiliation des fournisseurs
- ✓ Démonstration
- ✓ Modèle économique
- ✓ Annexes

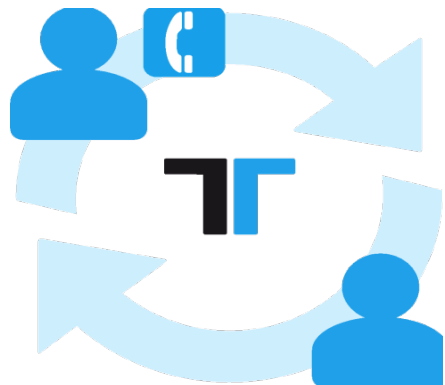
# Utilisation de méthodes marketing direct éprouvées



# Service White Glove

Le Service White Glove est disponible en option pour les fournisseurs stratégiques et/ou à forte volumétrie de factures permettant d'accélérer l'affiliation de ces fournisseurs.

Ce service est payé par l'Acheteur et permet :



- INTEGRATION PRIORITAIRE DU FOURNISSEUR
- Réunions physiques ou téléphoniques avec le fournisseur
- Un Chef de projet Tradeshift dédié
- Un point d'escalade dédié chez Tradeshift
- Tradeshift s'adapte à n'importe quel format proposé par le fournisseur
- Documentatoin et Mapping et Maintenance effectué par Tradeshift
- Un point hebdomadaire avec le fournisseur

[Link to Full WG Services List](#)

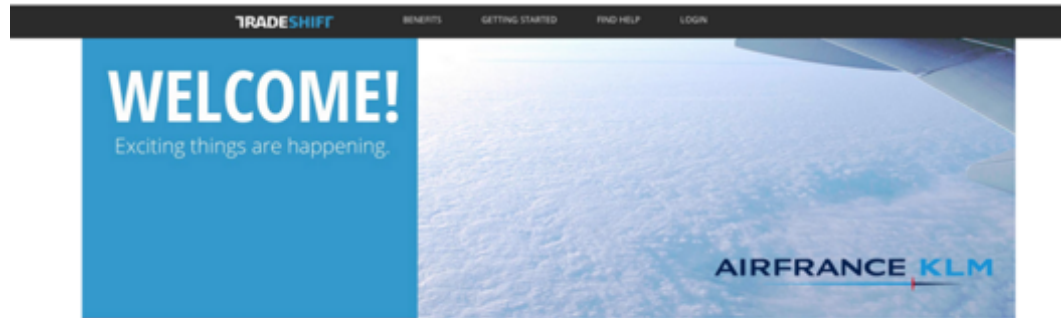


**Une intégration plus rapide, un service PREMIUM et personnalisé**

# Des outils de communication modernes

Nous proposons une **page web on-boarding dédiée** permettant aux fournisseurs d'**accéder aux informations essentielles** (documentation, e-learning, webinars etc.)

Exemple : <http://fr.tradeshift.com/supplier/air-france-klm/>



## Note from Air France-KLM

As a leading airline Group, Air France-KLM has implemented numerous actions to limit its impact on the environment. These initiatives have earned the Group its position as category leader for the past 10 years for the Dow Jones Sustainability Index (DJSI) and therefore to be considered as one of the most responsible companies in the world.

In this context, Air France-KLM has chosen to adopt a more sustainable approach to its supplier invoice processing and uses an entirely electronic process.

Through e-invoicing, Air France-KLM will be able to eventually eliminate all paper invoice documents from the purchase-to-pay process. This fast and electronic processing of invoices will among others increase our timely payments. Invoices that used to get lost in mail traffic or would reach us with a delay will no longer happen with e-invoicing.

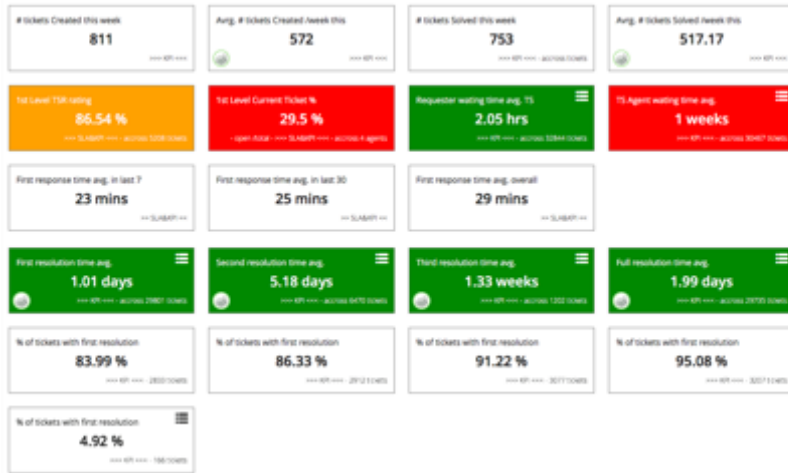
By using Tradeshift, this will therefore benefit you directly. With this electronic way of working, Air France-KLM also allows you to track and trace the status of your invoice, knowing when your invoice is received and approved.

In the near future, Air France-KLM Procurement will request all contracted and new suppliers to submit invoices to us via the Tradeshift e-invoicing platform only. Use of the Tradeshift platform is free of charge and activating your company account is quick and easy. We look forward to working with you on this e-invoice platform and to creating new value in our relations with you in the future.

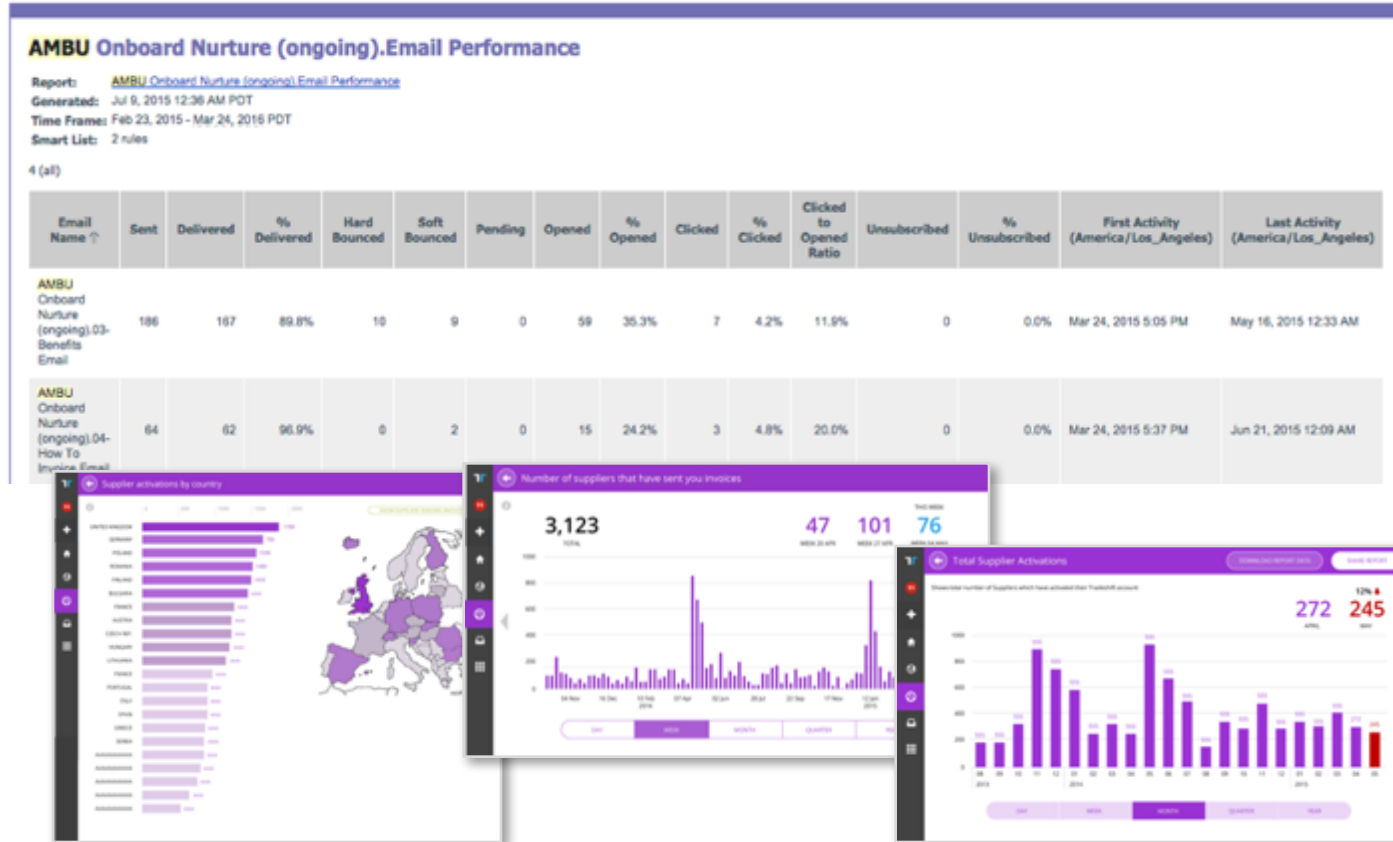
# Suivi de la performance sur le déploiement

Nous **suivons de manière précise** les activités liées au **support**, l'**intégration des fournisseurs**, l'**efficacité des campagnes de communication** et les **résultats liés à l'adhésion fournisseurs**.

Nous partageons les résultats via des **tableaux de bord** et des **rapports en ligne**  
Transparence totale et collaboration sur les progrès, les performances et les actions.



# Utilisation d'outils modernes pour le suivi des campagnes d'on-boarding



# Projection à 3 années (1/2) - Onboarding Calculator

**Mandate**

Strong

Very weak  
Weak  
Neutral  
Strong  
Very strong

**Data Quality**

Neutral

Very poor  
Poor  
Neutral  
Rich  
Very rich

**Resource Allocation**

2 FTE per 10k suppliers

1 FTE per 10k suppliers  
2 FTE per 10k suppliers  
3 FTE per 10k suppliers  
4 FTE per 10k suppliers  
5 or more FTEs per 10k suppliers

**Number of suppliers**

25 000

**Number of invoices**

1 500 000

**Mandate**

Strong

**Data Quality**

Neutral

**Resource Allocation**

2 FTE per 10k suppliers

**CloudScan**

Yes

**Markets (% of total supplier base)**

NAMER	0,00%
EMEA	100,00%
APAC	0,00%
LATAM	0,00%

**Market Rollout (months after start)**

NAMER	-
EMEA	1
APAC	-
LATAM	-

**% of Suppliers White Glove/Long Tail**

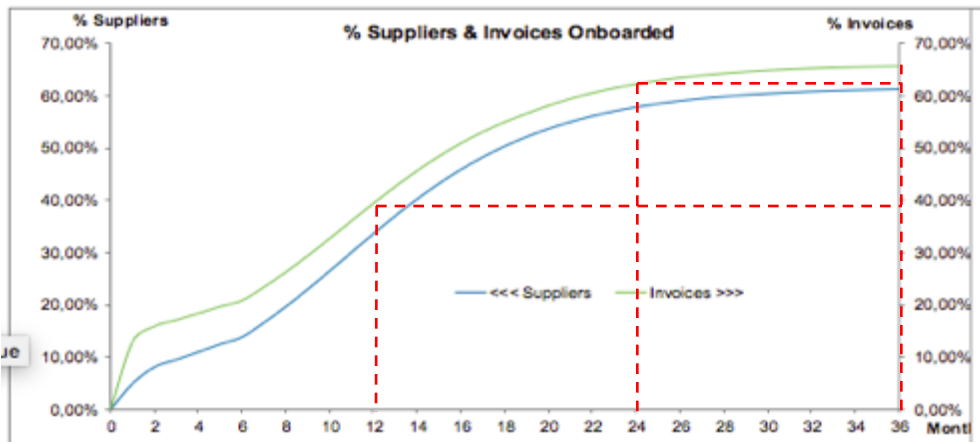
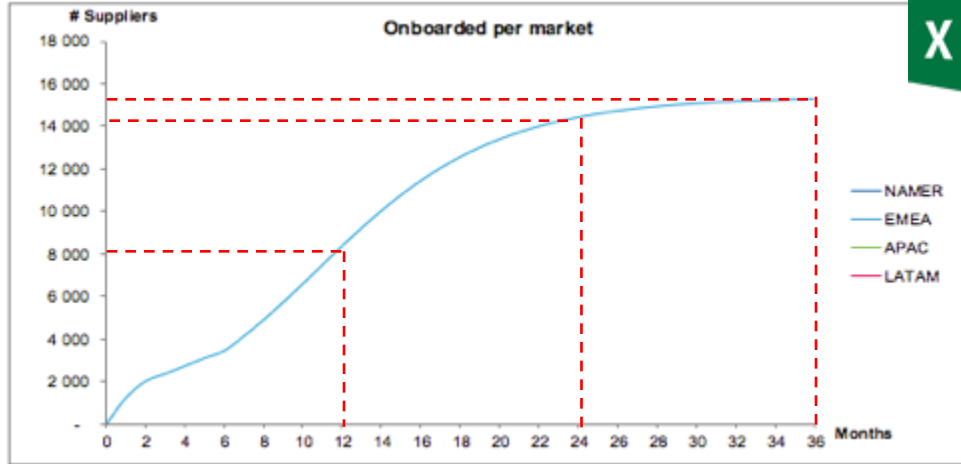
White Glove	4,00%
Long Tail	96,00%

**% of Total Invoice Volume**

White Glove	49,00%
Long Tail	51,00%

**Weights**

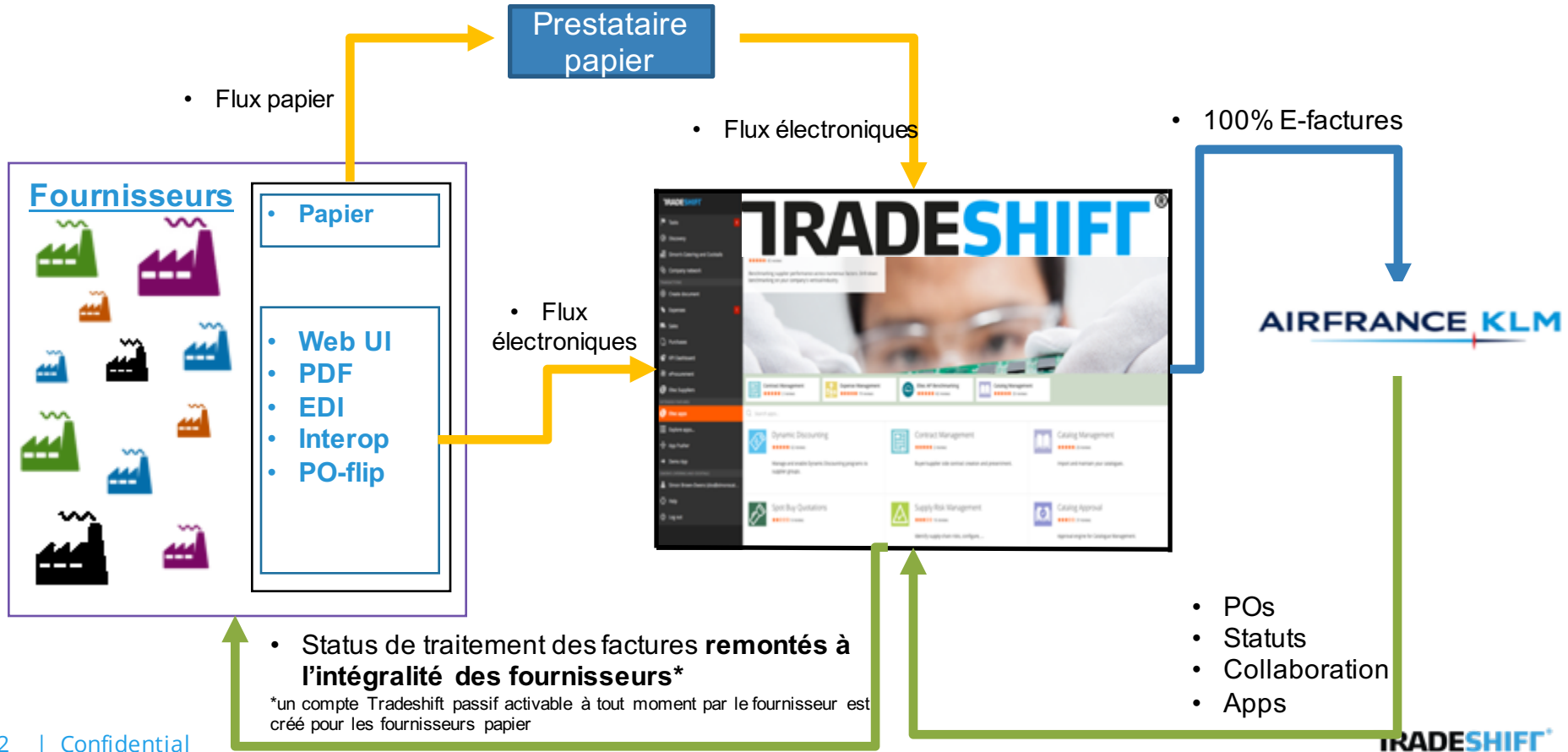
Mandate	45,00%
Data Quality	35,00%
Resource Allocation	20,00%



Année 1 → Année 2 → Année 3 →



# Collaboration fournisseurs



• Status de traitement des factures remontés à l'intégralité des fournisseurs\*

\*un compte Tradeshift passif activable à tout moment par le fournisseur est créé pour les fournisseurs papier

• 100% E-factures

AIRFRANCE KLM

- POs
- Statuts
- Collaboration
- Apps

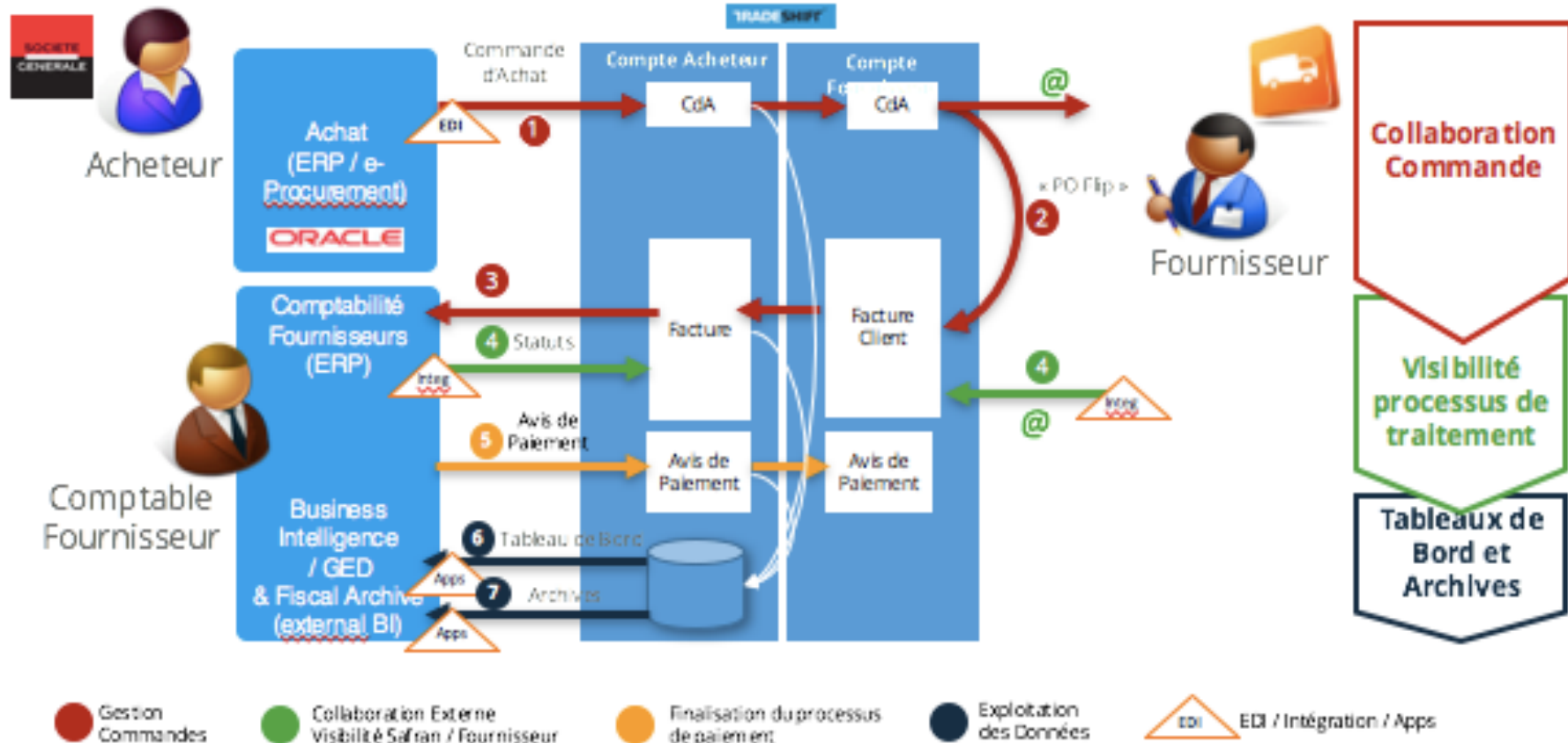
TRADESHIFF



# Agenda

- ✓ Qui est Tradeshift ?
- ✓ Positionnement de Tradeshift
- ✓ Retours d'expérience
- ✓ Affiliation des fournisseurs
- ✓ Démonstration
- ✓ Modèle économique
- ✓ Annexes

# Démo



# Agenda

- ✓ Qui est Tradeshift ?
- ✓ Positionnement de Tradeshift
- ✓ Retours d'expérience
- ✓ Affiliation des fournisseurs
- ✓ Démonstration
- ✓ Modèle économique
- ✓ Annexes

# Tradeshift business model - key cost inductors

## IMPLEMENTATION COST

Project setup

Unique cost

To be defined after workshop  
Mainly depend on :

- Modules to set up
- Functional scope
- Geographical perimeter
- Number of IS systems to connect
- Existing systems requirements
- Stakeholders complexity (partners) etc.

## RECURRING COSTS

Tradeshift Platform

Annual fixed cost

Tradeshift Pay

Annual fixed cost

Depending on **number of invoices**

Tradeshift Buy

Annual fixed cost

Depending on **Indirect Annual Spend Volume**

Tradeshift Risk

Annual fixed cost

Depending on **number of suppliers**

APPS development

To be defined

To be defined

HORS PERIMETRE

Contract period : 5 years

# Agenda

- ✓ Qui est Tradeshift ?
- ✓ Positionnement de Tradeshift
- ✓ Retours d'expérience
- ✓ Affiliation des fournisseurs
- ✓ Démonstration
- ✓ Modèle économique
- ✓ Annexes

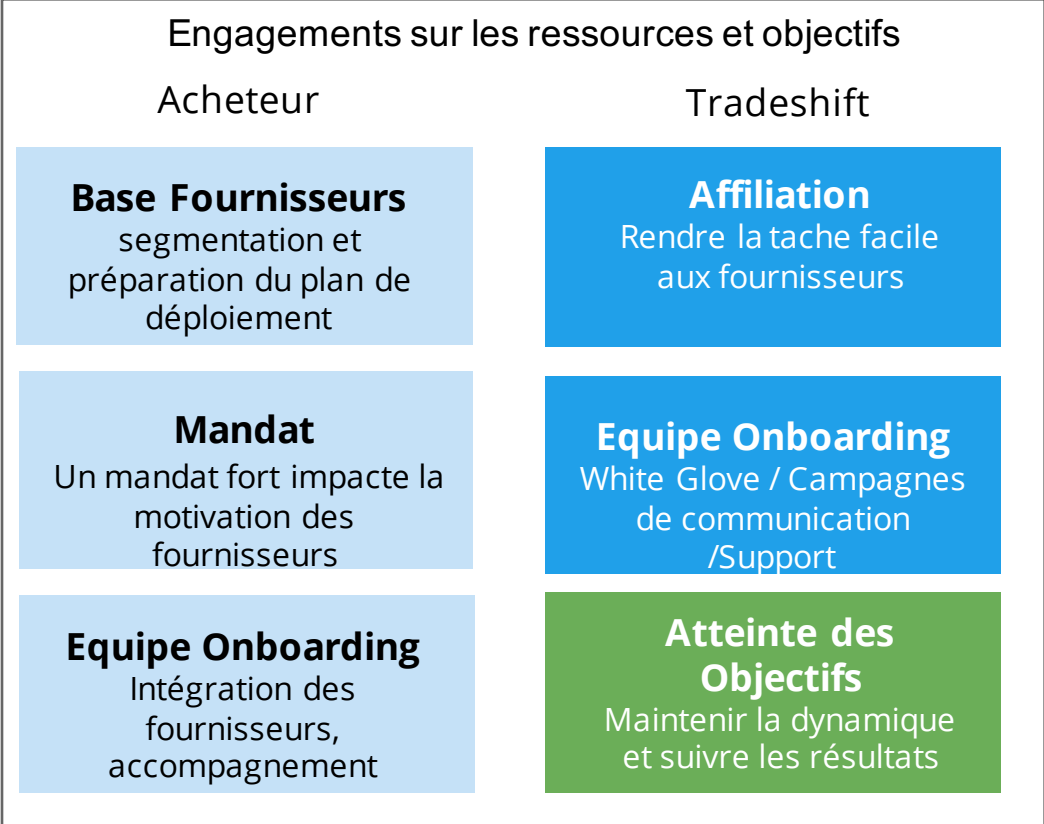
# Facteurs clés de succès pour l'affiliation des fournisseurs

Fournisseur

**Motivation**  
effort VS bénéfices

**Capacité à faire**  
taille, ERP, ressources IT,  
maturité sur l'e-invoicing

**Disponibilité**  
allouer des ressources  
au projet



# Motivation des fournisseurs

## Coûts

### Tradeshift est facile à prendre en mains

- Facile et gratuit
- Différentes solutions proposées
- Une multitude de formats acceptés
- Un accompagnement gratuit par Tradeshift

### Une fois la solution en place

- Pas de coûts de transaction
- Un support gratuit

\*en option

## Bénéfices

### Bénéfices directs avec l'Acheteur

- Statuts de traitement des factures
- Retour immédiat lors d'une erreur
- Collaboration
- Paiements en temps et en heure
- Dynamic Discounting et Supply Chain Finance\*

### Bénéfices liés au réseau Tradeshift

- Atteindre d'autres clients + accès à PEPPOL
- Rendre public son profil société sur Tradeshift et avoir de meilleurs retours clients
- Utilisation d'autres APPS sur Tradeshift **TRADESHIFT**

# Tradeshift est le seul à proposer un engagement de service sur l'affiliation des fournisseurs

## SUPPLIER ONBOARDING SERVICE LEVEL AGREEMENT - APPENDIX B TO SOFTWARE AS A SERVICE SUBSCRIPTION AGREEMENT

This Supplier Onboarding Service Level Agreement (hereinafter referred to as the "SOSLA") is an appendix to the Software as a Service Subscription Agreement dated September 30, 2015 ("Agreement") entered into between Tradeshift, Inc. ("Tradeshift") and Customer Inc. ("Company"), together referred to as "the Parties". Capitalized terms not defined in this SOSLA shall have the meanings ascribed to them in the Agreement. The terms of this SOSLA are incorporated into the Agreement, provided that the terms of this SOSLA shall govern any conflict or inconsistency with the terms of the Agreement or subsequent Addendums. This SOSLA is effective from the date the Software as a Service Subscription Agreement enters into force.

### PURPOSE

1. Purpose of this Supplier Onboarding Service Level Agreement is mutual expectation setting between the Parties on:
  - Supplier Onboarding Definitions
  - Supplier Onboarding Targets and Timelines
  - Retained supplier onboarding responsibilities
  - Joint commitments

All of the above in order to create the right mutual commercial incentives to drive supplier onboarding as fast as possible and enable fast realisation of the business case of COMPANY.

### DEFINITIONS

2. The Parties agree on the following definitions:

A. The Parties agree that the following definitions apply for a "supplier onboarded":

Product	Tech definition	Business Definition
PAY	Supplier is enabled to send first invoice	Supplier has sent first invoice
BUY	Supplier is enabled to upload product content to platform	Supplier has uploaded product content to platform
RISK	Supplier is enabled to start supplier data validation	Supplier has validated data
APPS	Supplier have installed the app and configured the app (depending on specific app)	Supplier collaborate with customer via app (depending on specific app)

## Objectifs et Engagements communs à définir :

- 1) Définitions
- 2) Objectifs
- 3) Responsabilités et engagements (Acheteur/TS)

## Engagements relatifs à l'Acheteur :

- Base Fournisseurs (complète et sans doublons)
- Sponsor sur le projet et mandat (fournisseurs)
- Mandat pour utiliser Tradeshift (utilisateurs Acheteur)
- Ressources pour affilier les fournisseurs
- Gestion de Projet
- Implication des sponsors lors des QBRs
- Efforts pour la promotion de Tradeshift





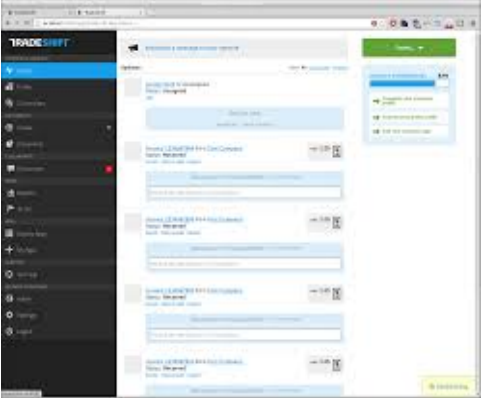
# Une multitude d'options pour envoyer les factures

Chaque fournisseur est libre de choisir la solution qui lui convient le mieux en fonction de sa maturité et de ses capacités techniques. Quelle que soit l'option retenue, celle-ci est gratuite pour le fournisseur. Un fournisseur peut utiliser plusieurs options en même temps .

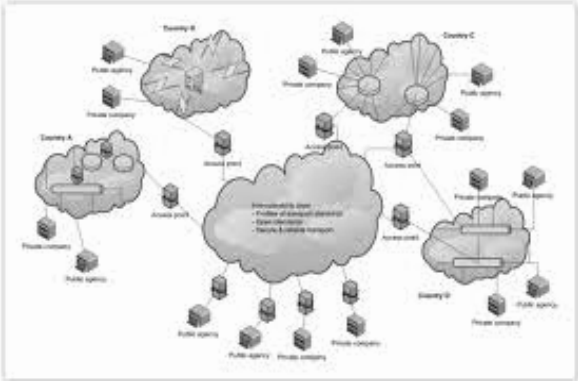
## API, EDI et Connecteurs



## Interface Web ou CloudScan (pdf)



## Interopérabilité (roaming services)



# Une multitude de formats acceptés

Nous proposons une **large palette de formats "EDI"** pour affilier les fournisseurs. La liste des formats est accessible en ligne ([integrate.tradeshift.com](https://integrate.tradeshift.com)) pour tous les fournisseurs avec la documentation détaillée.

Nous pouvons également nous adapter à d'autres formats avec notre partenaire Babelway

## Supported formats

- [UBL](#)
- [OIUBL](#)
- [OIXML](#)
- [BASDA XML \(eBIS\)](#)
- [cXML \(Ariba\)](#)
- [CSV](#)
- [X12 \(110, 210, 310, 810\)](#)
- [EDIFACT \(INVOIC, IFTCCI\)](#)
- [TEAPPSXML \(Tieto\)](#)
- [Finvoice](#)
- [CENBII \(PEPPOL\)](#)
- [GS1XML \(v2.6 + 3.1\)](#)
- [OAGIS \(v8, v9 + v10\)](#)
- [xCBL](#)
- [Svefaktura](#)
- [EHF \(Norwegian legislation\)](#)
- [e2b \(Norwegian\)](#)
- [Rosettanet \(PIP3C3\)](#)
- [Nota Fiscal \(nfe v2.0\)](#)
- [SETU \(hr-xml\)](#)
- [IDOC \(INVOIC02, ORDERS05\)](#)
- [TRADACOMS \(INVOIC, CREDIT\)](#)
- [CEN Cross Industry Invoice \(CII\)](#)
- [PIDX](#)



# Support fournisseurs

Nous offrons un **support mondial** avec une couverture **18 / 24h en fonction des régions** en **11 langues**.  
 Nous utilisons **Zendesk** application entièrement intégrée à Tradeshift pour un suivi précis des tickets ouverts.

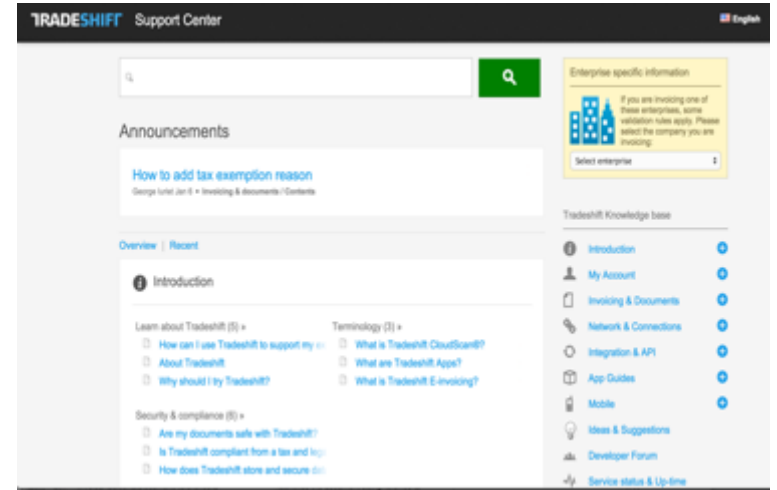
Service levels for suppliers

Tradeshift Global Support Service Level for Suppliers				
The Service	Regional Mon-Fri 9 AM - 5 PM Sat 9 AM - 12 PM Sun 12 PM - 5 PM	Regional Mon-Fri 9 AM - 5 PM Sat 9 AM - 12 PM Sun 12 PM - 5 PM	24/7 Mon-Fri 9 AM - 5 PM Sat 9 AM - 12 PM Sun 12 PM - 5 PM	24/7 Mon-Fri 9 AM - 5 PM Sat 9 AM - 12 PM Sun 12 PM - 5 PM
<b>Response &amp; Available Support Channels</b>				
Request Response Time	15 mins	15 mins	15 mins	Yes
Online Chatting (Text & Embedded video services)	Yes	Yes	Yes	Yes
24/7 Support during business hours	Yes	Yes	Yes	Yes
Phone Support during business hours	Yes	Yes	Yes	Yes
<b>General Product Support</b>				
Sign-up & Account Administration	Yes	Yes	Yes	Yes
Account Setup & Migration	Yes	Yes	Yes	Yes
Organization Creation and Troubleshooting	Yes	Yes	Yes	Yes
Managing General Invoice Settings	Yes	Yes	Yes	Yes
Basic Product Support	Yes	Yes	Yes	Yes
<b>Advanced Technical Support</b>				
Advanced Support Request (escalation level)	Yes	Yes	Yes	Yes
Dedicated Technical Integration Engineer	Yes	Yes	Yes	Yes
Business Architecture Support	Yes	Yes	Yes	Yes
Account Setup Assistance	Yes	Yes	Yes	Yes
Product Training Range	Yes	Yes	Yes	Yes
Account Mapping Services	Yes	Yes	Yes	Yes
Document Mapping for Tradeshift (via Business ID Mapping)	Yes	Yes	Yes	Yes
Document Mapping for Tradeshift (via Business ID Mapping)	Yes	Yes	Yes	Yes
Document Mapping for Tradeshift (via Business ID Mapping)	Yes	Yes	Yes	Yes
Comparative Assistance	Yes	Yes	Yes	Yes
<b>Community</b>				
Public Forum	Yes	Yes	Yes	Yes
Private Forum	Yes	Yes	Yes	Yes
Developer Forum	Yes	Yes	Yes	Yes
Support YouTube Channel	Yes	Yes	Yes	Yes
<b>Documentation</b>				
Product Knowledge Base	Yes	Yes	Yes	Yes
Integration Documentation	Yes	Yes	Yes	Yes
Comprehensive Documentation	Yes	Yes	Yes	Yes
Customer specific documentation	Yes	Yes	Yes	Yes
Customer specific training materials	Yes	Yes	Yes	Yes
<b>Additional Services</b>				
Product Launch Events	Yes	Yes	Yes	Yes
General Product Release News	Yes	Yes	Yes	Yes
System Status page & Notifications	Yes	Yes	Yes	Yes
Proactive Release/Update Notifications	Yes	Yes	Yes	Yes
Training and e-learning	Yes	Yes	Yes	Yes
Tradeshift Data, Project Training and Beta programs	Yes	Yes	Yes	Yes
<b>Average Integration time (for guidance only)</b>				
Average integration time (EU) (for guidance only)	1-2 weeks	1-2 weeks	1-2 weeks	Yes
Average integration time (Germany) (for guidance only)	1-2 weeks	1-2 weeks	1-2 weeks	Yes
Average integration time (non-EU) (for guidance only)	1-2 weeks	1-2 weeks	1-2 weeks	Yes
Average integration time (USA) (for guidance only)	1-2 weeks	1-2 weeks	1-2 weeks	Yes
Average integration time (non-USA) (for guidance only)	1-2 weeks	1-2 weeks	1-2 weeks	Yes

Language support

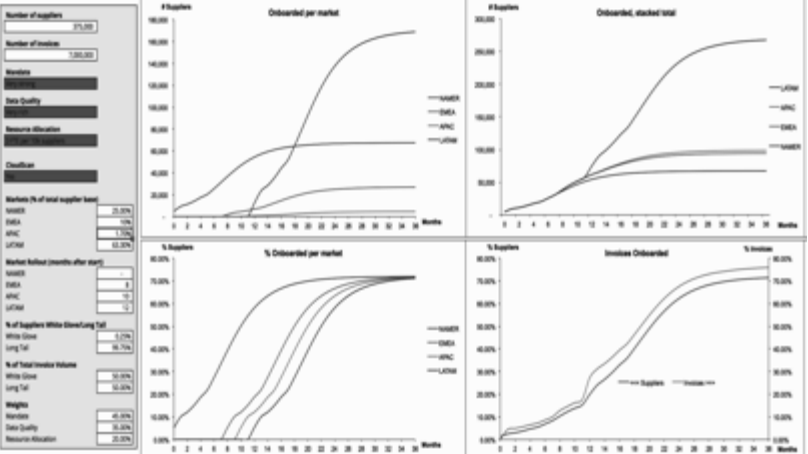
- |  |   |
|--|---|
|  English  |  Hungarian |
|  French   |  Polish    |
|  German   |  Swedish   |
|  Spanish  |  Norwegian |
|  Romanian |  Danish    |
|  Italian  |   |

Zendesk Support Center



# Une équipe expérimentée dans l'affiliation des fournisseurs

Nous mettons à disposition une **équipe de consultants expérimentée** dans l'affiliation des fournisseurs et la gestion de projet. Vous bénéficiez d'un **plan de déploiement sur-mesure** et en adéquation avec les objectifs que nous nous fixons ensemble.



The dashboard, titled 'Supplier Onboarding Workstreams', provides a comprehensive overview of the project. It includes a Gantt chart at the top right showing the timeline of various workstreams. Below the chart is a detailed task list with columns for task ID, name, status, and assigned resources. The tasks cover various stages of the supplier onboarding process, such as 'Send 3000 samples to customer', 'Check for missing suppliers', and 'Finalize onboarding plan'. The dashboard also features a sidebar with filters and a top navigation bar with project details like 'Project Start: 1 Jan 2016' and 'Project End Date: 1 Aug 2016'.

# Outil de suivi pour les fournisseurs EDI

## SIMO : Supplier Integration Monitoring








**TRADESHIFT** SIMO - Supplier Integration Monitoring View

Showing 120 of 233 rows (Filtered from 600 total rows) Refresh Help Customising panel TS Integration panel Integration status Search this table

ID	Supplier	Account manager	TS Integration owner	Integration status
5340-0392-000	COLCHARBROU SYSTEMS LIMITED	Anna Komara	gharman.jack	Initial contact
5340-0392-001	WEC	James Fowler	Leslie Brinkley	Initial contact
5340-0392-002	Intermagical Ltd	James Fowler	Derek Lurgio	Initial contact
5340-0392-003	Healthcare Logistics Ltd (HCL, Workforce HCL, Nursing HCL, HCL, Station HCL)	James Fowler	Leslie Brinkley	Initial contact
5340-0392-004	MIS Supply Chain	James Fowler	Leslie Brinkley	Initial contact
5340-0392-005	Solides	Kristian Fischer	Leslie Brinkley	Initial contact
5340-0392-006	Freemove Hub Ltd	James Fowler	Nina Dumbroski	Initial contact
5340-0392-007	Nursing Personnel	James Fowler	Margaretta Trudo	Initial contact
5340-0392-008	COLLECTIONIST PARTS LTD	James Fowler	Margaretta Trudo	Initial contact
5340-0392-009	Map UK	James Fowler	Margaretta Trudo	Initial contact
5340-0392-010	GRK	James Fowler	Margaretta Trudo	Initial contact
5340-0392-011	MORGAN HEALTHCARE PLC	Shawn Lohan	Derek Lurgio	Initial contact
5340-0392-012	PULSE HEALTHCARE LTD	James Fowler	gharman.jack	Initial contact
5340-0392-013	WED SPECIALIST RECRUITMENT LTD	James Fowler	Leslie Brinkley	Initial contact
5340-0392-014	DAVY CRISP LTD	James Fowler	Derek Lurgio	Initial contact
5340-0392-015	ED-SPRINTIVE TIME MANAGEMENT	James Fowler	Derek Lurgio	Initial contact
5340-0392-016	Nanica	James Fowler	Nina Dumbroski	Initial contact

### Detailed project status

show all

-  Initial contact >>> done <<<
-  Consultation >>> done <<<
-  Account setup >>> done <<<
-  Document format >>> done <<<
-  Transfer protocol >>> done <<<
-  Going live - testing >>> done <<<
- Send a first real invoice integrated
- Follow it all the way (end2end)
-  Rollout >>> done <<<
- Send invoices regularly
- Activate integration on all customer branches
- Follow up a month after to see if all is well

✓ Done

⏸ On-Hold

✖ Rejected

# Tradeshift Partner Eco-System



## What it does

It is a working capital marketplace. Buyers define the amount of cash available for early payments and the desired rate of return. Suppliers can request early payment at a rate that is less than their alternative cost of borrowing. The utility-based pricing market lets cash flow freely between companies at the unique rate that works for both.

## What value it creates

Its ability to create a seamless match between A/R and A/P has enabled efficiency in the riskless provisioning of working capital between suppliers and buyers. Finally, suppliers can take control of their cash flow while buyers can increase EBITDA and gross margin and earn a better return on short-term cash while



Helping Buyer in building their sustainability procurement supply chain and manage their supplier risk management

Increase transparency in terms of comparing suppliers for maturity (accreditation/certification), multi-tier transparency in goal setting, baselining and documenting improvements, and public endorsements.



Enable order collaboration & e-logistic collaboration between Supplier & Buyer

Better management of Buyer Supply Chain

# Tradeshift Partner Eco-System



## What it does

Help Buyer to enable their Supply Chain Risk Management

## What value it creates

Risk minimization through continuous monitoring with an early warning system  
Comprehensive analyses allow risk prevention  
Identification of extent of damage resulting from critical supply chains



In link with Tradeshift Buy, it allows Buyer to source freelance profile on the first workplace.

To create economic and social value on a global scale by providing a trusted online workplace to connect, collaborate, and succeed.

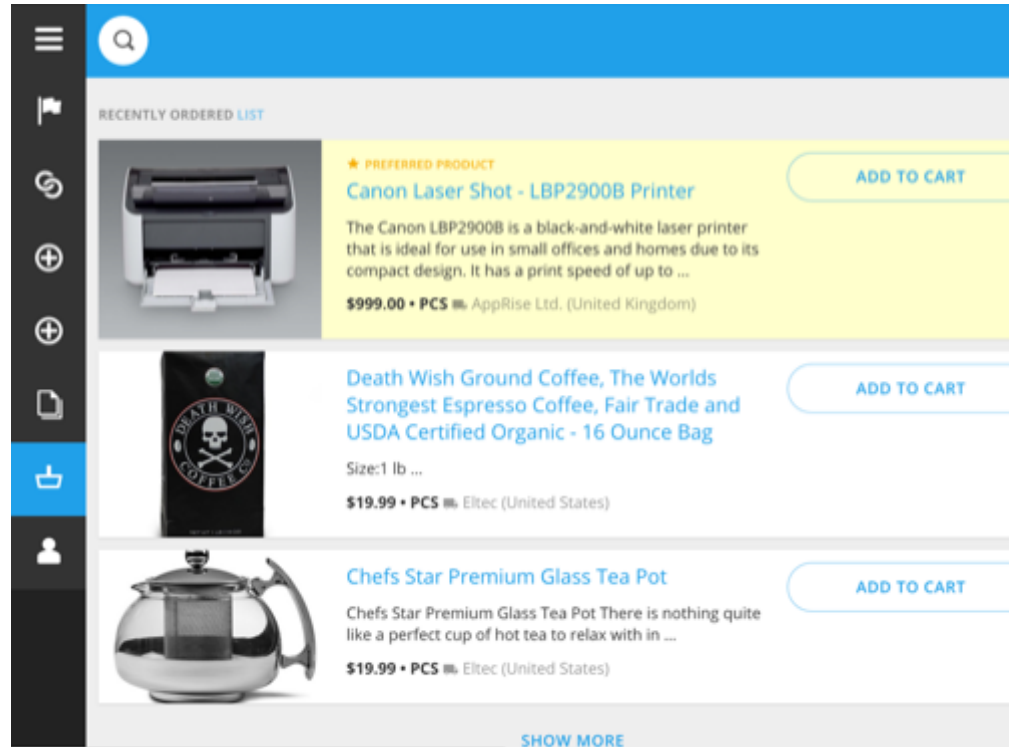


In link with Tradeshift Buy, it allow Buyer to source on a market place dedicated to overstock products

Better sourcing. Contribute to Circular Economy strategy of Buyer.

# Tradeshift Product Engine

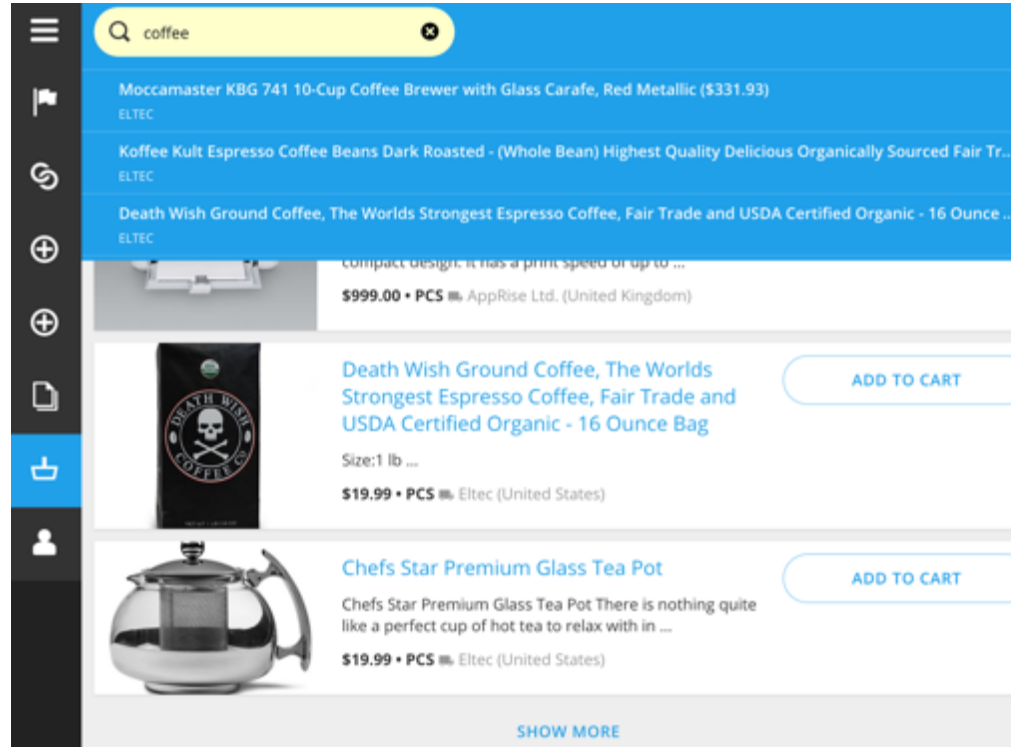
- Product Engine is the world's **first central, searchable product database**. Product Engine creates a full e-commerce experience for suppliers & buyers – with your contracted prices.
- With Product Engine, **suppliers of every size can upload and manage their products for anyone to find**. It's easy for them, and you get fresh, living data.





# Tradeshift Shop

- Shop is a **virtual store across all your suppliers and product categories**, powered by the Tradeshift Product Engine.
- **Search, browse, compare, and check-out with all the products & services available to you.**
- Purchase requests can include **free text orders, Product Engine items, service items, and items from any online store.**



# Tradeshift Buy Anywhere

- Empower employees to buy from the whole Internet *and stay within policy*.
- Get a **managed e-commerce experience**. You get full visibility and control with approval workflows, even outside the system.
- Tradeshift generates **single-use credit cards** to employees. This cutting-edge technology allows you to **capture all your spend for the first time** – even when it's not happening through the normal channel.

The image shows two overlapping screenshots. The top screenshot is an Amazon.com product page for a Samsung UN60J6200 60-inch 1080p Smart LED TV (2015 Model). The price is \$897.99, and it is in stock. The bottom screenshot is a Tradeshift purchase request interface for a 'Recreation room'. It shows a table of items in the request:

ITEMS IN PURCHASE REQUEST	QTY	DESCRIPTION	UNIT PRICE	TOTAL PRICE
1	PCS	VBM D51GMAVAIN Domobar Super Manual Espresso Machine - Heat exchanger	\$1,721.00	\$1,721.00
10	PCS	Solid nylon bean bag	\$189.00	\$1,890.00
1	PCS	Samsung UN60J6200 60-Inch 1080p Smart LED TV (2015 Model)	\$897.99	\$897.99


The Tradeshift interface also shows a 'REOPENED PURCHASE REQUEST' section with a comment from Neil Diaz: 'REPLACED ITEM: See New Order - Espresso Machine - Double Boiler - Full with ITEM. VBM D51GMAVAIN Domobar Super Manual Espresso Machine - Heat exchanger. 2 hours ago - \$980.00 (CANCELED) Double Boiler...'. Another comment from Joe Petterson asks: 'What about another one that is cheaper?'. A 'SEND WORK' button is visible.

# Tradeshift Collaborate

- With Tradeshift Collaborate, your procurement team, suppliers, managers, and requisitioners can **chat and collaborate together within Tradeshift** during the entire buying process.
- **Communicating information and feedback that could easily be missed means you get the right order from the beginning** – and lightning-quick processing times.


...or purple  
Please approve quickly  
2 hours ago

SUBMITTED PURCHASE REQUEST FOR APPROVAL  
2 hours ago

 **Maya Nguyen**

REPLACED ITEM:  
Beanbags  
WITH ITEM:  
Solid nylon bean bag  
2 hours ago → [Solid nylon bean bag](#)

APPROVED BY COMMODITY LEAD  
2 hours ago




 **Tina Burney**


REJECTED PURCHASE OVER SPEND LIMIT  
This is too expensive!  
2 hours ago → [Izzo Alex-Duetto-3 Espresso Mac-](#)

REJECTED PURCHASE REQUEST  
2 hours ago

Write a comment...

Conversation with 1 other person(s):

 **Neil Diaz**

RE-OPENED PURCHASE REQUEST

REPLACED ITEM:  
Izzo Alex-Duetto-3 Espresso Machine - Double Boiler - Pid  
WITH ITEM:  
VBM D51GMAVAIN Domobar Super Manual Espresso Machine - Heat exchanger  
2 hours ago → [VBM D51GMAVAIN Domobar Su...](#)

CHAT WITH ELTEC

**Neil Diaz** (Eltec Inc)  
This one is too expensive

**Joe Petterson** (Eltec)  
What about another one that is cheaper?




Neil Diaz [SHOW MORE](#)

I found a cheaper one. Please approve  
2 hours ago

SUBMITTED PURCHASE REQUEST FOR APPROVAL  
2 hours ago

Write a comment...

Conversation with 1 other person(s):

# Tradeshift Apps

- Tradeshift Buy doesn't stand alone: **Apps connect all your data and processes on the Tradeshift platform.** Link Tradeshift Buy™ with Tradeshift Pay™ to connect your procure-to-pay process, or add in Risk™ to do real-time risk profiling.
- Apps mean you can **onboard new suppliers quickly, get better quality purchases, and do more straight-through processing.** And you can easily expand your buying experience with **apps from partners.**

