

**SOLUTIONS**  
**SALONS**



**20\* • 21 • 22**  
**septembre 2016**  
PARIS EXPO  
PORTE DE VERSAILLES  
PAVILLON 2.2

\*(à partir de 14h00)

**200 exposants**  
**75 tables rondes**  
**& conférences**  
**35 ateliers**

SOLUTIONS



SOLUTIONS



SOLUTIONS



SOLUTIONS



SOLUTIONS



SOLUTIONS



**Réservez dès maintenant votre badge gratuit**



@SalonsSolution1  
#salonssolutions



MC SalonsSolutions

[www.salons-solutions.com](http://www.salons-solutions.com)

Gold Sponsor



**INVITATION**

plus de **200**  
**exposants**

consultez la liste complète  
des exposants sur :

**75** Tables rondes  
et conférences

**200** intervenants  
consultez le programme  
des conférences sur :

**35** ateliers  
**exposants**

consultez le programme  
des ateliers exposants  
sur :

[www.salons-solutions.com](http://www.salons-solutions.com)

**2 jours 1/2 pour toutes vos solutions informatiques !**

**Les visiteurs pourront rencontrer plus de 200 exposants dans les domaines des progiciels de gestion intégrés, mais aussi de la gestion de la relation client, de la Business Intelligence et du Big Data, des nouvelles solutions Achats, du Power System, de la dématérialisation, de l'archivage électronique, de la gestion de l'information ainsi que du document numérique.**

**erp**

**Progiciels de Gestion Intégrés ...**

**Administrer les grandes fonctions, piloter l'activité, développer ses marchés et intégrer les solutions.**

• ERP comprenant les modules « traditionnels » : comptabilité, finances, RH, achats, GPAO, gestion commerciale, outils d'analyse et de décision • ERP pour les industries manufacturières et de process • ERP dédiés aux PME / PMI • ERP "verticaux" • ERP en mode SaaS • ERP dans le Cloud public • Applications CRM, Supply Chain Management, Business Intelligence • Applications e-Business : e-Commerce, e-Procurement • Progiciels stand-alone, packages spécifiques métier • Middleware (SGBD, EAI, outils d'intégration), outils d'interface avec le front-office • Outils d'administration, d'optimisation, de sécurité • Architectures et services Web • Infogérance • Intégrateurs • Applications mobiles • Gestion de projets • GPAO • GQAO • GMAO ...

**démat**

**Dématérialisation et archivage,  
gestion de l'information et  
des processus documentaires...**

**Entrer pleinement dans l'économie digitale et généraliser la numérisation des processus et des données.**

• Plate-forme de dématérialisation • Facturation électronique • Dématérialisation fiscale • Coffres forts numériques • Tiers de confiance • Signature électronique • Certificat électronique • EDI • XML • Workflow et Gestion des Processus • Archivage et Records Management • Interopérabilité • Gestion du cycle de vie de l'information • Gestion Electronique de Documents (GED) • EMC / Enterprise Content Management • LAD / Lecture Automatique de Documents • Intranet documentaire • Solution sécurisée de télétransmission • Gestion des flux documentaires...

[www.salons-solutions.com](http://www.salons-solutions.com)



## CRM, SFA, e-marketing...

SOLUTIONS

SALONS



## crm & mkg

**Identifier et capter de nouveaux prospects, faciliter le travail de ses forces de vente, fidéliser ses clients, gérer des centres de contacts multicanaux, optimiser son SAV, prospecter sur les réseaux sociaux, développer le m-marketing...**

- Suites progiciels CRM (généralistes ou verticales) • ERP intégrant un module CRM • CRM en mode ASP/SaaS ou On Demand • Applications SFA/AFV (Automatisation des Forces de Vente) : gestion de comptes clients, de contacts, d'opportunités commerciales, de prises de rendez-vous, de modules de gestion pour les références articles, pour la liste des prix, pour la vente en groupe... • Solutions de gestion de centres de contacts multicanaux • Solutions de prospection mobiles et de proximité • Progiciels de gestion de SAV • Outils de mise en oeuvre de campagnes marketing et e-marketing • Consultants spécialisés CRM et/ou BI • SSII-Intégrateurs • Social CRM • ...

SOLUTIONS

SALONS



## bi & big data

## Du reporting à l'Analytics en passant par le Big Data

**Présenter, synthétiser, visualiser et analyser les activités de l'entreprise; optimiser sa performance en temps réel...**

- Solutions de BI stand-alone généralistes • SID : système d'information décisionnel • ERP intégrant un module BI • Suites décisionnelles complètes pour PME • BI en mode SaaS ou On Demand • Solutions BI spécialisées (fonction, métier) • Extracteur de données Hadoop, moteur de recherche • Data Warehouse, Datamart • Infocentre, bases de données, serveurs OLAP • Solutions d'analyse et de pilotage temps réel • Solutions de modélisation, de simulation, ... • Portail décisionnel, outils de reporting • EAI, plates-formes d'intégration, connecteurs ERP ...

SOLUTIONS

SALONS



## e-achats

## Toutes les solutions "e-achats" ...

**Choisir et gérer ses fournisseurs, moderniser et automatiser la fonction achat, dématérialiser la facturation et les paiements, rencontrer les prestataires tiers sont les principales préoccupations des entreprises à la recherche d'une réelle maîtrise de leurs dépenses.**

- Editeur de solutions de e-Sourcing, de e-Procurement, de e-Paiement, de Spend Management, de SRM, de Contract Management ... • Spécialiste des transactions sécurisées • Cabinet de conseil en stratégie Achat • Opérateur de place de marché électronique • Fournisseur/opérateur de cartes Achat • Opérateur de solutions de e-travel • Fournisseur de catalogues électroniques • Société de services informatiques • Intégrateur technologique • Spécialiste de la gestion du changement • Spécialiste des portails • ISP • Formateur • ...

SOLUTIONS

SALONS



## serveurs & applications

## Solutions et Applications sur Power Systems ...

**L'unique manifestation européenne dédiée à la plateforme Power Systems, iSeries, AS/400... vous**

**permettra de rencontrer les acteurs incontournables de ce marché qui présenteront leurs solutions de :**

- Gestion de données • Haute disponibilité • Virtualisation • Dématérialisation • Développement • Editique • Terminaux • Stockage / Archivage • Communication • Impression • Sécurité • GED • SOA • EDI / XML • Interfaces graphiques • Applicatifs ERP, CRM, BI, GRH, e-achats, e-commerce • Gestion de projets • Open Source • Web Développement • BPM...

**Mardi 20 septembre 2016**

## **14h15-15h00 – Keynote inaugural : «Non, l'appellation ERP n'est pas désuète ! Voici pourquoi.»**

Tous les 5 ans environ, revient la rengaine de ceux qui – en recherche d'un sursaut marketing – nous promettent un déclassement rapide et définitif de l'ERP. Et cela fait... 20 ans que ça dure ! Navrés pour eux, une fois encore le « cœur de gestion » de l'entreprise bat de toutes les forces de sa belle jeunesse et relève tous les défis !

- Aurélien Grondin - Vice President Business & Technology Innovation - CAPGEMINI Consulting
- Serge Frappier - Digital Inspiration Program Manager - SAP France

## **15h00-16h15 – Table ronde : «Cloud des éditeurs d'ERP : points forts et limites » (1er débat)**

La vague SaaS – annonciatrice de grande marée pour le Cloud – ne peut plus désormais être stoppée : sa raison d'être, porteuse de tant de bénéfices côté client comme côté éditeur, semblant désormais partout bien comprise. Reste une variable de taille : celle de l'offre en services cloud proposée (packagée ?) en arrière-plan par les éditeurs et les revendeurs. Certains disposent de leurs propres structures et services Cloud, d'autres (vous) poussent vers des opérateurs tiers, souvent internationaux. Si on le peut, comment choisir ?

- Antoine Hue - Consultant Head of Pre-Sales, Cloud ERP Solutions – NETSUITE
- Stéphane Marchand - Directeur Customer Care - UNIT4 France
- Claude Cordier - Product Marketing Director – SAGE
- Brice Fritschy - Responsable Commercial Ventes Directes - PROGINOV
- Anthony Ferrari - Responsable Produit – AXELOR
- Christophe Jourdan - Responsable avant-vente Grands Comptes – ISATECH

## **16h30-17h45 – Table ronde : «Faire collaborer efficacement et à moindre coût l'outil de CRM (marque A) avec l'ERP (marque B) et l'analytics/big data (marque C), est-ce si simple ?»**

Sauf à tomber dans le mono-marque multifonctionnel - et encore il faut craindre le syndrome « machine à laver et à sécher le linge » qui ne fait bien ni l'un ni l'autre -, la collaboration entre elles de solutions applicatives aux caractères (aux logiques, sinon aux standards) aussi fortement trempés que leurs éditeurs respectifs n'est pas chose évidente. Sujet-tabou mais qui mérite ici un débat franc, ouvert et... utile !

- Christian Dhinaut – Directeur produits mobilité et collaboratif – DIVALTO
- Philippe Plantive - Président du Conseil d'Administration - PROGINOV
- Eric Foulart - Consultant Avant-Vente - IFS
- Jean-Sylvanus Olympio – Directeur des Opérations - CONSULTENCIA
- Mehdi El Yassir - Partner Technology Strategist - MICROSOFT

## **16h30-17h45 – Table ronde : «Cloud des éditeurs d'ERP : points forts et limites » (2ème débat)**

La vague SaaS – annonciatrice de grande marée pour le Cloud – ne peut plus désormais être stoppée : sa raison d'être, porteuse de tant de bénéfices côté client comme côté éditeur, semblant désormais partout bien comprise. Reste une variable de taille : celle de l'offre en services cloud proposée (packagée ?) en arrière-plan par les éditeurs et les revendeurs. Certains disposent de leurs propres structures et services Cloud, d'autres (vous) poussent vers des opérateurs tiers, souvent internationaux. Si on le peut, comment choisir ?

- Olivier Leroux - Customer Account Executive – INFOR (et Jean-Roland Brisard - Director ICS Solutions - INFOR en salle au 1er rang)
- Anthony Delvallé – Directeur Commercial - COMARCH
- Marc Chevallier - Manager, Channel Enablement EMEA – EPICOR
- Audrey Coutty - Responsable Offre SaaS - CEGID

**Mercredi 21 septembre 2016**

## **9h45-10h30 – Avis d'experts : «La base de données de l'ERP est-elle un critère de choix déterminant ? »**

Que se passe-t-il dans le monde très fermé et très « teckos » de la base de données ? Le partitionnement horizontal, le cloud et le « in-memory » bousculent l'exploitation que l'on peut faire de son ERP, en boostent les performances et en reculent les limites. D'où cette question-clé dont on attend réponses.

- Stéphane David – Directeur - PRISMASOFT
- Jean-Michel Jurbert - HANA Cloud platform Expert - SAP France
- Pierre Barrat – Directeur Commercial - Division Distribution - GFI Informatique

## **10h45-12h00 - Table ronde : « C'est décidé, nous passons sur un ERP en SaaS. Comment conduire ce projet avec succès ? » (1er débat)**

En big bang, par applicatifs successifs, via de nouvelles applications en marge du core-business ou en... mode shadow ? Il y en a des façons de passer en SaaS ! Mais le passage, pur et dur, d'un ERP classique à un ERP tout-SaaS constitue sans aucun doute un « vrai » projet. En ce sens, pas question de prendre le risque de se tromper.

- Christophe Jourdan - Responsable avant-vente Grands Comptes - ISATECH
- Miren Lafourcade – Directrice générale - NOUT accompagnée d'un client
- Arnaud Merlet - Directeur Marketing Produits & Services - SAGE
- Anthony Delvallé – Directeur Commercial – COMARCH
- Mohamed Fki – Directeur général - SOFTIC

## **12h15-12h45 - Avis d'experts : « Sécuriser le « cœur de gestion » de l'entreprise : voici de bons conseils »**

Blotti au centre de toutes activités de l'entreprise, l'ERP n'en est pas moins la pièce-maîtresse à protéger – à attaquer, pour qui veut affaiblir ou voler de précieuses informations stratégiques – de toutes les curiosités et mal-intentions dont font l'objet les entreprises, toutes tailles confondues. De la méthode, quelques outils et du bon sens sont au programme. Encore faut-il savoir lesquels et comment les appliquer.

- Jérôme Burgaud – Dirigeant – CEREALOG
- Alexis Uzan - Responsable Offre Finance - CEGID

## **13h45-14h30 – Keynote : « 3 atouts-clés différencient les éditeurs locaux des multinationaux »**

A chaque émergence d'un leader multinational apparaissent de nouveaux éditeurs locaux. A chaque rachat de solutions verticales, d'autres solutions émergent... Ce cycle sans fin est alimenté par les souhaits, besoins et impératifs des sociétés clientes qui ne semblent jamais satisfaits : elles attendent de leurs fournisseurs puissance industrielle & financière mais aussi compréhension, proximité, personnalisation et réactivité. Quadrature du cercle ?

- Régis Dindeleux - Directeur Général adjoint - SILVERPROD
- Benoît Gruber - VP, Global Product Marketing - SAGE
- Gérard Bialek – Directeur Commercial France - QUALIAC

## **14h30-15h45 - Table ronde : « Progiciels intégrés de gestion industrielle : quels sont leurs applicatifs déterminants ? »**

Les PGI – dévolus aux entreprises industrielles – restent souvent caractérisés par l'applicatif GPAO qui les constitue principalement. Mais bien d'autres modules fonctionnels (qualité, SCM, stocks, appro/achats, etc.) et/ou métiers peuvent en définir les attraits. Explications.

- Laurent Luce – Chef de Marché Industrie - SAGE
- Reinier De Quelen – Directeur commercial – SYLOB
- Laurent Marty - Directeur de Production - CUTTING EDGE Manufacturing
- Cédric Conton – Consultant ERP – DIVALTO
- Valérie Muller - Directeur Général - TBS
- Denis Loeber - Président - ARPA
- Marc Daverat - Responsable Offres Manufacturing, Trade & Services - CEGID

## **14h30-15h45 - Table ronde : « C'est décidé, nous passons sur un ERP en SaaS. Comment conduire ce projet avec succès ? » (2ème débat)**

En big bang, par applicatifs successifs, via de nouvelles applications en marge du core-business ou en... mode shadow ? Il y en a des façons de passer en SaaS ! Mais le passage, pur et dur, d'un ERP classique à un ERP tout-SaaS constitue sans aucun doute un « vrai » projet. En ce sens, pas question de prendre le risque de se tromper.

- Jean-Christophe Plazanet - Head of Center of Excellence Cloud, Capgemini Technology Services – CAPGEMINI
- Brice Fritschy - Responsable Commercial Ventes Directes - PROGINOV
- Pierre Gueguen - Président – UBISTER
- Jérôme Froment-Curtil - Directeur des services - UNIT4 France

## **16h00-16h45 - Avis d'experts : «AMOA-AMOE : outiller pour optimiser leur collaboration»**

Les projets informatiques en général, ERP en particulier, doivent leur bonne fin (mais aussi des délais et budgets maîtrisés) à la parfaite articulation AMOA/AMOE. Laquelle – d'une complexité parfois déroutante – doit s'appuyer sur des méthodes et outils idoines. Tour d'horizon de la question.

- Jean-Sylvanus Olympio – Directeur des Opérations – CONSULTENCIA
- Camelia Druga – Consultante en Management et Organisation – Cabinet OPTTEAM

## **16h00-17h15 - Table ronde : «Choix de l'ERP (1ère partie) : de l'audit initial au lancement de l'appel d'offres en passant par la rédaction du cahier des charges» (1er débat)**

Constituer l'équipe projet ; exprimer les besoins fonctionnels, normatifs et techniques que doit satisfaire le nouvel ERP, dans son entièreté mais sans surenchère ; trouver le bon partenaire pour se faire accompagner lors de l'appel d'offres et tout au long du processus de choix de l'ERP et de l'intégrateur... voilà déjà un « projet dans le projet ». Quelles sont les bonnes pratiques en la matière ? Réponses.

- Philippe Plantive - Président du Conseil d'Administration - PROGINOV
- Anthony Lenglet - Responsable Informatique - BQSE
- Christophe Pacé - Directeur du Développement - LESTERIUS
- Pierre Barrat – Directeur Commercial - Division Distribution - GFI Informatique
- Miren Lafourcade – Directrice générale - NOUT accompagnée d'un client
- Guillaume Authier – Directeur du Consulting - COMARCH

## **16h45-17h45 – ERP Open Lab : « Découvrez aujourd'hui ce que seront les ERP de demain »**

- "Le cœur numérique adapté aux besoins « Run Live » de l'entreprise temps-réel" par Christian Charvin - Pres-Sales Customer Solution Manager - SAP France

- « Nouvelle révolution industrielle ou tout simplement, produire autrement ? » par Jérémy Jeanjean - Consultant Avant-Ventes - IFS

L'impression 3D, la réalité virtuelle, la robotique et la cobotique, le contrôle vocal, les exosquelettes... ont fait une entrée remarquée dans les médias mais qu'en est-il de ces avancées pour les entreprises manufacturières ? Ces technologies sont-elles en passe de tout bouleverser ?

---

## **Jeudi 22 septembre 2016**

## **10h00-10h30 – Keynote : «De l'IA dans les ERP : surenchère technologique ou évolution inéluctable ? »**

Ainsi, ayant accéléré jusqu'au « temps réel » les capacités de traitement, accrus les volumes de données (structurées ou pas), branché des outils de visualisation et de simulation... faudra-t-il maintenant aider à la décision en ligne systèmes et dirigeants ?

Jérémy Jeanjean - Consultant Avant-Ventes - IFS

## **10h30-11h45 - Table ronde : «Choix de l'ERP (1ère partie) : de l'audit initial au lancement de l'appel d'offres en passant par la rédaction du cahier des charges» (2ème débat)**

Constituer l'équipe projet ; exprimer les besoins fonctionnels, normatifs et techniques que doit satisfaire le nouvel ERP, dans son entièreté mais sans surenchère ; trouver le bon partenaire pour se faire accompagner lors de l'appel d'offres et tout au long du processus de choix de l'ERP et de l'intégrateur... voilà déjà un « projet dans le projet ». Quelles sont les bonnes pratiques en la matière ? Réponses.

- Patrick Guillot - Country Manager France - AD ULTIMA
- Isabelle Saint-Martin - Chef de marché ERP - SAGE
- Jérémy Grégoire - Responsable marketing – DIVALTO
- Nabil Cheurfa - Directeur Associé Avant-vente - TVH Consulting
- Hervé Petit - ex-DOSI - Branche Légumes d'AGRIAL
- Thibault Clerc - Ingénieur Avant Ventes – AXELOR

## **12h00-12h30 – ERP Open Lab : « Découvrez aujourd'hui ce que seront les ERP de demain » (suite)**

- Filip Bossuyt – CEO - Groupe AD ULTIMA

## **11h45-13h00 - Table ronde : «Choix de l'ERP (2ème partie) : Choix de la solution et du partenaire intégrateur, mise en œuvre, formation des utilisateurs, bascule et montée en production» (1er débat)**

Trouver les bonnes extensions métier, anticiper la gestion du changement, préparer le déploiement et la montée en charge... Le tout sans dérive coûts/délais ! Cela devrait être possible en appliquant les facteurs-clés de succès qui seront évoqués ici.

- Christophe Fritsch – Responsable Consultants – DIVALTO
- Cécile Régnard - Chef de marché - EBP INFORMATIQUE
- Pierre Barrat – Directeur Commercial - Division Distribution - GFI Informatique
- Isabelle Saint-Martin - Chef de marché ERP - SAGE
- Reinier De Quelen – Directeur commercial - SYLOB

## **14h00-15h15 - Table ronde : «Choix de l'ERP (2ème partie) : Choix de la solution et du partenaire intégrateur, mise en œuvre, formation des utilisateurs, bascule et montée en production» (2ème débat)**

Trouver les bonnes extensions métier, anticiper la gestion du changement, préparer le déploiement et la montée en charge... Le tout sans dérive coûts/délais ! Cela devrait être possible en appliquant les facteurs-clés de succès qui seront évoqués ici.

- Pierre Gueguen- Président - UBISTER
- Philippe Plantive - Président du Conseil d'Administration - PROGINOV
- Ahmed Mahcer - Directeur Général - TVH Consulting
- Hervé Petit - ex-DOSI - Branche Légumes d'AGRIAL
- Jean-Sylvanus Olympio – Directeur des Opérations – CONSULTENCIA
- Loïc Busnel - Alliances Manager - CEGID

## **15h30-16h15 - Avis d'experts : «Stratégie(s) gagnante(s) de montée en production du nouvel ERP»**

L'aboutissement de la mise en œuvre d'un ERP n'est pas son démarrage, loin s'en faut ! C'est plutôt une fois atteint le niveau d'activités « normal » de l'entreprise, sur la totalité de ses métiers, directions et services. Entre ces deux étapes, un chemin escarpé : celui de la montée en production du nouveau système. Comment l'emprunter avec succès ?

- Sulian Brajeul – Directeur de Projet - VISEO
- Bernard de Cannière - CEO – AUDAXIS
- Philippe Plantive - Président du Conseil d'Administration - PROGINOV



---

## Mardi 20 septembre 2016

### **14h45-15h00 - Keynote inaugural : « La Demat', clé de la digitalisation de l'entreprise »**

« Digitaliser » l'entreprise par les process, cela peut se faire au coup par coup, anarchiquement, ou bien dans le cadre d'une démarche globale menée sous la férule d'une gouvernance dûment définie et appliquée. Cette dernière doit également porter en elle la stratégie de dématérialisation – de tout ce qui n'est pas nativement digital. Aux entrées, lors des traitements internes, aux sorties : la démat' s'impose indéniablement comme pré-condition à l'entreprise digitale.

- Eric Bussy – Directeur Marketing et Product Management - ESKER

### **15h00-16h15 - Table ronde : « La contractualisation dématérialisée en ligne ou sur tablette : certes pratique, mais est-elle sûre et légale ? Process et solutions pour s'en garantir. »**

On en rêvait, la démat' l'a fait : entrer dans un magasin et – sur une impulsion – acheter produits ou services sans être freiné(e) par des demandes de documents justificatifs et autres « scribouilles » administratives. Désormais on peut contractualiser avec fluidité – votre photo, celle de votre carte d'identité, quelques informations bancaires, une vague signature sur la tablette du vendeur et hop, c'est réglé. Génial mais... au fait, comment s'assure-t-on de la légalité de cette transaction, côté vendeurs mais aussi côté clients ? Comment sont réellement faites les vérifications en back-office ? Que se passe-t-il en cas d'usurpation d'identité ? Réponses.

- Pascal Colin - Managing Director & VP Sales - DOCUSIGN, accompagné d'un client

- Maria Jakubowska – ECM Consulting Director - COMARCH

- Edouard Noury - Sales Manager – ITESOFT

- Jean-Marie Simon - Directeur CegeDIM Global Payments – CEGEDIM

### **16h30-17h00 - Demat'Open Lab : « La voiture qui permet de signer des contrats et de payer... »**

Il s'agit d'un prototype que la R&D de DocuSign a développé en collaboration avec VISA. Démonstration.

- Mickael Lakhall - Product Marketing - DOCUSIGN

---

## Mercredi 21 septembre 2016

### **10h00-10h45 - Avis d'experts : « La pérennité de vos documents numériques, parlons-en »**

Qu'en est-il réellement de la longévité de mes documents dématérialisés et, plus généralement, des flux numériques reçus, traités, générés, stockés, archivés au fil des activités de mon entreprise ? Les aspects juridiques, techniques, de gouvernance et les bonnes pratiques du sujet seront ici évoqués.

- Camille Begnis – Gérant - NEODOC

### **10h45-12h00 - Table ronde : « Le BPM, puissant moteur de la digitalisation de l'entreprise. Pourquoi ? Comment le déployer dans l'entreprise ? »**

L'amélioration des performances de l'entreprise par l'optimisation des processus n'est pas, en soi, chose nouvelle. Mais le BPM représente un formidable atout : il concrétise partout où il est installé – le long des grands processus-clés – l'entreprise digitale ! Explications.

- François Bonnet – Responsable marketing Produit - ITESOFT, accompagné d'un client

- Xavier-Pierre Bez – Directeur du développement - DETERMINE

- Noureddine Lamriri - Chef de produits et consultant expert - EVERTEAM



## **12h00-13h00 - Table ronde : « Factures électroniques, fiches-produit, catalogues numériques... : atouts & limites de l'EDI »**

L'EDI reste un formidable outil d'automatisation des échanges structurés. Il permet de traiter facilement le process commandes-factures-livraisons-paiements ; d'émettre, de mettre-à-jour et de recevoir des fiches-produits normalisées ; d'accéder et de mettre à jour instantanément et globalement des catalogues numériques ; et bien d'autres services encore. Tour d'horizon avec les leaders de cette activité.

- André Ferrari – CEO - Tenor EDI Services
- Frédéric Maurizot – Directeur général adjoint - @GP
- Sacha Huberdeau – Directeur commercial et marketing - EuroEDI
- Bruno Contrepoids - DSI - ORIENTIS (Kusmi Tea)
- Christophe Viry - Product Marketing Manager integration & collaboration multientreprises - GENERIX Group

## **12h15-12h45 – Keynote : « Privacy shield : qu'apporte ce texte à la Confiance numérique ? »**

Quoi pour sauver du fiasco l'accord « Safe Harbour », encadrant – soi-disant – l'exportation de nos données européennes sur les serveurs des multinationales américaines ? Le « Privacy Shield », négocié en urgence et signé à la va-vite il y a quelques semaines entre les parties (EU-US), serait déjà promis à un sombre avenir. Alors, et cette Confiance numérique ? Comment créer les conditions – d'équilibre et de légalité - entre les 2 blocs ?

- Maître Marc-Antoine LEDIEU - Avocat

## **14h00-14h45 - Avis d'experts DFCG : « PME, conduire un projet de dématérialisation »**

Est-il plus simple de dématérialiser lorsqu'on est une PME qu'un grand compte ? Si les volumes sont différents, les ROI le sont également. Il faut donc entamer la bonne démarche et mettre en oeuvre les justes solutions. Voici comment.

- Cédric Guiollot – Membre de la commission SI de la DFCG, Directeur Financial Planning & Analysis – PARAMOUNT
- Dominique Hello - Membre de la commission SI de la DFCG, Consultant - DME PERFORMANCE

## **14h45-16h00 - Table ronde : « Facture électronique : constituer, documenter, sécuriser et contrôler sa piste d'audit fiable. Conseils et bonnes pratiques »**

Conditions sine qua non à la bonne légalité de la facture électronique, la piste d'audit fiable requiert la stricte mise en oeuvre de mesures et de moyens techniques et comptables. Mieux vaut donc s'en garantir plutôt que de risquer les foudres de l'administration fiscale... D'autant que l'absence de « PAF » peut entraîner, sur les factures entrantes, la remise en cause de la récupération de la TVA ; sur les sortantes, la remise en cause du caractère original de la facture de vente émise. Mieux vaut être averti(e)...

- Thibault De Valroger - Directeur du Business Development - DOCUSIGN
- Nathalie Chupin-Peresson – Responsable des Ventes – ESKER France
- Bernard Remacle - Directeur du Centre Excellence - BASWARE
- Xavier Riehl - Directeur du Département Systèmes d'Informations et Administration (D.S.I.A.) - KONICA MINOLTA
- Eric Brétéché – Product Marketing Manager - ITESOFT
- Jérôme Mendiela - Responsable Alliances et Partenariat - NUMEN

## **16h15-17h30 - Table ronde : « GED 3.0 : une nouvelle génération formidable ? Fonctionnalités, atouts, bénéfices... »**

Les solutions GED nouvelle génération ont intégré les nouveaux besoins des entreprises – et les nouveaux usages des utilisateurs – en particulier face à l'explosion de données digitales, structurées ou non-structurées. Cloud, réseaux sociaux, nouveaux espaces de collaboration, coûts d'exploitation maîtrisés... il y a long à en dire et à découvrir.

- Patrick Michels - Directeur de la Business Unit « Logiciels » - EVERIAL
- Théo Hivart – Directeur des Opérations - CD DOC
- Autres intervenants en cours de confirmation

## **17h30-18h00 - Demat'Open Lab : Découvrons dès aujourd'hui ce que sera la Demat' de demain...**



**Jeudi 22 septembre 2016**

## **10h00-10h20 - Keynote : «Il faut accélérer la démat' RH : voici pourquoi»**

Entre la DSN (qui tire à sa fin) et le prélèvement à la source (qui s'annonce pour 2018), notre pays est en passe de réussir une transformation digitale très avancée. Reste que le principal concerné – le salarié – n'a pas encore franchi le Rubicon numérique. Pire, il tergiverse quant à accepter, ou non, de recevoir sa fiche de paye en version numérique. Pourtant, si l'on veut des traitements rapides et justes, des administrations efficaces et un choc de simplification... faut y aller, et sans attendre !

- Isabelle Marin - Responsable offre RH - CEGID

## **10h30-11h45 - Table ronde : «Courriers entrants, circulants et sortants : les clés de la mise en oeuvre de leur dématérialisation. Conseils et solutions»**

Avec tout le recul des expériences d'ores et déjà réalisées, avec toutes les offres de services, avec toutes les solutions présentes sur le marché français : il n'y a plus de raison de retarder la dématérialisation de tous ces documents. D'autant qu'à la clé, leur fluidification permet efficacité, réactivité et... bénéfiques.

- Michel Gilloux – Directeur de Pôle LAD/OCR – SERES, accompagné d'un client

- Aurélie Rocamora - Chef de projet - EVERIAL

- Thomas Honegger – Directeur filiale France – ESKER

- Chrystelle Verlaguet - Directrice Solutions Dématérialisation et Editique - NEOPOST

## **12h00-12h45 - Avis d'experts : «La Blockchain, "ubérisateur" des tiers de confiance ? »**

« De façon générale, des blockchains pourraient remplacer la plupart des « tiers de confiance » centralisés (métiers de banques, notaires, cadastre,...) par des systèmes informatiques distribués », indique le site prosélyte BlockchainFrance.net. Vu l'intérêt pressant qu'en ont la plupart des grands comptes (et pas seulement les banques et les assurances), on peut se demander si une « ubérisation » de grande ampleur n'est pas d'ores et déjà en marche.

- Frédéric Maserati - Directeur conseil - KEYRUS Management

- Eric Levy Bencheton –Blockchain Strategist – KEYRUS

## **14h00-14h45 - Avis d'experts : « DSN phase 3 : comment s'y prendre ? »**

La DSN, entamée il y a deux années, est entrée depuis cet été dans sa phase 3. Au 1er janvier prochain, les entreprises de toutes tailles et de tous CA devront/auront franchi l'ultime étape. Cette phase est-elle plus complexe que les précédentes ? Pourquoi ? Quelles sont donc les bons conseils pour « y passer » sans délai ni encombre ? Réponses de deux spécialistes.

- Antoine Hermet – Directeur projet DSN – SAGE

- Jérôme Ricard - Responsable Business Development, Expert DSN - CEGID

## **15h00-16h15 - Table ronde : «Archiver les données numériques confidentielles : quelles précautions ? Quelle gouvernance ? Quelles offres logicielles et de services ? »**

C'est un sujet de grande importance et qui concerne quasi-quotidiennement tous les dirigeants de toutes les entreprises. Qu'ils travaillent dans des domaines spécifiques en matière de confidentialité (santé, défense/police, banque... ) ou pas, il est toujours un moment où des données revêtent valeur de confidentialité – temporaire, définitive, pour telle ou telle catégorie de personnes, etc.) Les archiver constitue donc un vrai casse-tête qui ne peut être résolu sans la mise en place d'une politique doublée d'une gouvernance globale et durable. Des professionnels du conseil, des services, de l'édition et du hardware débattront des bonnes pratiques en la matière et nous délivreront de précieux conseils.

- Charles du Boullay - Directeur Général - CDC Arkhinéo, accompagné d'un client

- Clément Lefebure - Avant-vente chargé du développement numérique - NOVARCHIVE

- Philippe Bézamat - DSI - PRAGMATIK, (Groupe Rousselet anciennement Groupe G7)

- Sandrine Soulas – Responsable du Département, Archives du groupe – LA POSTE



## Mardi 20 septembre 2016

### **14h45-16h00 - Table ronde : « Le Coût Total d'Achat, indicateur-clé en perpétuel changement : comment le calculer ? Qu'en font réellement les directions achats ? »**

Le calcul du vrai coût d'un achat varie au fil des ans, selon la stratégie achats des entreprises, selon leurs spécificités comptables et jusqu'à la part DD et RSE qu'elles veulent bien mettre dedans. Sans parler du coût de possession et d'exploitation. De fait, comment le calculer à minima, et surtout, à quelles justifications sert ce CTA ? Réponses.

- Geoffroy Naegelen - Directeur - BRAVOSOLUTION
- Gérard Dahan - General Manager Emea - IVALUA
- Sylvie Noël - Directrice des Achats - COVEA
- Autres intervenants en cours de confirmation

### **16h00-17h00 – Bonnes pratiques autour du Procure-to-pay (1ère partie) : « Retours d'expérience »**

Avec l'order-to-cash, ce processus est l'un des plus intéressants à mettre en œuvre pour l'entreprise, comme pour ses partenaires. Comment le faire avec succès ? Voici des cas-clients.

- 16h00-16h30 : Patrick Chabannes – Senior Solution Strategist – DETERMINE, accompagné d'un client
- 16h30-17h00 : Nicolas Gudrin – Directeur – BASWARE, accompagné d'un client

## Mercredi 21 septembre 2016

### **09h45-11h00 - Table ronde : « Multiplication des réseaux fournisseurs : selon quels critères choisir le bon ? Pour quels bénéfices garantis ? »**

Relier les grands donneurs d'ordres aux myriades de fournisseurs globaux, via des systèmes tiers : en soi, le concept n'est pas nouveau. Mais ce qui l'est, ce sont les services de plus en plus diversifiés apportés par les opérateurs, tant pour le buy-side (zones privées, enchères, émission/gestion de la facturation, etc...) que pour le sell-side (promotion, financement dont reverse-factoring, émission et recouvrement des factures dématérialisées,...). Comment bien différencier ces plates-formes ? Que signifie s'engager avec l'une ou l'autre (que l'on soit vendeurs ou acheteurs) ? Débat.

- Bernard Remacle - Directeur du Centre Excellence - BASWARE
- Gilles Bismuth - Directeur Business Development - IVALUA
- Martial Gérardin - Managing Director Europe - PERFECT COMMERCE, accompagné d'un client (sous réserve)

### **15h00-16h15 - Table ronde : « Catalogues : en punch-out, en interne, via Parangon GS1, sur les réseaux fournisseurs, via une place de marché... Peut-on simplifier leur consultation et garantir l'achat du bon produit au bon prix ? »**

Que demande-t-on à un catalogue électronique ? Qu'il soit accessible partout, instantanément et toujours à jour, facile à modifier, comprenant des « vues » (et des tarifs) privés, et que son administration soit si possible faite en externe... Une fois cette wish-list posée, il reste à comparer les offres de services existantes, leurs atouts et leurs limites. Ce sera l'occasion de cette table ronde.

- Thierry Salaun - Directeur Indicia et Responsable de l'Offre de Service - IVALUA accompagné d'un client
- Dominique Anée - Directeur commercial des solutions fiches produits - @GP
- Xavier-Pierre Bez - Directeur du développement - DETERMINE
- Martial Gérardin - Managing Director Europe - PERFECT COMMERCE
- Bertrand Billin - Chef de projet informatique - AUSHOPPING (Groupe Auchan)
- Vincent Hacq - Consultant - AUDAXIS
- Sylvain Feraud - Directeur Procurement - LABORATOIRES SERVIER

### **16h30-18h00 – eACHATS Open Lab : « Découvrir aujourd'hui les eAchats de demain »**

Les temps changent ; les achats évoluent et les outils en sont moteurs. En voici la preuve concrète.

- 16h30-17h00 – « Le collaboratif comme levier d'innovation, un avenir pour les Achats ? » par Driss Rachdi – Président-Directeur Général - AXISCOPE
- 17h00-17h30 - par Patrick Chabannes – Senior Solution Strategist - DETERMINE
- 17h30-18h00 – « Bientôt le Business Social Network » par Martial Gérardin – Managing Director Europe – PERFECT COMMERCE



**Jeudi 22 septembre 2016**

## **10h00-11h15 - Table ronde : « Maîtrise des risques fournisseurs : des approches variées, des solutions progicielles diverses, des résultats certains »**

Si la crise a apporté quelques bienfaits (!), c'est sans doute dans la façon – désormais très mature – qu'ont les donneurs d'ordres (et parfois les plus grands) de traiter le risque fournisseur. Il faut dire que le sujet est d'une grande complexité, car relevant de l'analyse de causes nombreuses, inhomogènes et multifactorielles. Comment appliquer des modèles (s'il y en a) ? Comment s'aider des approches big data, de l'analytics et de l'IA ? Comment être certain du bon niveau de maîtrise des fournisseurs stratégiques/prioritaires ? Réponses.

- Nicolas Machuel - Directeur – BRAVOSOLUTION

- Gilles Bismuth - Directeur Business Development - IVALUA

- Franck Le Tendre - VP Exécutif Europe de l'Ouest et Directeur Général France - SYNERTRADE

- Autre intervenant en cours de confirmation

## **11h30-12h00 - Bonnes pratiques autour de l'analyse des dépenses : « Retours d'expérience »**

« Dis-moi comment tu dépenses, je te dirai qui tu es ! ». Le vrai défi de cet adage est bien de savoir qualifier, avec finesse, ses dépenses avant que de les maîtriser. Voyons, par le cas-client, ce qu'il en est.

- 11h30-12h00 : Claude Moins - Directrice du pôle solution – BRAVOSOLUTION avec Benjamin Hulot - Directeur Pilotage et Processus Achats – VEOLIA

## **14h00-15h00 - Table ronde : « Performances Fournisseurs & plans d'actions : avec quels outils conduire ces projets prioritaires ? »**

En a-t-on fini avec les (bons) vieux portails/extranets ? Sans aucun doute ils ont fait leur temps... Mais par quoi et comment les remplacer ? Dans le sens « entrant » (vu du donneur d'ordres), les sources, la nature des données et les canaux sont pléthoriques et hétérogènes. Dans le sens « sortant » (vers le fournisseur), les éléments des plans d'action, le suivi des effets de leur mise en œuvre et les boucles d'amélioration sont tout aussi complexes à piloter. Comment s'y prendre ; quels outils en structurent et facilitent la gestion ? Tour d'horizon.

- Aldric Vignon - Directeur pôle Conseil – BRAVOSOLUTION

- Thierry Salaun - Directeur Indicia et Responsable de l'Offre de Service – IVALUA, accompagné d'un client

- Franck Le Tendre - VP Exécutif Europe de l'Ouest et Directeur Général France - SYNERTRADE

- Autre intervenant en cours de confirmation

## **15h00-16h00 – Bonnes pratiques autour du Procure-to-pay (2ème partie) : « Retours d'expérience »**

Avec l'order-to-cash, ce processus est l'un des plus intéressants à mettre en œuvre pour l'entreprise, comme pour ses partenaires. Comment le faire avec succès ? Voici des cas-clients.

- 15h00-15h30 : Gérard Dahan – General Manager Emea – IVALUA accompagné de Mathieu Bannwarth - Finance Information System Program Director - INGENICO Group

- 15h30-16h00 : Martial Gérardin – Managing Director Europe – PERFECT COMMERCE accompagné de Joël Gosse - UNIHA / CHU Amiens

---

## Mardi 20 septembre 2016

### **15h00-16h15 - Table ronde : « Peut-on développer la vente directe sur les réseaux sociaux ? Pourquoi ? Comment ? Avec quels outils ? »**

Si, pour ce qui est de la notoriété et de la e-réputation, les réseaux sociaux ont montré l'étendue de leurs pouvoirs, la question de la « transformation directe » et de l'achat impulsif reste en suspens. Côté vendeurs certaines démarches existent pourtant, encore renforcées par des outils novateurs. Découverte.

- Samuel Gourrier – Responsable d'Offres / Business Manager – ISATECH, accompagné de son client Brainsonic (sous réserve)
- Autres intervenants en cours de confirmation

### **16h30-17h30 – Bonnes pratiques autour du CRM : « Des campagnes quali plutôt que quanti. Et qui rapportent vraiment ! »**

Laisser aux entreprises les moins avancées l'approche massive, écrasante, entêtante et au taux de transformation décevant pour basculer dans l'ère du qualitatif, du « smart »... c'est possible et rentable ! Voici concrètement la preuve par des cas-clients.

- « Performance marketing : comment réussir à atteindre et à convaincre nos cibles sans les harceler ? » par Sébastien Henrot - Directeur Général - INES CRM accompagné de Philippe Bertin - Directeur Général – INDEXEL et de Stéphane Couleaud – Président-Directeur Général - WEBMECANIK
- Jean-Noël Barat – Responsable des ventes - MISMO Informatique accompagné de son client TIMCOD (sous réserve)

---

## Mercredi 21 septembre 2016

### **09h45-11h00 - Table ronde : « Marketing de proximité, événementiel, social et traditionnel : savoir tirer partie du grand mix de données ! »**

Oui, en matière de marketing aussi, trop de données tue le... marketing ! Pour autant, pas question de se priver de la manne informative que remontent aujourd'hui les différents canaux. Mais ces données – peu ou prou structurées – doivent, une fois transformées en informations, rendre lisibles les envies, avis et comportements des consommateurs. Comment extraire et exploiter ces pépites ? Réponses.

- David Capin - Sales Manager, Commerce & Marketing / CEC - SAP hybrid
- Sébastien Henrot - Directeur Général - INES CRM
- Alexandre Lebreton – Directeur Marketing Innovation- MISMO Informatique
- Stéphane Py - Directeur du Développement - NOMINATION

### **11h00-12h00 – Bonnes pratiques autour du CRM : « Données personnelles & e-Marketing : comment rester juridiquement clean ? »**

Attention, tout n'est pas possible en matière récupération, exploitation et circulation de données personnelles ! Et les règles sont, en ce domaine, sinon mouvantes au moins en constante évolution. Voyons ce que font les entreprises les plus averties ; et ce que conseillent les hommes de loi.

- Jérôme Duchesne - Directeur associé - SYD Conseil, accompagné Bertrand Dosseur - Directeur Marketing - EXPLORE
- Olivier Itéanu – Avocat à la Cour – ITEANU Avocats

### **12h00-12h30 – CRM Open Lab : « Ce que seront les solutions CRM de demain »**

- Par Dominique Gire – Président et co-fondateur - Novulys

### **14h00-15h15 - Table ronde : « UX - User eXperience : la recueillir, l'analyser, l'implémenter, l'optimiser... »**

Dans son acception ISO, l'expérience utilisateur est supposée satisfaire « aux réponses et aux perceptions d'une personne qui résultent de l'usage ou de l'anticipation de l'usage d'un produit, d'un service ou d'un système ». Facile à dire. Mais des méthodes et des outils permettent désormais de la définir et de l'implémenter. Et pas uniquement pour des besoins « design » : y compris pour la vente sur le web.

- Damien Alexandre - Head of User Experience - SAP France
- Sarah Colichet - Consultante fidélisation & marketing – COMARCH
- Stéphane Calimodio – Associé fondateur ; Responsable division CRM – SYNOLIA
- Autre intervenant en cours de validation

## **16h30-17h30 – Bonnes pratiques autour du CRM : « Equiper tous les collaborateurs nomades en CRM mobile » (1ère partie)**

« Mobility for business ! », le mot d'ordre – partout - se généralise. Voici comment s'y prendre, sur la foi de retours concrets d'expérience.

- « Comment Kubota a révolutionné ses ventes avec ses distributeurs grâce au CRM mobile » par Cédric Meyer - Cloud Practice & Customer Engagement Expert - SOA People et son client KUBOTA.
- Cédric Suire - Chef de Marché solutions de gestion et d'encaissement - SAGE

---

## **Jeudi 22 septembre 2016**

### **10h00-10h30 – CRM Open Lab : « Ce que seront les solutions CRM de demain »**

- « De la vente au service client : Quels outils pour prendre soin de vos clients ? » par Microsoft

### **10h30-11h45 - Table ronde : «Du CRM mobile ? Oui, mais opérationnel aussi en mode déconnecté ! »**

Connaissez-vous quelque chose de plus frustrant et démobilisant que « l'impuissance déconnectée » ? En l'absence de signal, malgré le plus bel outil commercial du monde, il vous est impossible d'actualiser le CRM, et même parfois de contractualiser. Voilà comment perdre la face devant un client... Heureusement des solutions – doublées d'engagements fermes des éditeurs – tendent à éradiquer cette humiliation. Les voici.

- Steve Weihart - Sales Manager, Commerce & Services / CEC - SAP hybris
- Sammah Nasr - Account Manager - INFOR
- Miren Lafourcade – Directrice générale - NOUT accompagnée d'un client
- Hervé Guillaud – Responsable Marketing et Communication - DIMO Software

### **11h45-12h45 – Bonnes pratiques autour du CRM : « Equiper tous les collaborateurs nomades en CRM mobile » (2ème partie)**

« Mobility for business ! », le mot d'ordre – partout - se généralise. Voici comment s'y prendre, sur la foi de retours concrets d'expérience.

- Hervé Guillaud – Responsable Marketing et Communication - DIMO Software
- Pascal Pluchon - Directeur Projets Mobile - MASAO accompagné de Martin Guyon – DSI – Groupe ALES

### **14h15-15h15 - Table ronde : «Stratégie de marque sur le web : bonnes pratiques et maîtrise des risques»**

Ne jouez pas à la roulette russe sur le web avec votre principal actif immatériel ! Une marque, ça se protège, ça se chouchoute, ça s'exploite, ça se défend bec et ongles... Mieux vaut savoir comment ne pas trop en faire, et surtout comment faire « bien ».

- Samuel Gourrier – Responsable d'Offres / Business Manager – ISATECH, accompagné de son client Fleury Michon (sous réserve)
- Autres intervenants en cours de confirmation

**Mardi 20 septembre 2016**

## **14h45-15h45 - Table ronde : « Big Data & Smart Data au service des DAF : vers une gestion inédite de l'entreprise... »**

L'exploitation automatisée de données structurées et maintenant de données hétérogènes, voire non-structurées, offre aux DAF des gains de productivité considérables et une puissance de surveillance, d'analyse et d'interprétation inégalée. Ce qui se profile désormais avec le Big Data et l'Analytics, c'est bien plus une façon nouvelle de diriger financièrement l'entreprise : en temps réel, avec des indicateurs novateurs et des moyens exploratoires – prospectifs et simulateurs – édifiants. Le DAF lui-même en trouvera sa fonction considérablement enrichie et transformée...

- Alexis Sainte-Beuve - Sales Manager EPM / GRC - SAP France
- Claude Cordier - Product Marketing Director – SAGE
- Alexis Uzan – Responsable de l'offre Finances - CEGID (sous réserve)
- Clément Guillon – Directeur général délégué - VERTEEGO

## **16h00-17h00 – Bonnes pratiques autour du Big Data : « Comment nous avons gagné de nouveaux clients avec notre solution Big Data »**

Sortir de la théorie du « big-bang-big data » et se tourner vers les bénéfices concrets de sa mise en application, tout en mettant en exergue les facteurs de succès et les « warnings ». Voilà le but de ce témoignage-client.

- Olivier Toledano – CMO et Co-fondateur - ByPATH accompagné de son client Bouygues Télécoms (sous réserve)
- Autres intervenants en cours de confirmation

## **17h00-18h00 – Bonnes pratiques autour du BI : « Déploiement de l'analytique en temps réel – In Memory » (1ère partie)**

Du plus petit service à la plus grande direction de l'entreprise, les doter de capacités d'analyse et de simulation temps réel va transformer totalement leurs pratiques métiers, les modes et la pertinence des décisions qui seront prises. N'est-ce abordable que pour les entreprises les plus riches ou les plus avancées technologiquement ? Que nenni ! Et voici la preuve.

- 17h00-17h30 : Marie Royen - Business Analytics Expert - SOA People
- 17h30-18h00 : Olivier Delande – Directeur Offres - 2B CONSULTING accompagné de son client IDEX (sous réserve)

**Mercredi 21 septembre 2016**

## **11h00-11h30 – Bonnes pratiques autour du BI : « Déploiement de l'analytique en temps réel – In Memory » (2ème partie)**

Du plus petit service à la plus grande direction de l'entreprise, les doter de capacités d'analyse et de simulation temps réel va transformer totalement leurs pratiques métiers, les modes et la pertinence des décisions qui seront prises. N'est-ce abordable que pour les entreprises les plus riches ou les plus avancées technologiquement ? Que nenni ! Et voici la preuve.

- Donald Zonnahoue – Principal Consultant - JEDOX et Maxime Deschamps - Chef de Projets Déploiements - MicroDON

## **11h30-12h00 - BI Open Lab : « Découvrez aujourd'hui ce que sera le BI demain »**

- « L'analytique dans le cloud : quelle valeur pour les métiers ? » par Thierry Pierre, SAP France

## **15h15-16h30 - Table ronde : « BI mobile : à quoi peut-on prétendre, à quoi doit-on renoncer ? »**

Alors que pour le CRM la mobilité n'est pas encore généralisée, se profile déjà une demande – certes d'une population différente – pour une BI à disposition des décideurs et autres personnes directement concernées. Mais les exigences de ces derniers – un outil léger, rapide, puissant, complet et opérationnel même en mode déconnecté – sont-elles compatibles avec ce que l'on sait faire aujourd'hui ? Et si on y parvient, quels sont les réels bénéfices ? Explications.

- Benjamin Soyer – Analytics Team Leader - 2B CONSULTING accompagné de son client HAVAS (sous réserve)
- Autres intervenants en cours de confirmation

## **17h30-18h00 - BI Open Lab : « Découvrez aujourd'hui ce que sera le BI demain »**

- « Analytics : la science-fiction est-elle à notre portée ? » par Marie Royen - Business Analytics Expert - SOA People



# Les conférences et tables rondes



**Jeudi 22 septembre 2016**

## **10h00-11h15 - Table ronde : « Business Analytics : qu'apporte l'intelligence artificielle ? Les résultats sont-ils probants ? Exemples concrets »**

L'application-vedette d'Hitachi Visualization Predictive Crime Analytics (PCA), soi-disant capable de désigner par anticipation les zones urbaines dans lesquelles vont se tenir des crimes, est l'arbre qui cache la forêt des applications business, pour certaines encore balbutiantes, que nous promettent les nouveaux prosélytes de l'IA, génération 2015-2025. On veut des cas réels pour y croire !

- Intervenants en attente

## **11h15-12h30 - Table ronde : « DataViz : un regard perçant sur le passé, sur le présent et sur le futur immédiat ! Pour quels coûts et quels bénéfices ? »**

« Bien visualiser, c'est déjà bien comprendre »... aussi, la visualisation – si elle n'est pas en soi le traitement des données mais son expression graphique – prend désormais une place inattendue et de choix dans la galerie des outils décisionnels BI. La « mise en scène » des résultats comme celles des projections/simulations proposées aux décideurs est cruciale. Est-ce pour autant un investissement majeur à faire sans délai ? Parlons-en ici.

- Emmanuel Bapt – Chef de Produit Business Intelligence – CEGID

- Jérémy Fain – Président – VERTEEGO

- Autres intervenants en cours de confirmation

## **15h00-16h15 - Table ronde : « Quelles solutions Big Data pour les IOT et le monde connecté ? »**

Objets, réseaux et services connectés « crachent » sans répit, et parfois à jets continus, d'importantes quantités de données qu'il s'agit d'exploiter au fil de l'eau et/ou en les extrayant des data-lakes dans lesquels elles sont stockées. Des trésors sont cachés dedans. Seules des solutions idoines permettent de les y trouver. Voyons lesquels.

- Éric Delattre – Sales Director France for Predictive & BI – SAP

- Valérie Muller – Directeur Général – TBS

- Denis Loeber – Président – ARPA

# Les conférences et tables rondes



**Mardi 20 septembre 2016**

## **14h15 à 15h15 : Réussir sa transformation numérique en environnement IBM i**

La transformation numérique est à la Une de tous les médias et en tête des préoccupations de tous les DSI. Nous vivons une évolution sans précédent des technologies et des usages. Alors que l'IBM i occupe une place centrale dans le SI de votre entreprise, comment et avec quelles techniques réussir cette transformation dans cet environnement si particulier et séculaire ?

## **15h15-16h15 : Vendre son IBM i à sa DG et à ses utilisateurs à l'ère du cloud**

À l'heure de la génération z et du BYOD (Bring Your Own Device), qui modifient en profondeur les usages de l'IT, et du cloud, qui rend les serveurs et les matériels agnostiques, il faut pourtant faire comprendre à sa DG les avantages du i et à ses utilisateurs que c'est la plate-forme la plus efficace pour remplir la mission de l'entreprise. Comment et avec quels arguments.

**Jeudi 22 septembre 2016**

## **15h00-16h00 : Application des nouvelles tables temporelles de la V7.3**

La V7.3 de l'iOS comporte de nombreuses nouveautés, notamment liées à la base de données et à SQL. L'une des plus remarquables est sans conteste les tables temporelles, qui permettent d'avoir une trace de ce qui c'est passé précédemment et d'interroger la base de données telle qu'elle était à une date antérieure. Quelles applications et quelles perspectives pour ces puissantes fonctionnalités.



## Journée Microsoft du Mercredi 21 septembre

### Microsoft Dynamics **Comment accélérer votre transformation numérique avec les solutions Microsoft Dynamics**

- 09h45 - 10h15 : «**Microsoft Dynamics vous présente sa transformation digitale**»  
*Intervenant Microsoft*
- 10h30 - 11h15 : «**Comment capitaliser sur les réseaux sociaux pour accélérer vos ventes et booster votre service client**» *Laurie VAUXEL et Julien CAMBOURNAC, Chefs de Produit Marketing, Microsoft Dynamics CRM*
- 11h30 - 12h15 : «**Digitaliser votre point de vente avec Microsoft Dynamics AX**»  
*Démonstration de Dynamics AX MS-POS réalisée par Laurent GODEL, Dynamics AX for Retail Expert et Estelle DELESSARD, Chef de Produit Marketing Microsoft Dynamics ERP*
- 12h30 - 13h45 : **Cocktail déjeunatoire du club des utilisateurs Microsoft Dynamics (DyNSClub)** - réservé aux clients Microsoft Dynamics
- 14h00 - 14h45 : «**Mettre en place une gestion d'affaires collaborative pour gagner en performance et en rentabilité**» *Morgane MAGDELEINE, Responsable Avant-vente Solutions Dynamics, Viseo et Stéphane MAS, Directeur Administratif et Financier, Derichebourg Atis Aéronautique*
- 15h00 - 15h30 : «**Choisir une solution ERP dans le cloud : pour quels enjeux, quels bénéfices ?**» *Intervenants en cours de confirmation.*
- 15h45 - 16h30 : «**Comment motiver vos équipes commerciales**» *Microsoft Dynamics - Christophe TREMOULINAS, CEO Roodoo Network et Edgar GROSPIRON, Coach Roodoo Network*

Gratuit et  
Confidentiel

### Votre service "Rendez-vous projets" avec **ITfacto.com**

100% pure expertise

Les rendez-vous 100% utiles : Vous avez peu de disponibilité et de temps pour collecter des informations précises, interroger les prestataires et éditeurs, détailler vos questions, débattre d'une solution répondant à un besoin spécifique... Avec les « Rendez-vous projets », vous avez maintenant la possibilité d'optimiser votre participation au salon, aux conférences et tables rondes par des rendez-vous planifiés et personnalisés. Choisissez l'expert et décrivez vos attentes : Les experts de votre choix sont disponibles en tête-à-tête pendant 30 minutes pour travailler avec vous sur vos centres d'intérêt : présentation d'un module logiciel, démonstration produit, assistance sur un point technique de votre choix, étude de solution à un besoin fonctionnel spécifique, recherche de solution alternative, étude d'un cas dans un secteur ou un contexte proche de celui de votre société...

**Un service efficace et gratuit** : Réservez vos créneaux horaires, sélectionnez les experts et indiquez vos attentes sur le site. Votre agenda sera confirmé et vos rendez-vous seront préparés selon vos orientations. Détails et réservations sur [www.salons-solutions.com](http://www.salons-solutions.com)

## Les Partenaires



# TABLES RONDES & CONFÉRENCES SALONS SOLUTIONS 2016 en accès libre

## Programme détaillé et inscription sur [www.salons-solutions.com](http://www.salons-solutions.com)

	MUSSET	PROUST	HUGO	GUITRY	DUMAS	GARY
Mardi 20 septembre	14h15-15h00 Keynote inaugural: «Non, l'appellation ERP n'est pas désuète ! Voici pourquoi.»	14h45-15h15 Keynote inaugural: «La Demat, clé de la digitalisation de l'entreprise»  <b>DocuSign</b>	15h00-16h15 Table ronde : «Peut-on développer la vente directe sur les réseaux sociaux ? Pourquoi ? Comment ? Avec quels outils ?»	14h45-15h45 Table ronde : «Big Data & Smart Data au service des DAF : vers une gestion inédite de l'entreprise...»	14h45-16h00 Table ronde inaugural : «Le Coût Total d'Achat, incalculable en perpétuel changement. Qu'en font réellement les directions achats ? Comment le calculent-elles ?»	14h15-15h15 Réussir sa transformation numérique en environnement IBM
	15h00-16h15 Table ronde : «Cloud des éditeurs d'ERP : points forts et limites » 1er débat	15h15 - 16h30 Table ronde : «La contractualisation dématérialisée en ligne sur tablette : certes pratique, mais est-elle sûre et fiable ? Process et solutions pour s'en garantir.»	16h30 - 17h30 Bonnes Pratiques autour du CRM : « Des campagnes quali plutôt que quanti. Et qui rapportent vraiment ! »	16h00 - 17h00 Bonnes pratiques : « Comment nous avons gagné de nouveaux clients avec notre solution Big Data ? »	16h00-17h00 Bonnes pratiques autour du Procure-to-Pay (1ère partie): retours d'expériences	15h15-16h15 Vendre son IBM à sa DG et à ses utilisateurs à l'ère du cloud
	16h30-17h45 Table ronde : «Faire collaborer efficacement et à moindre coût l'outil de CRM (marque A) avec l'ERP (marque B) et l'Analytics/big data (marque C), est-ce si simple ?»	16h30 - 17h00 DEMAT Open LAB : «Ce que sera la Demat de demain»	17h30-18h15 Table ronde Bosco Awards : «Comment les éditeurs leaders des ERP/CRM envisagent-ils l'avenir ?»	17h00 - 18h00 Bonnes pratiques autour du BI : «Déploiement de l'analytique en temps réel - In Memory» 1ère partie		16h30-17h45 Table ronde : «Cloud des éditeurs d'ERP : points forts et limites » 2ème débat
	MUSSET	PROUST	HUGO	GUITRY	DUMAS	GARY
Mercredi 21 sept. Matin	9h45-10h30 Avis d'Experts : «La base de données de l'ERP est-elle un critère de choix déterminant ?»	10h00 - 10h45 Avis d'Experts : «La pérennité de vos documents numériques, parlons-en !»	<b>JOURNÉE MICROSOFT</b> 09h45 - 10h15 Microsoft Dynamics vous présente sa transformation digitale	9h45-11h00 Table ronde : «Marketing de proximité, événementiel, social et traditionnel : savoir tirer partie du grand mix de données !»	9h45-11h00 Table ronde : «Multiplication des réseaux fournisseurs : selon quels critères choisir le bon ? Pour quels bénéfices garantis ?»	
	10h45-12h00 Table ronde : «C'est décidé, nous passons sur un ERP en SaaS. Comment conduire ce projet avec succès ? » - 1er débat	10h45 - 12h00 Table ronde : «Le BPM, puissant moteur de la digitalisation de l'entreprise. Pourquoi ? Comment le déployer dans l'entreprise ?»	10h30 - 11h15 Comment capitaliser sur les réseaux sociaux pour accélérer vos ventes et booster votre service client	11h00-12h00 Bonnes Pratiques autour du CRM : « Données personnelles & e-Marketing : comment rester juridiquement clean ? »	11h00-12h00 Bonnes pratiques autour du BI : « Données personnelles en temps réel - In Memory » 2ème partie	
	12h15-12h45 Avis d'Experts : «Sécuriser le cœur de gestion de l'entreprise : voici de bons conseils»	12h15 - 12h45 Keynote : «Privacy shield : qu'apporte ce texte à la Confiance numérique ?»	11h30 - 12h15 Digitaliser votre point de vente avec Microsoft Dynamics AX	12h00-12h30 CRM Open LAB : "Découvrir aujourd'hui le CRM de demain..."	12h00-13h00 Table ronde : "Factures électroniques, fiches-produit, catalogues numériques... : atouts & limites de l'EDI"	
Mercredi 21 sept. après-midi	13h45-14h30 Keynote : «3 atouts-clés différenciant les éditeurs locaux d'ERP des multinationaux»	14h00-14h45 Avis d'Experts DFCG : «PME, conduire un projet de dématérialisation»	<b>JOURNÉE MICROSOFT</b> 14h00 - 14h45 Mettre en place une gestion d'affaires collaborative pour gagner en performance et en rentabilité	14h00-15h15 Table ronde : «UX (User eXperience) : la recueillir, l'analyser, l'implémenter, l'optimiser...»	14h00-15h00 L'industrie du futur, nouveaux défis pour les ERP !	14h30-15h45 Table ronde : «C'est décidé, nous passons sur un ERP en SaaS. Comment conduire ce projet avec succès ? » - 2ème débat
	14h30-15h45 Table ronde : «Progrès intégrés de gestion industrielle : quels sont leurs applicatifs déterminants ?»	14h45-16h00 Table ronde : «Facture électronique : constituer, documenter, sécuriser et contrôler sa piste d'audit fiable. Conseils et bonnes pratiques»	15h00 - 15h30 Choisir une solution ERP dans le cloud : pour quels enjeux, quels bénéfices ?	15h15-16h30 Table ronde : «BI mobile : à quoi peut-on prétendre, à quoi doit-on renoncer ?»	15h00 - 16h15 Table ronde : «Catalogues : en punch-out, en interne, via Paragon GS1, sur les réseaux fournisseurs, via une place de marché... Peut-on simplifier leur consultation et garantir l'achat du bon produit au bon prix ?»	16h00-17h15 Table ronde : «Choix de l'ERP (1ère partie) : de l'audit initial au lancement de l'appel d'offres en passant par la rédaction du cahier des charges» - 1er débat
	16h00-16h45 Avis d'Experts : «AMQA-AMQC : outil pour optimiser leur collaboration»	16h15 - 17h30 Table ronde : «GED 3.0 : une nouvelle génération formidable ? Fonctionnalités, atouts, bénéfices...»	15h45 - 16h30 Comment motiver vos équipes commerciales	16h30-17h30 Bonnes Pratiques autour du CRM (1ère partie) : «Equiper tous les collaborateurs nomades en CRM mobile»	16h30-17h30 eACHATS Open LAB : "Découvrir aujourd'hui les eAchats de demain..."	
	16h45-17h45 ERP Open LAB : "Ce que seront les ERP de demain..."	17h30-18h00 -DEMAT Open LAB (suite) : - "Ce que sera la Demat de demain"		17h30-18h00 BI Open LAB : "Découvrir aujourd'hui le BI de demain..."		
	MUSSET	PROUST	HUGO	GUITRY	DUMAS	GARY
Jeudi 22 sept. Matin	10h00-10h30 Keynote : «De l'IA dans les ERP : surenchère technologique ou évolution inéluctable ?»	<b>PROUST</b> 10h00-10h30 Keynote : «Il faut accélérer la demat RH : voici pourquoi»	10h00-10h30 CRM Open LAB (suite) : "Découvrir aujourd'hui le CRM de demain..."	10h00-11h15 Table ronde : «Business Analytics : qu'apporte l'intelligence artificielle ? Les résultats sont-ils probants ? Exemples concrets.»	10h00-11h15 Table ronde : «Maîtrise des risques fournisseurs : des approches variées, des solutions progiciels diverses, des résultats certains»	11h45 - 13h00 Table ronde : «Choix de l'ERP (2ème partie) : Choix de la solution et du partenaire intégrateur, mise en œuvre, formation des utilisateurs, bascule et montée en production» - 1er débat
	10h30-11h45 Table ronde : «Choix de l'ERP (1ère partie) : de l'audit initial au lancement de l'appel d'offres en passant par la rédaction du cahier des charges» - 2ème débat	10h30-11h45 Table ronde : «Courriers entrants, circulants et sortants : les clés de la mise en œuvre de leur dématérialisation. Conseils et solutions»	10h30-11h45 Table ronde : «Du CRM mobile ? Oui, mais opérationnel aussi en mode déconnecté !»	11h15-12h30 Table ronde : «DataViz : un regard perçant sur le passé, sur le présent et sur le futur immédiat ! Pour quels coûts et quels bénéfices ?»	11h30-12h30 Bonnes pratiques autour de l'analyse des dépenses	
	12h00 - 12h30 ERP Open LAB (suite) : "Ce que seront les ERP de demain..."	12h00-12h45 Avis d'Experts : «La Blockchain, ubérisateur des tiers de confiance»	11h45-12h45 Bonnes Pratiques autour du CRM (2ème partie) : «Equiper tous les collaborateurs nomades en CRM mobile»			
Jeudi 22 sept. après-midi	14h00 - 15h15 Table ronde : «Choix de l'ERP (2ème partie) : Choix de la solution et du partenaire intégrateur, mise en œuvre, formation des utilisateurs, bascule et montée en production» - 2ème débat	14h00 - 14h45 Avis d'Experts : «DSN phase 3 : comment s'y prendre ?»	14h15-15h15 Table ronde : «Stratégie de marque sur le web : bonnes pratiques et maîtrise des risques»	14h00-15h00 Table ronde GS1 : "Facture électronique : tirez profit des réglementations !"	14h00-15h00 Table ronde : « Performances Fournisseurs & plans d'actions : avec quels outils conduire ces projets prioritaires ?»	15h00-16h00 Application des nouvelles tables temporelles de la V7.3
	15h30 - 16h15 Avis d'experts : «Stratégie(s) gagnante(s) de montée en production du nouvel ERP»	15h00-16h15 Table ronde : «Archiver les données numériques confidentielles : quelles précautions ? Quelles offres logicielles et de services ?»		15 h00 - 16h15 Table ronde : "Quelles solutions Big Data pour les IOT et le monde connecté ?"	15h00-16h00 Bonnes pratiques autour du Procure-to-Pay (2ème partie) : retours d'expériences	

## Mardi 20 septembre 2016

15h00 – 15h50 : Les industriels de Santé à l'heure du Marketing Multi-Canal : stratégie et mise en œuvre par IMS HEALTH

16h00 – 17h50 : Vitrine d'excellence du Numérique Rhône-Alpes - Edition Automne 2016 par CABINET GTEC et le Clus'R Numérique. Cet événement est réservé aux journalistes, pigistes et blogueurs.

16h00 – 16h50 : Collaborative, ouverte, mobile et design : oubliez vos préjugés sur la GED ! par EVERIAL

## Mercredi 21 septembre 2016

10h00 – 10h50 : INSIDE, Solution in Memory de Reporting sur Excel@ automatisant la production de vos tableaux de bord et l'analyse des données grâce à une connexion en temps réel à vos données de gestion. par INFINEO

10h00 – 10h50 : Réussir votre projet Facture DEMAT Public/Privé. par EDICOM

10h00 – 10h50 : Intégration E-commerce B to B et ERP : Solution Open Source pour les sièges européens d'une Multinationale. par AUDAXIS

11h00 – 11h50 : Dématérialisation des factures fournisseurs : quel retour sur investissement espérer et comment le mesurer ? par ESKER

11h00 – 11h50 : Dématérialisation et ERP : solution Serensia / Qualiac par QUALIAC

11h15 – 12h15 : Dématérialisation des factures fournisseurs et GED, un 1er pas vers l'entreprise numérique et la transformation digitale par DIMO SOFTWARE

12h00 – 12h50 : Plateforme Qlik : visualisez – explorez – décidez ! par DIMO SOFTWARE

12h00 – 12h50 : Numérisation des documents et destruction des originaux : enjeux et bénéfices pour votre organisation documentaire par LOCARCHIVES

12h30 – 13h20 : Nostalgie du Cahier des Charges, Avenir du Proof of Concept par TVH CONSULTING

13h00 – 13h50 : Fiabiliser votre "back office" tout simplement ... en gérant vos activités par MAFISYS

13h00 – 13h50 : Simplifier la gestion de ses archives physiques et électroniques par NOVARCHIVE

14h00 – 14h50 : Atelier de ARCHIPELIA

14h00 – 14h50 : Unification de processus de gestion de factures pour les entreprises multinationales. Deux cas client - implémentation globale de la GED chez Technicolor et Valeant par COMARCH

15h00 – 15h50 : Optimiser la relation client grâce à la digitalisation des processus documentaires par MARKESS

15h00 – 15h50 : une approche innovante de traitement des factures fournisseurs par ITESOFT

16h00 – 16h50 : Epicor ERP, Solution Digitale, à l'heure de l'entreprise connectée par EPICOR

16h00 – 16h50 : La dématérialisation du courrier entrant : de la numérisation à la gestion des dossiers (case management) : cas d'application en milieu bancaire avec notre partenaire Everteam par SPIGRAPH

16h50 – 17h50 : Transformez votre CRM en GPS commercial - Présentation du connecteur Nomination / Dynamic par NOMINATION

17h00 – 17h50 : Analyse prédictive, machine learning, services de données cloud : la nouvelle génération de solutions IBM Analytics transforme la Business Intelligence par 2B CONSULTING

17h00 – 17h50 : Comment l'amélioration de l'expérience utilisateur contribue à l'amélioration de l'expérience des clients finaux par PRODDWARE

## Jeudi 22 septembre 2016

09h45 – 10h45 : Datavisualisation & la BI Agile par POLARYS

10h00 – 10h50 : Pourquoi choisir un ERP Open Source ? par AXELOR

10h00 – 10h50 : Evaluez votre maturité numérique pour révéler votre potentiel disruptif par CANON

10h45 – 11h45 : POSTE CLIENT : Et si courir après vos clients ne servait à rien pour être payé à l'heure ? par DIMO SOFTWARE

11h00 – 11h50 : Dématérialisez vos factures fournisseurs (et autres documents) sur SharePoint Online ou IBM ECM : cas d'application avec notre partenaire DSInformatique Diffusion par SPIGRAPH

11h00 – 11h50 : Comment gérer les ventes omnicanal et répondre aux nouveaux comportements d'achats depuis un outil unique par COMARCH

12h00 – 12h50 : Best practices SRM : analyser et comprendre les données fournisseurs pour mieux collaborer par SYNERTRADE

12h00 – 12h50 : Externaliser la gestion d'un processus métier : enjeux, enseignements, motivations et précautions pour vos futurs projets. par EVERIAL

13h00 – 13h50 : Jusqu'où intégrer la GED avec son ERP ? par DOCUWARE

13h00 – 13h50 : Jusqu'où piloter sa Supply Chain avec un ERP ? par ALOER

14h00 – 14h50 : Comment rationaliser vos prévisions et optimiser votre pilotage financier ? par JEDOX

14h00 – 14h50 : Et si vous imaginiez la dématérialisation achats et factures autrement ? par YOOZ

14h00 – 14h50 : Optimiser son capital data BtoB dans son CRM par NOMINATION

15h00 – 15h50 : Connecter sa GED et son ERP en toute simplicité par ELO DIGITAL

15h00 – 15h50 : Datavisualisation et mobilité : les enjeux de la self-service BI par SOLUTIONS BI

16h00 – 16h50 : Master Data Management pour les industries de santé : libérez la puissance de vos données et dopez votre système décisionnel par IMS HEALTH

Programme détaillé et inscription sur [www.salons-solutions.com](http://www.salons-solutions.com)

## INFORMATIONS PRATIQUES

**Horaires :** **Mardi 20 septembre 2016 de 14:00 à 18:30**  
**Mercredi 21 septembre 2016 de 09:30 à 18:30**  
**Jeudi 22 septembre 2016 de 09:30 à 17:30**

**Lieu :** Paris Expo - Porte de Versailles - Pavillon 2.2  
1 place de la Porte de Versailles - 75015 PARIS

### Accès :

• **en bus :** Station "Porte de Versailles", lignes 39 et 80 • **en métro :** Ligne n° 12 (Mairie d'Issy – Porte de la Chapelle, direction Mairie d'Issy) Station Porte de Versailles - Sortie Paris Expo • **en Tramway :** Station "Porte de Versailles", T3 • **par avion (Air France, transporteur officiel) :** des réductions sont appliquées sur une très large gamme de tarifs dans toutes les classes de transport (Espace Affaires, Tempo) • **par train :** Réduction SNCF sur demande par mail en précisant l'adresse d'envoi des coupons de réduction et le nom du salon

Organisation : INFOPROMOTIONS - [www.groupe-solutions.fr](http://www.groupe-solutions.fr)

INVITATION OFFERTE PAR :



**INFOPROMOTIONS**  
LES SALONS SOLUTIONS