

Info Presse N°4...

TOUTES LES CONFERENCES ET LES ATELIERS EXPOSANTS...

... ET LES CONFERENCES MICROSOFT

AVEC LE LANCEMENT DE MICROSOFT DYNAMICS NAV 2013



2*, 3 & 4 octobre 2012 - CNIT - Paris La Défense
* à partir de 14h

**L'ÉVÉNEMENT EUROPÉEN DÉDIÉ AUX OUTILS ET AUX APPLICATIONS
POUR LA GESTION DE L'ENTREPRISE
LES CONFÉRENCES & TABLES RONDES ERP**

Les **Conférences**, organisés conjointement à l'exposition, mettront en valeur les applications, outils et témoignages dans les domaines des ERP, du SaaS, de la dématérialisation, de l'archivage en ligne, du CRM, de l'e-achat, du SCM et de la BI...

MARDI 2 OCTOBRE

14h15 à 15h30 – **ERP1 : Pour les TPE et les PME, il faut des PGI « tout en agilité, tout en mobilité » : oui mais lesquels ?**

Ca en est fini du temps des « ERP-carcans », rigides et surdimensionnés, que l'on faisait entrer au chaussepied dans les ordinateurs des PME ! Ces entreprises ont considérablement changé sous l'effet de la crise tant sur le plan organisationnel que de leurs modèles d'activité et de génération de business. Simultanément, l'évolution fulgurante des TICs a fait en sorte que les solutions de gestion se sont totalement transformées structurellement, fonctionnellement et technologiquement. Avons-nous enfin atteint un point d'adéquation « besoins-solutions » en matière de PGI ? On en débattera ici.

Animé(e) par Patrick Rahali – *Analyste senior – LE CXP*

Intervenants :

- Frédéric PUCHE, *Business Development Mobility/CRM, SAP FRANCE*
- Patrice CASTEJON, *Président-directeur général, AVENUE SOFTWARE*
- Vincent LAURAIN, *Directeur prospective Produit, DIVALTO*
- Philippe PLANTIVE, *Directeur Général, PROGINOV*
- Miren LAFOURCADE, *Directrice Générale, NOUT*
- Thierry CHARLES, *Chef de projet, TV SUD*

14h30 à 15h30 - **CRM1 : e-Réputation de l'entreprise sur les blogs, communautés, réseaux sociaux, plates-formes vidéos, médias... : pourquoi il faut impérativement la gérer, et comment ? »**

Aux médias traditionnels, généralement mis en « coupe réglée » par les annonceurs, s'ajoutent désormais une myriade de canaux de communication hors média. Sur ceux-là, se font et se défont à très grande vitesse et de manière imprévisible, notoriété et réputation de l'entreprise, dont l'actif immatériel le plus important reste... la marque et celles de ses produits/services ! Les directions marketing et communication doivent donc travailler sans relâche ces canaux versatiles, tant sur le front défensif qu'offensif. Reste à savoir comment et avec quels outils ?

Intervenants :

- *Hervé DHELIN, Expert Analyse Prédictive, IBM EMEA*
- *Frédéric CANEVET, Chef de marché Sage CRM/Gestion Commerciale - Division PME, SAGE*
- *Frédéric PUCHE, Business Development Mobility/CRM, SAP FRANCE*

14h30 à 15h30 - **SCM1 : Choix et mise en œuvre d'une solution SCM : rappel des fondamentaux et facteurs-clés du succès d'un projet**

APS, WMS, TMS, SCM... que ce soit pour une fonction précise ou pour une « suite intégrée », le choix et la mise en œuvre d'une solution Supply Chain n'en reste pas moins un véritable projet informatique, censé outiller un processus optimisé. Comment bien faire son choix et quels sont les points de vigilance à connaître pour mener celui-ci à bien ? Débat et retours d'expérience.

Intervenants :

- *Olivier Rouvière – RVP SCM Sales et Richard Thomas – Sales Account Manager – INFOR (intervention en langue anglaise) avec un client de l'industrie du chocolat.*
- *Thierry Faguet - Directeur des Opérations – PREACTOR EUROPE*
- *Patrick Dolé - Business Consultant – DYNASYS (Division QAD)*

14h45 à 16h00 - **ACHINAUGURAL : Après l'exigence sur les coûts puis sur les risques fournisseur, les Directions Achats doivent-elles gérer la pression de "l'acheter français" ? Comment ? En quoi les outils de eAchats peuvent-ils les aider ?»**

La question – autrefois latente - se pose depuis la campagne présidentielle de manière subite et cinglante. A la lueur des cas les plus récents de défection/défaillance industrielle, et de la montée de l'idée de préférence nationale, les directions achats - jusqu'alors promptes à délocaliser leurs achats - risquent se retrouver une fois encore en première ligne. Que peuvent-elles vraiment faire ? Et comment ? En quoi les outils de eAchats les aideront-ils à satisfaire cette exigence nouvelle ?

Intervenants :

- *Julien Nadaud – P-DG - B-PACK SOFTWARE*
- *Gérard Dahan – Directeur Marketing – IVALUA*
- *Sylvie Noël - Directrice Achats – COVEA*
- *Bruno Pillon – Directeur Général – BRAVOSOLUTION*
- *Gérard Bialek - Directeur Commercial – QUALIAC*
- *Alain Ruiz – Responsable du Département Achats - AFNOR*

15h00 à 16h00 - **DEMATINAUGURALE : Traçabilité des informations et des transactions dématérialisées dans le Cloud : les tiers de confiance remis en cause par les providers ? Quelle validité juridique pour les entreprises clientes ?**

Le service « e-discovery » de Google (d'autres vont suivre..) propose – en échange d'un simple abonnement mensuel - de fournir toute la traçabilité (les preuves) des transactions, mails, chats, correspondances, logs... passant par leurs systèmes/clouds : ceci n'est pas sans soulever un certain nombre de questions. Ce service est-il recevable (notamment en France) ? Quid de la signature électronique et de l'horodatage ? Qu'en est-il de la valeur ajoutée des Tiers de Confiance ? Cette offre, si elle devait s'étendre, ne remet-elle pas en cause des pans entiers d'activité – et des professions - autour de la certification, etc... Et, in fine, ces informations sont-elles juridiquement utilisables par les entreprises-clientes ? Débat.

Intervenants :

- *Pascal COLIN, Directeur Général, et Président de la FNTC, KEYNECTIS*
- *Jérôme LEFEVRE, Directeur BU, OMNIKLES (GROUPE OODRIVE)*
- *Eric CAPRIOLI, Avocat à la Cour et Vice Président de la FNTC, CAPRIOLI & ASSOCIES*

En partenariat avec SAP - 15h00 à 18h30 : CONFERENCE NETWORKING TENDANCES ERP : Vision d'une communauté d'experts sur les tendances du marché de l'ERP

Une **communauté d'experts** s'est réunie pour créer le recueil Tendances ERP, présentant leur vision du marché de l'ERP. **Visions croisées et bonnes pratiques** : les experts partageront avec vous les **tendances nouvelles du marché et leurs conseils éclairés**.

En **partenariat avec SAP** cette **conférence networking** se tiendra à l'occasion du Salon Solutions ERP.

Cette conférence s'adresse aux dirigeants d'entreprise, aux DSI, ainsi que toute personne intéressée par l'évolution et les bénéfices des ERP dans leur gestion d'entreprise.

Lors de cette conférence networking, vous bénéficierez :

- De présentation d'experts courte et percutante
- De visions indépendantes & éclairés sous différents angles
- D'un networking post conférence de qualité (événement sur invitation uniquement)

Pour **obtenir une invitation**, veuillez télécharger le recueil via : <http://www.tendances-erp.com>

Venez **échanger et partager** vos expériences avec les acteurs clés du secteur.

La conférence sera animée par **Jean-François Ruiz, CEO** de l'agence PowerOn, Auteur du best seller Amazon **Réussir avec les réseaux sociaux**, Blogueur sur webdeux.info, Organisateur de l'événement **Webdeux Connect**. Pour plus d'information vous pouvez contacter PowerOn à cette adresse : contact@poweron.fr

15h30 à 17h00 - ERPCONF1 : CONFERENCES BONNES PRATIQUES ERP

15h30-16h00 > « Facteurs-clés de succès de la mise en oeuvre d'un ERP »
Par Hervé Sortais – VP Services EMEA - INFOR et le témoignage d'un client de l'industrie de l'alimentation pour animaux

16h00-16h30 > « Déploiement d'un ERP en contexte multi-sociétés : quels enjeux et quelle stratégie ? »
Par Vincent Liefroy – Directeur de la Stratégie Marketing de l'Offre – QUALIAC et Christophe Schoor - Directeur Administratif et Financier - DS SMITH KAYSERSBERG

16h30-17h00 > « Déploiement du module logistique dans une société du négoce, organisation des flux entrants et sortants, révision des procédures et optimisation des postes de travail »
Par Marie-Hélène Combréas - Directrice Générale – FISHER DAREX et Philippe Houtekier - Responsable Service Clients - CEICOM Solutions

15h45 à 16h45 - BI5 : Reporting et tableaux sur mobiles : tour d'horizon des solutions qui fonctionnent

C'est le « must have » du manager qui sur son iPhone, son BlackBerry ou sa tablette reçoit tous les matins, au fil de l'eau ou à sa demande les tableaux de vente, tendances, simulations et autres résultats-clés de l'entreprise. Mais au-delà du seul aspect « présentation » sur mobile, il s'agit aussi d'offrir à l'utilisateur des fonctions BI interactives, ergonomiques et souples. Et en la matière, tous les logiciels de BI ne se valent pas...

Intervenants :

- Emmanuel LARTIGUE – Analyste consultant – LE CXP
- Joseph NUNES de MATOS- Customer Innovation Principal - SAP France

15h45 à 16h45 - GP1 : Rédiger un cahier des charges GPAO pour PMI : avec qui et comment ?

La PMI est bien souvent équipée d'applications utilitaires disparates, outillant partiellement des processus industriels peu formalisés. Aussi, il n'est pas évident de disposer en interne des bons éléments – et de la bonne méthodologie - facilitant la rédaction du cahier des charges pour une solution GPAO adaptée. D'un autre côté, faire appel à de grands cabinets de conseil semble hors de moyens. Comment faire et vers qui se tourner ? Informations et témoignages utiles.

Intervenants :

- Olivier HEINTZ – Business Architecte – NEREIDE
- Autres intervenants en cours de confirmation

16h00 à 17h00 - ACH1 : outils de pilotage et de contrôle des achats développement durable (DD) et responsables (RSE) : tour d'horizon des produits actuels et des offres de services associées

Acheter « vert » et « responsable » est entré, peu ou prou, dans les objectifs – et les indicateurs – des entreprises. Certaines font ce qu'il faut, d'autres voudraient bien mais gèrent les priorités, et d'autres encore ont du mal à intégrer cela dans leur Balanced ScoreCard. Il n'empêche, sous la contrainte légale et du principe de précaution pour l'image de marque de l'entreprise, toutes devront « y passer ». Et pour gérer, piloter et contrôler cela des outils applicatifs et des services leur sont proposés. Lesquels ? Sont-ils tous similaires ? Réponses.

Intervenants :

- Franck Le Tendre -Directeur Général – SYNERTRADE
- Xavier Pierre-Bez - Directeur du développement commercial - B-PACK Software
- Thierry Salaun - Directeur d'Indicia, spécialiste du reporting Développement durable/environnement - IVALUA

16h15 à 17h45 - **DEMATLRE : Colloque : Lettre Recommandée Electronique**

Un moment indispensable pour tout savoir sur cette offre nouvelle de dématérialisation : son principe de fonctionnement, sa légalité, ses acteurs et leurs différences de services, sa mise en oeuvre, ses coûts, bénéfices et limites...

Intervenants :

- *Bertrand DE BOISSIEU, Président-directeur général, LEGALBOX*
- *Sylvain PIGAULT, responsable de e-BAT, portail dédié aux entreprises adhérentes à la Fédération française du Bâtiment, FFB*
- *Thibault DE VALROGER, Directeur Business Development, KEYNECTIS*
- *Eric JAMET, Directeur Marketing Communication, TESSI DOCUMENTS SERVICES*
- *Nathalie SCHLANG, Directrice Marketing et Développement, CERTEUROPE (GROUPE OODRIVE)*

MERCREDI 3 OCTOBRE

9h45 à 11h00 – **DEMAT2 : Conduire de bout en bout un projet de dématérialisation de factures entrantes et sortantes : les bonnes pratiques**

A la dématérialisation par à-coup et dissymétrique des années précédentes, l'approche « projet » - concertée, cadencée, homogène et outillant les processus concernés - semble désormais de mise, sinon de rigueur, auprès des directions achats, comme des directions comptabilité. Nombre de questions se posent encore pour mener à son terme une telle entreprise. On évoquera et échangera dans ce débat, sur la base d'exemples concrets, sur les conditions de succès.

Intervenants :

- *Thomas HONEGGER, Responsable des Ventas, ESKER*
- *Emmanuel CHIVOT, Responsable Business Development et Offres Payment & e-document chez Retail & Industry, ATOS WORLDLINE*
- *Patrick SCHULLER, Directeur Commercial et Marketing, CEGEDIM*
- *Eric DUBOIS, Responsable marketing produit, ACCELYA*
- *Laurent OLIER, Directeur de projet Marketing, ITESOFT*

10h00 à 11h00 - **ERP3 : ERP, espaces de collaboration et réseau social d'entreprise : les rendre compatibles, trouver les synergies, en tirer bénéfices...**

Quel rapport y a-t-il entre le transactionnel, le collaboratif et l'informationnel ? Jusqu'à peu, la réponse était : aucun ! Mais depuis quelque temps les observateurs les plus avertis nuancent leurs propos. Mieux, ils voient se dessiner – chez les utilisateurs, à la tête des directions métiers et chez les dirigeants - une grande appétence de convergence entre les outils, canaux, fonctions et usages actuellement en oeuvre dans l'entreprise. A la clé ? Des gains de productivité, de l'intelligence collective, de l'ergonomie, de la spontanéité et la réactivité des équipes. Reste à savoir comment conduire cette évolution et s'affranchir des barrières érigées à la fois par les outils et par les hommes.

Intervenants :

- *Jeremy JEANJEAN, Ingénieur Avant-Ventes, IFS FRANCE*

10h00 à 11h00 - **ACH2 : Réseaux de fournisseurs + agrégats de donneurs d'ordres = le retour des places de marchés électroniques ! Avantages, inconvénients...**

La plus récente opération de consolidation entre géant de l'ERP et spécialiste de l'eAchat s'est clairement faite autour de l'enjeu que représentait « le réseau » clients-fournisseurs du spécialiste. Voilà de quoi remettre l'emphase sur un modèle qui avait connu une première heure de gloire au début des années 2000 : la place de marché électronique. Quelques années – et cuisants échecs retentissants – plus tard, ressurgit ce modèle, considérablement renforcé par la dématérialisation généralisée des échanges, leur sécurité, la mondialisation et la robustesse technologique des réseaux.

Intervenants :

- *Constance Martiny Sondag - Country Manager France – MERCATEO*
- *Martial Gérardin – Managing Director Europe - PERFECT COMMERCE*
- *Xavier Pierre-Bez - Directeur du développement commercial - B-PACK Software*
- *Bruno Cracco – Associé, co-dirigeant Practice Achats – LOGICA*
- *Charles Henri Royon – V.P Europe South – ARIBA Inc*

10h15 à 11h15 - **CRM2 : Choix d'un progiciel de Gestion de la Relation Client pour les forces commerciales mobiles : cahier des charges, solutions en lice, mise en œuvre** (1er débat)

Les offres progicielles de gestion de la relation client évoluent très vite, tant technologiquement (Cloud, Apps,...) qu'en termes de fonctionnalités. D'ailleurs les besoins des forces commerciales mobiles changent parallèlement. Aussi la question du choix d'une solution idoine se pose à nouveau. Une seule réponse... en revenir aux basiques : expression des besoins, examen des solutions proposées, case studies, échanges de bonnes pratiques...

Intervenants :

- *Miren LAFOURCADE, Directrice Générale, NOUT*
- *Thierry CHARLES, Chef de projet, TV SUD*
- *Hervé GUILLAUD, Responsable Commercial CRM, DIMO GESTION*
- *Frédéric PUCHE, Business Developement Mobility/CRM, SAP FRANCE*

10h30 à 11h45 - **S&A1 : Le i à l'heure du cloud : up and ready !**

L'informatique dans le nuage est devenue omniprésente et incontournable : comment l'exceptionnelle fiabilité et le TCO avantageux sur le long terme du System i se mettent-ils au service des entreprises ? On sait que la plateforme est un serveur Web hors pair. Mais qu'en est-il du support d'infrastructure cloud ?

11h15 à 12h30 - **ERP4 : ERP et Cloud Public : les questions cruciales de sécurité des données, obligations juridiques, interopérabilité et réversibilité...**

Utiliser un ERP sur un Cloud public ? Pourquoi pas ! Mais encore faut-il le faire en toute connaissance de causes des problèmes et limites que peuvent poser - sur les plans sécuritaires, légaux, contractuels notamment - ces offres nombreuses et parfois bien alléchantes proposées sans répit aux entreprises. Des spécialistes – représentant fournisseurs, juristes, associations et clients - s'y sont collégialement penchés ; un livre blanc a même été publié là-dessus. Il y a effectivement matière à discussions, à précautions, à avertissements...

Intervenants :

- *Olivia FLIPO, Avocat à la Cour, OLIVIA FLIPO AVOCAT*
- *Gérard HAAS, Avocat à la cour, HAAS SOCIÉTÉ D'AVOCATS*
- *Renaud BROSSE, Co-fondateur, partenaire, TIMSPIRIT*
- *Céline FERREIRA, Responsable Qualité, ITS INTEGRA*

11h15 à 12h15 - **BI1 : Big Data : la BI peut-elle aider les entreprises à exploiter les données massives structurées et non structurées ?**

Les données, disparates et arrivant à grands flux via tous les canaux d'information de l'entreprise, ont – prises globalement ou même relativement les unes par rapport aux autres – une valeur certaine. Une « prime » semble promise à ceux qui sauront exploiter et trier le bon grain de l'ivraie dans ces millions d'information, pour comprendre puis anticiper les besoins, comportements, avis, évolutions des marchés et clients. A ce jour, la BI semble la mieux placée pour être l'outil d'exploitation du Big Data. Pourquoi ? Comment ? Explications.

Intervenants :

- *Didier KRAINIC, Directeur Général, IDC FRANCE*
- *Sylvain GUILBAUD, Senior Sales Engineer, INTERSYSTEMS FRANCE*
- *François GUERIN, Presales Manager, SAP FRANCE*
- *Adrien ARCULEO, CTO, 1024 DEGRÉS*

11h15 à 12h30 - **DEMAT3 : Archives numériques et archives papier : comment les faire cohabiter ? Peut-on éviter de les dupliquer lors de contrôle ?**

Entre le « tout-papier » (d'où l'on vient) et le « tout-numérique » (où l'on va), il y a la... réalité ! Elle se concrétise par des archives que l'on garde en l'état, par des éditions papier dont on a l'habitude de se servir, par des fichiers numériques disparates et parfois archi-dupliqués . Or, il existe probablement une équation économique et fonctionnelle minimisant les gâchis et redondances, réduisant les risques et optimisant l'efficacité et l'usage de l'archivage. Et qui permet d'approcher un « juste coût ». A tous ces titres, une table ronde indispensable...

Intervenants :

- *Bénédicte DELEPORTE, Avocat à la cour, DELEPORTE WENTZ AVOCAT*
- *Bruno DILLET, Directeur Etudes et Développement , CDC ARKHINEO*
- *Lionel HUSSON, Responsable du pôle Spark Archives, KLEE GROUP*
- *Didier ADRIAENSSENS, Directeur Technique, FORMULARY FRANCE*
- *Jérôme MENDIELA, Responsable Business Developement, NUMEN DIGITAL*

11h30 à 12h30 - **CRMCONF1 : CONFERENCES BONNES PRATIQUES CRM1**

11h30-12h00 > « Force de vente : l'effet de la consommation de l'IT sur les nouveaux usages »

Par Thomas Cochin - Directeur Marketing - et Vincent Poncet - Avant-Vente Partenaires - MICROSOFT Dynamics

12h00-12h30 > « Le CRM : facteur de développement pour l'entreprise ? »

Par Bertrand Bucelle - INES et Juliette Binoche - P-DG - VISCONTI

14h00 à 15h30 - **ACH3/DEMAT11 : Order-to-cash, procure-to-pay : dématérialiser les processus et après ? Les surveiller, les piloter, les optimiser en temps réel, les analyser...** (Table ronde commune avec Solutions Démat'2012)

A cause de la « beauté » de la prestation technologique que constituent la dématérialisation et l'automatisation des processus P2P ou O2C, on en aurait presque oublié les enjeux implicites cachés derrière. Et plus encore, le saut fonctionnel que cette dématérialisation apporte à l'entreprise et à ses premiers bénéficiaires, les utilisateurs. On parle ici, à mots à peine couverts, des formidables bénéfices de la gestion par la performance des processus, de Business Process Management appliqués aux problématiques fondamentales de ces deux processus-clés pour l'entreprise.

Intervenants :

- Anne-Marie GUILLEMOTEAU, Présidente, EFFIXENS
- Bruno CRACCO, Associé, co-dirigeant Practice Achats, LOGICA
- Julien NADAUD, P-dg, B-PACK SOFTWARE
- Emmanuel OLIVIER, Directeur Général, ESKER
- Gaston RECHENMANN, Directeur Général délégué, TESSI SAKARAH
- Nicolas MACHUEL, Directeur Pôle Solution, BRAVOSOLUTION

14h00 à 15h00 – **DEMAT 4 : Dématérialisation facile, rapide et pas chère : les offres SaaS à la rescousse des TPE et PME**

Tour d'horizon des très nombreuses opportunités « offertes » aux petites entreprises en matière de dématérialisation : caractéristiques de ce marché, besoins, projets et offres SaaS seront évoqués, comparés et débattus – à n'en pas douter - avec ferveur et passion !

Intervenants :

- Bertrand de BOISSIEU- P-DG – LEGALBOX
- Sylvain PIGAULT- Responsable marketing de e-BAT, portail dédié aux entreprises adhérentes à la Fédération Française du Bâtiment (FFB)
- Xavier LAINE - Directeur Général – PRIMOBOS
- Eric DUBOIS - Responsable de l'offre Clear' Invoice – ACCELYA
- Charles du BOULLAY - Directeur Général - CDC ARKHINEO
- Nathalie CHUPIN-PERESSON – responsable des Ventes – ESKER

14h15 à 15h15 - **CRM3 : Tout ce que vous voulez savoir sur le Social CRM : principe, fonctionnement, acteurs, outils, atouts, limites, fausses bonnes idées,...**

Après l'effervescence anarchique, on se dirige tout droit vers la « professionnalisation » de l'occupation et de l'exploitation à des fins de business du champ de communication « Social » par les entreprises. Il est donc tout juste temps de s'informer sur les tenants et aboutissants des réseaux sociaux, sur les nouveaux acteurs-clés, les stratégies gagnantes et les tactiques-bidons. Et surtout de comprendre comment en tirer – durablement – avantages. Explications.

Intervenants :

- David VALENSI, CRM Account Executive, INFOR
- Thomas COCHIN, Directeur Marketing, MICROSOFT DYNAMICS
- Frédéric CANEVET, Chef de marché Sage CRM/Gestion Commerciale - Division PME, SAGE

14h45 à 16h00 - **S&A2 : Big Data : le nouveau challenge de DB2/400**

Sa base de données intégrée a toujours été un atout majeur du i : à l'heure de la numérisation de documents à tout-va et de l'explosion des volumes de données structurées comme non-structurées, DB2/400 s'adapte pour répondre aux besoins des entreprises ? Comment et jusqu'à quel point ?

15h00 à 16h00- **ERP5 : Qu'apportent et que rapportent aux clients les offres PaaS (Platform as a Service) des éditeurs d'ERP ?**

Restées un peu dans l'ombre du SaaS et du IaaS, les offres PaaS apparaissent désormais chez les grands (et moins grands) de l'informatique et notamment de l'édition. A minima, elles apportent un service de développement et de mise au point d'applications destinées à collaborer avec d'autres applications du même fournisseur et à tourner sur ses infrastructures virtualisées. Dans certains cas plus avancés, ces services PaaS peuvent garantir la « réversibilité » des applications mises au point en externe, les rendant capables in fine de tourner sur les serveurs internes (cloud privé, par exemple) du client. Quels sont donc les bénéfices de cette formule ? Explications.

Intervenants :

- *Jean-Marie VIGROUX, Président Fondateur, SYLOB*
- *Jean-Sylvanus OLYMPIO, Directeur Général, CONSULTENCIA EPICOR*

15h30 à 16h30 - **BI2 : Les bases de données In-Memory parviendront-elles à réconcilier le transactionnel et le décisionnel temps réel ? Quelles autres solutions sont possibles ?**

En colonnes et en mémoire vive, les nouvelles bases de données rafraîchissent considérablement le concept et mettent à bas les frontières jusque-là inébranlables des SGDB relationnels. Au nombre de leurs atouts une capacité à traiter, à un même niveau temps réel, le transactionnel des ERP et le décisionnel des data warehouses. Un nouveau paradigme semble donc se dessiner en la matière. Les fournisseurs spécialisés qui ne suivent pas la route du In-Memory sauront-ils proposer d'autres voies alternatives ? Voir...

Animé(e) par Emmanuel Lartigue – Analyste consultant – LE CXP

Intervenants :

- *François GUERIN, Presales Manager, SAP FRANCE*
- *Thierry PIERRE, Head of Business Development, SAP FRANCE*
- *Sylvain GUILBAUD, Senior Sales Engineer, INTERSYSTEMS FRANCE*

15h30 à 16h30 - **DEMAT5 : Données non structurées et structurées, documents physiques et/ou électroniques, Big Data, search, archivage... vers un nouveau cahier des charges de la gouvernance documentaire**

Au « trop d'informations tue l'information », s'oppose logiquement la gouvernance documentaire. Selon les études récentes, les entreprises sont encore peu nombreuses à avoir la volonté, les moyens et la connaissance nécessaires à sa mise en oeuvre. Et pendant leurs hésitations, les données, informations et documents s'amoncellent, arrivant par paquets de plus en plus gros (et notamment l'inflationniste production des réseaux sociaux, des communautés, des images et des vidéos). Comment aborder le problème de cette gouvernance ? Par quoi commencer et avec qui ? Explications.

Intervenants :

- *Jean-Pierre BLANGER, Directeur R&D TDM et des Offres de Services, RICOH FRANCE*
- *Téo HIVART, Directeur des Opérations, CD DOC*

15h30 à 17h00 - **CRMCONF2 : CONFERENCES BONNES PRATIQUES CRM2**

15h30-16h00 > « 7 règles d'or pour réussir un projet CRM »

Par Frédéric Canevet - Chef de Produit Sage ERP X3 Cloud, division MGE – SAGE et par Olivier Moracchini - Gérant - VCA SARL

16h00-16h30 > « Bonnes pratiques du CRM »

Par GENESYS avec un témoin-client

16h30-17h00 > « Les enjeux de la mise en place d'un CRM pour une société de services »

Par Gilles Sitbon – Président - FEEL Europe et Corinne Trapp - Directeur Commercial - JSI Group

16h15 à 17h30 - **ERP6 : Choix et mise en oeuvre d'un ERP : les fondamentaux à connaître et les nouvelles alternatives à découvrir (1er débat)**

Encore plus avec les nouvelles offres SaaS – et le retour en force le Cloud - les questions du choix et des mises en oeuvre se posent. Ce sont les critères qui, peut-être, changent de nature et de niveau de priorité. De plus les nouveaux modèles (économiques, technologiques) ont libéré la créativité des éditeurs et de leurs distributeurs. Une mise à niveau didactique et illustrée de cas-clients s'impose.

Intervenants :

- *Jacques GORRE, Solution Center Manager, SAP*
- *Olivier HEINTZ, Business Architect, NEREIDE*
- *Damien MICHALLET, Directeur des Ventes, IFS FRANCE*
- *Sébastien WOUSSEN, Directeur de projets, SILVERPROD*
- *Didier GROSS, Business Development Mgr Services, INFOR*
- *Isabelle SAINT-MARTIN, Chef de Marché ERP - Sage Division MGE, SAGE*

JEUDI 4 OCTOBRE 2012

9h45 à 10h45 - ERP7 : Demain on passe notre ERP en mode SaaS ! Par quoi commencer ? Comment s'y prendre ? Que faire de l'existant ?

Une fois le « principe » acquis, le passage en mode SaaS n'est pas sans obliger à se poser toutes les (bonnes) questions concernant : le projet, la transition, la montée en charge, le change management voire la co-existence avec les systèmes et applicatifs existants en interne (et entendant bien le rester, ne serait-ce que quelques semestres supplémentaires). Une table ronde dit...

Intervenants :

- *Philippe PLANTIVE, Directeur Général, PROGINOV*
- *Marc DUPUIS, SAP Business ByDesign Solution advisor, SAP FRANCE*
- *Jérôme LECLERC, Directeur Marchés, PRODWARE*
- *Claude CORDIER, Directeur Marketing Produits et Services - Division PME, SAGE*

9h45 à 10h45 - DEMAT6 : Au coffre (électronique) ! Doit-on y stocker tous les documents dématérialisés ? Quels sont les critères discriminants et les alternatives de stockage pérenne et sûr ?

La « sur-sécurité » a un coût, c'est l'évidence même ! La tentation de tout vouloir protéger cache – outre une petite angoisse bien compréhensible – une certaine incapacité à y voir clair dans les priorités. Comment différencier ce qui est vital, crucial, légal, important ou de deuxième ordre ? That is the question à laquelle toutes les entreprises ont à répondre ! On essaiera d'apporter une pierre à cet édifice.

Intervenants :

- *Emmanuelle ERTEL, Directeur délégué, TESSI GED*
- *Charles DU BOULLAY, Directeur Général, CDC ARKHINEO*
- *Alain BORGHESI, Vice-président et P-dg, CECURITY.COM, FNTC*
- *Dimitri Mouton – Consultant, auteur de l'ouvrage « sécurité de la dématérialisation » - DEMAETER*

10h00 à 11h00 - ACH4 : Sur étagère, best-of-breed, logée dans le Cloud, en Open Source, dans une suite spécialisée ou comme module Achats au sein d'un ERP : quel avenir pour les applications eAchats et leurs éditeurs ?

Indéniablement et depuis près de 15 ans, ceux sont eux - les éditeurs spécialisés dans les achats et le eAchats - qui ont contribué à la modernisation de cette fonction cruciale dans les grandes et moyennes entreprises, administrations et institutions. Pourtant il semble qu'organiquement ils n'aient pas pu croître suffisamment pour se forger un avenir autonome. Et rester hors de portée des grands « prédateurs » du progiciel et/ou de la finance. Sur le registre fonctionnel, même si on leur reconnaît les vertus que l'on accorde aux outils de niche, les suites applicatives semblent à la merci d'un « me too product » qu'un géant bardé de milliers de développeurs pourrait proposer dans ses offres. En quoi faut-il croire en eux ? Explications et débat.

Intervenants:

- *Franck Le TENDRE -Directeur Général – SYNERTRADE*
- *Anne-Marie GUILLEMOTEAU – Présidente – EFFIXENS*
- *Martial GERARDIN– Managing Director Europe - PERFECT COMMERCE*
- *Xavier PIERRE-BEZ- Directeur du développement commercial - B-PACK Software*
- *Gérard DAHAN – Directeur Marketing – IVALUA*

10h00 à 11h00 - CRM4 : Les nouveaux outils du Digital Marketing, pour une vraie stratégie client internet

Les suspects, prospects, clients et anciens clients sont tous, on en est certain, accessibles sur et via les nouveaux médias numériques (de la tablette jusqu'aux panneaux d'affichage extérieurs, en passant par les ordinateurs et les téléphones mobiles). Pour les atteindre, il y a pléthore de moyens (référencement naturel et/ou payant, médias sociaux, campagnes d'emailings, affiliation, jeux, epub, vidéo et web TV privée, etc.). Cette abondance ne garantit pas pour autant l'efficacité des campagnes emarketing, bien au contraire. Il s'agit donc de ne pas se disperser mais de se donner les moyens et les outils répondant à une véritable stratégie client Internet. Et dans ce domaine, les choses bougent très vite...

Intervenants :

- *Frédéric CANEVET, Chef de marché Sage CRM/Gestion Commerciale - Division PME, SAGE*
- *Emmanuelle OLIVIE-PAUL, Directeur Associée, MARKESS INTERNATIONAL*

10h00 à 11h00 - **SCM2 : Eviter les ruptures de traçabilité sur les flux industriels, logistiques et informationnels : est-ce possible ? A quel prix ?**

En cas de crise, tous les efforts, tous les investissements en matière de traçabilité peuvent devenir vains si jamais des ruptures se révèlent. La qualité de la chaîne de traçabilité se mesure à l'aune de son maillon le plus faible. Comment s'assurer de l'efficacité de celle-ci en toute situation ? Comment se garantir de la cohérence des chaînes (physiques et immatérielles) ? Sur quelles technologies nouvelles peut-on compter désormais ? Réponses.

Intervenants :

- *Jean-Marc GIRARD, Directeur Général, ADVANCED TRACK & TRACE*
- *Olivier HEINTZ, Business Architect, NEREIDE*

11h00 à 12h00 - **ERP8 : Choix et mise en œuvre d'un ERP : les fondamentaux à connaître et les nouvelles alternatives à découvrir**

(2ème débat)

Encore plus avec les nouvelles offres SaaS – et le retour en force des « best-of-breed » applicatifs dans le Cloud - les questions du choix et des mises en œuvre se posent. Ce sont les critères qui, peut-être, changent de nature et de niveau de priorité. De plus les nouveaux modèles (économiques, technologiques) ont libéré la créativité des éditeurs et de leurs distributeurs. Une mise à niveau didactique et illustrée de cas-clients s'impose.

Intervenants :

- *Jean-Noël BARAT, Ingénieur d'Affaires, MISMO*
- *Eric ANGELIER, Directeur Général, EVERWIN*
- *Philippe LECLERCQ, Senior Manager, SOA PEOPLE*
- *Gilles BALLOT, Directeur Général, KEESING FRANCE*
- *Franck CHEKKI, Directeur du marché Manufacturing Trade & Services, CEGID*

11h00 à 12h00 - **DEMAT7 : Dématérialisation de la contractualisation clients : clé majeure de l'accélération du business et du taux de transformation. Comment bien s'y prendre, avec l'aide de qui ?**

Le cabinet d'étude Aberdeen prétend que chaque année plus de 150 milliards de dollars dans le monde sont perdus à cause de contrats mal gérés. Lors de la dernière décennie, le e-commerce et Internet ont ouvert – cahin-caha - la voie à la contractualisation numérique. Aujourd'hui, parce qu'un cadre légal strict, protecteur et technologiquement robuste existe, de très nombreux secteurs d'activités s'empressent d'adopter cette contractualisation. Elle est bénéfique sur différents niveaux : le « time-to-market » tout d'abord, la fluidité de la relation avec le client, le coût direct unitaire de l'opération, la gestion automatique du contrat et ses alertes automatiques tout au long du cycle de vie de celui-ci (contract management) ! Explications, solutions.

Intervenants :

- *Rémy BETTOLI, Business Development Business Unit Banque Finance Assurance, ATOS WORLDLINE*
- *Xavier LAINE, CEO – Banking & Services Director, PRIMOBX*
- *Philippe DELAHAYE, Directeur Business Development, CDC ARKHINEO*
- *Lucille WATTRAIN, Chef de Produit, DOCAPOST BPO*
- *Rémi PIFAUT, Responsable Marketing Produit, KEYNECTIS*
- *Eric JAMET, Directeur Marketing Communication, TESSI DOCUMENTS SERVICES*

11h15 à 12h15 - **BI3 : Qu'apporte l'analyse prédictive aux métiers ? Exemples concrets, explications...**

A travers les millions de données historiques et transactionnelles désormais disponibles dans les systèmes d'information, l'analyse prédictive exploite des schémas intrinsèques permettant d'identifier opportunités d'affaires et risques. Comme on le fait dans la finance et l'assurance (pour l'évaluation du risque-client notamment), on commence à appliquer de tels outils dans les métiers de l'entreprise pour simuler, puis orienter les prises de décision. Un débat didactique basé sur des cas pratiques.

Intervenants :

- *Olivier COREDO, Directeur des conférences, IDC FRANCE*
- *Hervé Dhelin - Expert Analyse Prédictive - IBM EMEA*

11h15 à 12h30 - **CRM5 : CRM sur site client ou dans le Cloud : quels sont les critères-clés pour bien décider ?**

Le CRM, roi du Cloud ? Historiquement, la chose n'est pas fautive puisque le SaaS a connu ses premières applications en gestion de la relation client. Depuis lors, la quasi-totalité des éditeurs propose une offre dans ce mode. Est-ce pour autant la panacée en la matière ? Faut-il renoncer à son CRM traditionnel ? Et pour quelles raisons passer de l'un à l'autre, compte-tenu de l'aspect critique de certaines données contenues dans les bases clients ? Chaque entreprise - selon ses spécificités, son organisation commerciale et sa « culture » de l'externalisation – doit pouvoir trouver dans ce débat sa juste réponse.

Intervenants :

- *Imad HAJJAR, Gérant, JAVISTA*
- *Hervé GUILLAUD, Responsable Commercial CRM, DIMO GESTION*
- *Frédéric CANEVET, Chef de marché Sage CRM/Gestion Commerciale - Division PME, SAGE*
- *François DUONG, Head of Middle Office & IT, SWISS LIFE ASSET MANAGEMENT*
- *Damien DUCHATEAU, Président, co-fondateur, INES*

11h15 à 12h15 - **GP2 : Quelle GP pour la moyenne entreprise manufacturière ?**

Les offres en GPAO pour petites et très petites entreprises industrielles sont pléthoriques. Pour les entreprises de taille moyenne, il n'en est pas de même. La question se pose de trouver (et de choisir) entre des solutions « généralistes » ou bien des offres préconfigurées pour une activité industrielle donnée. Les consultants et acteurs du domaine dresseront un état de l'art, exposeront leurs points de vue et communiqueront leurs expériences avec l'auditoire.

Intervenants :

- *Daniel DRIES, P-dg, INFODATA*
- *Amor BEKRAR, Président, IFS FRANCE*
- *Vincent LAURAIN, Directeur prospective Produit, DIVALTO*
- *Jacques LEGAT, Responsable Produit Manufacturing Trade & Services, CEGID*
- *Cateno BARBERI, Chef de Produit Sage ERP X3, SAGE*

12h00 à 13h00 - **CONFERP2 : CONFERENCES BONNES PRATIQUES ERP (suite)**

12h00-12h30 > « Architecture du Système d'Information : le retour des progiciels dédiés ? »

Par Régis Desmarescaux - Responsable des Applications de Gestion – RADIO FRANCE et Pierre-Alain Lecointe - Directeur Général - UNIT4 CODA France

12h30-13h00 > « Bâtir une solution ERP par un dialogue éthique et responsable »

Avec Emmanuel Ratel – Directeur Général – CLIC INFORMATIQUE et Jean-Pierre Dupas – Directeur Général Délégué - NUTRISET

14h00 à 15h00 - **ERP9 : Ce qu'un ERP en mode SaaS change à la DSI, en termes d'organisation, de compétences et d'engagement de services vis-à-vis des métiers utilisateurs**

Il serait irraisonnable de penser que la mise en place d'ERP ou d'applicatifs en mode SaaS n'impacte pas la structure et l'activité de la Direction des Systèmes d'Information. L'impact est parfois « social » : pourquoi ne pas le reconnaître ? Pour autant, cela ne veut pas dire que l'entreprise doit se priver de compétences internes-clés. Car les exigences des utilisateurs ont tendance à se faire d'autant plus pressantes...

Intervenants :

- *Bruno WATINE, Président et Co-fondateur, AUTARCIA*
- *Christian LARZILLIERE, Presales SAP Business ByDesign/Cloud, SAP FRANCE*
- *Philippe PLANTIVE, Directeur Général, PROGINOV*
- *Antoine PELTIER, Chef de Produit Sage ERP X3 Cloud, Division MGE, SAGE*

14h00 à 15h15 - **DEMAT8 : Une stratégie globale de dématérialisation dans l'entreprise est-elle nécessaire ? Et si oui qui doit la définir, comment la financer et en diriger la mise en oeuvre ?**

De la simple lecture automatique des courriers aux processus sophistiqués dématérialisés, les initiatives de dématérialisation abondent dans les entreprises. Chez les grands comptes en particulier, on voit très bien que chaque métier ou service ou division ou établissement joue sa partition, selon ses seuls intérêts. On aboutit à des initiatives totalement hétéroclites, divergentes et – évidemment – incompatibles entre elles. Il devient alors opportun de nommer un chef d'orchestre stratège ! Au fait, où le dénicher ? Quels moyens lui accorder ? Et pour quels objectifs ?

Intervenants :

- *François BONNET, Responsable Marketing Produit, W4*
- *Christophe VIRY, Director Product management & Marketing, GENERIX GROUP*
- *Franck JOSEPH, Commercial Digiposte, LA POSTE*
- *Pierre PARIZIA, P-dg, GROUPE SOFRADOM*
- *Etienne FAUVEAU, Directeur Banque/Finance, JOUVE-SAFIG*
- *Jérôme MENDIELA, Responsable Business Développement, NUMEN DIGITAL*

14h00 à 15h00 - **SCM3 : MES, GPAO & SCM : comment rendre possible leur cohabitation fonctionnelle et technique ? Pour quelles synergies ?**

C'est le plus gros casse-tête qui se pose lors de la modernisation informatique des systèmes industriels. L'un (le MES) dit l'ultra temps réel, l'autre (la GPAO) prévoit et ordonnance alors que le troisième (SCM) planifie et optimise... Sans même parler, pour boucler cette quadrature du cercle, du progiciel de gestion (ERP) qui vient s'ajouter à l'ensemble. Heureusement, des approches et solutions existent ! Experts et témoins nous diront lesquelles et comment elles fonctionnent.

Intervenants :

- *Thierry FAGUET, Directeur des Opérations, PREACTOR EUROPE*
- *Gilles BOURQUARD, Expert Produit, IFS FRANCE*
- *Jean-Sylvanus OLYMPIO, Directeur Général, CONSULTENCIA EPICOR*
- *Jean-Pierre DUMONT, Directeur du Développement, CONSULTENCIA*

14h30 à 15h30 - **ACH5 : La gestion des risques fournisseurs : ce que les outils de suivi, d'analyse, de simulation et de prédiction permettent de faire pour l'optimiser**

Jamais dans l'histoire industrielle moderne il n'a autant importé d'appréhender et d'intégrer le risque fournisseur, dans toutes ses dimensions (performances, compétences, qualité, financière, sociale, RSE, géopolitique, etc...). Chose d'autant plus difficile à tenir que la dispersion géographique, économique et culturelle de ceux-ci s'est faite en quelques années à l'échelle planétaire. Les éditeurs proposent des outils et des services idoines, souvent innovants, qu'il va être très intéressant de découvrir ici.

Intervenants :

- *Nacer MADI, Directeur – Pôle Conseil, BRAVOSOLUTION*
- *et l'intervention de IVALUA*

14h30 à 15h30 - **CRM6 : Choix d'un progiciel de Gestion de la Relation Client pour les forces commerciales mobiles : cahier des charges, solutions en lice, mise en œuvre**

(2ème débat)

Les offres progicielles de gestion de la relation client évoluent très vite, tant technologiquement (Cloud, Apps,...) qu'en termes de fonctionnalités. D'ailleurs les besoins des forces commerciales mobiles changent parallèlement. Aussi la question du choix d'une solution idoine se pose à nouveau. Une seule réponse... en revenir aux basiques : expression des besoins, examen des solutions proposées, case studies, échanges de bonnes pratiques...

Intervenants :

- *Jean-Noël BARAT, Ingénieur d'Affaires, MISMO*
- *André FARAMIN, Responsable Informatique, SCD LUISINA*
- *Frédéric CANEVET, Chef de marché Sage CRM/Gestion Commerciale - Division PME, SAGE*

15h00 à 16h00 - **BI4 : Quel BI au service de la direction financière de l'entreprise ?**

La direction financière supporte, a fortiori dans les périodes de crise, une grande pression tant de la part des actionnaires que des autres directions de l'entreprise. Ses arbitrages – donc sa capacité à anticiper des événements, incidents et résultats – sont cruciaux pour la performance globale de l'entreprise. En ce sens, elle a besoin d'outils d'analyse, de pilotage et de simulation particulièrement adaptés (comptabilité, finance, gestion...). On en découvrira ici les spécificités. Et les offres actuelles qui lui sont dédiées.

Intervenants :

- *Jean-Baptiste MEREL, Directeur de Marché, REPORT ONE*
- *Renaud DE CRECY, Président, IBISKUS*
- *Olivier DELANDE, Responsable de l'offre BI, CEGID*
- *Norbert JAMET, Directeur des offres marketing produits Sage 100, division PME, SAGE*

15h15 à 16h15 - **DEMAT9 : Retour sur la légalité internationale/transfrontalière des documents numériques probants**

La légalité des documents et flux dématérialisés se limite souvent au strict respect des règles imposées à l'intérieur d'un même pays ou d'un même espace économique. Or les processus-clés mis en œuvre dans les entreprises (incluant fournisseurs, clients, partenaires administratifs et financiers) se jouent largement des frontières et des espaces économiques régionaux. Pour étendre et profiter réellement de la dématérialisation, il s'agit donc d'avoir réglé le problème de cette « transnationalité » du point de vue légal et/ou fiscal. Où donc se terminent les frontières de la dématérialisation ? Comment ne pas se mettre hors-la-loi ou se faire gruger ? Quels recours existent ?

Intervenants :

- *Mahasti RAZAVI, Avocate à la Cour de Paris et de New-York, AUGUST & DEBOUZY AVOCATS*
- *Olivier ITEANU, Avocat à la Cour de Paris, ITEANU SOCIÉTÉ D'AVOCATS*
- *Pascal AGOSTI, Avocat associé, CAPRIOLI & ASSOCIES*

15h15 à 16h15 - ERPCONF3 : CONFERENCES BONNES PRATIQUES ERP (suite et fin)

15h15-15h45 > « La Maitrise budgétaire d'un projet ERP : entre standard et spécifiques »
Par Damien Michallet -Directeur des Ventes- IFS France et la société PETITJEAN (sous réserve)
15h45-16h15 > « 10 règles d'or pour réussir votre projet ERP »

Par Eric Angelier – Directeur Général - EVERWIN et la participation de Matthieu Laudereau – Associé – CONVICTIONSRH et Pierre Fournier - Directeur administratif et RH - ARISMORE

CONFERENCES MICROSOFT - Lancement de Dynamics NAV 2013

Plusieurs conférences dédiées sont proposées le 3 octobre :

10h00 à 11h30 - Microsoft lance Microsoft Dynamics NAV 2013, toute dernière version de son ERP destiné aux PME

Nouveautés métier, décisionnel, déploiements internes ou dans le Cloud Microsoft Azure, cette session sera l'occasion de partager la stratégie de Microsoft en matière d'ERP et de découvrir les avancées et bénéfices de la nouvelle version au travers notamment des témoignages de nos partenaires ou de nos clients Anjou Maine Céréales et Sinéquanone. Venez les écouter et assister en exclusivité aux toutes premières démonstrations de l'offre, lancée mondialement le 1er Octobre.

Animé(e) par Thomas Cochin, Directeur marketing - Virginie Garlasain, Chef de produit ERP et Mehdi El Yassir, Consultant expert ERP - Microsoft Dynamics

Intervenants :

- Philippe GUY, Directeur Général, ANJOU MAINE CEREALES
- Stéphane DE GOURMONT, Responsable Informatique, SINEQUANONE

11h45 à 12h30 – Atelier Microsoft : Risques et opportunités liés au déploiement d'un projet ERP international

Dans un contexte économique mondial tendu et changeant, le besoin de maîtriser sa présence internationale devient primordial.

Venez découvrir quelles sont les opportunités qu'offrent les solutions ERP internationales actuelles et quels sont les écueils à éviter dans le cadre d'un déploiement de projet ERP Groupe à l'international. Bertrand CARTIAUX, Directeur Administratif et Financier chez IVS France présentera le cadre dans lequel IVS Corporate a déployé sa solution ERP Microsoft Dynamics NAV au sein de ses filiales. Lionel Trigo, Responsable Commercial de la division dédiée aux projets ERP et CRM internationaux de l'intégrateur Absys Cyborg, présentera les opportunités que permet le déploiement d'une solution Groupe homogène au niveau international.

Intervenants :

- Bertrand CARTIAUX, Directeur Administratif et Financier, IVS FRANCE
- Lionel TRIGO, Responsable Commercial de la division dédiée aux projets ERP et CRM internationaux, ABSYS CYBORG

14h15 à 15h00 – Atelier Microsoft : Bien packager son projet de mise en œuvre avec Microsoft Dynamics AX

La mise en place d'un ERP constitue un enjeu stratégique dans l'évolution de votre organisation. L'occasion de faire un tour d'horizon des bonnes pratiques à adopter et des erreurs à ne pas commettre afin que votre projet ERP soit un succès. Pour illustrer cette thématique, Ad Ultima, partenaire focalisé sur l'ERP Microsoft Dynamics AX, témoignera avec l'un de ses clients sur leurs retours d'expériences projet.

Intervenants :

- Christophe TRIBOUILLARD, Directeur des solutions, AD ULTIMA
- Thomas IDELOT, DSI, IXBLUE

15h15 à 16h00 – Atelier Microsoft : Contraintes réglementaires, l'ERP au service de la certification métier. Preuve par l'exemple dans le domaine de la santé

Une démarche illustrée au travers du témoignage de la société 3I Nature et de sa mise en œuvre de Microsoft Dynamics NAV pour un site certifié AFSSAPS et GMP

3I Nature est en mesure de développer et produire des solutions spécifiques sécurisées et innovantes (des ingrédients jusqu'aux produits finis) pour le compte de grands groupes et acteurs leaders de la santé et du bien-être.

Intervenants :

- Edouard LOISEAU, Directeur Industriel, 3I NATURE

LES ATELIERS EXPOSANTS

MARDI 2 OCTOBRE

15h30 à 16h30 – Atelier QUALIAC : Comment un ERP financier répond-il aux enjeux de secteurs en constante évolution ?

Souplesse d'administration de multiples sociétés, fusion de sociétés, gestion analytique et capacité de restitution face à une réglementation évolutive, gestion de la traçabilité, conduite du changement...

Intervenants :

- Philippe GOZLAN, Manager, PARTESYS
- Fabien FERMEAUX, Manager, PARTESYS

15h30 à 16h30 – Atelier Genesys : Le nouveau Poste de Travail

Comment prendre en compte toutes les sollicitations clients tout en simplifiant le poste utilisateur ?

Le poste de travail est l'interface unique du collaborateur pour l'ensemble des interactions clients issues de tous les canaux et quelles que soient les applications métiers sollicitées (CRM, GED, BPM, ERP...).

La solution Genesys permet l'optimisation de la distribution de toutes les interactions clients et tâches métiers tout en facilitant l'accès aux applications de gestion.

Elle permet également de réguler en temps réel le rythme d'affectation aux collaborateurs pour préserver la motivation des équipes, tout en s'assurant de l'efficacité des traitements et de l'équité dans la répartition de l'activité.

Intervenant :

- Eric Mulot, Consultant Avant-Vente, Genesys Telecommunications

17h30 à 18h00 – Atelier FNTEC : De la signature électronique au coffre-fort numérique : réalités et enjeux de la dématérialisation

MERCREDI 3 OCTOBRE

10h00 à 11h00 – Atelier Consultencia-Epicor 1 : Pilotez votre entreprise en temps réel pour produire plus et mieux

10h00 à 11h00 Atelier NUMEN : Présentation des offres Numen Express et Numen Exchange1

Numen Express : Chaque année en France, ce sont 5,5 milliards de courriers égrenés qui sont envoyés, engendrant des coûts conséquents pour l'entreprise. Des coûts que seul un traitement industrialisé (regroupement, tri, gestion de l'acheminement, conservation...) pourra réduire significativement. La solution de courrier égrené permet d'envoyer, suivre et gérer les courriers égrenés en quelques clics... L'utilisateur prépare son courrier, l'imprime, le finalise et choisit le mode d'envoi via l'interface la solution technologique de courrier égrené. Les courriers sont récupérés dans la « Document Factory » de Numen qui déclenche leur édition et traitement.

Numen Echange : NI startup ni la Poste, le Groupe Numen accélère et présente la troisième voie en matière de courrier sécurisé pour les grands remettants.

Déjà spécialiste depuis 40 ans du traitement documentaire sécurisé, Numen se démarque du marché en lançant un portail permettant aux émetteurs de distribuer, gérer et archiver à valeur probante leurs courriers numériques. « Il fallait se concentrer sur les usages des destinataires de courriers ; Numen l'a fait et propose un véritable bouquet de services autour de ses coffres forts. Ce n'est pas la technologie mais l'émergence d'opérateurs de confiance, alternatifs à La Poste ou aux startups, qui permettra d'accélérer la dématérialisation de documents encore balbutiante en France » confirme Eric Blat, Directeur commercial et marketing de Sati Numen Services. Cette plate-forme logicielle permettra aux clients de Numen de dématérialiser leur échanges documentaires avec leurs propres clients, grâce en particulier à : - **un portail de services** d'adhésion et de gestion des comptes. - **une boîte postale virtuelle@ personnelle**, guichet unique de réception de tous les courriers ou documents numériques reçus des divers fournisseurs sélectionnés, - **une application intégrée de gestion en ligne des courriers reçus** (répondre, comparer, payer via e-TIP®...), incluant l'envoi de courriers nativement numériques vers tous utilisateurs partenaires du service (émetteurs et autres adhérents particuliers ou professionnels), - **un coffre-fort numérique privé**, archivant tous leurs documents reçus et émis, placés hors du champ de responsabilité des émetteurs. - **une solution de signature en ligne**, permettant la contractualisation en ligne avec toute la force juridique nécessaire.

11h00 à 12h00 – Atelier Qualiact/Mydral : Le décisionnel simplifié par l'analyse visuelle des données Qualiact avec le produit TABLEAU présenté par l'intégrateur Mydral

Mydral, spécialiste du décisionnel, vous propose de tirer le meilleur parti de l'ERP Qualiact avec l'outil de Business Intelligence Tableau Software. Au-delà de la mise en place d'un outil de restitution facile à prendre en main, avec Mydral, analysez vos processus métier et gagnez en performance. L'atelier abordera les thèmes suivants : les avantages du décisionnel agile, la simplicité d'utilisation de Tableau Software, les connecteurs métiers entre Qualiact et Tableau Software, intégrés par Mydral.

Intervenants :

- *Julien LANNELONGUE, Responsable Commercial, MYDRAL*

11h00 à 12h00 – Atelier Esker : Dématérialisation des factures fournisseurs – Avec le retour d'expérience de la société STACI

Intervenants :

- *Brigitte ANDREOLIS-CLAVIER, Directrice Financière, STACI*
- *Guillaume RENARD, Ingénieur d'Affaires, ESKER*

12h00 à 13h00 – Atelier Coface Services : Les solutions d'alimentation CRM de Coface Services

Fort d'une base de données unique composée d'informations structurées et qualifiées, Coface Services vous accompagne dans votre projet d'alimentation CRM. La réussite de votre projet nécessite en effet un management rigoureux des flux de données mis à votre disposition afin de vous permettre de :

- Disposer d'une information pertinente sur l'ensemble de votre périmètre clients & prospects cibles.
- Créer via une assistance automatique à tout moment de nouvelles fiches prospects disposant de la même qualité de données (structures et contenu).
- Identifier tout nouveau prospect cible.
- Disposer d'une actualisation quotidienne de l'ensemble des données afin de maintenir le niveau de qualité nécessaire à la gestion de votre CRM (structures et contenu).

S'appuyant sur son référentiel « data » et son expertise dans la mise en place de flux intégrés, les solutions data de Coface Services participent depuis plusieurs années à la réussite de projets CRM de nombreuses entreprises françaises.

Intervenants :

- *Philippe CUMUNEL, Directeur commercial des solutions data, COFACE SERVICES*

13h00 à 14h00 – Atelier Consultencia/Epicor : Système de management de la qualité : L'approche processus

13h00 à 14h00 – Atelier Kofax : De la dématérialisation au case management : quelles attentes et quels bénéfices d'une capture d'information à la source ?

14h00 à 15h00 – Atelier Daniele Veret/Bénédicte Delporte (Avocats) : Dématérialisation des documents et hébergement en Cloud : évaluez les risques juridiques

La dématérialisation des documents et l'hébergement en Cloud sont deux tendances lourdes dans l'évolution des usages et de la technologie. Cependant, l'une comme l'autre ne sont pas sans risques. Afin de s'assurer que les documents dématérialisés seront juridiquement valables (opposabilité aux tiers, valeurs probatoire, etc.), et que leur stockage par un prestataire Cloud ne mettra pas en péril les données de votre entreprise ou de votre structure publique, il convient de faire une évaluation préalable des risques juridiques. La présente intervention a pour objet d'identifier les principaux risques encourus et leurs méthodes d'évaluation.

Intervenants :

- *Bénédicte DELEPORTE, Avocat à la cour, DELEPORTE WENTZ AVOCAT*
- *Danièle VERET, Avocat à la cour,*

14h00 à 15h00 – Atelier Itesoft : Dématérialisation des processus métiers : améliorez votre productivité grâce à l'automatisation de vos documents ! Découvrez l'offre de ITESOFT, n°1 français dans le domaine, et assistez à une Démo Live le 3 octobre à 14h

ITESOFT édite des solutions de dématérialisation et de traitement automatique de documents ainsi que des solutions de GED et de Workflow.

ITESOFT optimise donc l'automatisation de vos processus métiers : en intégrant les solutions ITESOFT à vos applications métiers (Oracle, SAP, Microsoft, Sage, Salesforce, systèmes propriétaires...), vous vous appuyez sur l'état de l'art en matière de capture de documents et de lecture automatique des données en amont de vos processus métiers dématérialisés : comptabilité fournisseurs, achats, ressources humaines, contrats clients, dossiers et courriers client..., et vous améliorez la productivité de vos collaborateurs ainsi que la fiabilité de vos données.

Intervenants :

- *Michel IAFRATE, Expert avant-vente, ITESOFT*
- *Anne MAUBOUSSIN, Chef de Marché Marketing, ITESOFT*

15h00 à 16h00 – Atelier Unit 4 : Votre futur système d'information : dans le Cloud ou sur site propre ? Progiciel dédié ou intégré ?

Les évolutions récentes des systèmes d'information complexifient les choix d'architecture dans ce domaine. Peut-on bénéficier, sans risque, de la puissance et du moindre coût des solutions en mode SaaS ou Cloud ? Faut-il privilégier l'intégration naturelle d'un progiciel de gestion unique, ou bénéficier de la puissance fonctionnelle des progiciels dédiés ? UNIT4 CODA, associé au cabinet QUINQUA Plus, présentera durant cette session les avantages et inconvénients respectifs de ces options, sur la base de cas clients concrets. L'approche privilégiée sera fonctionnelle et économique plutôt que technique, pour donner aux décideurs les moyens de comprendre les enjeux et d'élaborer leur stratégie en toute connaissance de cause. Les bonnes questions à se poser seront listées, et une grille de choix présentée, tenant compte de la taille et de l'activité des entreprises concernées.

Intervenants :

- *Pierre-Alain LECOINTE, Directeur Général, UNIT4 CODA FRANCE*
- *Olivier PALERMO, Directeur des Services Clients, UNIT4 CODA FRANCE*
- *Bruno DIEUDONNÉ, Associé, QUINQUA PLUS*

15h00 à 16h00 – Atelier Qualiic/BDO : Faciliter l'audit des données et pratiques comptables de Qualiic avec le produit Magnifier du cabinet BDO

Vous êtes Directeur financier, Directeur comptable ou Directeur de l'audit interne et vous souhaitez fiabiliser et automatiser vos procédures de contrôle interne et optimiser la qualité de l'information comptable et financière ? Grâce aux expertises conjointes de Qualiic et de BDO, 5ème réseau mondial d'audit et de conseil, vous êtes en mesure d'auditer complètement vos transactions comptables, et d'identifier aisément les processus, les zones de risque et le respect des procédures internes dans le cadre du paramétrage défini dans Qualiic. La solution expert MAGNIFIER facilite l'audit des données de Qualiic, pour des effets instantanés : Optimisation de l'organisation de la fonction comptable, Assurance qualité sur les flux comptables, détection de dysfonctionnements, d'erreurs ou de fraudes potentielles. L'atelier abordera les thèmes suivants : de nouveaux moyens d'analyse et de contrôle des pratiques comptables Quelques cas concrets Pistes de déploiement pour améliorer la qualité de votre organisation comptable.

Intervenants :

- *Jean-Marc ALLOUËT, Associé BDO Advisory, BDO*

16h00 à 17h00 – Atelier Arcsys Software : Coffre Fort Numérique et SAE : complémentarités et différences

Les offres CFN aujourd'hui se multiplient avec malheureusement un manque de transparence sur les mécanismes sous-jacents mis en oeuvre pour garantir l'intégrité et la pérennité des données. Découvrons ensemble comment maximiser l'utilisation d'une plateforme SAE transversale en lui adjoignant un interface CFN selon la norme NF Z42-020

Intervenants :

- *Dominique LHOPITAL, Consultant, ARCSYS SOFTWARE*
- *Jonathan BASSE, , LEARCH*

16h00 à 17h00 – Atelier Wacom : e-Signature avec les tablettes de signature Wacom : économies, efficacité et productivité

Wacom, adhérent FNTEC et premier fabricant mondial de tablettes à stylet, d'écrans interactifs à stylet, présente ses solutions dédiées à la signature électronique de documents trouvant leur application dans des domaines aussi variés que les services bancaires et financiers, les télécommunications, le tourisme, le point de vente...

Intervenants :

- *Thomas KAEB, Business Development Manager Southern Europe, WACOM*

Jeudi 4 OCTOBRE

10h00 à 11h00 – Atelier Consultencia/Epicor : Cloud, SAAS, Mobilité... Comment tirer le meilleur parti de la révolution des ERP ?

11h00 à 12h00 – Atelier Qualiic/Sopra : Projet d'implantation d'un ERP financier en milieu hospitalier - Objectifs et Contraintes

Intervenants :

- *Julie CHAUVET, Ingénieur Commercial, SOPRA GROUP*
- *Thierry-Alain KERVILLA, Directeur des Systèmes d'Information et d'Organisation, AMERICAN HOSPITAL OF PARIS*

11h00 à 12h00 – **Atelier PDF Tools AG : Comment utiliser PDF/A pour l'archivage de contenus électroniques à long terme ?**

Conservation des documents électroniques (Exigences légales, Aspects organisationnels, Contraintes liées à l'archivage); L'importance du format des documents (Aperçu des standards PDF, PDF 1.7, PDF/A); Le cycle de vie du document dans l'entreprise (Le modèle AIIIM, Source des documents analogique/digital); Cas d'utilisation métier (Courrier en entrée et numérisation, fax, e-mails, MS Office et SharePoint, Migration d'archives et transformation de fichiers d'impression, Courrier à expédier et flux d'impression); Retours d'expériences.

Intervenants :

- *Christian PERRITAZ, Directeur, PDF TOOLS AG*

12h00 à 13h00 - **Atelier Genesys : Quand la Relation Client devient Digitale, Sociale et Mobile. Nouveaux canaux, nouvelles solutions ?**

85% des consommateurs considèrent que les entreprises ont à répondre à leurs questions postées sur les réseaux sociaux. Comment s'outiller utilement ? Comment s'assurer que le pilotage des parcours clients intègre bien ces canaux ? Le Mobile est devenu le vecteur multicanal naturel du consommateur. Il a modifié ces derniers mois de manière drastique les comportements de nos clients. Comment offrir une réponse de qualité à cette nouvelle attente ? Retour d'expérience sur l'utilisation du Mobile et des Médias Sociaux pour la conversation client

Intervenants :

- *Bachir KANE, Consultant Avant-Vente, GENESYS TELECOMMUNICATIONS*

13h00 à 14h00 – **Atelier Dima Gestion : Enjeux et bénéfices d'une solution de CRM**

FormaDirect, leader de la formation dédiée aux établissements de santé, et NC2, spécialiste de l'hébergement en mode SAAS, font part de leurs retours d'expérience sur la mise en œuvre de la solution YellowBox CRM : facteurs clés de succès, bonnes pratiques et conseils d'intégration. Découvrez les nombreux bénéfices constatés par ces sociétés depuis la mise en place de la solution

Intervenants :

- *Christian CHASLES, PDG, FORMADIRECT*
- *David BOURIAUX, Directeur commercial, NC2*

14h00 à 15h00 – **Atelier Locarchives - Réussir son projet de dématérialisation : quelques clés pour optimiser votre efficacité, vos coûts et assurer votre conformité**

A travers 2 retours d'expérience clients dans le secteur de l'industrie pharmaceutique et de l'énergie, LOCARCHIVES vous présente sa vision d'une bonne gestion de projet de dématérialisation.

- Quelles sont les étapes incontournables ?
- Comment cibler les documents à dématérialiser ?
- Quelle organisation documentaire mettre en œuvre ?
- Comment assurer le traitement des fonds ?
- Comment pérenniser les documents physiques et électroniques ?
- Comment faire vivre la solution en place ?

Intervenants :

- *Santiago FERRER, Directeur Service Conseil, LOCARCHIVES*
- *Jean-Bertrand GUILLOT, Ingénieur Commercial, LOCARCHIVES*

15h00 à 16h00 **Atelier Genesys : Genesys Conversation Manager ou comment poursuivre la conversation client d'un canal à l'autre.**

Nous faisons face à un double défi : Faire évoluer les canaux à la vitesse des attentes du client et faciliter son parcours au sein des canaux.

Le multicanal a parfois conduit à une fragmentation des conversations client qu'il convient de réconcilier pour s'assurer de la cohérence des échanges, de la consistance de la qualité de service, pour piloter l'ensemble de l'expérience client.

Genesys Conversation Manager permet de maintenir en permanence le contexte des derniers échanges avec le client pour donner au conseiller les meilleures conditions d'information et de rebond commercial à tout moment.

Intervenants :

- *Rémy CLARET, Manager Avant-Vente, GENESYS TELECOMMUNICATIONS*

15h00 à 16h00 – **Atelier Qualnet : Comment créer des applications Intranet (QHSE, RH, SI,...)sans rien connaître en programmation ?**

Depuis maintenant 10 ans, les logiciels ont beaucoup évolué vers les directions fonctionnelles. De plus en plus, les responsables de processus prennent la main sur la conception de leurs besoins mais surtout de leur réalisation. Les applications métiers se doivent d'être aujourd'hui les plus paramétrables possible, ce qui correspond particulièrement aux logiciels de Workflow / BPM. QUAL'NET propose ainsi un logiciel : INTRAQUAL DYNAMIC qui permet de réaliser en un temps record une application Intranet complète avec : la création du formulaire (avec champs adaptés), le flux des données (=Workflow), la génération de tableaux de bord d'alerte, des statistiques et tableaux de synthèse des enregistrements (Reporting), des connections et interactions avec des bases tierces (ERP, SIRH, Annuaire,...), intégration dans un portail collaboratif (=CMS),....

Cela correspond donc à une création d'applications regroupant plusieurs approches nécessaires de l'informatique accessibles sans programmation, sans code, sans connaissance informatique particulière et ce, pour tout responsable fonctionnel : Qualité, Sécurité, Environnement, RH, Achats, SI,...

Intervenants :

- *Louis DORADOUX, Responsable Commercial, QUALNET*

RAPPEL

Organisée par Infopromotions, **cette manifestation regroupera 7 pôles thématiques complémentaires** répondant aux besoins d'information des petites, moyennes et grandes entreprises dans les domaines des systèmes, applications et logiciels d'entreprise

- **ERP'2012** : le salon des progiciels de gestion intégrés pour les grandes entreprises et les PME/PMI
- **SOLUTIONS DEMAT** : le salon des solutions de dématérialisation et d'archivage en ligne
- **INFO TO DOC & SDN** : le salon du Document Numérique est au cœur des salons métiers de l'entreprise.
- **SOLUTIONS CRM** : le salon des solutions de gestion commerciale et de la relation clients
- **SOLUTIONS BI** : le salon des solutions de Business Intelligence.
- **SOLUTIONS E-ACHATS 2012** : Le salon des nouvelles solutions Achats
- **Solutions SUPPLY CHAIN** est l'événement majeur pour valoriser les outils et les équipements intelligents qui améliorent le pilotage stratégique, commercial et opérationnel des entreprises et des organisations.
- **SERVEURS & APPLICATIONS** : Le seul salon en Europe réellement dédié aux Solutions et applications en environnement « i »

Et réunira sur **9 000 m² d'exposition 250 exposants, plus de 8 000 visiteurs cœur de cible et près de 3 000 auditeurs aux conférences, tables rondes et ateliers exposants**

Pour plus d'informations : www.groupe-solutions.fr - Tél. 01 44 39 85 00

Renseignement Conférences ph.grange@infoexpo.fr - Tél. 01 44 39 85 20

Relations Presse : Marie-Christine FLAHAULT - Tél. 06 15 37 18 11
flahault@orange.fr