

## Avant-première : les ateliers exposants – Les conférences Microsoft Dynamics



**PARIS EXPO, PORTE DE VERSAILLES - DU 6 (\*) AU 8 OCTOBRE 2015 – HALL 5.2**  
(\* ) à partir de 14h00

**250 SOCIÉTÉS EXPOSANTES – 7 000 VISITEURS PROFESSIONNELS  
ET PLUS DE 3 000 AUDITEURS AUX CONFÉRENCES ET ATELIERS EXPOSANTS**

En avant-première, **découvrez les ateliers exposants qui donneront l'occasion aux auditeurs de découvrir, souvent en démonstration, nombre de nouveautés et les conférences Microsoft Dynamics**

### LES ATELIERS EXPOSANTS

#### MARDI 6 OCTOBRE

##### 15h00 à 16h00 : **Les industriels de Santé à l'heure du CRM multi-canal**

IMS Health, leader mondial de l'information, des technologies et des services pour les professionnels de santé pouvait révolutionner l'approche CRM dans le secteur des sciences de la vie? Grâce à sa plate-forme Cloud unique d'hébergement de données de santé de référence et ses applications métiers inter-opérables, IMS Health est en effet l'acteur incontournable du monde de la santé interconnecté de demain.

Lors de notre atelier vous découvrirez au travers de nos solutions et services : IMS One™ cloud platform, IMS Health Onekey™, Nexxus MI™, Nexxus Marketing™

- Comment passer du CRM au « Multichannel Customer Relationship Management » ?
- Comment réussir sa transformation digitale ?
- Comment faire adhérer les professionnels de santé aux campagnes multi-canal personnalisées ?
- Comment optimiser vos actions multi-canal et en mesurer l'efficacité?

##### 17h00 à 18h00 : **La dématérialisation des factures : les nouveaux gains de productivité pour le back office**

Pour gagner en compétitivité et en efficacité, les entreprises se consacrent essentiellement sur leur cœur d'activité. La compétitivité se construit également sur un poste parfois oublié qui implique un grand nombre de salariés de l'entreprise : la gestion de l'information. Le traitement manuel des factures fournisseurs représente une part importante de la gestion documentaire et de l'information d'une entreprise. Leur traitement automatisé engendre une économie importante et une amélioration conséquente de l'efficacité des services d'une entreprise. Passez vos factures dans un scanner et retrouvez leur données intégrées dans votre ERP ou logiciel métier (comptabilité, ...) n'est plus une utopie.

Spigraph, distributeur de solutions de capture, vous présentera les solutions logicielles Kofax Capture et KTM qui permettent un retour sur investissement dès la 1ère année à partir de 20 factures par jour.

*Intervenants :*

*KEVIN CLEMENT, Responsable Marketing, SPIGRAPH NETWORK*

*AYMERIC MARTIN, Ingénieur Avant-Vente, SPIGRAPH NETWORK*

#### MERCREDI 7 OCTOBRE

##### 10h00 à 11h00 : **D'Excel aux Smart Data : dépoussiérez le système de business intelligence en place dans votre entreprise !**

Découvrez au cours de cet atelier :

- Les signes qui montrent que votre système de business intelligence n'est plus adapté aux besoins actuels
- 5 bonnes résolutions pour dépoussiérer votre système de BI
- Comment Renault transmet la bonne information au bon moment à ses équipes commerciales
- Une démonstration en direct d'Access Insight, l'outil de BI prêt pour les challenges actuels.

*Intervenant :*

*ALEXANDRE SCHNEIDER, Directeur Général, ACCESS FRANCE*

**10h00 à 11h00 : Comment connecter ses bases documentaires (GED) et ses applications métier (ERP & CRM) pour une utilisation intelligente et optimisée du Système d'Information ?**

L'intégration est « la » demande actuelle dans les projets de GED. Nous retrouvons systématiquement dans les projets :

- Une ou plusieurs activités métier importantes (traitement de commande, demande d'achat ...) à intégrer
- Des typologies et sources de données hétérogènes
- Le stockage de documents de façon structurée et organisée (par projet, client, contrat,...) afin de répondre aux spécificités métier et à la stratégie de l'entreprise
- Un besoin de retrouver efficacement et facilement l'information

Mais comment répondre à toutes ces demandes d'intégration tout en maîtrisant les coûts d'implémentation du projet ?

La solution ? ELO Business Logic Provider (ELO BLP)

- ELO BLP est une suite complète qui permet une intégration holistique et un traitement basé sur des règles métier
- ELO BLP fournit une logique métier complète pour le traitement des processus avec un éventail large d'intégrations configurables « by design » via l'utilisation de modèles
- Output Management, Scan, Emails, Microsoft Office, Monitoring de filesystem, Office 365, Sharepoint, ...
- Des modèles applicatifs et métier
- ELO BLP est la méthode simple et innovante pour stocker et traiter les documents efficacement
- Un seul socle technique pour toutes les applications et sources de données, des coûts de projet réduits grâce à la centralisation des processus et aucun développement (By Design).

*Intervenant : STEPHANE MONTRI, ELO DIGITAL*

**11h00 à 12h00 : Dématérialisation des commandes et factures clients : traitement unifié et piste d'audit fiable**

Vous souhaitez :

- Optimiser vos processus de traitement des commandes et factures clients ?
- Eviter les erreurs et économiser du temps et de l'argent ?
- Assurer une meilleure traçabilité ?
- Constituer et sécuriser votre piste d'audit fiable ?

Au travers de cet atelier, découvrez :

- Les problématiques et motivations des entreprises qui font le choix d'optimiser leur cycle « Order-to-Cash »
- Les solutions qui peuvent être mises en place pour répondre à ces enjeux
- Les réponses aux contraintes réglementaires : piste d'audit fiable, facturation électronique ...
- Les résultats obtenus par ces entreprises

*Intervenants :*

*CATHY JULLIEN, Alliances Manager, ESKER*

*CHRISTINE FORET, Consulting Manager, SOLLAN*

**11h00 à 12h00 : Atelier thématiqueQUALIAC**

**12h00 à 13h00 : Transformation Numérique : quels impacts sur la gestion des documents  
Extrait de l'étude réalisée par Markess au 1er semestre 2015**

**12h00 à 13h00 : HaPPi : premier assistante virtuelle à intelligence artificielle**

Connecté à votre Simple CRM et/ou Simple ERP, HaPPi est une assistante virtuelle, présente dans la totalité de vos objets connectés. HaPPi travaille pour vous, sur base d'une personnalité et d'une méthodologie qui lui sont propres. HaPPi va vous aider ; elle va réfléchir, elle va rédiger des rapports, pointer vos forces, vos faiblesses, des opportunités et des menaces. HaPPi va vous proposer des solutions, des idées, des stratégies et accessoirement, elle vous rappellera d'acheter un cadeau d'anniversaire à votre maman.

HaPPi est née d'un rêve, un rêve qui est apparu lorsque j'ai vu pour la première fois, le film IRON MAN. Dans ce film, Tony Starck a créé un être virtuel, nommé Jarvis. Jarvis est à la fois son majordome et son assistant. Jarvis est présent dans l'armure d'IRON MAN, dans la domotique de la maison et dans tous les équipements informatiques que possède Tony Starck.

Ce film fut une révélation. Je me suis rendu compte que les sois disant assistants vocaux qui existent actuellement ne sont rien d'autres que de banal moteur de recherche, voire des sortes de télécommande à reconnaissance vocale. Ces systèmes n'ont aucune proactivité; ils n'apportent aucune valeur ajoutée. C'est ainsi qu'est née HaPPi. HaPPi est une assistante virtuelle, présente dans la totalité de vos objets connectés: ordinateur, tablette, téléphone mobile, montres, téléviseur; même votre voiture! HaPPi travaille pour vous, sur base d'une personnalité et d'une méthodologie qui lui sont propres. HaPPi va vous aider; elle va réfléchir, elle va rédiger des rapports, pointer vos forces, vos faiblesses, des opportunités et des menaces. HaPPi va vous proposer des solutions, des idées, des stratégies et accessoirement, elle vous rappellera d'acheter un cadeau d'anniversaire à votre mère. HaPPi... c'est tout simplement le futur et ce futur c'est maintenant! »

*Intervenant :*

*BRICE CORNET, CEO, SIMPLE CRM*

**13h00 à 14h00 : Dématérialisation des factures fournisseurs : comment moderniser votre comptabilité fournisseurs ?**

Dans un contexte économique toujours tendu, la recherche d'efficacité opérationnelle est un des enjeux majeurs pour les entreprises. La dématérialisation des factures fait partie des leviers les plus efficaces. Mais comment la mettre en œuvre ? Quelles sont les contraintes réglementaires ? Quels bénéfices pour votre service comptabilité ? Dans cet atelier, nous vous présenterons les dernières innovations et solutions logicielles qui vous permettront de relever ce défi.

*Intervenants :*

*OPHELIE OBERST, READSOFT*

*Christophe RIVAYRAN, Directeur - Pôle Dématérialisation et Processus, DIMO SOFTWARE*

**13h00 à 14h00 : Comment maîtriser le passage de l'archivage papier à l'archivage électronique ?**

La gestion des archives est aujourd'hui encrée dans une ère numérique. Les documents se transforment en données mais n'en restent pas moins des archives. Le numérique est partout, change nos méthodes de travail, accentue le risque de perte d'informations, multiplie les documents, secoue nos habitudes de consultation et de conservation des archives. Pour une entreprise, les enjeux sont capitaux mais les changements peuvent être bouleversants. Cet atelier présentera des pratiques et outils adaptés à l'archivage hybride.

*Intervenants :*

*ERWAN VILAIN, NOVARCHIVE*

*CECILE Y., NOVARCHIVE*

*PHILIPPE BEZAMAT, NOVARCHIVE*

**14h00 à 15h00 : Jusqu'où intégrer la GED avec son ERP ?**

La GED doit être transverse, collaborative et interopérable. Un sacré challenge !

L'intégration de la GED dans le système d'information du client est un point majeur. Les obstacles sont nombreux et les exigences fortes : ERP, messagerie, portail, signature électronique, CRM, logiciel d'immobilisation, site Web marchand.....

*Intervenant :*

*OLIVIER RAJZMAN, Directeur Commercial France, DOCUWARE*

**14h00 à 15h00 : Retour d'expérience Archivage électronique : sécurité, pérennité et simplicité, c'est possible !**

Sécuriser à très long terme l'ensemble des documents électroniques, gérer les typologies documentaires existantes et leurs règles de conservation, faciliter la prise en mains des utilisateurs : ce sont les 3 axes structurants du projet mené par notre client, acteur industriel majeur en France et à l'international. Retour sur un projet construit autour de la plateforme DEXTO.

*Intervenants :*

*SEVERINE DENYS, Responsable Activité Archivage Electronique, LOCARCHIVES*

*BAPISTE MONTOYA, CHEF DE PROJET, LOCARCHIVES*

**15h00 à 16h00 : Factures fournisseur : Serez-vous aussi efficace que l'Etat ?**

D'ici 2020, l'ensemble des factures adressées à l'Etat par ses fournisseurs (PME, grandes entreprises, établissements publics) devront être dématérialisées. Les fournisseurs seront donc rapidement en mesure d'envoyer des factures électroniques sous différentes formes (PDF, XML, EDI fiscal...). Et vous ? Où en êtes-vous ? Serez-vous prêt à recevoir et traiter efficacement tous ces types de factures conformément aux obligations légales ?

*Intervenant :*

*ERIC BRETECHE, CHEZ DE PRODUIT MARKETING, ITESOFT*

**16h00 à 17h00 : Comment optimiser les flux EDI ?**

Les besoins des entreprises sont multiples, globaux et s'expriment indépendamment des frontières géographiques. La rationalisation des flux EDI est une problématique majeure de demain à laquelle, opérateur comme client doivent réfléchir dès aujourd'hui. En participant à cette intervention, les auditeurs appréhenderont les moyens mis en œuvre par les opérateurs pour adapter leurs offres et multiplier les angles de réflexion afin de relever ces défis.

**16h00 à 17h00 : ERP Cloud "next gen" : quelles conséquences sur la gestion de projet, côté client et côté éditeur ?**

Les ERP Cloud, en mode SaaS, ont bouleversé les usages et remis en question les modèles économiques précédents en apportant des potentialités insoupçonnées à leurs utilisateurs.

Par ailleurs, ce type d'ERP se distingue de la génération précédente par une approche souvent très différente de la gestion de projet (des spécifications jusqu'au Run). Et c'est surtout vrai dans le cas des ERP étendus et en full web comme archipelia...

*Intervenants :*

*YVES GUFFROY, Tiers de Confiance et Expert ERP,*

*MAITRE MARTINE RICOUART, Correspondante CIL, CABINET BRM*

*ANTONIN CROSSON, Responsable Innovations de ruptures, ARCHIPELIA*

*Robin PIREZ, Directeur Marketing et Communication, ARCHIPELIA*

**17h00 à 18h00 : Transition numérique avec les solutions de signature : retour d'expérience des Notaires de France**

*Par WACOM*

**17h00 à 18h00 : Cross canal et ERP, ou comment gérer tous les points de contact depuis un outil unique**

Multiplicité des points de contacts, des canaux de vente, objets connectés, applications mobiles, site e-commerce B2B et B2C, réseaux sociaux, ... l'expérience utilisateur n'a jamais été aussi riche et profonde, obligeant les retailers à constamment faire évoluer leur SI. Au cœur du SI, l'ERP doit également se transformer pour supporter les challenges imposés par le cross canal et ainsi favoriser le passage vers une expérience client omnicanal.

Découvrez au cours de cette présentation comment faire de votre ERP la partie centrale de votre SI pour développer le cross canal et ainsi répondre aux enjeux présents et à à venir de l'expérience client.

*Intervenants :*

*Matthieu LACROIX, Directeur marketing, COMARCH*

*Julien PETITFILS, Consultant ERP, COMARCH*

**JEUDI 8 OCTOBRE**

**10h00 à 11h00 : Reporting sous Excel® : Comment valoriser les données de votre entreprise en conciliant sécurité et partage d'information ?**

Elaboration de budgets, tableaux de bord, aide à la décision... Panorama d'une solution de reporting sous Excel® simple et performante qui répond efficacement à vos besoins d'analyse, de valorisation et de partage de données

*Intervenant :*

*ERIC AFFATICATI, INFINEO*

**10h00 à 11h00 : Oserez-vous dématérialiser vos documents et les gérer dans une GED ? Les solutions intégrées Kofax et Alfresco**

Les bénéfices de la gestion dématérialisée des documents a toujours été clairement démontrée et pourtant encore un grand nombre d'organisations n'osent pas passer ce cap.

Découvrez enfin une solution totalement intégrée de la dématérialisation de documents jusqu'à leur gestion dans une GED grâce aux logiciels Kofax (capture) et Alfresco (GED).

Spigraph, distributeur de solutions de capture, et Open Wide, Intégrateur S.I., vous feront la démonstration de cette solution intégrée et mettrons en avant les gains associés au travers de cas clients.

*Intervenants :*

*KEVIN CLEMENT, Responsable Marketing, SPIGRAPH NETWORK*

*AYMERIC MARTIN, Ingénieur Avant-Vente, SPIGRAPH NETWORK*

*OLIVIER FAVREAU, Responsable Pôle Conseil, OPEN WIDE*

*OLIVIER BERNARD, Consultant Senior, OPEN WIDE*

**11h00 à 12h00 : Technologie ECM nouvelle génération : pour une gestion optimale et unifiée des données entreprise**

Simplifiez la gestion et la circulation des informations dans l'entreprise, grâce une interface unique et conviviale, aux applications multiples :

100% métiers : adhésion par tous les départements > Finance, ADV, RH, Marketing, Back et Front Office, ...

100% mobile : accessible tout media > smartphone, navigateur web, tablette, MFP, ...

100% flexible : capture tout format de données > PDF, XML, papier, mail, ...

Découvrez la solution ECM Lexmark Enterprise Software pour unifier, consolider et fédérer toutes les données de votre entreprise.

*Intervenants :*

*JOSE CASTELLON, Business Consultant, LEXMARK ENTERPRISE SOFTWARE*

*PATRICE GAUTHIER, Senior Sales Engineer, LEXMARK ENTERPRISE SOFTWARE*

11h00 à 12h00 : **Découvrez la puissance de QlikView au travers d'un retour d'expérience client**

*Intervenant :*

XAVIER JUHEL, DIMO SOFTWARE

12h00 à 13h00 : **Intelligence commerciale : le Big Data au service d'une prospection BtoB efficace**

*Intervenant :*

BORIS GOURMELEN, CEO, CORPORAMA

12h00 à 13h00 : **Dématérialisation – Flux électroniques : Un monde ultra-hétérogène, qui change sans cesse : Que faire ?**

Très nombreux sont ceux qui comprennent l'intérêt de la dématérialisation et des flux électronique de documents comptables (facture, bon de commande, etc.) entre partenaires, clients et fournisseurs. Pourtant peu nombreuses sont les organisations qui sont passées à l'acte.

SERENSIA vous fera part de son analyse de cette situation paradoxale, puis vous présentera son approche qui a permis de déployer massivement des solutions rentables, dont certaines en partenariat avec de très grands émetteurs de factures, dans des secteurs peu équipés de ce genre de solutions.

*Intervenant :*

Emmanuel FLESSELLES, Président, SERENSIA

13h00 à 14h00 : **Communication marketing dématérialisée ...VOTRE ERP VOUS LE PERMET-IL VRAIMENT ?**

Envoyer des factures PDF par emails ou générer des campagnes marketing segmentées, dans le format qui répond au mieux aux préférences du destinataire est devenu fondamental et ne semble plus être une contrainte, de nos jours. Pourtant, beaucoup de systèmes de gestion ont encore du mal à générer ne serait-ce qu'une impression "propre" et moderne de documents: erreurs humaines, processus lents, efficacité réduite, coûts élevés, faibles taux de réponses et perte de temps sont autant de défis qu'une entreprise rencontre, chaque jour. Sans compter que les textes de loi sont plus avancés que certains systèmes de gestion, qui n'arrivent pas (ou plus) à s'adapter. Venez assister à 45 minutes de solutions trouvées à ces problèmes courant.

Sujet : - Mise en forme moderne et ergonomique de documents/PDF - Automatisation de tâches liées à la manipulation et l'envoi de documents/PDF (légaux) - Automatisation de création et de distribution de campagnes d'emailing transactionnelles

14h00 à 15h00 : **Découvrez les défis d'une logique d'entreprise orientée data**

Sous forme d'un atelier ludique, venez découvrir l'intérêt d'une solution de BI en mode Saas. Vous serez mis en situation à travers chaque étape de la mise en place d'un projet de Business Intelligence dans une organisation. Ces étapes sont nombreuses : harmonisation des données avec la mise en place d'un ETL, construction de datamarts, installation et gestion de logiciels sur les terminaux... la liste est longue. A chaque jalon d'un projet BI traditionnel, les écueils sont nombreux et les occasions de conflits entre DSI et utilisateurs métier, multiples.. Un logiciel de BI Cloud en Saas, par sa flexibilité et sa simplicité, peut éviter ces difficultés.

*Intervenant :*

CHRISTOPHE SUFFYS, CEO, BITTLE

14h00 à 15h00 : **Comment connecter ses bases documentaires (GED) et ses applications métier (ERP & CRM) pour une utilisation intelligente et optimisée du Système d'Information ?**

L'intégration est « la » demande actuelle dans les projets de GED. Nous retrouvons systématiquement dans les projets :

- Une ou plusieurs activités métier importantes (traitement de commande, demande d'achat ...) à intégrer
- Des typologies et sources de données hétérogènes
- Le stockage de documents de façon structurée et organisée (par projet, client, contrat,...) afin de répondre aux spécificités métier et à la stratégie de l'entreprise
- Un besoin de retrouver efficacement et facilement l'information

Mais comment répondre à toutes ces demandes d'intégration tout en maîtrisant les coûts d'implémentation du projet ?

La solution ? ELO Business Logic Provider (ELO BLP)

- ELO BLP est une suite complète qui permet une intégration holistique et un traitement basé sur des règles métier
- ELO BLP fournit une logique métier complète pour le traitement des processus avec un éventail large d'intégrations configurables « by design » via l'utilisation de modèles
- Output Management, Scan, Emails, Microsoft Office, Monitoring de filesystem, Office 365, Sharepoint, ...
- Des modèles applicatifs et métier
- ELO BLP est la méthode simple et innovante pour stocker et traiter les documents efficacement
- Un seul socle technique pour toutes les applications et sources de données, des coûts de projet réduits grâce à la centralisation des processus et aucun développement (By Design).

*Intervenant :*

STEPHANE MONTRI,, ELO DIGITAL

15h00 à 16h00 : **Mobilité et réseaux sociaux - Comment les ERP de nouvelle génération intègrent et valorisent les nouveaux modes de fonctionnement des collaborateurs ?**

*Intervenant :*

*MARC CHEVALLIER, Solution Engineer France & Benelux, EPICOR SOFTWARE CORPORATION*

15h00 à 16h00 : **Révolutionnez vos processus d'achat ou de vente avec une offre de gestion des transactions numériques incluant la signature électronique**

Aujourd'hui et plus que jamais, les clients sont au cœur du business. Ils sont habitués à acheter en un seul clic, depuis leur terminal mobile, à lire les recommandations alimentées par les réseaux sociaux, et demandent, par conséquent, à ce que toutes les entreprises avec lesquelles ils auront l'occasion de travailler leur fournissent une expérience similaire.

D'autre part, les critères de réussite des directions achats sont en constante mutation. De la réactivité organisationnelle peut dépendre la capacité d'embarquer rapidement de nouveaux fournisseurs, les clients internes recherchent également une exécution toujours plus rapide de leurs demandes d'achats. Administrer les contrats, embarquer les fournisseurs et gérer les relations en utilisant un processus administratif « classique » (format papier) est néanmoins un processus lourd et souvent lent. En passant à la signature électronique, vous pouvez accélérer vos processus administratifs. Les processus qui nécessitaient des jours voire des semaines de traitement peuvent être exécutés en heures voire en minutes. Des rappels automatiques peuvent également contribuer à accélérer vos démarches

*Intervenant : OPENTRUST*

## LES CONFERENCES MICROSOFT DYNAMICS

**ERP, CRM : les solutions adaptées à votre métier présentées par Microsoft, ses partenaires et ses clients**

**MARDI 6 OCTOBRE**

**10h00 : Mobilité et efficacité des forces commerciales avec Microsoft Dynamics CRM**

**11h30 -12h30 : Microsoft Dynamics lance sa solution BPO dédiée aux experts-comptables et à leurs clients : mobilité, collaboratif, cloud...**

*avec Laurent Lamoureux , Accounting Compliance and Reporting EY  
et Stéphane Loeb – Partner Sales Executive Microsoft*

**14h00-15h00 : La gestion de la relation client à 360° : de l'écoute des réseaux sociaux au suivi des incidents**

*avec Julien Cambournac , Product Marketing Manager CRM, MICROSOFT  
et Luc Ducoin , Partner Technology Strategist CRM, MICROSOFT*

**15h00-16h00 : Comment apporter de la valeur dans votre gestion d'affaires / de services et améliorer votre rentabilité ?**

*Jean-Philippe Pégard - ERP Microsoft Practice Director ,  
VISEO et le retour d'expérience d'un client*

**16h00-17h00 : Conférence DynsClub : Club Utilisateurs des solutions Microsoft Dynamics**

*avec Didier ARTUS, Président*

## RAPPEL

Durant 2 jours ½, **7 000 visiteurs professionnels - porteurs de projets de modernisation** dans les principaux domaines de la gestion de l'entreprise : ERP (compta/finances, production, qualité, RH), gestion de la relation client, mobilité et nomadisme, analyse des données structurées et non-structurées, mesure de la performance Achats, dématérialisation des documents entrants, circulants et sortants... **découvriront les innovations développées par les 250 sociétés exposantes** (éditeurs, intégrateurs, distributeurs, sociétés de services et de conseil) **dans les domaines des ERP, de la dématérialisation, de l'archivage et du document numérique, du CRM et du marketing, de la Business Intelligence et du Big Data, des eAchats...**

**Les Salons Solutions** – l'évènement européen dédié aux outils et applications pour la gestion d'entreprise – regrouperont **6 pôles thématiques complémentaires** pour aider les entreprises à administrer les grandes fonctions, piloter les activités, optimiser leurs performances, fidéliser les clients, développer leurs marchés.



**ERP'2015 : 18<sup>ème</sup> édition du salon des progiciels de gestion intégrés pour les grandes entreprises et les PME/PMI**



**SOLUTIONS e-ACHATS : Le Salon des Nouvelles Solutions eAchats**



**SOLUTIONS BI & BIG DATA : 10<sup>ème</sup> Edition des Solutions de Business Intelligence et de**



**10<sup>ème</sup> Edition Solutions DEMAT'EXPO**



**SOLUTIONS CRM & MARKETING 2015 : Le salon des solutions pour la vente, le marketing et la relation clients**



**SERVEURS & APPLICATIONS : Le seul salon en Europe réellement dédié aux Solutions et applications en environnement « i »**

Dans le même temps, **se dérouleront un programme de conférences et de nombreux ateliers organisés et gérés directement par les exposants.**

**Pour plus d'informations :** Florence de COURTENAY- Tél. 01 44 39 85 12 – 06 78 78 02 19  
f.courtenay@infoexpo.fr

**Direction des Conférences** Philippe GRANGE - Tél. 01 44 39 85 20  
ph.grange@faitsetchiffres.com

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

**web :** [www.groupesolutions.fr](http://www.groupesolutions.fr)

**Twitter :** @SalonsSolution1

**Linkedin :** MC SalonsSolutions – [fr.linkedin.com/pub/mc-salonssolutions/94/263/b48/](http://fr.linkedin.com/pub/mc-salonssolutions/94/263/b48/)  
**Groupe Linkedin :** Salons Solutions