



Salons Solutions 2021, un retour en 100% présentiel réussi !

Près de 4 000 visiteurs uniques, 120 exposants, 100 Conférences, tables-rondes et ateliers

Paris, le 27 octobre 2021 – Les différents formats de conférences, ateliers et retours d'expérience ont permis de faire un tour d'horizon très complet des nouvelles tendances et besoins en matière de transformation numérique. En effet, le contexte sanitaire de ces 18 derniers mois a rebattu les cartes et révolutionné les usages en matière de travail. Le collaboratif, le décisionnel et les solutions de dématérialisation ont été parmi les technologies les plus sollicitées et déployées pour répondre aux besoins des entreprises.

Côté ERP : toujours un pilier des systèmes d'information. La 24ème édition du salon des progiciels de gestion intégrés pour les grandes entreprises et les PME/PMI, sur le thème « L'ERP, cœur de gestion de l'entreprise » a été l'occasion

de faire le point sur un secteur et un marché très matures. L'ERP devient pierre angulaire du SI et l'ensemble des entreprises semblent désormais en être équipée. L'offre s'est affinée au fil du temps et la tendance est aux solutions articulées en briques multiservices modulables en fonction des besoins et de la taille de l'entreprise et, de plus en plus, accessibles en mode cloud. L'analyse des données centralisée dans l'ERP permet de bénéficier d'une vision temps réel et de piloter en mode agile, deux contraintes majeures auxquelles les DSI doivent répondre. L'ERP s'impose de plus en plus comme le « HUB » de pilotage de l'entreprise et le CRM devient désormais une brique à part entière de l'ERP.

Côté CRM : un accélérateur de digitalisation. La 29ème Edition du salon des solutions pour la vente, le marketing et la relation clients a confirmé la montée en puissance des besoins qu'a fait émerger la crise sanitaire et le télétravail. Le CRM est devenu un véritable « Best of Breed ». Il peut être utilisé seul ou intégré à l'ERP. L'entreprise a dû repenser ses modes de fonctionnements et le collaboratif s'est imposé naturellement afin de permettre aux entreprises de pérenniser leur activité. Le client et le fournisseur sont, de plus en plus, au cœur des préoccupations des dirigeants d'entreprises et l'information se doit d'être accessible aux collaborateurs qui en ont besoin, souvent à distance. La Covid-19 a accéléré les processus de digitalisation dans ces domaines et les besoins en mobilité sont sous-jacents et inéluctables. L'interaction dans le pilotage de l'entreprise entre l'ERP, le CRM et la DEMAT est complémentaire pour garantir la véracité de l'information et pérenniser l'entreprise.

Côté Démat : un potentiel d'automatisation. La 16ème Edition de Solutions Démat a été l'occasion de constater la forte croissance de secteur, poussée par la crise sanitaire et les évolutions réglementaires. Les entreprises ont bien identifié les risques liés à un retard de la mise en place de l'automatisation des processus comptables : multiplication des retards de paiement, dégradation des relations fournisseurs et surcoûts, erreurs et pertes de documents et leur incapacité à travailler à distance faute d'informations partagées. D'autant que des échéances proches vont imposer la facturation électronique pour toutes les entreprises, dans un contexte où, selon une récente étude internationale réalisée par Yooz, en partenariat avec Mazars, en 2020 et publiée début 2021 : seules 20% des entreprises utilisent une solution d'automatisation et de



dématérialisation des processus factures fournisseurs. Cette étude révèle également que, pour 80 % des entreprises, la Covid-19 a eu un impact sur leur capacité à traiter les factures dans les délais et 52 % des entreprises se sont révélées incapables de fonctionner efficacement en télétravail pour gérer la comptabilité fournisseurs.

Côté BI et Big Data : le pilotage par les données. La 16ème Edition de Solutions de **Business Intelligence et de Big Data** a fait émerger de nouvelles pratiques et démontré qu'en temps de crise, on ne peut piloter son activité qu'avec la donnée, mais qu'elle est un facteur clef si elle est partagée et utilisée au sein de toutes les composantes du SI. Les interrogations majeures en 2021 portent essentiellement sur la réversibilité et la sécurité de la data et la BI intégrée dans l'ERP, le CRM et dans tous les outils de pilotage.

Côté E-Achats : une nécessaire ouverture vers le cloud. La 20ème édition du salon des Solutions eAchats a permis de constater que de nombreux projets émergent et que la fonction Achats a gagné en maturité technologique. Mais il reste du chemin à parcourir : les entreprises françaises n'ont pas encore vraiment pris le virage, majoritairement pour des questions de coûts et en raison des évolutions réglementaires en cours. Ces solutions nécessitent une plus grande ouverture d'esprit vers le cloud.

« Si la crise a rebattu les cartes et que nombre de salons ce sont enchainés/chevauchés en cette rentrée 2021, cette dernière édition du Salons Solutions a démontré le besoin des entreprises en matière d'échanges, de partages des savoirs et des expériences. Les conférences, ateliers, tables rondes et les interventions sous toutes leurs formes ont été plébiscités. Les exposants interrogés, tout au long de ces deux journées, ont confirmés leur satisfaction et indiqué que tous les contacts et échanges qu'ils ont eu avec les visiteurs étaient de qualité et porteurs de vrais projets.

Nous vous donnons donc rendez-vous en 2022 pour une nouvelle édition des Salons Solutions » conclut Florence De Courtenay, commissaire générale du salon.

RENDEZ-VOUS LES 11 et 12 Octobre 2022 – PAVILLON 7

Pour plus d'information : <http://www.salons-solutions.com/>

Pour plus d'information / Merci de contacter l'équipe d'organisation :

Contact salons

Tel : +33 1 44 39 85 00

Florence de Courtenay : f.courtenay@infoexpo.fr

linkedin : <https://www.linkedin.com/in/salons-solutions/>

twitter : <https://twitter.com/SalonsSolutions>

Contact presse & RP

Agence KANI RP - Véronique PIGOT

Tél. : 06 85 94 89 87 – infopromotion@kanirp.com

Twitter : @vpigot