

SALONS SOLUTIONS



erp
crm & mkg
bi & big data
e-achats
dématérialisation
intelligence artificielle

5 & 6

oct. 2021

Paris Porte de Versailles

La crise sanitaire a-t-elle révolutionné les usages en matière de BI, d'Achats, d'ERP, de CRM, et comment... ? Pour trouver des éléments de réponses, de nombreuses conférences vous seront proposées à l'occasion de l'édition 2021 du Salon Solutions

Paris, le 28 septembre 2021 – les conférences, ateliers et tables ronde 100% présentiel en point d'orgue de l'édition 2021 du Salons Solutions.

Les formats variés – Keynotes, tables rondes, avis d'experts, conférence ont pour objectifs d'apporter aux auditeurs les visions, analyses, expertises et retours d'expérience utilisateurs d'experts dans ces différents domaines. Un vaste tour d'horizon des technologies, des applications et services, des développements, et des meilleures pratiques pour en faciliter la compréhension des enjeux de demain.

Programme des conférences par salon et sous réserve de modifications

SOLUTIONS
SALONS



erp

24ème édition du salon des progiciels de gestion intégrés pour les grandes entreprises et les PME/PMI « L'ERP, cœur de gestion de l'entreprise »

L'ERP dans le Cloud devient enfin une réalité. L'IA, L'IoT, le big Data sont de plus en plus omniprésents rendant l'ERP Intelligent permettant ainsi à l'entreprise de se réinventer, de s'adapter à son environnement et d'innover. L'externalisation des ERP se poursuit, tirée par l'essor du Cloud. Administrer les grandes fonctions, piloter l'activité, développer ses marchés et intégrer les solutions tels sont les bénéfices d'un Progiciel de gestion intégrés.

MARDI 5 OCTOBRE

09h30 - 10h30 - Keynote d'ouverture - ERP : moteur de résilience et de consolidation de l'entreprise en temps de crise.

10h45 - 11h45 – Conférence : L'ERP catalyseur et hub de la transformation numérique ?

12h00 - 13h00 - Conférence - L'ERP peut-il, doit-il intégrer des outils collaboratifs ?

15h15 - 16h15 – Conférence : ERP hybride, le meilleur des deux mondes ?

16h30 - 17h30 - Conférence : Innovation : en quoi l'ERP est-il prêt à intégrer les nouvelles technologies (IA, IoT, mobilité, analytique...) en 2021 ?

MERCREDI 06 OCTOBRE

09h30 - 10h30 – Conférence Inaugurale : ERP : moteur de résilience et de consolidation de l'entreprise en temps de crise

10h45 - 11h45 – Conférence : Fonction finance : les ERP répondent-ils aux besoins métiers actuels, (BFR, recouvrement automatisé, calcul des risques...) ?

10h45 - 11h45 – Conférence Cegid : Plateforme de gestion cloud : De nouvelles perspectives pour les entreprises industrielles

12h00 - 13h00 – Conférence : L'ERP peut-il, doit-il intégrer des outils collaboratifs ?

13h45 - 14h45 – Conférence : L'ERP catalyseur et hub de la transformation numérique ?

14h45 - 15h45 – Conférence : Comment concevoir des dashboards avec la B.I intégrée dans les ERP ?

15h15 - 16h15 - **Conférence : Industrie : comment concilier PLM et ERP, quelle approche ?**
16h30 - 17h30 - **Conférence : CRM intégré dans l'ERP : du bon sens ou une fonction gadget.**

SOLUTIONS



démat

Dématérialisation, archivage électronique, gestion de l'information, des processus documentaires et du document numérique...

La 16ème Edition Solutions DEMAT réunit tous les fournisseurs -

solutions et services – du domaine

L'année 2020 avec la crise sanitaire inédite et le développement du télétravail a contribué à l'accélération de la dématérialisation des processus. Adoption en masse de la signature électronique, démocratisation de l'archivage électronique, gestion des data mais aussi renforcement des politiques sécuritaires...

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

MARDI 05 OCTOBRE

09h30 - 10h30 – **Keynote inaugural A l'ère de l'entreprise digitale et du déploiement massif du travail à distance, quels enjeux et tendances en 2022 sur la dématérialisation des documents et processus ?**

11h00 -12h00 – **Table ronde - Signature électronique : comment l'intégrer dans le workflow et les activités métiers de l'entreprise ?**

14h00 -15h00 – **Table ronde - De la commande à la facturation : mener à bien un projet de digitalisation et d'automatisation du cycle client**

15h30 -16h30 – **Table ronde - De la Demat Obligatoire des factures à leur automatisation pour une fonction comptable digitale et performante**

MERCREDI 06 OCTOBRE

09h30 - 10h30 – **Table Ronde - Facturation électronique BtoB obligatoire en 2023 : comment s'y préparer ? Comment réussir l'automatisation de l'ensemble des factures fournisseurs (papier ou électronique) ?**

10h30 -11h30 – **Atelier - Dématérialisation de documents fournisseurs, RH et clients (On met un atelier dans le CP ?)**

11h00 -12h00 – **Table ronde - Archivez en toute confiance ! Coffre fort numérique, conservation des documents ... : quelles stratégies et solutions d'archivage pour une transformation digitale réussie ?**

14h00 -15h00 – **Table ronde - Démat, RPA, IA, BPM, cloud : tirer parti des avancées technologies pour automatiser et améliorer vos processus (métiers, achats, finances, RH ...)**

15h15 -16h15 – **Table ronde - Deployer un projet demat et d'automatisation en 2022 nouveaux défis et facteurs clés de succès**

SOLUTIONS



crm & mkg

29ème Edition du salon des solutions pour la vente, le marketing et la relation clients Secteur phare dans la migration de la gestion de l'entreprise vers le numérique – au point de devenir stratégique dans les entreprises – le CRM accompagne la migration des entreprises dans la relation client. Pourtant, le secteur est secoué par une vague, celle de l'omnicanal. Néanmoins, les frontières s'estompent entre ces 2 domaines confirmant le rôle central que peut et doit prendre le CRM qui se veut digital, efficace et innovant.

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

SOLUTIONS



bi & big data

16ème Edition des Solutions de Business Intelligence et de Big Data

L'année 2020 a démontré qu'en temps de crise on ne peut piloter son activité qu'avec la donnée mais une donnée efficace quasi en temps réel.

Poussée par la crise sanitaire à se réinventer pour mieux accompagner les entreprises fragilisées, la BI annonce de grands changements en 2021.

MARDI 5 OCTOBRE

09h30 - 10h30 - **Keynote d'ouverture - CRM et relation client : Comment garantir une uniformisation des données et des échanges tout au long du cycle de vente ?**

09h30 - 10h30 – **BI Keynote d'ouverture - BI – BIG DATA : La crise sanitaire a-t-elle suscité de nouveaux modèles et processus d'utilisation des données ?**

11h00 - 11h45 – **Avis d'experts : Gamification du CRM : un booster pour son adoption" Axys Consultants**

14h00 - 15h00 – **Conférence : Le data storytelling, plus qu'un effet de mode, une avancée pour le pilotage de l'activité.**

15h15 - 16h15 – **Conférence : B2B et B2C : l'exigence de l'expérience client et de l'omnicanalité va-t-elle accélérer la convergence entre les deux types de CRM ?**

15h15 - 16h15 – **Conférence : NLG et NLP : passer de la donnée au texte, une révolution en cours ? que peut-on en attendre ?**

MERCREDI 06 OCTOBRE

14h00 - 15h00 – **Conférence : Intelligence artificielle et relation clients : les promesses sont-elles tenues ?**

10h45 - 11h45 – **Conférence : L'analyse augmentée par l'intelligence artificielle, quel apport et comment l'utiliser.**

14h00 - 15h00 – **Conférence : Intelligence artificielle et relation clients : les promesses sont-elles tenues ?**

15h15 - 15h45 - **Témoignage-Projet BeBook et Véolia Environnement : Renforcer la compétitivité d'une direction achats avec une solution e-catalogues clé-en-main : TP achats Beebook**

SOLUTIONS

SALONS



e-achats

La 20ème édition du salon des Solutions eAchats rassemble les fournisseurs de progiciels, de solutions digitales et de services spécialisés destinés aux directions Achats ainsi qu'aux acheteurs professionnels ou occasionnels.

Emportés par la vague du numérique, les achats associés aux paiements et à la gestion des créances sont toujours en pleine révolution. La valeur est bien présente par l'apport de ses technologies dans la réduction des coûts et dans l'amélioration de la gestion des entreprises...

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

MARDI 05 OCTOBRE

09h30 - 10h30 – **Keynote inaugural - Performances des achats & achats de performances... ou comment les Achats ont transformé leurs pratiques en deux décennies parallèlement à la montée en puissance des outils eAchats**

10h45 -11h15 – **Avis d'expert - Penser une stratégie digitale Achats : oui, mais comment la formaliser et avec qui la déployer ?**

11h30 -12h00 – **Cas pratique - Déployer une solution e-Achats standard dans une organisation très décentralisée, multi-pays et multi culturelle : enjeux et facteurs de succès pour satisfaire les besoins locaux !**

12h15 -13h15 – **Table ronde - Les directions achats sont-elles primo-dépendantes de leurs solutions digitales ? Doivent-elles s'en prémunir ? Comment ?**

14h00 - 14h30 – **Cas pratique - Mobilité / Mobile Procurement : retour d'expérience / best practice**

14h45 -15h45 – **Table ronde - Marketplaces BtoB 2.0 : services, performances technologiques, coûts, offres de financement... pourquoi les Achats y (re)prennent goût ?**

16h00 -16h30 – **Avis d'expert – Home office et eAchats : toutes les solutions se valent-elles ? Retours d'expériences post-confinement**

16h45 -17h45 – **Table ronde - Processus d'innovation des éditeurs eAchats : enjeux et conséquences pour les performances de la direction Achats cliente, et au final pour toute l'entreprise.**

MERCREDI 06 OCTOBRE

09h30 - 10h30 – Avis d'expert - Pénurie de composants, incendie, crises sanitaire et/ou RSE... que faut-il retenir en matière de risque fournisseurs ? Comment implémenter les nouvelles bonnes pratiques ?

1ère session

10h15 -11h15 – Table ronde - En 2021, quels services agiles, quelle proximité espèrent les acheteurs professionnels et occasionnels de la part des éditeurs et intégrateurs de solutions digitales ? La présentation exclusive de la 5ème étude "Révélation UX Achats" servira de fil rouge

11h30 -12h00 – Cas pratique - Déploiement d'un SI Achats afin de répondre aux enjeux du risque fournisseurs

11h45 -12h45 – Conférence Market Dojo – Orgasoftware – Per Augusta - Projet digitaux achats : cap sur l'agilité et le ROI. Les réponses des solutions achats nouvelle génération

12h15 - 12h45 – Cas pratique - La donnée, élément central pour optimiser son SRM

13h30 -14h00 – Avis d'expert - Pénurie de composants, incendie, crises sanitaire et/ou RSE... que faut-il retenir en matière de risque fournisseurs ? Comment implémenter les nouvelles bonnes pratiques ?

2ème session

14h15 -15h00 – Table ronde - Adieu les projets serpent de mer ! 45 mn pour vous convaincre qu'il est désormais facile et rapide d'enrichir son SI Achats de fonctionnalités nouvelles !

15h15 -15h45 – Cas pratique - Un binôme client-fournisseur présente une réalisation digitale concrète en cours ou tout juste mise en œuvre.

16h00 -17h00 – Débat de clôture - Le grand face-à-face directeurs des Achats - directeurs de mastères/MBA Achats : former les acheteurs digitaux de demain : selon quelle.s vision.s partagée.s (et avec les éditeurs eAchats) ?

Durant 2 jours, plus de 150 acteurs leaders et partenaires de ces différents secteurs seront regroupés sous un même pavillon pour présenter leurs nouvelles offres de produits ou de services.... Un espace idéal pour découvrir, échanger, partager...

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