

# DOSSIER DE PRESSE



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**

Pour plus d'informations : [www.groupesolutions.fr](http://www.groupesolutions.fr) - Tél. 01 44 39 85 00

Renseignement Conférences [ph.grange@infoexpo.fr](mailto:ph.grange@infoexpo.fr) - Tél. 01 44 39 85 20

Relations Presse : Marie-Christine FLAHAULT  
- Tél. 06 15 37 18 11  
[flahault@orange.fr](mailto:flahault@orange.fr)

# **SOMMAIRE**

**I – SALONS SOLUTIONS  
L’EVENEMENT EUROPEEN DEDIE AUX OUTILS ET AUX APPLICATIONS  
POUR LA GESTION DE L’ENTREPRISE**

**II – LE POINT SUR L’EVOLUTION DES DIFFERENTS MARCHES  
QUI FERONT LA UNE DE L’ACTUALITE DU SALON SOLUTIONS**

**III – LE PROGRAMME DES CONFERENCES**

**IV – LES CONFERENCES MICROSOFT  
*Lancement de Dynamics NAV 2013***

**V - LES ATELIERS EXPOSANTS**

**VI – LES ANNONCES REALISEES PAR LES EXPOSANTS**

**VII – LES AUTRES PRODUITS ET SERVICES PRESENTES  
PAR LES EXPOSANTS**

**VIII – LA LISTE DES EXPOSANTS**



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

## I - L'ÉVÉNEMENT EUROPÉEN DÉDIÉ AUX OUTILS ET AUX APPLICATIONS POUR LA GESTION DE L'ENTREPRISE

- \* 7 POLES PROFESSIONNELS COMPLÉMENTAIRES AUTOUR DES ERP
- \* 9 000 M<sup>2</sup> D'EXPOSITION
- \* 250 EXPOSANTS
- \* PLUS DE 8 000 VISITEURS CŒUR DE CIBLE
- \* PRES DE 3 000 AUDITEURS AUX CONFÉRENCES, TABLES RONDES  
& ATELIERS EXPOSANTS

Organisée par Infopromotions, cette manifestation professionnelle regroupe 7 pôles thématiques complémentaires répondant aux besoins d'information des petites, moyennes et grandes entreprises dans les domaines des systèmes, applications, progiciels d'entreprise et services afférents.

Durant 2 jours et demi seront présentées toutes les solutions des domaines de l'ERP, de la dématérialisation, de l'archivage et du document numérique, du CRM, de la Business Intelligence, de l'e-Achat, du Supply Chain Management et de l'e-business..., pour administrer les grandes fonctions, piloter les activités, fidéliser les clients, développer les marchés.

Cet événement majeur reflètera la forte dynamique et la croissance constante de ces différents domaines. Au total, ces pôles professionnels complémentaires réuniront – sur 9 000 m<sup>2</sup> d'exposition – 250 sociétés exposantes, plus de 8 000 visiteurs cœur de cible et près de 3 000 auditeurs aux conférences, tables rondes & ateliers exposants.



**ERP'2012 : le salon des progiciels de gestion intégrés pour les grandes entreprises et les PME/PMI**

Pour sa 15<sup>ème</sup> édition, ce salon réunira tous les leaders des domaines des ERP traditionnels ou verticaux, ERP dédiés aux PME/PMI, en mode Saas, Cloud, on premise, progiciels stand-alone, packages spécifiques métier, middleware (SGBD, EAI, outils d'intégration), outils d'interface avec le front-office.



## **SOLUTIONS DEMAT : le salon des solutions de dématérialisation et d'archivage en ligne**

L'édition 2012 a pour but de **permettre aux visiteurs** (chefs de projet dématérialisation, responsables archivage, directeurs comptables, financiers, administratifs, achats, directeurs généraux, grands comptes et mid-market, directeurs marketing/commercial/méthodes) **de découvrir les nouveaux produits et services** développés dans les domaines de la facture électronique, de la dématérialisation fiscale, de l'archivage et du records management, de la GED, de la signature électronique, de la sécurité des flux et de l'archivage, EDI, XML,... **développés par des éditeurs, prestataires de services spécialisés, intégrateurs, SSII, fournisseurs de technologies connexes...**

**INFO TO DOC & SDN : le salon du Document Numérique est au cœur des salons métiers de l'entreprise.**

Numériser, organiser, classer, consulter, rechercher, imprimer, sécuriser, conserver **sont les fonctions-clés de cette manifestation dédiée à la bonne gouvernance documentaire.**

**PME et grandes entreprises trouveront dans les allées** les équipements et logiciels destinés à leurs factures, contrats, bulletins de salaires, dossiers d'études, etc. Ils sont disponibles en solutions clé-en-main : GED, ECM, LAD/RAD, CRM, archivage électronique etc.



## **SOLUTIONS CRM : le salon des solutions de gestion commerciale et de la relation clients**

Rendez vous incontournable des directions commerciales comme des DSI, **Solutions CRM permettra aux exposants de mettre en avant leurs nouvelles offres** (des suites progiciels CRM - généralistes ou verticales - un module CRM, des solutions CRM en mode ASP/SaaS ou Cloud, des applications SFA/AFV - Automatisation des Forces de Vente - , des solutions de gestion de centres de contacts multicanaux et de mobile office, des progiciels de gestion de SAV, des outils de mise en œuvre de campagnes marketing et e-marketing. Ainsi, **les visiteurs découvriront des solutions facilitant** le travail en mobilité de leurs forces de vente et la **fidélisation** de leurs clients, la gestion des centres de contacts multicanaux, le **suivi** des activités en temps réel,...



**SOLUTIONS BI : le salon des solutions de Business Intelligence.**  
**SOLUTIONS BI permettra aux exposants de présenter aux visiteurs des grandes entreprises comme des ETI et PME leurs plates-formes et solutions décisionnelles ainsi que des offres packagées par secteurs, métiers et/ou domaines.**

Cette manifestation et ses conférences feront la place belle aux outils d'analyse, de simulation et de prises de décision - qu'elles soient stratégiques, tactiques et/ou opérationnelles.

## SOLUTIONS E-ACHATS 2012 : Le salon des nouvelles solutions

### Achats

**Les visiteurs y découvriront les solutions et services dédiés à la modernisation des directions Achats.**

Directeurs et professionnels des achats, responsables de SI achats,... pourront ainsi trouver tous les outils progiciels pour **choisir et gérer** leurs fournisseurs, **piloter** leur fonction achats, **automatiser** leurs approvisionnements, **maîtriser** leurs dépenses. **Ce sera aussi l'occasion de rencontrer les principaux acteurs du domaine** (éditeurs de solutions de e-sourcing, e-procurement, Spend Management, SRM, places de marché, plates-formes de dématérialisation, cabinets et conseils en stratégie Achat, fournisseurs/opérateurs de cartes Achat ou solutions de e-travel, de gestion de notes de frais....)



**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. **Répondant aux enjeux essentiels de l'entreprise agile - efficacité, compétitivité, performance et maîtrise des coûts - cette manifestation permettra aux visiteurs professionnels d'appréhender en un même lieu** les sujets de **traçabilité** des flux et des opérations, **d'identification** des produits, de pilotage et **d'optimisation de la chaîne logistique** présentés par les **exposants** (fabricants de matériels, éditeurs, intégrateurs, sociétés de conseils..).



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

**Les exposants feront la preuve que le « i » allie applications traditionnelles et nouvelles technologies pour des coûts toujours plus compétitifs. Ils présenteront à cette occasion leurs dernières solutions et les nouveaux services développés dans ce domaine**

**Parallèlement à ces manifestations** sont organisées des conférences et tables rondes animées par des journalistes mettant en exergue **des sessions « bonnes pratiques » autour des retours d'expériences des entreprises les plus expérimentées dans les différents domaines traités (ERP, CRM, BI, DEMAT, eACHATS, SCM).**

**Quant aux ateliers exposants,** ils permettront aux visiteurs **d'assister à la présentation de solutions innovantes.**

## II – LE POINT SUR L'EVOLUTION DES DIFFERENTS MARCHES QUI FERONT LA UNE DE L'ACTUALITE DU SALON SOLUTIONS

### CROISSANCE ANNUELLE MOYENNE D'ENVIRON 6,7% D'ICI A 2015 POUR LE MARCHE FRANÇAIS DES LOGICIELS CRM

Après une croissance de 8,9% en 2011, le marché français des logiciels CRM devrait augmenter de 5,9% cette année. Au-delà, IDC estime que ce marché connaîtra une croissance annuelle moyenne d'environ 6,7% d'ici 2015.

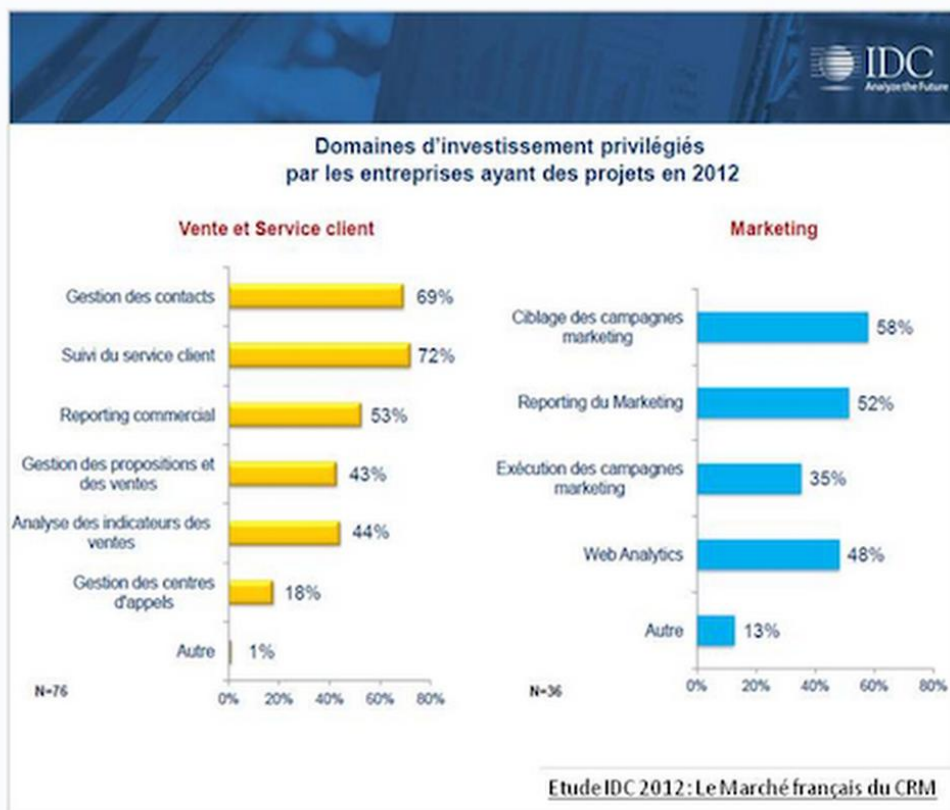
« Le marché du CRM ne souffre donc que très modérément en cette période de stagnation de l'économie » explique Cyril Meunier, consulting Manager IDC France. "Cela s'explique d'abord par le rôle important que peuvent jouer les logiciels de CRM, et notamment leurs fonctionnalités analytiques : compréhension et anticipation des comportements des clients, affinement du ciblage des campagnes, intensification des interactions avec ses clients existants pour les fidéliser et en tirer les revenus les plus élevés possibles".

D'après IDC, ces logiciels seront les locomotives du marché de l'IT. Les entreprises étant par ailleurs désireuses de les utiliser en mode SaaS, y compris sur des modules où le SaaS était encore peu présent l'an dernier, comme la gestion du service client ou la gestion des campagnes.

**Environ 20% des entreprises devraient consacrer un budget aux applications de gestion des ventes et de services aux clients. 10% feront de même pour les applications dédiées au marketing.** IDC précise que les modules analytiques et de suivi du service client seront les plus recherchés et que le marché le plus dynamique sera celui des entreprises de taille intermédiaire.

**Quant à la mobilité** qui fait désormais partie intégrante du marché CRM, **les deux-tiers des entreprises ayant des projets autour des applications de gestion des ventes et du service client, incluront ou envisagent d'inclure l'accès en mobilité** comme un critère important dans leur consultation.

On peut s'attendre cette année à une compétition intense entre les « pure players » du CRM, les spécialistes du Marketing et les éditeurs généralistes internationaux.



## 12 MILLIARDS DE \$ EN 2011 POUR LE MARCHÉ DE LA BUSINESS INTELLIGENCE

**La Business Intelligence est la deuxième plus forte croissance du marché mondial des logiciels d'entreprise. Dominé par SAP, Oracle et SAS Institute**, le marché mondial du logiciel décisionnel, des solutions analytiques et de gestion des performances, aurait franchi les 12 milliards de dollars en 2011, **d'après une étude du cabinet Gartner.**

**Les éditeurs de solutions décisionnelles (Business Intelligence – BI), analytiques (Analytics) et de gestion des performances (Performance Management – PM) auraient connu une progression de 16,4 % par rapport à l'année précédente**, selon une étude du cabinet Gartner.

Cette croissance s'explique en particulier par le fait que les professionnels des technologies de l'information (IT) continuent à investir dans la BI, et ce « *en dépit de contraintes budgétaires* » liées à la situation économique mondiale, a déclaré **Dan Sommer**, analyste chez Gartner. Par ailleurs, ajoute-t-il, « *les solutions analytiques et décisionnelles constituent cette année la priorité première des directeurs des systèmes d'information* » (source : *Gartner's 2012 CIO Survey*).

## LE MARCHÉ MONDIAL DU SaaS DEVRAIT ATTEINDRE UN CHIFFRE D'AFFAIRES DE 22,1 MILLIARDS DE \$ EN 2015

**Le marché du SaaS (Software-as-a-Service) s'annonce florissant cette année.** Selon les dernières estimations formulées par le cabinet Gartner, **ce secteur devrait dégager, pour 2012, un chiffre d'affaires, dans le monde, de 14,5 milliards de dollars, soit une progression de 17,9% par rapport à 2011 (12,3 milliards de dollars de revenus).**

**Et en 2015, le chiffre d'affaires de ce marché devrait culminer à 22,1 milliards de dollars.**

« *La familiarisation de plus en plus grande avec ce modèle, l'attention portée aux budgets IT, la croissance des communautés de développeurs autour des plates-formes PaaS et l'intérêt que suscite le [cloud computing](#) vont encore accroître l'adoption du SaaS* », souligne Sharon Mertz, directrice de recherche pour Gartner.

Toutefois la situation demeure contrastée selon les régions, plus ou moins dynamiques en la matière. Figure de proue : l'Amérique du Nord, l'une des plus matures dans ce domaine selon le cabinet d'analyses.

Les revenus 2012 sur ce continent, notamment aux Etats-Unis, devraient atteindre les 9,1 milliards de dollars (7,8 milliards de dollars en 2011).

**L'Europe de l'Ouest s'en sort bien, avec un chiffre d'affaires estimé cette année à 3,2 milliards de dollars, contre 2,7 milliards en 2011.**

En Europe de l'est, le marché devrait être plus modeste, puisque le chiffre d'affaires du SaaS devrait se situer aux alentours de 169,4 millions de dollars (135,5 millions de dollars en 2011).

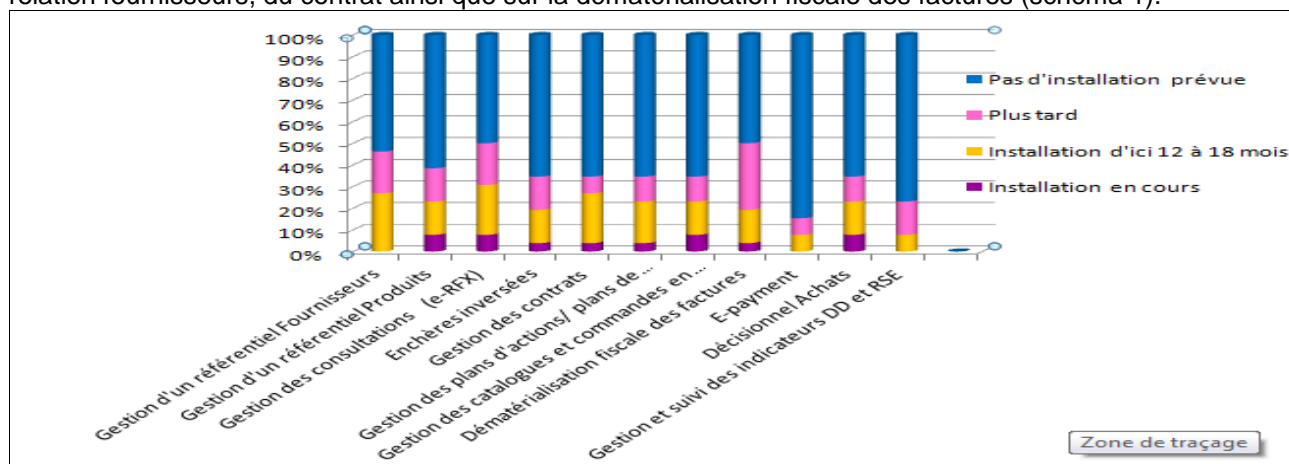
Une adoption à deux vitesses donc sur le continent européen, avec une multiplication des offres, des éditeurs et des distributeurs de logiciels hébergés à l'Ouest.

.../...

## SYNTHESE DE L'ETUDE eACHATS 360°

Le site **eAchats-Infos.com** et l'**IMA** (Ingénierie et Management des Achats -Université L. De Vinci) ont présenté il y a 4 mois la synthèse de leur troisième enquête eAchats 360°. Comme le nom l'indique, **eAchats 360°** consiste à mesurer d'une part, le parc et les intentions détaillées d'investissements des directions Achats – essentiellement de grands comptes - et d'autre part, les réalisations 2011 et les prévisions 2012 des offreurs de solutions et services eAchats.

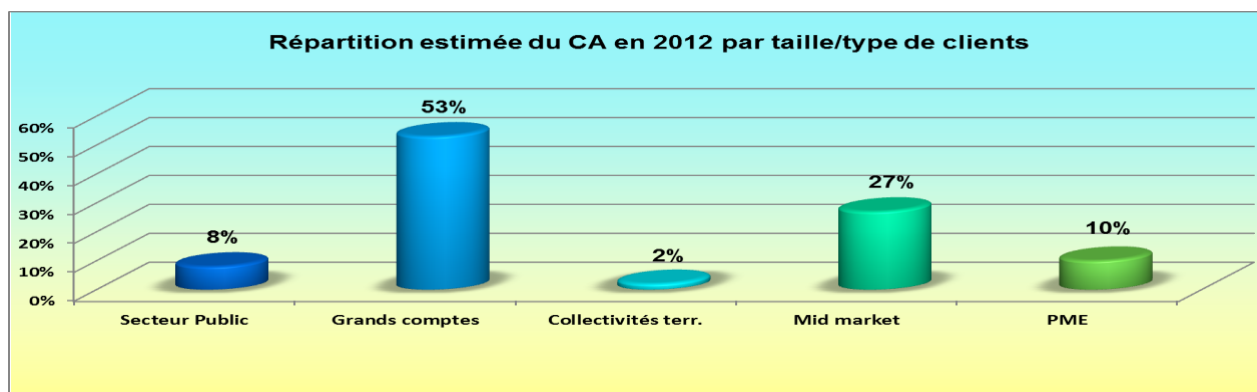
Au nombre des résultats remarquables, la confirmation que les grandes entreprises poursuivent à bon rythme la mise en place des outils eAchats, sur le plan de l'enrichissement fonctionnel. Les investissements prévus en 2012-2013 portent plus particulièrement sur les solutions de gestion de la relation fournisseurs, du contrat ainsi que sur la dématérialisation fiscale des factures (schéma 1).



Les intentions d'investissement des directions Achats à court et moyen termes ( Source :eAchats360°)

Du côté des fournisseurs de technologies et de services eAchats, **la période des croissances fortes semblent révolue : ils prévoient des croissances de chiffres d'affaires 2012 de + 8%** (+ 17% en nombre de projets). Au nombre des arguments avancés (en plus de la crise de l'Euro), côté éditeurs, le changement de modèle économique passant de la « vente de licence + maintenance » à la « location et fourniture de services mensualisés du modèle SaaS/Cloud computing ».

Leur clientèle, pour les 18 mois à venir, restant essentiellement grands comptes et ETI. Le réveil du secteur public en général et des PME constituant une deuxième vague déjà très attendue...



Les grandes entreprises et les ETI, principales acheteuses de solutions eAchats en 2012.

## 8,55 MILLIARDS DE \$ EN 2015 POUR LE MARCHE MONDIAL DU SCM

Le marché mondial du Supply Chain Management (SCM), devrait passer de 5,90 milliards de dollars à 8,55 milliards de dollars entre 2010 et 2015, [selon](#) le dernier numéro de EL Insights, et donc être porté par un taux de croissance annuel composé (TCAC) de 7,7% durant la période.



### III – LE PROGRAMME DES CONFERENCES

**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 débattrà ici.

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

**Intervenants :**

- *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*
- *Norbert JAMET, Directeur des offres marketing produits Sage 100, division PME, SAGE*
- *Philippe BERNARD, Expert Solution SAP Business One, SAP FRANCE*

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 ?

**Animé(e) par** *Pascal MINGUET (Journaliste) TMH*

**Intervenants :**

- *Frédéric CANEVET, Chef de marché Sage CRM/Gestion Commerciale - Division PME, SAGE*
- *Hervé DHELIN, Expert Analyse Prédictive, IBM EMEA*
- *Vincent DE PORET, , 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.

**Animé(e) par** *Bertrand GARE- Rédacteur en Chef - L'INFORMATICIEN*

**Intervenants :**

- *Olivier ROUVIERE, RVP SCM Sales, INFOR*
- *Richard THOMAS, Sales Account Manager, INFOR*
- *Thierry FAGUET, Directeur des Opérations, PREACTOR EUROPE*
- *Patrick DOLE, Business Consultant, DYNASYS*

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.

**Animé(e) par** Yves GRANDMONTAGNE (Journaliste indépendant)

**Intervenants :**

- Pascal COLIN, Directeur Général, et Président de la FNTEC, KEYNECTIS
- Nathalie SCHLANG, Directrice Marketing et Développement, CERTEUROPE (GROUPE OODRIVE)
- Alexandre DIEHL, Avocat et membre FNTEC, CABINET LAWINT

**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)

**Animé(e) par** Jean-François Ruiz - CEO – PowerOn

**Intervenants :**

- Jacques GORRE, Solution Center Manager MU FR, SAP
- Jean-Louis TOMAS, Directeur et Consultant Principal, S.I. ANTIPOLIS
- Emmanuel LAIGNELET, Directeur technique secteur Tertiaire, ASTEK
- François BONNET, Responsable Marketing Produit, W4

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 de Jean Moudart, Responsable de Domaine, InVivo NSA*

16h00-16h30 «Déploiement d'un ERP en contexte multi-sociétés : quels enjeux et quelle stratégie ? »

*Par Vincent Lieffroy – 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*

**Intervenants :**

- *Hervé SORTAIS, VP Services EMEA, INFOR*
- *Vincent LIEFFROY, Directeur de la Stratégie Marketing de l'Offre, QUALIAC*
- *Christophe SCHOOR, Directeur administratif et financier, DS SMITH KAYSERBERG*
- *Marie-Hélène COMBREAS, Directrice Générale, FISHER DAREX*
- *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...

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

**Intervenants :**

- *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.

**Animé(e) par** Bertrand GARE- *Rédacteur en Chef - L'INFORMATICIEN*

**Intervenants :**

- *Olivier HEINTZ, Business Architect, NEREIDE*

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.

**Animé(e) par** Yves GRANDMONTAGNE (*Journaliste indépendant*)

**Intervenants :**

- *Franck LE TENDRE, Directeur Général, SYNERTRADE*
- *Xavier PIERRE-BEZ, DGA, 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...

**Animé(e) par** Pascal MINGUET (*Journaliste*) TMHC

**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*
- *Minh-Viêt PHAM, Directeur Marketing des Activités Echanges Sécurisés et Mobiles, LA POSTE*
- *Jérôme LEFEVRE, Directeur BU, OMNIKLES (GROUPE OODRIVE)*
- *Valérie CAUDROY, Directeur d'Activité, TESSI LOGIDOC SOLUTIONS*

**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.

**Animé(e) par** Yves GRANDMONTAGNE (*Journaliste indépendant*)

**Intervenants :**

- *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*
- *EMMANUEL OLIVIER, Directeur Général, ESKER*

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.

**Animé(e) par** Bertrand GARE- *Rédacteur en Chef - L'INFORMATICIEN*

**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.

**Animé(e) par** Philippe GRANGE - Journaliste - FAITS & CHIFFRES

**Intervenants :**

- Constance MARTINY SONDAG, Country Manager France, MERCATEO
- Martial GERARDIN, Managing Director Europe, PERFECT COMMERCE
- Xavier PIERRE-BEZ, DGA, B-PACK SOFTWARE
- Bruno CRACCO, Associé, co-dirigeant Practice Achats, LOGICA
- Charles-Henri ROYON, Vice President, Continental Europe Sales, ARIBA EUROPE

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...

**Animé(e) par** Pascal MINGUET (Journaliste) TMHC

**Intervenants :**

- Miren LAFOURCADE, Directrice Générale, NOUT
- Thierry CHARLES, Chef de projet, TV SUD
- Hervé GUILLAUD, Responsable Commercial CRM, DIMO GESTION
- Frédéric PUCHE, Business Development 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 plate-forme est un serveur Web hors pair. Mais qu'en est-il du support d'infrastructure cloud ?

**Intervenants :**

- Dominique THOMAS, Directeur Général, LANSA
- Philippe MAGNE, PDG, ARCAD SOFTWARE
- Eric BODILSEN, Directeur des opérations, DIADEMYS

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 collégalement penchés ; un livre blanc a même été publié là-dessus. Il y a effectivement matière à discussions, à précautions, à avertissements...

**Animé(e) par** Philippe GRANGE - Journaliste - FAITS & CHIFFRES

**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
- Jan GABRIEL, Directeur Commercial, 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.

**Animé(e) par** Yves GRANDMONTAGNE (*Journaliste indépendant*)

**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...

**Animé(e) par** Bertrand GARE- *Rédacteur en Chef - L'INFORMATICIEN*

**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 Développement, NUMEN DIGITAL*

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

11h30-12h00 «Force de vente : l'effet de la consomérisation 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*

**Intervenants :**

- *Thomas COCHIN, Directeur Marketing, MICROSOFT DYNAMICS*
- *Vincent PONCET, Responsable avant-vente Partenaires, MICROSOFT*
- *Bertrand BUCELLE, , INES*
- *Juliette BINOCHE, P-dg, VISCONTI*

**12h15 :** Présentation réservée à la presse des résultats de la nouvelle étude MARKESS International : **"Optimisation des processus documentaires Solutions pour les documents de gestion entrants & circulants"**

64% des décideurs interviewés récemment par **MARKESS International** considèrent que les processus associés à la gestion des divers documents reçus par leurs services (factures fournisseurs, contrats, réclamations clients, formulaires, demandes de congé, etc.) sont loin d'être optimisés !

A l'heure où le document papier fait progressivement place au document numérique et où les pressions s'intensifient sur les entreprises (traçabilité, réactivité, crise économique...), **MARKESS International** passe en revue dans sa dernière étude les besoins des entreprises pour optimiser ces processus et les nouvelles tendances du marché des solutions et services IT associés.

Les grands résultats de cette nouvelle recherche seront présentés en exclusivité à la presse sur le **Salon Solutions Démat' 2012 le mercredi 3 octobre 2012 à 12h15 précises.**

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 !

**Animé(e) par** *Philippe GRANGE - Journaliste - FAITS & CHIFFRES*

**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*
- *Xavier LAINE, CEO – Banking & Services Director, PRIMOBX*
- *Eric DUBOIS, Responsable marketing produit, ACCELYA*
- *Charles DU BOULLAY, Directeur Général, CDC ARKHINEO*
- *Nathalie CHUPIN-PERESSON, Responsable des Ventas, 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.

**Animé(e) par** *Pascal MINGUET (Journaliste) TMHC*

**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 ?

**Intervenants :**

- *Stéphane DEMAY, Business Unit Manager POWER, DIADEMYS*
- *Philippe BOURGEOIS, Power IBM i IT Specialist - Systems & Technology Group, IBM*
- *Pascal BLANDIN, Account manager, ITHEIS*

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.

**Animé(e) par** Yves GRANDMONTAGNE (*Journaliste indépendant*)

**Intervenants :**

- Jean-Marie VIGROUX, *Président Fondateur, SYLOB*
- Jean-Sylvanus OLYMPIO, *Directeur Général, CONSULTENCIA EPICOR*
- Jérôme BRUN, *VP Cloud Services, ATOS*

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.

**Animé(e) par** Pascal MINGUET (*Journaliste*) TMHC

**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*

**Intervenants :**

- Frédéric CANEVET, *Chef de marché Sage CRM/Gestion Commerciale - Division PME, SAGE*
- Olivier MORACCHINI, *Gérant, VCA SARL*
- Gilles SITBON, *Président, FEEL EUROPE*
- Corinne TRAPP, *Directeur Commercial, JSI GROUP*



16h15 à 17h30 - **ERP6 : Choix et mise en œuvre 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 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.

**Animé(e) par** Bertrand GARE- *Rédacteur en Chef - L'INFORMATICIEN*

**Intervenants :**

- Jacques GORRE, *Solution Center Manager MU FR, 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*
- Reinier DE QUELEN, *Directeur des Ventes, SYLOB*

**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...

**Animé(e) par** Pascal MINGUET (*Journaliste*) TMHC

**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*
- Ludovic MOINE, *DSI, JENNY CRAIG*

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.

**Animé(e) par** Yves GRANDMONTAGNE (*Journaliste indépendant*)

**Intervenants :**

- Charles DU BOULLAY, *Directeur Général, CDC ARKHINEO*
- Alain BORGHESI, *Vice-président et P-dg, CECURITY.COM, FNTEC*
- Mathieu RIMASSON, *Consultant Avant-Vente, TESSI DOCUMENTS SERVICES*

**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.

**Animé(e) par** *Philippe GRANGE - Journaliste - FAITS & CHIFFRES*

**Intervenants :**

- *Franck LE TENDRE, Directeur Général, SYNERTRADE*
- *Anne-Marie GUILLEMOTEAU, Présidente, EFFIXENS*
- *Martial GERARDIN, Managing Director Europe, PERFECT COMMERCE*
- *Xavier PIERRE-BEZ, DGA, B-PACK SOFTWARE*
- *Gérard DAHAN, Directeur Marketing et Communication, 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'emails, 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...

**Animé(e) par** *Bertrand GARE- Rédacteur en Chef - L'INFORMATICIEN*

**Intervenants :**

- *Frédéric CANEVET, Chef de marché Sage CRM/Gestion Commerciale - Division PME, SAGE*
- *Emmanuelle OLIVIE-PAUL, Directeur Associé, 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 mesurant 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.

**Animé(e) par** *Bernard NEUMEISTER - Journaliste – INFOHIGHTECH*

**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 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.

**Animé(e) par** Pascal MINGUET - Journaliste – TMHC

**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.

**Animé(e) par** Bernard NEUMEISTER - Journaliste – INFOHIGHTECH

**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
- Rémi PIFAUT, Responsable Marketing Produit, KEYNECTIS
- Eric JAMET, Directeur Marketing Communication, TESSI DOCUMENTS SERVICES
- MICHAEL SHERIFF, Directeur Solution Contralia, DOCAPOST BPO

**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.

**Animé(e) par** Olivier COREDO, Directeur des conférences, IDC France

**Intervenants :**

- Hervé DHELIN, Expert Analyse Prédictive, IBM EMEA
- Michel BRULEY, EMEA Marketing Director, TERADATA.ASTER
- Jérôme CORNILLET, Business Solution Manager - offre Business Analytics, SAS

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.

**Animé(e) par** Yves GRANDMONTAGNE (Journaliste indépendant)

**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.

**Animé(e) par** Bertrand GARE- Rédacteur en Chef - L'INFORMATICIEN

**Intervenants :**

- Daniel DRIES, P-dg, INFODATA
- Vincent LAURAIN, Directeur prospective Produit, DIVALTO
- Caténo BARBERI, Chef de Produit Sage ERP X3, SAGE
- Denis AFFRE, Responsable des offres Manufacturing Trade & Services, CEGID
- Jeremy JEANJEAN, Ingénieur Avant-Ventes, IFS FRANCE

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 Lecoïnte - 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

**Intervenants :**

- Régis DESMARESCAUX, Directeur des Applications de Gestion, RADIO FRANCE
- Pierre-Alain LECOINTE, Directeur Général, UNIT4 CODA FRANCE
- Emmanuel RATEL, Directeur Général, CLIC INFORMATIQUE
- 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...

**Animé(e) par** Pascal MINGUET (Journaliste) TMHC

**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
- Michel CAZE, DAF, CODITOUR - RELAIS D'OR MIKO

**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 stratégie ! Au fait, où le dénicher ? Quels moyens lui accorder ? Et pour quels objectifs ?

**Animé(e) par** Bernard NEUMEISTER - Journaliste – INFOHIGHTECH

**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.

**Animé(e) par** Patrick BREBION, journaliste indépendant

**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.

**Animé(e) par** Philippe GRANGE - Journaliste - FAITS & CHIFFRES

**Intervenants :**

- et l'intervention de IVALUA
- Aldric VIGNON, Directeur Pôle Conseil, BRAVOSOLUTION

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...

**Animé(e) par** Bertrand GARE- *Rédacteur en Chef - L'INFORMATICIEN*

**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

**Animé(e) par** Patrick BREBION, *journaliste indépendant*

**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 oeuvre 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 ?

**Animé(e) par** Yves GRANDMONTAGNE (*Journaliste indépendant*)

**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 – CONVICTIONS SRH et Pierre Fournier - Directeur administratif et RH - ARISMORE*

**Intervenants :**

- *Damien MICHALLET, Directeur des Ventes, IFS FRANCE*
- *Eric ANGELIER, Directeur Général, EVERWIN*
- *Matthieu LAUDEREAU, Associé, CONVICTIONS SRH*
- *Pierre FOURNIER, Directeur administratif et RH, ARISMORE*

**15h30 à 16h30 - Conférence ACXIAS : BAROMETRE 2012 DES SOLUTIONS E-ACHATS : « ETES VOUS SUR DE FAIRE LES BONS CHOIX ?**

Savez vous que seulement 2/3 entreprises confirment leur sélection de solution à l'issue de leur projet e-achat ?

Que moins de 50% des projets e-achats atteignent totalement leurs objectifs ?

Au cours de cette conférence, ACXIAS, l'expert e-achats, vous présentera les résultats du baromètre 2012 des solutions e-achat et e-procurement (© acxias) et les meilleures pratiques pour choisir efficacement la solution avec laquelle vous pourrez ancrer la réussite de votre projet.

## IV – LES 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 bénéfiques 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*



16h-17h mercredi 3 octobre - **Présentation et retours d'expériences des membres du DynsClub (Club des utilisateurs des solutions Microsoft Dynamics)** Valeur ajoutée de l'expérience, de l'échange, du partage et du savoir-faire de toute la communauté Dynamics, le club dédié aux utilisateurs (association loi 1901) rassemble l'écosystème, incluant l'éditeur et les partenaires. Utilisateurs et prospects y trouvent l'expression de la réalité terrain et les réponses utiles à leur utilisation quotidienne.

**Intervenants :**

- *Frédéric Rolland – Président du DynsClub*
- *Sandrine Candelibes - Rouen Business School - Responsable CRM*
- *Marc Bellaches - Crédit Agricole Cards&Payments - Responsable Normes et Procédures AX*
- *Philippe Mandille - Widex – Directeur Financier*

## V - 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*

#### 16h30 à 17h15 – Atelier Groupe HLI : Le CRM, un double enjeu stratégique pour votre entreprise : valoriser votre expérience client et augmenter la productivité de vos équipes

Le Groupe HLI, expert Microsoft Dynamics CRM et spécialiste de la gestion de la relation client vous apportera un éclairage sur les apports stratégiques de la solution CRM pour votre entreprise. D'un point de vue bénéfiques pour la relation client d'une part : qu'il s'agisse de créer de la valeur ajoutée, de prospecter ou fidéliser des clients, de mettre en place des stratégies marketing pertinentes ou d'améliorer le service client. Et d'un point de vue bénéfiques métiers : chaque fonction de l'entreprise selon ses problématiques peut tirer profit de l'outil CRM qui peut répondre à chaque exigence métier (commercial, marketing, direction générale...)

Le Groupe HLI s'efforcera de démontrer au travers de cet atelier comment Microsoft Dynamics CRM est devenu l'outil incontournable pour le suivi quotidien de vos clients et le travail de vos équipes.

#### 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 : La Document Factory de Numen : Dynamisez votre stratégie paperless !

Toutes les entreprises sont aujourd'hui confrontées aux enjeux d'économie et de conformité lors de la production, de la diffusion, du stockage, et du partage de leurs documents.

Numen vous invite à découvrir à l'occasion du salon Démat'Expo l'ensemble des services de la Document Factory.

Expert depuis 40 ans du traitement de flux documentaires sécurisés et du BPO complexe, la Document Factory de Numen apporte une réponse unique aux besoins de rationalisation de traitement des documents entrants, sortants ou circulants.

A ce titre elle n'oppose pas « papier » et « dématérialisation » mais accompagne votre stratégie multicanal de changement vers le « paperless ».

##### **Intervenants :**

- *Jérôme MENDIELA, Responsable Business Développement, NUMEN DIGITAL*

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

Mydral, spécialiste du décisionnel, vous propose de tirer le meilleur parti de l'ERP Qualiac 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 Qualiac 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 13 h00 – Atelier Babelway : Le cloud et l'intégration de données : nouveaux problèmes, nouvelles solutions.**

Depuis toujours, on demande aux ERP de recevoir et d'exporter des données, que ce soit en interne, avec le système CRM ou la compta, ou en externe, pour la facturation électronique ou l'EDI. Les gestionnaires métier et informatiques souhaitent une intégration entre les différentes applications, de plus en plus nombreuses et qui s'étendent à l'extérieur de l'entreprise englobant les partenaires commerciaux et logistiques. Les fournisseurs de service d'intégration savent à quel point l'intégration de données peut s'avérer un souci majeur. Dans cette session, nous analyserons les nouveaux défis que les applications cloud posent en terme d'intégration avec d'autres applications, internes ou externes. Nous découvrirons aussi les opportunités offertes par les technologies SaaS et cloud permettant de simplifier les projets d'intégration et d'offrir des solutions plus souples et moins chères.

**Intervenant :**

- *Francois VAN UFFELEN, Managing Director, Babelway.*

**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 Qualiacc/BDO : Faciliter l'audit des données et pratiques comptables de Qualiacc 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 Qualiacc 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 Qualiacc. La solution expert MAGNIFIER facilite l'audit des données de Qualiacc, 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 FNTC 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 Qualiac/Sopra : Projet d'implantation d'un ERP financier en milieu hospitalier - Objectifs et Contraintes**

**Intervenants :**

- *Julie CHAUVET, Ingénieur Commercial, SOPRA GROUP*
- *Thierry-Alain KERVELLA, 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 Dimo 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*
- *Hervé GUILLAUD, Responsable Commercial CRM, DIMO GESTION*

### 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*

## **VI – LES ANNONCES REALISEES PAR LES EXPOSANTS**

## ACXIAS ANNONCE

**« ETES VOUS SUR DE FAIRE LES BONS CHOIX ?**

**Savez vous que seulement 2/3 entreprises confirment leur sélection de solution à l'issue de leur projet e-achat ?**

**Que moins de 50% des projets e-achats atteignent totalement leurs objectifs ?**

**La satisfaction des clients des solutions e-achats mesurée de façon indépendante ACXIAS présente le Baromètre 2012 des solutions e-achats et e-procurement**

ACXIAS, l'expert e-achats, **présente les résultats et les enseignements d'une enquête de satisfaction menée auprès des entreprises qui ont déployé un projet e-achats au cours des deux dernières années.**

Se prévalant de son positionnement unique de conseil indépendant de tout éditeur et intégrateur, le cabinet a donné la parole aux Responsables Achats, Directeurs/Chefs de Projet et Responsables Systèmes d'Information Achats ayant mené un projet au cours de ces 3 dernières années, pour qu'ils évaluent directement les éditeurs de solutions e-achats et e-procurement, notamment par rapport au respect des engagements pris par les éditeurs au lancement du projet.

« Nous connaissons bien la couverture fonctionnelle et les performances techniques des solutions e-achats du marché, mais une grande part de la réussite d'un projet e-achat dépend des équipes de l'éditeur et de son intégrateur, et de leur capacité à respecter leurs engagements », explique Bertrand GABRIEL, Directeur Associé du cabinet.

L'étude mesure de façon objective la satisfaction des directions achats et met en exergue les forces et les faiblesses des principaux éditeurs présents sur le marché. Les entreprises utilisatrices peuvent désormais s'appuyer sur cette analyse lors du choix d'une solution, et ainsi améliorer le taux de réussite de leurs projets e-achats et e-procurement.

L'approche adoptée par ACXIAS se différencie des études existantes dans ce domaine, la satisfaction des clients utilisateurs de solutions e-achats n'ayant jamais été évaluée de façon systématique et indépendante.

Les résultats permettent également aux éditeurs qui le souhaitent d'évaluer leur positionnement sur le marché et d'identifier des pistes d'amélioration pour leur équipe ou leur solution.

ACXIAS, l'expert e-achats, est le cabinet conseil spécialiste exclusif e-achats, e-sourcing et e-procurement, indépendant de tout éditeur et de tout intégrateur.

Les équipes ACXIAS accompagnent les groupes français et internationaux ainsi que les centrales d'achats pour réussir leur projet d'optimisation du système d'information achat, à moindre coût et dans les meilleurs délais.

Les consultants ACXIAS sont focalisés au quotidien sur l'intérêt de leur client pour un service d'excellence et la maximisation de la valeur créée.

**Pour plus d'informations : ACXIAS - Bertrand GABRIEL**

**Tél. 06 72 95 93 02- Fax. 01 73 76 89 22**

**e-mail : [bertrand.gabriel@axcias.com](mailto:bertrand.gabriel@axcias.com) – web : [www.axcias.com](http://www.axcias.com)**



## AVANTEAM ANNONCE

### LE CHEMIN DE DEMAT

Avanteam éditeur français de solutions de **dématérialisation de documents et d'automatisation de processus**, animera pendant ce salon et en live sur son stand, **LE CHEMIN DE LA DEMAT**.

L'objectif est de **faire découvrir aux visiteurs du salon, dans un cadre ludique et pédagogique, les principales étapes d'un processus de dématérialisation**. Ces derniers sont d'ailleurs invités à **venir avec leurs propres documents** : factures, courriers, bon de livraison, etc.

#### Une suite productive et évolutive

La version 2012 de la suite Avanteam intègre des **innovations technologiques et fonctionnelles à très fort impact** sur le processus de traitement des documents, en particulier :



- Capture, identification et indexation automatique des documents, quel que soit leur format : papier, fax, EDI.
- Workflow avancé pour le traitement du bon à payer, litiges, demandes d'achats, suivi des clients et fournisseurs.
- Support des terminaux mobiles et Smartphones (iPhone, iPad, Android...)
- Intégration de SharePoint 2010
- Plus de connecteurs ERP : Sage, Cegid, Microsoft Dynamics et Oracle...

**100% web et entièrement paramétrable**, la suite Avanteam s'adapte facilement aux processus de chaque client. Elle est disponible en mode licence ou en mode SaaS.

Avanteam édite une suite applicative de gestion de documents (ECM) et d'automatisation de processus (BPM) pour aider les entreprises à rationaliser leurs processus et gagner en agilité et en conformité dans tous les domaines : achats, factures fournisseurs, qualité, risque, courrier, ressources humaines et service-client.

Disponible en plusieurs langues et opérationnelle en quelques jours, la suite Avanteam équipe déjà 350 clients dont 25% du CAC 40.

**Pour plus d'informations : AVANTEAM – Mehrad RUSHENAS**

**Tél. 01 34 58 73 73/06 21 73 40 02**

**e-mail : [mrushenas@avanteam.fr](mailto:mrushenas@avanteam.fr)**

## AVENUE SOFTWARE ANNONCE

### **Les nouvelles avancées de l'ERP : L'ERP qui ouvre la voie de la compétitivité aux TPE & PME/PMI**

De nombreuses TPE et PME/PMI françaises ont adopté AVENUE ERP ces derniers mois et renouvellent régulièrement leur très grande satisfaction.

OSEO, qui participe aux Projets stratégiques de nos clients, reconnaît également la très haute qualité du produit et son intérêt pour les PME françaises.

Avec AVENUE ERP, les entreprises ont en main toutes les clefs de la compétitivité en France et à l'international (Allemagne, Angleterre, Espagne...)

### **CONFIGURATEUR COMMERCIAL & INDUSTRIEL (Natif dans l'ERP 100% Web 2.0)**

Un système de personnalisation qui permet de s'adapter à tous les métiers.

UNIQUE Configurateur du marché qui intègre la Gestion Commerciale et la Gestion Industrielle (Multi-niveaux – Prix de revient – Ordonnancement)

### **MOBILITE (Natif dans l'ERP 100% Web 2.0)**

UNIQUE ERP à Mobilité interactive. L'accès WEB est généralisé à l'ERP conforme à l'ergonomie de tous les mobiles (IOS, Android...)

Installation en mode déconnecté. Par exemple, Ventes sur site pour les représentants, saisie d'inventaires, saisie de réalisation d'interventions sur chantier client

### **SITE DE VENTE PAR INTERNET (Natif dans l'ERP 100% Web 2.0)**

UNIQUE site du marché intégré à l'ERP

UNIQUE Configurateur disponible directement dans le site de vente par internet

### **CRM (Natif dans l'ERP 100% Web 2.0)**

Couplage ERP/Téléphonie/IP – Réseau social d'entreprise et Gestion collaborative

### **GESTION DOCUMENTAIRE (Natif dans l'ERP 100% Web 2.0)**

UNIQUE . Intégration totale de tous les documents de l'entreprise aux données de l'ERP - Gestion des versions – Non duplication des documents

### **BUSINESS INTELLIGENCE Reporting et Décisionnel (Natif dans l'ERP 100% Web 2.0)**

Totalement intégrée dans l'ERP (pas de serveur supplémentaire) – Définition des états d'analyse par l'utilisateur final.

### **GESTION DE PROJETS (Natif dans l'ERP 100% Web 2.0)**

Planification multi-niveaux – Arborescence définition technique – Multiples interlocuteurs et intervenants

Tarif : Dès 950 €/Mois

(ERP AVENUE + Serveur IBM Power)

Multilingue

Pour plus d'informations : AVENUE SOFTWARE – Christine CASTEJON

Tél. 01 72 74 10 31

e-mail : [christine.castejon@avenuesoftware.com](mailto:christine.castejon@avenuesoftware.com)

## BABELWAY ANNONCE

**Babelway présente en avant-première Babelway iPaaS (Integration Platform as a Service) 3.0 pour l'échange de documents électroniques entre partenaires commerciaux.**

**Babelway 3.0 la toute dernière version de la première plate-forme au monde permettant aux utilisateurs de configurer en-ligne des flux automatisés de documents électroniques, quels que soient le format ou le protocole de communication requis par les partenaires.**

François Van Uffelen Managing Director de Babelway dit, "Le marché français est très important pour Babelway et Le Salon Solutions est un évènement idéal pour lancer notre nouvelle version 3.0."

Les sociétés ainsi que nos partenaires commerciaux (intégrateurs de système et éditeurs d'applications) pourront découvrir le **catalogue de connecteurs prêts à l'emploi** dans les secteurs de la grande distribution, de l'automobile, etc . ainsi qu'avec les ERP principaux (SAP, MS Dynamics, OpenERP, etc ) et les application (SaaS) de gestion de factures.

Babelway est la première plate-forme d'intégration proposée en logiciel service (iPaaS) pour l'échange de documents électroniques entre sociétés. Elle permet aux utilisateurs de facilement configurer et opérer des flux d'échanges tels que les factures, les commandes et les notes d'envoi.

De plus en plus de sociétés doivent intégrer électroniquement leur processus avec leurs partenaires commerciaux. Ces sociétés ont actuellement 2 solutions. Soit elles acquièrent et déploient le logiciel et le matériel et créent des connexions point-à-point, avec tous les coûts de gestion que cela entraîne. Soit elles sous-traitent à un fournisseur de service d'intégration, sans investissement, mais qui les prive du contrôle sur leurs flux de documents. Le modèle iPaaS offre une proposition de valeur supérieure aux deux alternatives actuelles.

Avec les centaines de connecteurs existants et une plate-forme ouverte et simple d'utilisation, les sociétés de toute taille peuvent désormais démarrer en une fraction du temps et des coûts qu'elles devaient supporter préalablement.

Babelway collabore étroitement avec les intégrateurs de système et les éditeurs d'applications et cherche à établir de nouveaux contacts lors du Salon Solutions.

Créée en 2007, Babelway développe et opère une plate-forme Internet Self-Service permettant aux sociétés de facilement créer des flux d'échanges électroniques B2B (EDI, factures, etc.). Babelway est unique à fournir un outil puissant d'intégration des partenaires commerciaux sous le contrôle total des utilisateurs, sans besoin d'acquérir, installer et maintenir de logiciel localement. Le 'Catalogue' propose des connecteurs prêts à l'emploi pour accélérer les projets d'intégration.

**Pour plus d'informations : BABELWAY - Francois VAN UFFELEN**

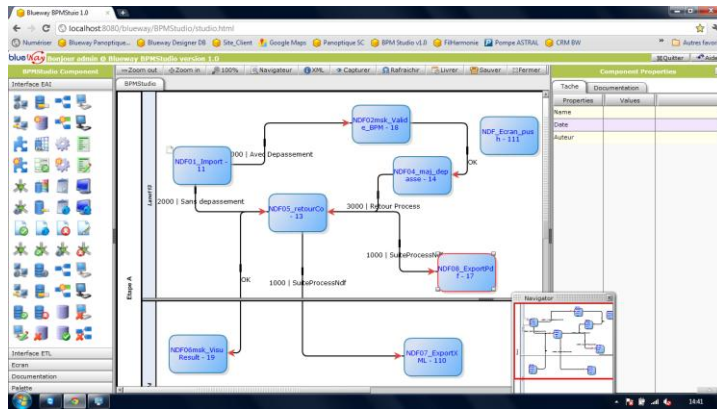
**Tél. +32 478 445 487**

**e-mail : [francois.vanuffelen@babelway.com](mailto:francois.vanuffelen@babelway.com) – web : [www.babelway.com](http://www.babelway.com)**

## BLUEWAY ANNONCE

L'éditeur BlueWay présente, à l'occasion du salon ERP, **une nouvelle version de solution logicielle éponyme de BPM**. Dans la continuité des versions précédentes, la nouvelle mouture de la plateforme logicielle BlueWay apporte de nombreuses nouveautés fonctionnelles résolument innovantes et pragmatiques : **une modélisation des flux métiers encore plus simple, une intégration parfaite des outils mobilité et un mode full SaaS**.

Première nouveauté de la nouvelle version, le **module BPM Studio** qui garantit aux utilisateurs de



pouvoir facilement modéliser et optimiser leurs flux selon des axes fonctionnels, en collaboration avec leur service informatique. Il réconcilie enjeux métiers et technologiques ; les services opérationnels et informatiques s'appuient sur une seule solution logicielle pour automatiser les tâches répétitives et réconcilier les informations adéquates en vue d'optimiser leurs processus et prendre rapidement les décisions les plus pertinentes. Commercialisé en mode licence Enterprise ou en mode SaaS, le

module BPM Studio, plus particulièrement orienté modélisation des flux, s'avère la solution idéale des entreprises qui souhaitent initier un projet de BPM afin de répercuter rapidement leurs changements métiers sur leurs applications et processus.

Face à des processus métiers qui naissent ou se prolongent à l'extérieur des entreprises, BlueWay lance également un nouveau module **BMP Mobilité**, qui assure une publication et une réconciliation des données sur les supports de dernière génération comme les smartphones et les tablettes tactiles. Avec ce nouveau module, la gestion des flux, des données et des process des collaborateurs nomades ou sur des sites étendus, qui impactent le SI de l'entreprise, devient véritablement aisée et à la portée de toute entreprise. Ce module mobilité se caractérise par ses capacités de performance, en mode connecté ou déconnecté, et sa rapidité de mise en œuvre.

Plus que jamais d'actualité, en cette période de maîtrise des coûts et de rapidité de déploiement, **l'application SaaS de BlueWay**, présentée en avant-première au salon ERP, s'adresse à toutes les entreprises qui souhaitent consommer à la demande leur solution BPM comme un service délivré dans un environnement résolument sécurisé et évolutif.

Editeur français ayant une forte culture innovation, BlueWay conçoit et commercialise une plateforme logicielle modulaire qui simplifie, industrialise et sécurise la communication entre les applications logicielles d'un système d'information. Véritable alternative aux solutions du marché, la gamme de modules « prêts à l'emploi » s'adresse aux entreprises privées et publiques qui souhaitent modéliser, exécuter, fiabiliser et optimiser leurs données, leurs échanges inter applicatifs et leurs process métiers, gages d'un SI agile, évolutif et ouvert. Innovantes, ces solutions s'illustrent par une facilité d'installation et d'utilisation à ce jour inégalées, une grande richesse fonctionnelle, des technologies éprouvées et un ROI en moins de 18 mois. Cette approche technologique pragmatique de l'optimisation des données, des échanges et des process métiers, a déjà séduit plus de 120 entreprises en Europe dont Sergent Major, Sanofi Pasteur MSD, Derichebourg, Agip, Association des Paralysés de France, Girondins de Bordeaux, SeLogger.com, ... En 2012, BlueWay, fort de son expérience et de ses solutions totalement inédites, souhaite démocratiser le BPM dans l'Hexagone et en devenir un acteur de référence.

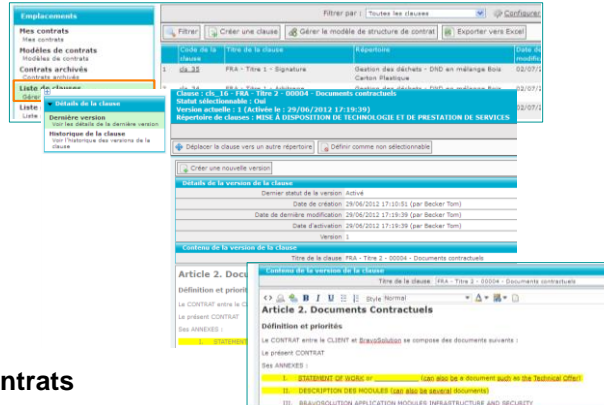
Pour plus d'informations : **BLUEWAY – Daniel COYA**  
Tél. 04 37 25 04 72 - Fax. 04 37 25 07 15

## BRAVOSOLUTION ANNONCE

En exclusivité pour le salon E-Achats BravoSolution présente la nouvelle version de sa suite logicielle ESOP (Enterprise Sourcing Platform) V12.2

Cette nouvelle version comprend des améliorations sur l'ensemble des modules de la suite ainsi qu'un module de « Contract management » entièrement repensé qui intègre toutes les dernières innovations fonctionnelles et une plus grande facilité d'utilisation.

### UN NOUVEAU MODULE DE GESTION DES CONTRATS



- » Gestion des **modèles de contrats**
- » **bibliothèque de contrats types**
- » Répertoire de **clauses et structures de contrat**
- » Circuits d'**approbations** du contrat **paramétrables**
- » Fiche de synthèse avec **KPI contrat**
- » Diffusion des contrats à **l'ensemble des entités**
- » **Jalons acheteurs** sur événements liés aux contrats
- » **Analyse de couverture** des contrats par : Commodity, Fournisseur, Entité
- » **Suivi des révisions et des versions**
- » **Liaison des contrats** : contrat cadre, avenant

et

### L'ENSEMBLE DES MODULES DE LA SUITE BENEFICIE DE NOMBREUX ENRICHISSEMENTS FONCTIONNELS

» Un tableau de bord « **drag and drop** » aux possibilités enrichies et entièrement personnalisable pour une **visibilité à 360° des activités achats**.



» Des capacités d'**évaluation de la performance des fournisseurs** encore accrues avec intégration d'enquêtes miroirs, **entièrement configurables** par les utilisateurs.

» De nouvelles possibilités d'**analyse des offres fournisseurs** qui couvrent les cas les plus complexes et assistent l'utilisateur dans l'**identification des offres les plus avantageuses** en fonction de scénarios prédéfinis.

» Et beaucoup d'autres nouveautés que nous vous invitons à découvrir, contactez-nous !

Contact & demande de démo : [info@bravosolution.fr](mailto:info@bravosolution.fr) – + 33 1 46 09 56 78

Pour plus d'informations : **BRAVOSOLUTION - Yasmine RHEZOUANI**

Tél. 06 37 01 82 93

e-mail : [y.rhezouani@bravosolution.fr](mailto:y.rhezouani@bravosolution.fr) - blog : <http://www.bravosolution-blog.fr/>

## CANON FRANCE ANNONCE

**Le scanner DR-C130**, l'entrée de gamme haute productivité, et d'autres à venir.

Son approche d'optimisation des processus et de réduction des coûts liés au traitement et à l'affranchissement des documents contractuels grâce à la suite logiciel **Planet Press**.

**La version 'Cloud' de son produit de gestion documentaire Therefore** : Therefore Online

**L'offre SaaS Canon**, qui intégrera à la fois le logiciel et l'espace de stockage, sur une base de facturation à l'usage, avec ou sans engagement.

Pour la partie scanner de production Canon France présente l'ensemble de sa gamme de production de 15 à 130 ppm, pour des volumétries de 500 à 60 000 pages jour en connexion USB ou réseau.

Spécialiste de l'image et des réseaux, Canon évolue parallèlement sur un grand nombre de marchés où la marque occupe une place prépondérante. La politique de diversification du groupe à l'échelle internationale confère à Canon une position très particulière qui lui permet d'accompagner ses clients dans toutes les étapes de la chaîne de l'image : numérisation, présentation, acquisition, impression, reproduction, archivage, transmission...

Pour plus d'informations : **CANON France – Mariana GUINDON**  
Tél. 01 41 99 87 76 – Fax. 01 41 99 79 38  
e-mail : [mariana\\_quindon@cf.canon.fr](mailto:mariana_quindon@cf.canon.fr) – web : [www.canon.fr](http://www.canon.fr)

## CD DOC ANNONCE

### DTR 3.0

Le portail web DTR 3.0 permet de visualiser sous forme d'une ou plusieurs arborescences, l'intégralité des données métiers et des documents de l'entreprise. Directement connectée aux logiciels métiers et systèmes de gestion de documents de l'entreprise, DTR 3.0 s'intègre dans les applications à l'aide d'URL simplifiées.

Il dispose de différentes fonctionnalités telles que :

- la gestion de la complétude des dossiers (identification des documents manquants),
- l'extraction de données (en vue de concevoir une DataRoom électronique par exemple).

Personnalisable, DTR 3.0 offre également la possibilité d'intégrer des widgets exécutables à partir des applications du poste de travail ou d'une solution web.

### Les autres produits et services présentés :

Gestion et archivage électronique de documents,

- Prestations de dématérialisation : numérisation, indexation, identification, structuration,
- Audit, conseil et développement (AMOA-MOE) dans le cadre d'une conduite au changement numérique,
- Hébergement de documents électroniques,
- Réalisation de Dataroom électronique,
- Intégrateur de logiciels de GED (intégration transparente à tout type d'application métier : ERP, BPM, GMAO...)

**Pour plus d'informations : CD DOC – Caroline TRECANT**

**Tél 01 30 97 03 30 – Fax.01 39 56 88 02**

**e-mail : [c.trecant@cddoc.fr](mailto:c.trecant@cddoc.fr) – web : [www.cddoc.fr](http://www.cddoc.fr)**

## CLIC INFORMATIQUE ANNONCE

**Modulable et multifonctions, le progiciel Origyn®, conçu au départ pour l'industrie agroalimentaire, élargit aujourd'hui ses fonctionnalités et trouve un marché en France et à l'international. Conçu par Clic Informatique, il offre un ensemble de fonctions particulièrement originales et performantes.**

Clic Informatique présentera l'**ERP Origyn®**, son produit phare, au prochain salon ERP 2012, à Paris, du 2 au 4 octobre prochains. Destiné aux PME orientées vers la production, **cet outil modulaire assure le pilotage des principales fonctions des entreprises** : gestion des achats et des stocks, suivi de la production et de la logistique, contrôle de la qualité, action commerciale, organisation des ressources humaines et traçabilité intégrale.

Constamment enrichi depuis sa création, **Origyn® innove par sa méthode de conception en s'appuyant en priorité sur les besoins spécifiques des utilisateurs**. Doté d'une ergonomie efficace et de modules multifonctions, il offre une très large capacité d'adéquation avec une grande diversité de secteurs d'activité.

**Ses fonctions sont regroupées en six grands modules :**

- **Le module « Gestion des achats et des approvisionnements »** pilote et suit l'ensemble des opérations, depuis la création de l'ordre d'achat jusqu'à la facture du fournisseur.
- **Le module « Gestion des stocks »** offre une visibilité complète des inventaires, de la rotation des stocks, des mouvements de produits, des entrées et sorties de matières et de produits finis.
- **Le module « Gestion de la production »** pilote tous les process de fabrication, permet d'en calculer très précisément la rentabilité et d'organiser vos unités de production au niveau des besoins en matières, en machines et en ressources humaines.
- **Le module « Qualité et traçabilité »**, entièrement paramétrable, permet de définir ses propres contrôles (autocontrôles, méthode HACCP) et ses critères de conformité, et de dialoguer avec les acteurs extérieurs. Implanté au cœur du dispositif Origyn, il enregistre l'ensemble des flux pour assurer une traçabilité montante et descendante.
- **Le module « Gestion des ventes et des expéditions »** permet de gérer l'ensemble du cycle de vente, du devis à la facturation, ainsi que la planification opérationnelle des expéditions.
- **Le module « Aide à la décision »** permet le pilotage complet de l'entreprise en intégrant nativement un ensemble de fonctions et d'indicateurs entièrement adaptables à ses besoins.

**Pour plus d'informations : CLIC INFORMATIQUE – Emmanuel RATEL**

**Tél. 02 76 51 25 45/06 88 55 71 59**

**e-mail : [mratel@clinfo.fr](mailto:mratel@clinfo.fr)**



## COMARCH ANNONCE

### **Lancement de la version 5.4 de Comarch ERP – plus de 150 nouvelles fonctionnalités disponibles...**

Comarch, éditeur international de solutions informatiques, lancera en septembre 2012 la nouvelle version du système de gestion, Comarch ERP. Disponible depuis 2007 sur le marché français, Comarch ERP enregistre une croissance de plus de 30% chaque année, confirmant la bonne dynamique de cette solution innovante.

Comarch ERP est une solution de gestion, entièrement dédiée aux PME du secteur commercial, de la vente en gros, distribution, du retail et du négoce. Toutefois, la polyvalence du logiciel permet une parfaite intégration et une adaptation aux processus métiers d'entreprises appartenant à d'autres secteurs. Développée à partir des toutes dernières technologies, Comarch ERP offre de multiples possibilités associées à une ergonomie, une interface intuitive et conviviale.

En plus des fonctionnalités standard de l'ERP, la solution intègre nativement des outils d'aide à la décision (Business Intelligence), de gestion et d'automatisation des processus métiers (Workflow – BPM). Chaque utilisateur peut travailler à partir des processus prédéfinis dans la solution, ou bien en créer de nouveaux correspondants à son activité.

### **Plus de 150 nouvelles fonctionnalités dans la version 5.4**

#### **Les nouvelles fonctionnalités de Comarch ERP concernent les domaines de la gestion commerciale, la logistique, le business intelligence, la gestion d'affaires, les finances, la comptabilité et le CRM.**

Parmi les nouveautés les plus attendues de cette version figurent notamment des changements dans l'interface, ainsi les utilisateurs pourront créer leurs propres raccourcis et actions contextuelles, rendant la navigation plus fluide. Les fonctions de gestion des droits utilisateurs ont été améliorées, aussi il est maintenant possible de bloquer l'édition d'un document à un utilisateur n'étant pas son auteur. Les caractéristiques des articles ont été étendues, il est possible de créer des lots en fonction des couleurs, du prix, de la taille, du poids ou de divers autres attributs. Au niveau logistique, un historique complet des livraisons pourra être consulté.

**La partie CRM occupe une place importante dans les nouveautés de cette version 5.4.** Le module de gestion commerciale a connu des modifications au niveau des fiches clients et fournisseurs, notamment grâce à des modèles prédéfinis et une automatisation de la saisie. La structure des remises est disponible, permettant d'en connaître l'origine et l'historique. Les utilisateurs peuvent créer des fiches RDV contenant toutes les informations nécessaires à la gestion commerciale (date, heure, participants, sujets, priorités...) La gestion des opportunités a été facilitée grâce à différents niveaux et statuts de prospects, une visualisation des tâches et des actions à venir est disponible dans le but d'optimiser la relation client (récolte des données clients, enquêtes, relances...)

#### **Au niveau comptable et financier, la version 5.4 de Comarch ERP prendra en compte de nouveaux moyens de paiement, tels que les cartes, chèques cadeaux, et bons d'achat.**

La gestion des processus métiers (Workflow – BPM) a été améliorée et couplée avec les principales fonctions du Business Intelligence. Le monitoring de réalisation des processus métiers fait partie des nouvelles fonctionnalités de la 5.4. L'analyse, la création de rapports et le traitement des données sont accélérés grâce à l'utilisation de la technologie « In-Memory ».

**Rendez-vous début septembre pour la sortie de la version 5.4.**

Pour plus d'informations : COMARCH – Géric FOSSE  
Tél. 03.62.53.49.15 – Fax. 09.55.24.46.94  
e-mail : [geric.fosse@comarch.fr](mailto:geric.fosse@comarch.fr) - web : [www.comarch.fr](http://www.comarch.fr)

## DATA SYSCOM ANNONCE

**ScopHybrid** : Effectuez vos opérations d'envoi postal de manière automatisée et normalisée depuis un poste de travail. ScopHybrid se charge de finaliser, présenter, imprimer et expédier vos envois. Le but étant d'optimiser les coûts d'affranchissement postaux.

**DigiConnect** : DATA SYSCOM complète sa gamme produit avec DigiConnect, un connecteur fait sur mesure avec et pour DIGIPOSTE.

Plus de papiers avec DigiConnect, envoyez directement les documents dans les coffres forts électroniques des destinataires depuis votre logiciel métier.

**ScopSecure** : Sécurisez vos documents papier et électronique avec un de ses modules. Par exemple en apposant un code 2D contenant les informations essentielles du document. Luttant contre la fraude documentaire, ScopSecure permet d'assurer une sécurité du document dans l'ensemble de son cycle de vie : papier et numérique.

DATA SYSCOM répond à tous vos besoins concernant la gestion de vos documents. Avec nos nouvelles solutions ScopConvert&TRL, la conversion, l'indexation et l'enrichissement documentaire n'aura plus de secret pour vous.

DATA SYSCOM, architecte en solutions logicielles d'édition depuis 30 ans, propose une vaste gamme de solutions d'impression et de mise à disposition des documents d'entreprise. De la PME aux grands comptes publics ou privés, DATA SYSCOM répond à tous les besoins : de l'ordonnancement des flux à la gestion des impressions jusqu'à la diffusion des documents sur internet, en passant par de puissants outils de conversion, de composition et de courrier égrené. Les solutions proposées couvrent les différents aspects du traitement et de la production de documents d'entreprise, électroniques ou papiers. Fondé en 1981, l'éditeur DATA SYSCOM est aujourd'hui présent au Mans, Paris, Nantes et Aix-en-Provence.

**Pour plus d'informations : DATA SYSCOM – Julien DAVID**  
Tél. 02 43 50 27 50 – Fax 02 43 50 27 51  
e-mail : [Julien.david@datasyscom.fr](mailto:Julien.david@datasyscom.fr) – web : [www.datasyscom.fr](http://www.datasyscom.fr)

## DOCUWARE ANNONCE

### **Une nouvelle offre DocuWare en SaaS est désormais disponible pour le marché français.**

DocuWare Online vous permet d'archiver et de traiter vos documents papier, e-mails et autres fichiers électroniques sur le Cloud. Le modèle de licence est particulièrement intéressant, puisque le nombre d'utilisateurs au sein d'une entreprise est illimité ; les différents packs ne se distinguent que par le volume de documents.

Pour plus d'information : <http://www.docuware-online.com/>

La solution DocuWare apporte une valeur ajoutée considérable au fond documentaire des entreprises quel que soit leur taille ou leur secteur d'activité, en leur permettant d'exploiter le potentiel de leurs documents. Quel que soit le format ou la source, les processus métiers et les workflow sont automatisés au sein de la GED DocuWare. Les documents liés à un dossier sont accessibles à tout moment en un clic.

En local ou sur le cloud, DocuWare intègre tous les éléments nécessaires à une GED performante. Les solutions DocuWare se distinguent avant tout par leur évolutivité et leur coût total de possession (TCO) très faible. DocuWare a reçu la certification ISO, la conformité FDA et s'est vu décerner la note la plus élevée de Buyers Lab Inc. (BLI) : 5 étoiles.

Fondée en 1988, la société DocuWare est un acteur important sur le marché des logiciels de GED. Basée à Germering (près de Munich) et à New Windsor (État de New York), elle dispose également de filiales au Royaume-Uni, en Espagne et en France, qui lui assurent une forte présence internationale. Les solutions DocuWare sont disponibles en 16 langues, utilisées par plus de 100 000 utilisateurs et 10 000 clients dans plus de 70 pays.

**Pour plus d'informations : DOCUWARE- Olivier RAJZMAN**

**Tél. 06 15 97 50 36**

**e-mail : [Olivier.rajzman@docuware.com](mailto:Olivier.rajzman@docuware.com) – web : [www.docuware.com](http://www.docuware.com)**

## DPII TELECOM & SERVICES ANNONCE

**Nouvelle solution dématérialisée pour système iSeries AS/400** présentée par DPii télécom & services, éditeur Français depuis 1986, certifié ISO 9001.

**DPii EDC solution de dématérialisation de transmissions légales permet directement depuis les applications et SPOOL AS/400 l'envoi de :**

- Factures, avoirs, traites dématérialisées légales (certifié GS1) avec horodatage, signature électronique, archivage et GED,
- Courriers postaux prioritaires, recommandés, recommandés AR,
- Email, FAX et SMS,
- Documents médicaux avec hébergement.

Versions natives AS/400 et solutions PartnerWorld, mono société « AStélecom » ou multi-sociétés et multi langues « OPEN400 » avec des tarifs de 30 à 80% moins chers que les envois classiques et des tarifs de transmissions à partir de 0,01cts/document.

Seuls, les documents aboutis sont facturés, avec contrats GTR et SLA.

Nos solutions permettent aux clients un ROI très rapide. Installation sur site ou à distance. Try and Buy gratuit. Traitement et transmissions de documents de différents formats PDF, XML et spécifiques avec des possibilités de fusions, d'intégrations ou de découpages.

Le client émetteur n'a pas de modification ou de développement particulier à faire sur ses programmes.



DPii Telecom & Services annonce en avant-première sur les Salons Solutions **le lancement de trois nouveaux modules de sa solution phare de dématérialisation DPii EDC. Ces nouveautés, auxquelles s'ajoutent les évolutions des produits DPii, répondent désormais à toutes les demandes de « dématérialisation » automatisée à travers un produit unique sécurisé et simple d'utilisation.**

**DPii EDC mode Poste** permet aux entreprises dont les clients n'ont pas donné leur accord pour recevoir des factures sous format Numérique, de confier l'envoi de leurs courriers papiers en automatique à DPii. En effet l'éditeur français est capable de trier automatiquement les documents devant partir en mode Numérique de ceux partant en mode Poste. **La solution DPii EDC mode Poste traite le courrier vers la France et l'étranger à partir de 0,90€ par document.** Ce tarif économique inclut l'impression couleur, la mise sous pli, l'affranchissement prioritaire, la dépose à La Poste, le découpage ou le regroupement de documents ainsi que l'ajout en automatique de logos, de fonds de page ou de libellés spécifiques tels que les conditions générales.

DPii propose également un nouveau module **DPii EDC qui intègre l'EDI (Echange de Données Informatisé)** en traitement automatique sur ses plateformes depuis des SPOOLS AS/400 ou des applications SAGE, SAP ou spécifiques. La société peut ainsi dématérialiser des documents aux formats EDIFACT, TRADACOMS, ANSI X12, VDA et GENCOD.

Parmi ses nouveautés, DPii Telecom & Services lance **DPii EDC Archive**. Grâce à ce module, les entreprises ont désormais la possibilité d'**archiver leurs documents dématérialisés « Numériques » et « Poste »**. Les documents transmis par La Poste seront en effet horodatés et signés électroniquement avant d'être imprimés, permettant ainsi à l'émetteur du document de ne garder en archive que les documents dématérialisés numériquement (en conformité avec l'article 1316-1 du Code Civil). La solution peut également archiver les documents « Papier ». La conservation des données est assurée pendant 5 ans, 10 ans ou 50 ans sur plusieurs sites distants de 100 kilomètres à partir de 0,10€ HT par document (conformité avec la norme NF Z42-013 sur les plateformes DPii et certification FNTC TA sur les sites distants supérieurs à 100km).

Pour conclure, **DPii EDC 400** est le module indispensable qui regroupe l'ensemble des fonctionnalités EDC (la dématérialisation légale, la poste, l'EDI, ...) dédiées pour IBM AS/400 (system i).

Ce module de la solution native AS/400, OPEN 400 permet le traitement directement depuis les SPOOLS AS/400 (SCS) ou applications clients et l'envoi en mode sécurisé. Il intègre également les fonctionnalités historiques de cette application qui sont l'email, le fax et le SMS.

<p><b>Pour plus d'informations : DPii TELECOM &amp; SERVICES – Pierre PATUEL</b> <b>Tél. +33 1 34 20 10 30 – Fax. +33 1 34 20 10 35</b> <b>web : <a href="http://www.dpii-telecom.com">http://www.dpii-telecom.com</a></b></p>
--

## ELO DIGITAL OFFICE ANNONCE

### **ELO DMS Desktop pour Microsoft Office – Un DMS pour chaque poste de travail**

Le nouveau logiciel ELO DMS Desktop vous offre des fonctions DMS simples adaptées à l'ensemble de l'environnement Microsoft Office. Les composants .Net permettent une intégration sans faille des composants DMS d'ELO dans les applications Office existantes. Pour vous, en tant qu'utilisateur, cela signifie que vous pouvez ouvrir et enregistrer vos documents comme à l'accoutumée. Au lieu d'être stockés sur le disque dur local ou sur le serveur de fichiers du réseau d'entreprise, vos documents se trouvent en sécurité et protégés dans l'archive centrale ELO.

Des fonctions DMS très performantes telles que l'enregistrement et l'édition de documents ainsi que l'historique des versions sont disponibles directement via les différentes applications Microsoft Office. En tant qu'utilisateur, vous n'êtes plus obligé de quitter votre environnement habituel et vous pouvez ainsi vous concentrer sur vos tâches principales.

### **Microsoft Office et ELO**

Outre Microsoft Outlook, Microsoft Word, Microsoft Excel et Microsoft PowerPoint sont certainement les applications les plus utilisées dans les bureaux. Avec ELO DMS Desktop 2011, ELO apporte une plus-value durable à l'utilisateur.

### **ELO iSearch**

Avec ELO iSearch, trouver des informations n'est plus un défi. Le module intégré dans le plein texte standard révolutionne le travail au quotidien. La technologie de recherche d'entreprise ELO iSearch est un composant d'ELO DMS Desktop qui offre un grand nombre de fonctions, comme par exemple le complètement automatique, la correction des erreurs de frappe, l'association de plusieurs termes de recherche par « et », « ou », « pas » ou encore le dictionnaire des synonymes, qui permet de rechercher des termes au contenu semblable. Toutes les fonctions réunies permettent d'effectuer une recherche fructueuse à l'échelle de l'entreprise. L'utilisateur accède ainsi rapidement et facilement aux informations pertinentes pour lui. Trouver des informations devient une expérience entièrement nouvelle, couronnée de succès.

### **Une familiarisation aisée : aperçu de vos avantages**

- Mise en oeuvre rapide et économique
- Aucune formation nécessaire
- Grande acceptation des utilisateurs
- Technologies standard
- Augmentation de la productivité
- Possibilité d'extension graduelle

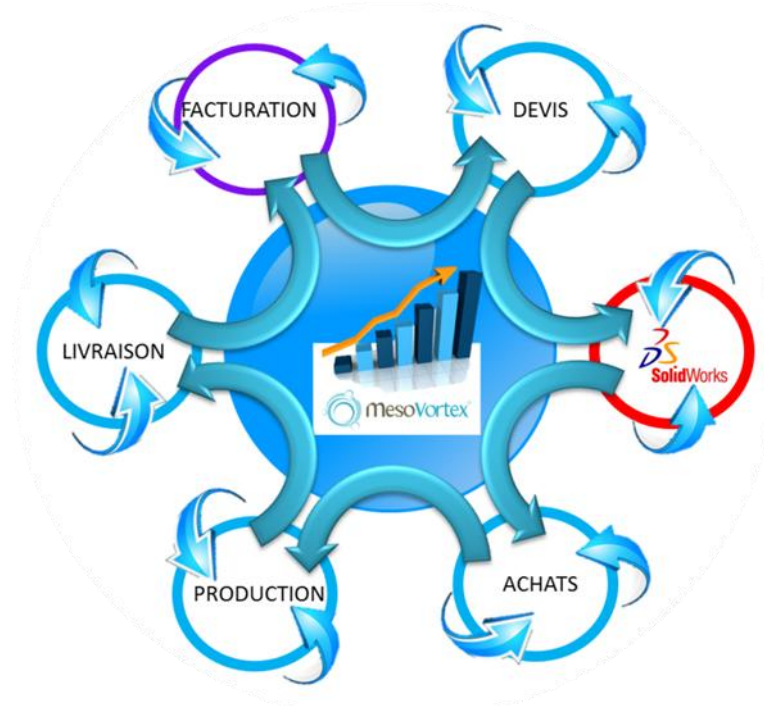
**Pour plus d'informations : ELO DIGITAL OFFICE – Jérôme ANDRE/Pierre HIMMELMANN**  
Tél. +497118060890 – Fax. +4971180608919  
e-mail : [a.wulf@elo.com](mailto:a.wulf@elo.com) – web : [www.elo.com](http://www.elo.com)

## ENDOGENIC SYSTEMS ANNONCE

**MesoVortex, un système de gestion dédié aux entreprises qui travaillent à l'affaire.** Notre métier, c'est rendre l'information accessible et fiable pour permettre aux entreprises de piloter efficacement leur activité, d'optimiser la collaboration et gagner du temps au quotidien.

Il existe en effet un constat récurrent pour les entreprises qui travaillent à l'affaire : il leur est difficile d'avoir un accès rapide et fiable à la bonne information telle que les coûts, les délais de livraison ou encore la récupération d'un historique. Cela a pour conséquences que ces entreprises naviguent à vue, répondent mal aux attentes de leurs clients et ne maîtrisent pas leurs marges et leur trésorerie. Cela vient en grande partie du fait que gérer à l'affaire n'est pas uniquement « avoir un bilan de ses affaires ». C'est avant tout agir avec une grande souplesse, valoriser facilement les expériences et évoluer constamment.

En fait, ces entreprises recherchent un système capable de structurer leur mode de gestion en gardant la souplesse de leur organisation et en capitalisant leurs expériences. C'est donc pour répondre précisément à ces différents besoins que nous avons développé un système de gestion complet, le MesoVortex, fruit de 5 ans de recherche et développement et de méthodologies éprouvées sur le terrain. Récompensés par un prix d'innovation, le MesoVortex est basé sur les principes de capitalisation du savoir-faire et permet de centraliser et d'organiser toute l'information de l'entreprise.



**Les fonctionnalités du MesoVortex sont donc multiples et variées. Ainsi, au niveau de la gestion commerciale, le MesoVortex fait office de CRM et permet jusque la facturation des clients.** En ce qui concerne les achats, approvisionnements et stocks, notre système offre la possibilité de planifier les achats, évaluer les fournisseurs, gérer les stocks et le picking. Pour ce qui est de la gestion de production, le MesoVortex permet des fonctionnalités allant de la planification des ressources (hommes, machines) jusque la création des bons d'expédition, en passant par l'édition d'ordres de fabrication ou encore le suivi qualité. En ce qui concerne le « pôle communication », le MesoVortex dispose d'une GED afin de partager toutes sortes de documents mais aussi d'un outil de gestion des actions et réunions.

Pour plus d'informations : ENDOGENIC SYSTEMS – Lionel SCANFF

Tél. 06 10 56 60 26

e-mail : [contact@endogenic-systems.com](mailto:contact@endogenic-systems.com) – web : <http://www.endogenic-systems.com>

## EUROEDI ANNONCE

EUROEDI présentera en avant-première sa toute nouvelle suite logicielle 2012, comprenant notamment les dernières versions de ses logiciels de conception et de paramétrage de messages EDI, et de ses logiciels d'exploitation des flux EDI :



**GEDI 3.06** (Windows) – Editeur graphique de messages EDI structurés (conception/paramétrage des « subsets »)



**MAPEDI 2.6.2** (Windows) – Atelier graphique de conception et de paramétrage des interfaces applicatives (outil de mapping multiformat) / Intègre en particulier des nouvelles fonctions évoluées relatives, d'une part, à la **gestion des schémas XSD complexes**, et d'autre part, à la mise en œuvre des **nouveaux messages financiers XML ISO 20022**



**LABELEDI 3.2.1.2** (Windows) – Logiciel de tests et de certification de messages EDI structurés

**LABELEDI** permet d'obtenir l'**attestation de conformité EDIFICAS** dans le cadre de la télétransmission à la **DGFIP** des Déclarations Fiscales (échanges **EDI TDFC**) et des Déclarations de TVA (échanges **EDI TVA**) / logiciel de certification & paramétrages EDI diffusés par EDIFICAS

**LABELEDI** permet également aux spécialistes EDI de tester d'autres types de messages EDI, comme par exemple les messages **INVOIC** (Factures) qui doivent être transmis aux Donneurs d'Ordres (Grande Distribution, Automobile, etc.), ceci dans le cadre de la **Dématérialisation Fiscale des Factures EDI**



**WINEDI Evolution 2.0.12** (Windows) – Station EDI

**WINEDI Evolution** est un logiciel EDI **multisecteur d'activité, multipartenaire, multinorme, multiprotocole, multisystème de messagerie et multiRVA** (Réseau à Valeur Ajoutée)

**WINEDI Evolution** est un logiciel de nouvelle génération, capable de répondre aux besoins d'échanges EDI de la majorité des entreprises



**WINEDI Integral 2.0.12** (Windows) – Serveur EDI hautes performances

**WINEDI Integral** est un logiciel EDI de nouvelle génération, **multisociété**, capable de traiter de grandes volumétries d'échanges, qui offre des fonctions EDI à forte valeur ajoutée, et qui est adapté aux besoins des grandes PME/PMI et aux grands comptes



**UNEDI 3.06** (Windows, Unix et Linux) – Traducteur EDI multinorme



**RunMap 2.6.2** (Windows, Unix et Linux) – Mappeur multiformat

**IMPORTANT** : Les fonctions de dématérialisation fiscale des factures EDI intégrées aux progiciels **WINEDI Evolution** et **WINEDI Integral** d'EUROEDI sont :

- **conformes** aux directives de la **DGFIP** (conformité avec la réglementation fiscale Française en vigueur, dans le respect de l'article 289-Bis, et de l'article 289-V, du Code Général des Impôts de la DGFIP)
- **attestées par GS1 France**, dans le cadre du processus d'attestation des outils de dématérialisation fiscale des factures EDI conçu par GS1 France (conformité des outils avec la réglementation et les standards GS1 France)

Pour plus d'informations : EUROEDI – Sacha HUBERDEAU  
Tél. 01 64 53 19 61 – Fax. 01 64 53 19 62  
e-mail : [sacha.huberdeau@euroedi.com](mailto:sacha.huberdeau@euroedi.com) – web : [www.euroedi.com](http://www.euroedi.com)



## EVERWYN ANNONCE

Leader français des progiciels de gestion d'affaires pour les sociétés de service, Everwin présentera sur le Salon **les nouvelles versions de ses logiciels de gestion d'affaires Everwin GX et Everwin SX, ainsi qu'une nouvelle version de son offre de portail Everwin iVision.**

### Everwin GX 2012

**5 nouveautés principales** pour l'édition 2012 du logiciel de gestion d'affaires le plus utilisé en France avec plus de 1500 références :

- Ouverture à l'international avec notamment la prise en compte de la langue de l'utilisateur dans les paramétrages SQL et le choix de la monnaie de tenue de compte,
- Nouveau moteur d'envoi de mails et nouveaux outils pour le déploiement de processus paramétrables,
- Authentification LDAP pour associer le compte utilisateur GX au compte Windows et faciliter ainsi son administration. Nouvelle fonctionnalité de connexion cryptée sécurisée. Un interfaçage avec la Suite Open Office,
- Intégration d'un moteur de recherche à mots clés et multicritères.

### Everwin SX 2012 R2

**3 nouveautés principales** pour la 2<sup>ème</sup> version de l'édition 2012 de la solution de gestion d'affaires Web utilisée en SaaS ou en licence par plus de 250 sociétés de service :

- une nouvelle fonction de gestion des budgets d'exploitation permet de piloter l'entreprise en comparant en temps réel les indicateurs clés (CA, coûts, marges...) avec les prévisions et révisions budgétaires,
- un nouveau graphique de GANTT pour une meilleure planification des projets et leurs révisions,
- une nouvelle gestion des rôles utilisateurs assouplissant l'accès aux différentes entités d'un groupe.

### Everwin iVision 2012-R2

Everwin iVision est une nouvelle offre de portail web, couplée aux progiciels de gestion, qui permet aux entreprises de créer de nouveaux services sur Internet à destination de leurs clients et collaborateurs. Everwin iVision 2012-R2 s'enrichit de 4 nouveautés :

- La fourniture de modèles métiers pour faciliter la mise en œuvre du portail avec une première déclinaison pour les géomètres-experts,
- La fourniture d'une nouvelle bibliothèque de composants de présentation pour bâtir des tableaux de bord : composants graphiques, barres, aires, courbes, radars... pictogrammes et indicateurs visuels dans les grilles,...
- Une gestion des grilles de données étendue à plusieurs niveaux (grilles imbriquées), ainsi que de nouvelles feuilles de styles,
- Le renforcement des capacités de paramétrage avec notamment, la définition d'actions et le paramétrage des formulaires.

**Pour plus d'informations : EVERWYN – Fanny DUBOIS**

**Tél. 04 37 47 55 59**

**e-mail : [f.dubois@everwin.fr](mailto:f.dubois@everwin.fr)**

## GENERIX GROUP ANNONCE

### Parmi les nouveautés de notre gamme GCI :

- **GCI Community Management** : Plate-forme de déploiement des communautés EDI/B2B permettant l'administration, la gestion et l'automatisation des campagnes de déploiement. Ce nouveau service sans équivalent sur le marché permet une réduction du délai et du coût d'intégration d'un partenaire de plus de 50 %.

- **GCI TradeXpress e-invoicing** : Acteur historique de la dématérialisation fiscale des factures, Generix Group compte plusieurs milliers de clients et traite plus de 100 millions de factures par an sur son service Invoice Manager On Demand.

**Generix Group présentera, à la rentrée 2012, une nouvelle plate-forme logicielle GCI TradeXpress e-invoicing permettant à une entreprise de dématérialiser l'ensemble de ses processus de facturation.**

La plate-forme se compose de nombreux processus certifiés répondant aux contraintes légales nationales et internationales et offre la possibilité à l'utilisateur de créer et personnaliser ses processus de dématérialisation fiscale grâce à une bibliothèque d'objets intégrables au sein de l'atelier de modélisation : création d'un original fiscal, insertion règles métiers, génération PDF, signature, horodatage, copie Ged, dépose coffre fort Arkhineo,

- **GCI TradeXpress Version 5115** : Nouvelle version de la plate-forme d'intégration de Generix Group assurant le traitement de l'ensemble des projets B2B/A2A : EDI, B2B, MFT, EAI, ESB ainsi que l'e-invoicing.

### Parmi les nouveautés de notre ERP GCE v1.6 :

#### - **e-Finance**

eFinance, module de gestion comptable et financière autonome ou intégré à l'ERP Generix Collaborative Enterprise, simplifie et automatise la gestion de votre entreprise par un véritable appui métier. Simplicité et performance sont les deux mots clés de eFinance, logiciel conçu en collaboration avec les experts métiers de nos clients.

#### - **Publication Multi-Canal**

**Generix Group annonce la mise sur le marché de son offre GCE Cross Canal Publisher.** La publication des données constitue pour les activités de distribution un vecteur de communication capital. GCE Cross Canal Publisher est une solution dédiée à la publication multicanale et multisupport qui publie les fiches produit consultables sur tous les supports au format « Good Relation ». Generix Group s'est associé avec Perigee, spécialiste de la publication multi-canal pour la création de cette offre.

#### - **L'output Management au service du business**

**Generix Group renforce son partenariat avec Opentext pour apporter plus de valeur au métier.**

Pour plus d'informations : **GENERIX GROUP – Isabelle VILTARD**  
Tél. 01 77 45 41 80 - Fax : 01 77 45 43 80  
e-mail : [contact@generixgroup.com](mailto:contact@generixgroup.com)

## GENESYS ANNONCE

Durant le salon, Genesys présentera sur son stand n°D20, l'ensemble de son offre dédiée à la Conversation client dans un contexte Multicanal. L'éditeur mettra plus spécifiquement en avant **sa nouvelle solution baptisée Genesys Mobile Engagement** (application Mobile en matière de Relation Client).

**Genesys Mobile Engagement** a pour vocation de transformer le Smartphone en canal privilégié d'interaction client. Elle permet de relier directement les possesseurs de téléphone portable aux Centres de contacts des entreprises via leur application mobile, simplifiant le parcours client. Elle favorise une Conversation Client sans interruption, et en toute simplicité pour les *Mobinautes*.

Grâce à cette nouvelle solution, les possesseurs de Smartphone accèdent instantanément au Centre de contacts de l'entreprise via son application mobile. Le contact direct avec un agent du service clients ou un expert - conseiller bancaire, agent de voyages, etc. - leur procure ainsi une assistance efficace.

**Genesys Mobile Engagement** offre aux agents des Centres de contacts, un contexte enrichi, leur délivre les informations nécessaires pour faciliter le contact client et le suivi du dossier en cours. À terme, l'entreprise pourra ainsi s'adresser directement et de manière personnalisée à ces *Mobinautes*, via leur Smartphone.

Outre ce nouveau logiciel, Genesys mettra 2 autres solutions plus spécifiquement à l'honneur : **Genesys Social Engagement** (analyse et gestion des interactions venant des réseaux sociaux) et **Conversation Manager** (comment poursuivre la Conversation Client d'un canal à l'autre).

Genesys est le premier fournisseur mondial de logiciels de gestion des interactions clients et de Centres de Contacts, au service de plus de 2000 entreprises et administrations dans 80 pays.

Genesys a un positionnement unique : ses applications aident les entreprises à gérer simultanément leurs équipes et les canaux de la relation client pour mener ensemble la nouvelle Conversation Client d'aujourd'hui.

Les solutions logicielles Genesys traitent plus de 100 millions d'interactions par jour, du centre de contacts jusqu'au back-office et permettent aux entreprises et administrations de partager une Expérience Client multi-canal personnalisée, simple et efficace. Elles optimisent, à travers toute l'entreprise, les processus et la performance des collaborateurs vis-à-vis des clients.

<p><b>Pour plus d'informations : GENESYS (Relation Prese : Muriel GRIMALDI / Antoine COLOMBIN)</b> Tél. 01 77 93 18 07 / 01 77 93 18 12 e-mail : <a href="mailto:mg@agence-evolve.com">mg@agence-evolve.com</a> / <a href="mailto:ac@agence-evolve.com">ac@agence-evolve.com</a> –web : <a href="http://www.genesyslab.com">http://www.genesyslab.com</a></p>
---

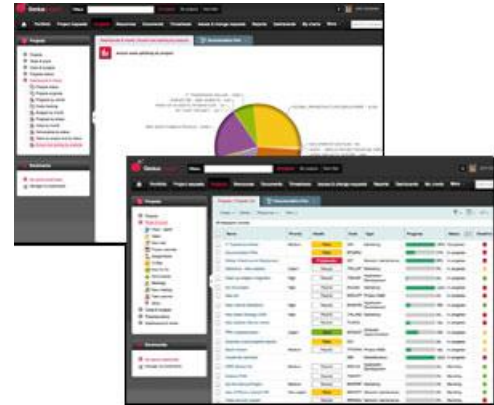
## GENIUS INSIDE ANNONCE

Découvrez comment **la nouvelle version 7 de Genius Project vous permettra d'augmenter votre efficacité et votre productivité** notamment grâce à **l'intégration d'outils de collaboration sociale, à ses nouvelles fonctions d'optimisation du reporting et sa navigation simplifiée.**

Genius Project optimise l'adoption des utilisateurs grâce à 3 améliorations majeures:

- Nouvelle interface
- Nouvelles vues personnalisables
- Nouvelle plateforme sociale collaborative - Genius Live !

Genius Live ! notre plateforme collaborative intégrée vous permettra d'optimiser la communication entre tous les acteurs des projets.



### Genius Project: principaux secteurs d'activités de nos clients:

Quel que soit votre secteur ou votre environnement de projet, Genius Project a la solution pour les gérer. La solution Genius Project est entièrement personnalisable et permet de répondre aux besoins les plus complexes.



### Genius Project existe en plusieurs environnements:

3 éditions sont disponibles pour répondre parfaitement à vos besoins et contraintes:



Fondée en 1997, implantée en France, Suisse, Allemagne et Amérique du Nord, Genius Inside développe des logiciels de gestion de projet et des ressources, améliorant la sélection, la planification, l'exécution et le suivi des projets. Dans le monde, ce sont plus de 60'000 personnes et 650 entreprises qui utilisent les solutions développées par Genius Inside.

**Pour plus d'informations : GENIUS INSIDE – Jean Vincent LASSET**  
**Tél. + 41 021 310 700**  
**e-mail : [sales@geniusinside.com](mailto:sales@geniusinside.com) – web : [www.geniusinside.fr](http://www.geniusinside.fr)**

## HYBIRD ANNONCE

**Avant-première : lancement d'une consultation sur les futures fonctionnalités sociales de Crème CRM.**

Crème CRM est actuellement en version 1.2. **Début novembre, nous allons lancer le développement de la nouvelle version, la 1.3 prévue pour l'été 2013.**

**Cette nouvelle version amènera des améliorations au niveau de l'ergonomie et du design de Crème CRM.**

**Mais les deux points principaux que nous souhaitons mettre en place seront :**

- **la connexion avec le monde de la téléphonie** (remontée de fiches, click to call)
- **la possibilité pour Crème d'aller chercher sur les réseaux sociaux ce que l'on dit de vous et de vos produits.**

<p>Pour plus d'informations : HYBIRD – Jean-Michel ARMAND Tél. 04 91 11 87 78/06 47 88 26 85 e-mail : <a href="mailto:jmarmand@hybird.org">jmarmand@hybird.org</a></p>
--

## INFOR ANNONCE

→ **Infor annonce la disponibilité d'Inforce Everywhere, une solution qui permet de connecter Salesforce CRM à ses solutions ERP** : La combinaison entre Salesforce CRM et les données d'un ERP améliore la visibilité clients et génère de nouvelles opportunités de ventes. Inforce Everywhere est une solution qui permet de transférer toute la puissance du back office vers le front office. Inforce Everywhere est nativement bâtie sur Force.com, la plateforme d'entreprise sociale de salesforce.com dédiée aux applications sociales à destination des employés. Incorporant les données ERP avec Salesforce CRM, Inforce Everywhere offre aux utilisateurs une vue à 360 degrés de leurs clients, afin de les aider à accroître leurs ventes, ainsi que la satisfaction de ces mêmes clients.

→ **Une suite de solutions verticales M3 (Lawson) enrichie** : Suite à l'acquisition de Lawson par Infor, la suite de solutions verticales complètes M3 va bénéficier d'importants investissements, afin de pouvoir apporter de la valeur ajoutée à ses clients. Les bénéfices attendus en termes d'expérience utilisateur sont multiples : une interface unique, le «single sign-on», une amélioration de la navigation et des analyses contextuelles.

→ **Infor intègre PLM et Lawson M3 ERP Enterprise au sein de sa gamme** : L'éditeur offre ainsi aux fabricants industriels une solution complète, de la conception à la facturation. Ces applications intégrées permettent d'accélérer la mise à disposition des produits sur le marché, d'améliorer leur conformité, de réduire les risques et d'optimiser les coûts au profit des clients. L'intégration des solutions Infor10 PLM Process (Optiva) et Lawson M3 ERP Enterprise, créant ainsi une offre applicative métier complète dédiée aux industries "de process". Cette offre permet aux clients de mettre leurs produits à disposition du marché plus rapidement, à moindre coût et avec l'assurance de respecter les normes en vigueur. Cette intégration de deux de ses applications majeures témoigne de la volonté d'Infor en matière de rapidité et d'innovation. La technologie Infor10 ION offre une plateforme qui permet aux entreprises actives dans le domaine de l'industrie "de process" (telles que les industries des produits alimentaires et boissons, les industries chimiques, cosmétiques ou encore les industries des biens d'équipement personnels et domestiques) de partager facilement des données et de l'information, avec des niveaux de vitesse et de visibilité améliorés.

→ **Infor conclut un partenariat avec Amazon Web Services pour permettre à ses clients d'accéder au Cloud** : Les applications Infor10 Business Cloud offrent des fonctionnalités complètes, qui ne nécessitent pas la mise en œuvre d'infrastructures IT coûteuses. Infor, l'un des principaux fournisseurs de solutions logicielles au service de plus de 70 000 clients, étend sa relation avec Amazon Web Services (AWS), entreprise leader en matière de fourniture de services Cloud de type Infrastructure as a Service (IaaS). Infor s'appuiera sur les capacités d'AWS pour aider ses clients à passer en mode Cloud et à améliorer la manière dont ils gèrent leurs applications Infor10 Business Cloud. Déployer des applications Infor en mode Cloud, via AWS, offre aux clients la possibilité d'accéder à des fonctionnalités pour gérer leurs activités avec efficacité, sans qu'ils aient pour autant à déployer une infrastructure IT coûteuse, ni à lutter contre les difficultés liées à la maintenance de logiciels en mode licence.

→ **Infor10 ION Workspace** : une évolution majeure en matière de solutions logicielles d'entreprise qui repose sur des fonctionnalités de collaboration et de communication avancées. En offrant des informations contextuelles dans un environnement familier et similaire à celui des applications de type 'réseaux sociaux', la dernière version de Workspace améliore considérablement l'expérience utilisateur. Elle propose, à partir d'une interface commune, des informations en provenance de diverses applications, tout en tenant compte des différentes fonctions au sein de l'entreprise. Intuitive et agréable, elle améliore les processus de prise de décisions au travers de l'entreprise.

Pour plus d'informations : **INFOR – Johanna BRIAT/Gaëlle SEILLER**  
Tél. 06 20 24 03 88 – 06 78 48 78 28  
web : [www.infor.fr](http://www.infor.fr)

## JALIX ANNONCE

- **Son pack PME pour Microsoft Dynamics NAV 2013** : Jalix, partenaire Silver, propose dès la sortie de Microsoft Dynamics NAV2013 **un add-on incluant un pré-paramétrage particulièrement adapté aux PME (toutes activités confondues) ainsi des états et reports pré-paramétrés mais restant personnalisables simplement pour les clients.** Ce pack permet de diminuer les délais et coûts d'implémentation par 2 en moyenne. Il vient compléter tout naturellement l'offre licence Starter Pack de Microsoft

- **Son pack PME pour Microsoft Dynamics CRM 2011** : Jalix, partenaire Silver, a réalisé une solution gérée pour CRM 2011 incluant un pré-paramétrage des fiches comptes, contacts, opportunités, produits, activités, incidents ...permettant de réduire les délais et coûts d'implémentation des projets CRM, en particulier les projets SFA

Par ailleurs, JALIX est désormais :

- **Partenaire Certifié de la solution de Reporting MyReport de REPORT ONE.** Partenaire depuis près de deux ans de REPORTONE, Jalix renforce son partenariat et propose également un pack « spécial PME »

- **Partenaire Certifié des solutions OPENBEE** : Jalix renforce son offre de solutions de GED, gestion des factures dématérialisées grâce à ce nouveau partenariat.

Jalix est un intégrateur-conseil en systèmes d'information dont l'offre s'articule autour de 4 domaines de compétence permettant de couvrir l'ensemble des besoins de nos clients :

- **Infrastructure** : messagerie, serveurs, poste de travail, réseaux, sécurité, bases de données... y compris Infogérance : gestion complète ou partielle de l'informatique de nos clients

- **ERP / PGI** : Solution unique pour l'ensemble des services fonctionnels d'une entreprise partageant la même base de données : comptabilité générale, comptabilité analytique, gestion commerciale, achats, logistique, production...

- **CRM** : solution de gestion de la relation client, base de données permettant de centraliser toutes les actions / échanges avec les clients et de les partager

- **BI** : Solution intuitive de reporting permettant aux utilisateurs de créer des tableaux de bords à partir des informations contenues dans des bases de données (ERP, CRM, ..) ou fichiers (Budgets..)

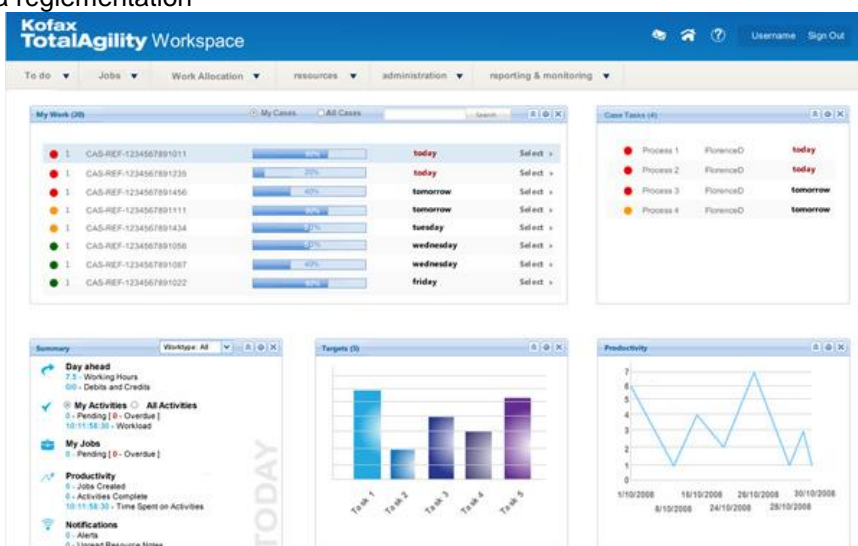
Jalix a aussi des offres 'transverses' telles que la dématérialisation, GED...

<p><b>Pour plus d'informations : JALIX – Cédric TERNOIS</b> Tél. 03 62 61 38 60 – Fax. 03 44 88 24 95 e-mail : <a href="mailto:cedric.ternois@jalix-services.com">cedric.ternois@jalix-services.com</a></p>
---

## KOFAX ANNONCE

Kofax, leader des solutions de capture associée au BPM™ (business process management) lance **Kofax TotalAgility™ 6.0**, une solution de BPM et de Dynamic Case Management disponible à la fois sur le Cloud sous la forme d'un abonnement SaaS (Software-as-a-Service) hébergé sur Windows Azure et avec un modèle de licence permanente pour les déploiements sur site. Hébergé sur Windows Azure, Kofax TotalAgility™ 6.0 peut être configuré en quelques minutes.

Cette solution offre des avantages significatifs en rationalisant le traitement de l'information critique d'une manière plus efficace, performante et cohérente. Elle permet à ses utilisateurs d'être plus réactifs, de fournir une meilleure qualité de service, d'acquiescer un avantage concurrentiel et développer leurs activités. Elle leur permet également de réduire leurs coûts et d'améliorer la conformité à la réglementation



**Kofax TotalAgility™ 6.0** a également été amélioré pour accélérer les déploiements grâce à un processus intuitif de conception et d'exécution. TotalAgility Workspace et TotalAgility Builder sont désormais entièrement accessibles via un navigateur web, ce qui facilite le travail des utilisateurs pour concevoir, déployer et exploiter ces solutions.

Pour plus d'informations sur la solution, visitez <http://www.kofax.com/fr/totalagility/>

KOFAX annonce également la **disponibilité d'une application de capture mobile en téléchargement gratuit depuis iTunes app store et Google play**. Annoncé en début d'année **Kofax Mobile Capture** permet aux tablettes PC et Smartphones de devenir des points d'entrée pour capturer des informations ensuite exploitables par les applications métiers des entreprises. Avec cette version de démonstration, Kofax propose de tester gratuitement 3 cas d'utilisation : la capture de cartes de visite, de tickets de caisse et de documents. De nombreux autres cas d'utilisation et processus peuvent être déclenchés depuis tout appareil mobile mais nécessite l'achat de licence du produit complet.



.../...



Récemment classé « **Leader** » **du marché de la capture** par Forrester Research, Inc. dans son rapport d'analyse sectoriel "The Forrester Wave™ d'août 2012 : [Capture Multi-canal , 3ème trimestre 2012](#)", Kofax se différencie de ses concurrents par la richesse de son offre produit, sa stratégie et sa présence sur le marché. La Capture Multi-canal est un concept utilisé pour décrire la grande variété de formats et de méthodes par lesquels circule l'information dans les entreprises aujourd'hui et la capacité dont disposent les solutions Kofax de numériser, d'indexer, d'extraire et d'archiver toute image numérique, tout document et formulaire électronique entrant, issu de différents canaux tels que scanners, emails, fax, et appareils photo numériques. Enfin une **étude de marché IDC** récente a également été faite à la demande de Kofax sur un échantillon de 82 entreprises françaises Kofax témoigne de l'intérêt à adopter une stratégie de dématérialisation des documents entrants pour réduire le volume papier en circulation (77% des entreprises interrogées) même si 56% des entreprises françaises utilisent moins de documents que l'année précédente. RDV stand 42 pour obtenir une copie du rapport complet.

**Pour plus d'informations : KOFAX – Marie-France DEQUEKER**

**Tél. 06 71 92 30 36**

**e-mail : [mariefrance.dequeker@kofax.com](mailto:mariefrance.dequeker@kofax.com)**

## LEGALBOX ANNONCE

### En exclusivité au Salon : le plugin Outlook !

#### Le module LegalBox pour Outlook sera présenté en exclusivité lors du salon

Avec ce nouveau plugin, les utilisateurs pourront sécuriser leurs échanges et s'assurer de la bonne réception de leurs courriers directement sur leur messagerie Outlook. Plus besoin de se déplacer au bureau de poste, désormais les envois de courriers se font en quelques clics !

#### Le plugin regroupe toutes les fonctionnalités de la messagerie LegalBox en ligne :

- › Envoi et réception de courriers certifiés et recommandés
- › Signature électronique des pièces jointes
- › Archivage à valeur probatoire dans le coffre électronique® CDC Arkhinéo

#### Le service LegalBox, disponible là où vous en avez besoin !

- › Sur le web en mode SaaS
- › Sur Microsoft Outlook via le module d'extension
- › En traitement Batch
- › Dans vos outils métier, votre ERP...

#### LegalBox, une messagerie 100% sécurisée !

LegalBox est un service de messagerie électronique sécurisé permettant l'envoi de documents confidentiels.

#### LegalBox garantit une valeur probatoire aux échanges électroniques et permet d'envoyer clics des :

- › Courriers certifiés
- › Lettre recommandées électroniques (LRE)
- › Factures électroniques
- › Bulletins de paie électroniques
- › Contrats électroniques...

...mais également des vidéos, des images et du son (jusqu'à 50 Mo)

En tant que « Tiers de Confiance chargé de l'acheminement » LegalBox s'engage sur une obligation de résultat en termes de conservation des courriers, de séquestre des preuves et de confidentialité. LegalBox permet de suivre en temps réel l'envoi de ses courriers, de recevoir des accusés de réception et de signer électroniquement des documents.

#### A la clé : plus de 50% d'économies sur les frais d'affranchissement !

Pour plus d'informations : LEGALBOX

Tél. 01 43 20 39 38

e-mail :: [contact@legalbox.com](mailto:contact@legalbox.com)

## MICROSOFT ANNONCE

**En avant-première Microsoft Dynamics NAV 2013, la toute dernière solution de gestion ERP pour les PME de l'éditeur, dorénavant disponible dans le Cloud Azure.**

**Les dernières versions des produits de la gamme Microsoft Dynamics**, les solutions de gestion d'entreprise agiles et innovantes de Microsoft, seront représentées :

- **Microsoft Dynamics NAV** : ERP dédié aux PME-PMI, qui couvre l'ensemble des besoins de gestion: relation client, gestion financière, chaîne logistique, production, décisionnel. Complet, simple et rapide à mettre en œuvre, Microsoft Dynamics NAV équipe plus de 90 000 entreprises dans le monde, avec de très nombreuses déclinaisons métiers. **Cette année, avec le lancement de Microsoft Dynamics NAV 2013, les PME vont bénéficier d'une solution toujours plus innovante favorisant le dynamisme de leur entreprise en matière de contrôle, de marge et de croissance grâce à:**
  - **Une architecture unique permettant de déployer indifféremment la solution sur site, en mode hébergé ou sur la plateforme Cloud Azure** avec l'utilisation des clients d'accès Windows, Microsoft SharePoint, ou Web
  - **L'interface utilisateur RoleTailored** toujours plus simple, intuitive et performante.
  - **Des outils d'analyse et de visualisation inédits tirant le meilleur parti du décisionnel** SQL Microsoft pour une prise de décision encore plus rapide, pertinente et transparente.
  - **De nouvelles fonctionnalités** multi-sociétés concernant **l'assemblage**, la gestion de **projet**, la gestion d'**entrepôt**, la **comptabilité analytique en coûts directs**, les **plans de trésorerie** ou les **prévisions**.
  - Une **mise en œuvre** plus rapide & plus efficace grâce aux services **RapidStart**, utilisés par les partenaires Microsoft pour industrialiser et déployer des solutions métiers chez leurs clients.
  
- **Microsoft Dynamics AX** : ERP international, puissant et verticalisé, apporte aux moyennes entreprises et filiales de grands groupes un ROI rapide sur l'optimisation des processus commerciaux et de la relation client, la chaîne logistique, la gestion financière et le pilotage de l'activité. Sa dernière version, Microsoft Dynamics AX 2012, change les règles en se positionnant comme un ERP de nouvelle génération qui apporte puissance, simplicité et agilité aux entreprises:
  - Son architecture flexible qui permet à nos clients de transcrire rapidement et facilement les changements relatifs à leurs processus métiers et à leur organisation.
  - Son expérience utilisateur orientée rôle qui apporte à chacun l'autonomie opérationnelle et décisionnelle propre à sa fonction dans l'organisation.
  - Et surtout, des fonctions sectorielles embarquées pour la Distribution, l'Industrie, les Services, le Retail et tout récemment le Secteur Public.
  
- **Microsoft Dynamics CRM** : suite complète de gestion de la relation client qui s'adapte à la façon de travailler des collaborateurs et leur fournit une vue 360° des clients. Puissante et évolutive, elle intègre les spécificités de votre approche client (ou autre tiers selon votre métier), quels que soient la taille de votre entreprise et vos choix d'implémentation – sur site ou en mode hébergé. La mobilité, les fonctions analytiques et le pilotage des réseaux sociaux sont les axes de développement de la solution depuis son lancement en janvier 2011. Le salon ERP sera l'occasion de découvrir les dernières nouveautés de Dynamics CRM Online.

**L'ensemble des nouveautés Microsoft Dynamics sera présenté sur le stand Microsoft (C14/D13), sur lequel seront présents nos partenaires 3Li, Apogea, Prodware, Absys Cyborg, RBS, JSI, AD Ultima, GFI, et IBM, ainsi que lors d'une journée entière de conférences Microsoft (salle Cendrars mercredi 3 octobre).**

**La conférence de lancement de Microsoft Dynamics NAV 2013** aura le plaisir d'accueillir **Philippe Guy, Directeur Général, Anjou Maine Céréales** et **Stéphane De Gourmont, Responsable Informatique, Sinéquanone** qui viendront témoigner avec leur partenaire intégrateur 3Li.

Pour plus d'informations : MICROSOFT – Gaelle COTTENCEAU

Tél. 01 58 65 00 37

e-mail : [gaellec@microsoft.com](mailto:gaellec@microsoft.com) – web : [www.microsoft.com/france/dynamics](http://www.microsoft.com/france/dynamics)

## MISMO INFORMATIQUE ANNONCE

### Nouveautés présentées lors du salon ERP :

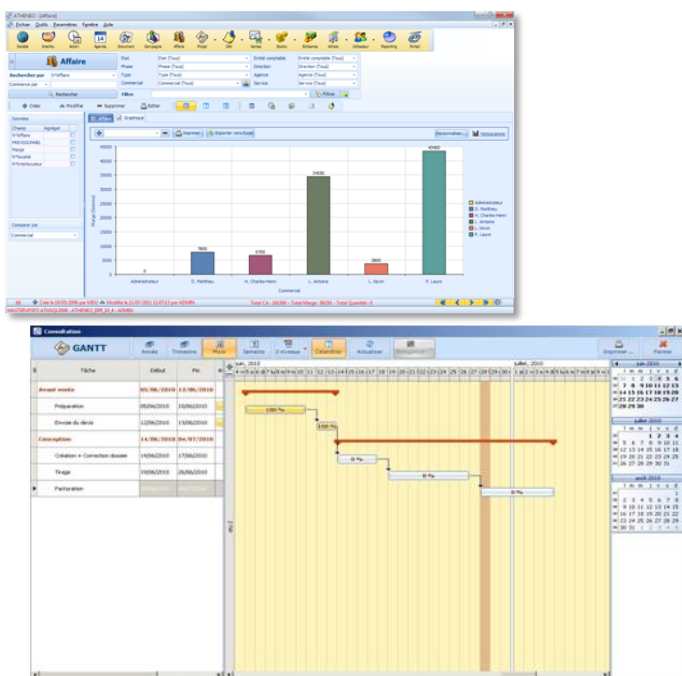
- ✓ **Ergonomie améliorée** à travers un nouveau ruban de boutons fonctionnels
- ✓ **Décisionnel intégré** à l'ERP (filtrage et représentation graphique des données, automatiques à partir des listes)
- ✓ **Développement de module RSE** (réseau social d'entreprise) gestion de groupe projet
- ✓ **Amélioration du module Gescom**
  - Gestion des paniers d'achat
  - Encaissement / décaissement
  - Clôture d'exercice
- ✓ Développement de nouvelles **fonctionnalités RH** :
  - Gestions des absences
  - Gestion des formations
  - Gestion des entretiens individuels
  - Gestion des compétences

MISMO Informatique, avec plus de 20 000 utilisateurs de ses produits Athénéo, est un acteur majeur dans le domaine de l'édition de logiciels de gestion en mode Saas :

1. **ERP métier service** : Athénéo ERP Service vous permet de gagner en efficacité dans la gestion de vos activités service, depuis la prospection jusqu'à la facturation des prestations et des contrats, en passant par la planification de l'activité technique.
  2. **ERP métier production** : Athénéo ERP Production vous garantit une optimisation de vos achats, une maîtrise de vos coûts de production, un gain en productivité et une amélioration de la qualité.
- l'optimisation de vos campagnes marketing, de vos ventes et de la relation client, jusqu'à la facturation.

### 3. **CRM** : Athénéo CRM assure

Les logiciels Athénéo forment un véritable système d'information pour votre entreprise. Ils mettent à la disposition de toutes vos forces opérationnelles les données relatives à vos clients. Ce partage de l'information permet d'améliorer la productivité et de construire la mémoire vive de l'entreprise. Avec les produits Athénéo, vous obtenez une vision complète et transversale de votre activité et gagner en efficacité tout en automatisant les processus internes.



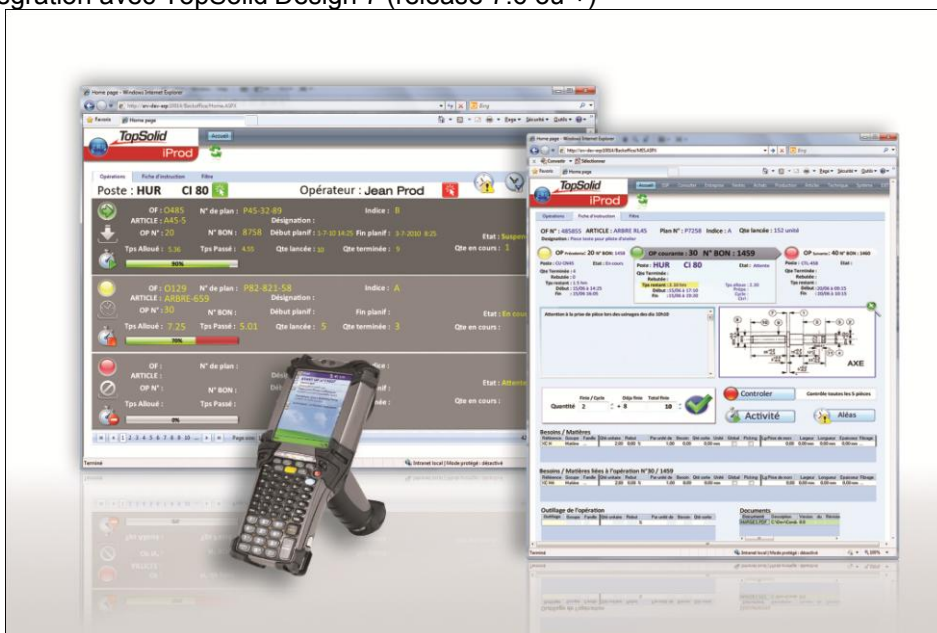
Pour plus d'informations : MISMO INFORMATIQUE – Alexandre LEBRETON  
Tél. 02 40 72 90 00 – Fax. 02 40 72 58 11  
e-mail : [alexandre.lebreton@mismo.fr](mailto:alexandre.lebreton@mismo.fr)

## MISSLER SOFTWARE ANNONCE

**Missler Software dévoile en exclusivité la nouvelle version du logiciel phare TopSolid'Erp V5.** Produit de référence en gestion de production, TopSolid'Erp s'adresse aux fabricants de produits propres et sous-traitants pour lesquels la GPAO (gestion de production) est un élément essentiel. TopSolid'Erp est ainsi configuré pour les entreprises industrielles des métiers de la mécanique, de la tôlerie-chaudronnerie et du composite.

**Ce progiciel fait l'objet de constantes innovations et améliorations, pour pouvoir mieux vous accompagner chaque jour dans la gestion de votre entreprise. Les principales nouveautés de TopSolid'Erp v5 sont :**

- Gestion et planification de projets.
- Gestion documentaire (GED)
- Pilote d'atelier
- Configurateur de produit à options et variantes
- Intégration avec TopSolid'Design 7 (release 7.6 ou +)



**Légende : Dédié aux entreprises industrielles, TopSolid'Erp v5 dispose d'une gestion de projets qui permet de traiter sur un même planning de la planification de réseaux PERT avec de l'ordonnancement de production et calculs de besoins (APS).**

### **Au sujet de TopSolid'Erp**

TopSolid'Erp est une solution progicielle dédiée aux entreprises industrielles désireuses d'optimiser leurs chaînes logistiques dans les domaines de la production mécanique, la tôlerie, la chaudronnerie et le composite. Sa richesse fonctionnelle couvre l'intégralité des besoins liés à la gestion commerciale et à la production et contribue ainsi à améliorer la fiabilité des engagements commerciaux de prix et de délais de l'entreprise.

### **Au sujet de Missler Software**

Missler Software, basée à Evry, France, est l'éditeur du logiciel TopSolid, solutions CFAO et ERP pour les industries de la mécanique, l'outillage, la tôlerie et le bois. En 2011, la société a réalisé un CA de plus de 25 millions d'Euros avec ses 200 collaborateurs. Chaque année, Missler Software investit environ 30% de son chiffre d'affaires dans la recherche et le développement de ses produits. Fondée en 1984, la société est présente sur le marché international depuis 1997. Aujourd'hui, environ 60% des logiciels sont exportés via un réseau de 80 revendeurs à valeur ajoutée, dans le monde entier.

**Pour plus d'informations : MISSLER France – Ellen Marie HICKEY**  
**Tél. 01.60.87.20.32/06.85.31.08.18 – Fax. 01.60.87.20.18**  
**e-mail: [em.hickey@topsolid.com](mailto:em.hickey@topsolid.com) - web: <http://www.topsolid.com>**

## NEREIDE ANNONCE

### Open For Business (OFBiz) ERP open source : une solution en logiciel libre adaptée à tous les métiers !

- Des packages dédiés pour les TPE : TERCompta / TER-CRM
- Des modules intégrés paramétrables adaptés aux besoins des PME
- Un framework technique et fonctionnel pour vos spécificités

#### Les nouveautés :

- **Refonte de composants** afin de mieux répondre aux besoins métier
- CRM, Gestion d'affaire, Gestion de projet, Gestion de production, WebPOS, ...
- **Ergonomie refaite afin d'optimiser l'efficacité :**
- des composants web riche afin d'augmenter la productivité
- une bibliothèque de briques de composants visuels (widget) intégrée dynamiquement pour construire des pages personnalisées
- **Solution multi-tenant** : permet la gestion d'activité séparée et étanche sur un même serveur de production en fonction du login de connexion.
- **Calendrier et Gantt Dynamique 2.0** : calendriers et de gantts intégrés permettant une visualisation rapide et productive des événements et tâches d'un projet (drag and drop, actions contextuelles, filtres dynamiques, etc ...)
- **Aide en ligne** : une aide en ligne contextuelle et internationalisée toujours plus riche

#### La bibliothèque d'addons OFBiz-extra toujours au cœur de l'activité de Néréide.

Acteur historique de l'ERP OFBiz, Néréide poursuit son soutien à la communauté internationale Apache-OFBiz en investissant massivement en R&D. Quelques exemples :

- Facilitation du système de gestion d'addons « **addon manager** » permettant de simplifier l'intégration de nouveaux modules et fonctionnalités métiers ou techniques.
- Toujours plus d'addons disponibles et complètement intégrées à l'ERP OFBiz :
  - CRM
  - Gestion d'affaire
  - GPAO - traçabilité
  - Comptabilité
  - Gestion de centre de formation
  - Gestion de Projet
  - Gestion de magasins - Retail
  - Gestion de parc client

Coté clients, de nouveaux projets d'intégration de l'ERP Apache-OFBiz complétés par des addons Neogia dans *le retail, l'e-commerce, la production industrielle* ou encore *la gestion de services et la comptabilité*. La couverture fonctionnelle et la souplesse de l'ERP nous permettant de répondre à ces problématiques variées.

Coté technique, l'ERP Apache-OFBiz est disponible sur toutes les plate-formes J2EE et sur tous les moteurs de SGBD du marché, (Oracle, MySQL, PostgreSQL, AS400,...).

Intégrable à tous les systèmes supportant Java (Microsoft Windows, Unix, Linux, Mac OS X,...).

**Pour plus d'informations : NEREIDE – Jean-Luc MALET**

**Tél. 02 47 50 30 54**

**e-mail : [information@nereide.fr](mailto:information@nereide.fr)**

## NOUT ANNONCE

### **NOUT présentera en avant première SIMAX7, la Version 7 de sa suite de logiciels de logiciels de gestion**

NOUT propose les solutions de gestion les plus adaptables du marché sans aucune programmation. Ceci est possible grâce à un système de paramétrage très poussé et suffisamment simple pour être réalisable par un non informaticien. Ce système a valu à NOUT de remporter le concours du ministère de la recherche en 2006.

**La version 7 renforce les caractéristiques qui ont fait le succès de SIMAX et présente de nombreuses nouveautés fonctionnelles en particulier pour faciliter le pilotage et l'analyse de la performance. Les nouveautés ergonomiques de la version Windows comme de la version web du programme apportent des nouvelles facilités ergonomiques pour apporter du gain de productivité en saisie et faciliter encore la mise en main du système.**

Pour la mise en œuvre de ces nouveautés en version web, l'éditeur montpelliérain NOUT a misé sur la technologie HTML5. HTML5 est déjà annoncée comme la prochaine grande révolution technologique du web. En effet, HTML5 apporte aux sites et applications web une mise en forme plus légère à charger, plus riche en contenu, plus maintenable, plus rapide à l'exécution et plus stable. Plus orientée application, elle permet par exemple de créer des animations et de lire des vidéos en passant directement par le navigateur.

Pour passer de la version 6 à la version 7 les clients de NOUT n'auront besoin que d'installer la mise à jour. Tout leur paramétrage spécifique métier fonctionnera dans la nouvelle version.

**Pour plus d'informations : NOUT – Miren LAFOURCADE**

**Tél. 04.67.50.17.80**

**e-mai : [commercial@nout.fr](mailto:commercial@nout.fr)**

## NUMSOFT ANNONCE

### Lancement Offre spéciale portail SAAS NumVote.fr

1ère solution de vote électronique professionnel connecté aux logiciels RH (CE, DP, CHSCT, Assemblée.....Sondages).

### Présentation du portail SAAS NumPaieRH

Portail e bulletin de paie et autres documents RH - solution SIRH collaboratif ([www.numpaierrh.fr](http://www.numpaierrh.fr)).

### NumTicket

solution e-ticket et e-facturettes pour le commerce (tickets de caisse électronique).

Numsoft est un éditeur spécialisée dans l'éditique et le transpromo, la gestion électronique de documents (GED) incluant des processus de workflow et la dématérialisation de tous types de documents (factures, payes, courriers, tickets de caisse...).

Spécialiste dans la gestion des documents numériques et des flux documentaires (flux entrants, flux circulants, flux sortants, flux transverses) et cela dans tous les environnements Windows, IBM, ...

Numsoft s'adresse aux PME/PMI en complément de leurs solutions de gestions existantes (Sage, Cegid, SAP, Divalto, ERP métier) et cela pour tous les domaines (retail, industries, services, logistiques...).

Les logiciels et portails Numsoft permettent aux PME / PMI :

- Un gain de temps non négligeable ;
- Une réduction de vos frais grâce à une diminution du courrier papier ;
- Une diffusion multi-canal simple et rapide ;
- Une productivité optimisée de vos données.

Numsoft présentera lors du salon l'ensemble des logiciels de sa marque et en particulier son module de GED en lien direct avec les ERP de gestion, son module d'Éditique et Transpromo ayant un ROI fort dès sa mise en œuvre

**Pour plus d'informations : NUMSOFT – Olivier CRETON**

**Tél. 06 12 18 46 49**

**e-mail : [ocreton@numsoft.fr](mailto:ocreton@numsoft.fr) – web : [www.numsoft.fr](http://www.numsoft.fr)**



## PHL SOFT ANNONCE

**PHL Revamp est la nouvelle solution éditée par PHL Soft pour générer rapidement et automatiquement une version graphique des applications AS/400 (IBM i).** La conversion d'une application 5250 existante en une version full Web se fait instantanément : la vitesse d'affichage est proche de celle d'un émulateur classique. Léger, l'outil ne nécessite Java ni sur le poste client ni sur le serveur.

Cet outil permet d'obtenir facilement une version Web d'une application comportant de nombreux programmes et de fournir ainsi aux utilisateurs une interface standard moderne et conviviale : des boutons remplacent les touches de fonction et les touches de commande, les sous-fichiers sont précédés par une ligne de titre et les lignes s'affichent en couleurs alternées pour donner une bonne visibilité. Un paramétrage élaboré permet de choisir les polices d'affichage, les couleurs, le type de curseur

Les programmes sont accessibles à travers un portail fourni gratuitement : ils peuvent être lancés en mode Web à partir d'un menu et s'exécuter dans des onglets : il n'est plus nécessaire d'ouvrir une nouvelle session IBM i. PHL Revamp bénéficie de toute l'expérience accumulée par PHL Soft sur le mode Web AS/400 depuis 10 ans.

Gestion des travaux actifs

PHLDEV

27/08/12 08:40:40

% UC: 0,0 Intervalle: 00:00:00 Travaux actifs: 319

Modifier Suspendre Arrêter Gérer Libérer Afficher message  
Gérer fichiers spoule Déconnecter ...

Opt	S-syst/trav	cours	Type	% UC	Fonction	Etat
<input type="checkbox"/>	PHLSBS	QSYS	SBS	0,0		DEQW
<input type="checkbox"/>	PHL0044752	PHL	BCH	0,0	PGM-PW_REVAMP	RUN
<input checked="" type="checkbox"/>	PW_CTLOOA	PHLSOFT	PJ	0,0		DEQW
<input type="checkbox"/>	PW_D	ILSOFT	PJ	0,0		SIGW
<input type="checkbox"/>	PW_E	ILSOFT	PJ	0,0		DEQW
<input type="checkbox"/>	PHLSBS	QSYS	SBS	0,0		DEQW
<input type="checkbox"/>	PW_E	ILSOFT	PJ	0,0		DEQW
<input type="checkbox"/>	PHLSBS2	QSYS	SBS	0,0		DEQW

Paramètres ou commande

====>

✓OK Exit Réafficher Relancer Données intervalle Annuler Autres options  
Autres touches

Appel de la commande Wrkactjob avec PHL Revamp

Pour plus d'informations : PHL SOFT – Philippe LACHNKO

Tél. 01 42 42 44 85 – Fax. 01 72 77 17 46

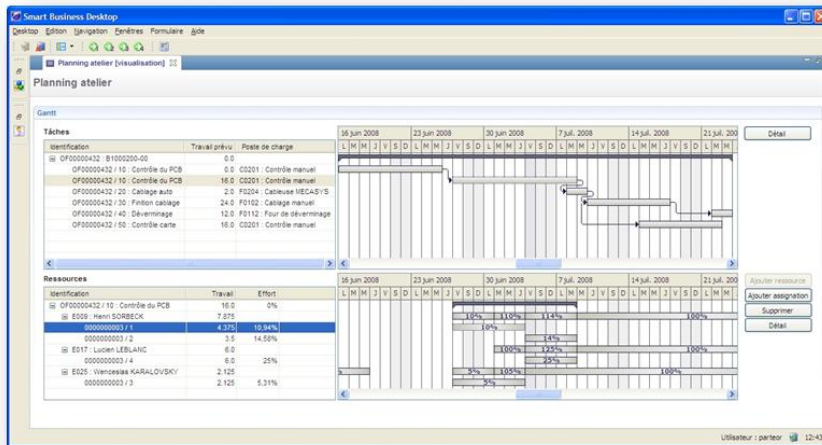
e-mail : [plachenko@phlsoft.com](mailto:plachenko@phlsoft.com)

## PRODAXIS ANNONCE

**Nouvelle Version 2.5 PARTEOR Business Suite** : ERP orienté gestion à l'Affaire pour PME/PMEA la fois modulable et intégrée, PARTEOR™ Business Suite est une plate-forme ERP évolutive orientée Gestion à l'Affaire.

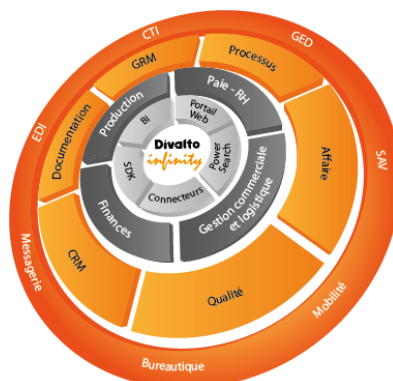
**PARTEOR™ Business Suite** répond aux besoins des entreprises industrielles, des entreprises commerciales, ainsi qu'aux organisations de services ou de soutien :

- des PME/PMI de 100 à 1000 personnes et plus, indépendantes ou filiales de groupes des environnements mono ou multi-site (équipementiers tous secteurs)
- des secteurs d'activité diversifiés : production, services (ingénierie, support produit,...), sous-traitance
- une orientation de gestion / pilotage par affaire, avec des possibilités de suivi budgétaire en « temps réel »
- des contextes de gestion multi-mode : achats / assemblage / fabrication à la commande, gestion sur prévisions (logique MRP)
- une ergonomie moderne et encore plus intuitive avec cette nouvelle version 2.5
- de puissants outils d'interface (MS-Project™, GED, Paye...)
- une suite complète intégrée de Business Intelligence (option)



**Autre produit : Divalto Infinity™**, ERP pour PME/PMI de 50 à 200 personnes (production, service, négoce) **Divalto infinity™** couvre tous les domaines de l'entreprise avec des fonctions d'une puissance exceptionnelle : gestion commerciale, comptabilité, gestion de production, CRM, ...

**Divalto infinity™** répond aux problématiques des plus simples aux plus complexes : multi sociétés, multi sites, multi dépôts, multi emplacements, multi langues, multi devises, multi unités, problématiques taille/couleur,...



PRODAXIS est partenaire agréé Divalto pour les régions Est (Alsace, Franche-Comté, Bourgogne...) et Rhône-Alpes

**Pour plus d'informations : PRODAXIS – Philippe LEVRA**  
**Tél. 03 90 22 62 26 – Fax. 03 90 22 62 27**  
**e-mail : p.levra@prodaxis.com**

## PROPHESSI ANNONCE

### SON ERP DÉDIÉ AUX PME

Propnessi profitera de sa 1<sup>ère</sup> participation au Salon pour renforcer sa position d'éditeur à travers **le lancement de son progiciel de gestion centralisée (ERP/PGI) spécifiquement adapté aux fonctionnements, ressources et besoins des PME.**

Avec pour mot d'ordre simplicité, efficacité, modularité et liberté, **ce PGI a été conçu telle une véritable bibliothèque de fonctionnalités intégralement personnalisable.** Il regroupe ainsi l'ensemble des outils de gestion nécessaires à la bonne marche de chaque entreprise en fonction des exigences et contraintes qui lui sont propres.

Gestion de la Relation Clients, Gestion de la Vente, Gestion des Commandes, Gestion des Achats...

Nos ingénieurs sélectionnent avec chaque client parmi la centaine de modules développés ceux qui correspondent précisément à leurs besoins. Puis, à partir de leur schéma directeur existant :

- Nous construisons ensemble leur nouveau système tout en un,
- Nous formons leurs équipes à son utilisation,
- Nous les accompagnons dans l'évolution et la maintenance de cet ERP sur mesure.

Société de Services en Ingénierie Informatique (SSII) spécialiste de l'environnement en Java/J2EE créée en 2005, PROPHESSI offre à ses clients une expertise globale en termes d'audit, de conseil, de création, de gestion, de déploiement, d'optimisation et de maintenance de leur système d'information. Notre équipe est aujourd'hui constituée de plus de 20 ingénieurs (ou équivalence universitaire) ayant travaillé au sein des plus grands groupes français.

### 2 RÉCOMPENSES :

Le dynamisme et le professionnalisme de PROPHESSI ont déjà été récompensés à deux reprises :

- Lauréat du Trophée Deloitte Technology Fast 500 EMEA
- Lauréat du Trophée PM'UP de la Région Ile-de-France

**QUELQUES RÉFÉRENCES :** Ministère de l'Éducation Nationale • France Télécom • SNCF • IBM • Club Med • AOL • Mairie de Paris • EDF • ARTE • Thalès •

**Pour plus d'informations : PROPHESSI – Hervé SULTAN/Corentin GUY**

**Tél. 01 57 19 50 13 – Fax. 09 54 10 62 68**

**e-mail : cguy@propnessi.com**

## REPORT ONE ANNONCE

**Avec ses deux nouveaux modules - MyReport Page et MyReport Center** - adaptés et dédiés au web, Report One s'appuie sur les arguments qui font déjà le succès de la gamme MyReport : la simplicité au service de l'autonomie des utilisateurs.



### **MyReport Page assure :**

- La réalisation de tableaux de reporting, listings de données, graphiques, camemberts, jauges destinées à une publication web,
- La mise à disposition simplifiée et sécurisée de ces réalisations sur le portail MyReport Center, pour soi-même, d'autres collaborateurs ou d'autres services.



### **MyReport Center, véritable plateforme web sécurisée, permet :**

- La consultation et actualisation dynamique (en temps réel) par un simple clic, des reportings conçus avec MyReport Page,
- Le stockage et le partage des fichiers créés avec MyReport Builder (téléchargement des fichiers Excel®, etc.).

L'offre MyReport est composée de modules dédiés à des profils techniques (DSI), et de modules dédiés à des profils utilisateurs (directions fonctionnelles).

### **Les modules des directions informatiques et DSI :**

**MyReport Data** : la connexion aux sources de données et la création du datawarehouse.

**MyReport Datarun** : l'exécution des processus ETL en temps réel et le changement programmé de l'entrepôt de données.

### **Les modules des directions financières, RH, commerciales :**

**MyReport Builder** : la conception de tableaux de reporting, listing de données, statistiques ponctuelles, graphiques... pour le tableur MS Excel® ou Calc® d'Open Office.

**MyReport Messenger** : la diffusion des tableaux de reporting ou cadencement, à l'emplacement et à une liste de destinataire de votre choix.

### **Les modules des équipes financières, RH, commerciales :**

**MyReport Viewer** : la mise à jour des tableaux créés avec MyReport Builder et l'accès au détail des données, le tout directement depuis MS Excel® ou Calc® d'Open Office.

**Pour plus d'informations : REPORT ONE – Pierre Olivier LOSTE**  
**Tél. 01 80 96 00 00**  
**web : [www.report-one.fr](http://www.report-one.fr)**

## **SEFAS ANNONCE**

**Open Print Express est la nouvelle gamme de solutions de SEFAS qui s'adresse aux organisations, publiques et privées, quelle que soit leur taille, souhaitant bénéficier, en toute simplicité, des technologies les plus avancées pour gérer leurs échanges avec leurs publics via des supports de communication papier et/ou électronique.**

Les solutions de gestion de documents Open Print Express associent la robustesse et la performance du socle industriel Open Print, une couverture fonctionnelle sans équivalent et une grande facilité de prise en main grâce à un environnement graphique entièrement paramétrable.

Elles répondent aux besoins spécifiques de chaque organisation, permettent d'accroître la satisfaction client externe et interne tout en réduisant les délais, les coûts de mise en œuvre et d'exploitation.

Sefas Innovation, éditeur de solutions logicielles éditiques, filiale de Docapost, groupe la poste, est un acteur international du design, de la composition dynamique et de la production multicanal de documents et de courriers d'entreprise personnalisés.

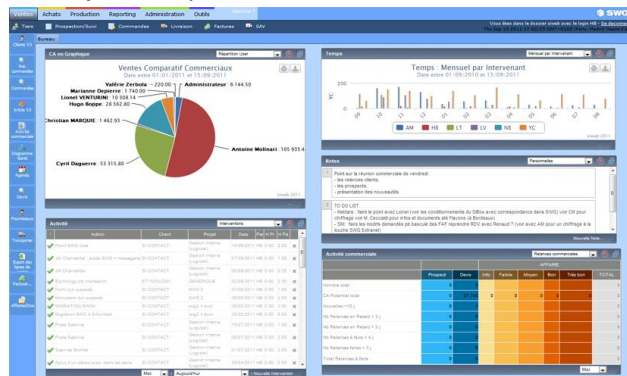
Sa suite Open Print est fondée sur plus de 20 ans d'expérience dans le domaine de l'ingénierie documentaire, de l'optimisation postale et du contrôle de la production.

**Pour plus d'informations : SEFAS – Corinne ESTEVE**  
**Tél. 01 56 29 74 88 – Fax. 01 56 29 74 74**  
**e-mail : [cesteve@sefas.com](mailto:cesteve@sefas.com)**

## SIWEB ANNONCE

### ● SiWeb Start :

- ✓ Logiciel de gestion full web en mode Saas adapté aux petites entreprises avec les fonctionnalités de base : CRM, Ventes, Achats, Stocks, Statistiques.
- ✓ Une ergonomie étudiée pour rendre le logiciel simple et intuitif.
- ✓ Son avance technologique permet de gérer rapidement de gros volumes de données.
- ✓ Evolutif grâce aux mises à jour transparentes et automatiques.
- ✓ Flexible grâce à la facturation au nombre d'utilisateurs.
- ✓ 1 accès gratuit pour votre expert comptable.
- ✓ Pas d'engagement de durée.
- ✓ Inscrivez-vous et testez gratuitement notre solution pendant 15 jours depuis notre site internet [www.erp.siwweb.fr](http://www.erp.siwweb.fr).



### ● SiWeb Enterprise :

- ✓ Logiciel de gestion sur internet en mode licence adaptée aux TPE/PME cherchant un logiciel accessible de n'importe où et capable de s'adapter à leur activité.
- ✓ Une couverture fonctionnelle complète : CRM, cycle de ventes/achats, gestion des stocks, trésorerie, fabrication, outils collaboratifs, statistiques, GED, e-commerce...
- ✓ Logiciel totalement paramétrable qui s'adapte à vos besoins : menus, écrans, éditions, processus de gestion, tableaux de bord.
- ✓ Prenez les bonnes décisions grâce à votre bureau virtuel qui vous donne les indicateurs dont vous avez besoins.
- ✓ Soyez serein sur le terrain car il est possible de travailler en mode déconnecté.
- ✓ Faites des économies avec des coûts d'intégration réduits, pas de déploiements, pas d'infrastructure matériel.
- ✓ Faites confiance à nos experts pour vous accompagner et vous suivre tout au long de votre projet.
- ✓ Contactez-nous sur [www.siwweb.fr](http://www.siwweb.fr)

Pour plus d'informations : SIWEB - Antoine MOLINARI

Tél. 04 42 90 16 05 Fax 04 42 90 16 07

web : [www.siwweb.fr](http://www.siwweb.fr)

## SOA PEOPLE ANNONCE

**Analytique** : présentation de la **dernière solution d'analyse décisionnelle leader du marché, BI 4.0**

**Mobilité** : présentation des solutions leaders indispensables pour prendre le tournant de la mobilité, telles que la plateforme de gestion de contenu SUP, Afaria et les applications. SOA PEOPLE partagera son savoir-faire et sa méthodologie d'accompagnement pour optimiser les investissements.

**Les autres produits et services présentés :**

- **Solutions SAP pour PME** : présentation de notre gamme de solutions préconfigurées, rapides à déployer et adoptant les meilleures pratiques métiers pour un minimum d'investissement. Solutions disponibles pour différents secteurs industriels et de services : pharmacie, chimie, fabrication d'équipements industriels, services professionnels, maintenance...
- **Solutions SAP complémentaires** : Gestion de la relation client, Ressources Humaines, Finances, logistique...
- **Conseil et services** : audit du système d'information, plan d'équilibre des compétences, management de projet...

SOA PEOPLE est un groupe européen spécialisé dans l'implémentation et l'optimisation de toutes les solutions SAP : applications, mobilité, analytique, technologies. Créé en 2007, le groupe représente une équipe de plus de 450 collaborateurs, près de 250 références clients et compte 9 bureaux régionaux implantés en France, Belgique, Luxembourg et aux Pays-Bas.

**Pour plus d'informations : SOA PEOPLE – Julie BATIN**

**Tél. 01 41 45 63 00 – Fax. 01 41 45 63 01**

**e-mail : [Julie.batin@soapeople.com](mailto:Julie.batin@soapeople.com)**

## SYLOB ANNONCE

### Nouvelle solution :

#### **. Sylob Affaire (embargo jusqu'au 12/09/12)**

Nouvelle solution de la gamme SYLOB, Sylob Affaire est destiné aux entreprises qui réalisent des fabrications unitaires spéciales et qui travaillent en mode projet.

Des projets nouveaux pour des produits uniques, des spécifications techniques qui évoluent, des cycles de fabrication souvent longs, des délais toujours plus serrés, des acteurs multiples au cours du projet, des budgets qui peuvent représenter une part conséquente du CA, des aléas de tous ordres, voilà leur quotidien. Centré autour de la notion d'affaire, Sylob Affaire a été conçu pour piloter les projets, et maîtriser les risques qu'ils soient techniques, financiers ou de délai.

### **Nouvelles versions des logiciels**

#### **. Sylob 1** : première GPAO conçue pour les TPI

Sylob 1 est la solution conçue spécifiquement pour les TPE Industrielles qui souhaitent s'équiper de leur premier outil de gestion intégré. Solution ergonomique, simple à prendre en main et de maintenance réduite, elle est particulièrement adaptée aux industriels qui souhaitent entamer une démarche d'informatisation globale sans contrainte de temps, de ressources humaines et financières. Véritable outil de pilotage d'entreprise, Sylob 1 centralise et fiabilise les données, fournit les indicateurs clés nécessaires pour prendre les bonnes décisions.

Les principales nouveautés de Sylob 1 version 1.5, disponible dès à présent ont porté notamment sur la refonte totale de la page d'accueil pour faciliter l'accès aux informations pertinentes et offrir plus de visibilité sur l'activité de l'entreprise.

#### **. Sylob 5**, l'ERP 100 % web simple et complet

Sylob 5 est une solution de gestion intégrée, 100% web, dédiée aux PME Industrielles. Sylob 5 allie fonctionnalités et facilité d'utilisation afin d'aider les entreprises à améliorer leur productivité. Outil de pilotage, il permet de disposer en temps réel d'indicateurs et de tableaux de bords clés, donnant une meilleure visibilité de l'activité.

Les nouveautés de Sylob 5 :

Près de 100 améliorations et nouveautés issues des différentes demandes et remarques de ses clients ont été apportées dans Sylob 5 version 1.8. Notamment, la volonté de rendre l'ERP communicant grâce au portail e-Sylob 5 qui permet aux fournisseurs, clients, sous-traitants..., d'accéder en toute sécurité, à certaines fonctionnalités de la solution.

**. Sylob 7**, l'ERP complet et modulaire - Solution ERP destinée aux PME industrielles, Sylob 7 est adaptée à des besoins fortement évolutifs tout en étant aisée à exploiter. Multi société, multi devise et multi plateforme, Sylob 7 est doté d'une interface graphique conviviale et offre une couverture fonctionnelle très large permettant de répondre à différentes problématiques de production. Les principales nouveautés de la version 2012 de Sylob 7 disponibles à la fin de l'été, outre l'enrichissement des fonctions de recherche, portent sur les fonctions de saisie Atelier. Le Planning par poste de travail est paramétrable et intègre, en plus des tâches à réaliser, les déclarations de production, de consommation et de contrôle qualité. Ces fonctions sont également disponibles sur les terminaux mobiles.

#### **. Sylob 9**, l'ERP de référence en industrie

Sylob 9 est la dernière solution de la gamme SYLOB. Elle bénéficie de fonctionnalités parfaitement adaptées et optimisées au contexte de la PME industrielle. Paramétrable et facile à prendre en main, Sylob 9 guide les utilisateurs dans leur travail quotidien et fournit des éléments d'analyse nécessaires au pilotage de l'entreprise. Avec son configurateur de processus, Sylob 9 permet de modéliser les processus particuliers de chaque industrie et de les faire évoluer simplement en fonction des besoins. Enfin, Sylob 9 est une solution « communicante » qui permet d'automatiser les échanges au travers notamment des protocoles EDI standards et de protocoles personnalisables. Son portail collaboratif e-sylob9, permet également d'autoriser l'accès à l'application en toute sécurité. Sylob 9 V.1.1, disponible à la fin du mois de juillet intègre notamment, de nouveaux filtres et critères de recherche, une généralisation des saisies assistées et de nouvelles fonctions logistiques telles que la gestion des transports. Le Configurateur a également été étoffé, pour prendre en compte les caractéristiques techniques des articles, paramétrables par famille.

**Pour plus d'informations : SYLOB – Florence PITON**

**Tél. 05.63.53.08.18 - Fax : 05.63.53.07.42**

**e-mail : [info@sylob.com](mailto:info@sylob.com) – web : [www.sylob.com](http://www.sylob.com)**



## TECHNI CONCEPT INFORMATIQUE ANNONCE

Pour cette nouvelle édition, TCI propose **deux nouveautés essentielles de son ERP TCIGest** :

\* Un nouvel **ERP orienté E-Commerce** avec un environnement totalement dédié pour le pilotage des sites E-Commerce de dernière génération. En effet, la vente sur le web est totalement privilégiée par les entreprises.

TCI a su s'adapter pour répondre aux attentes de ses partenaires web agency Magento et Presta-shop.

\* Présentation de l'**ERP totalement étudié pour la vente multicanal**. Effectivement de nombreuses entreprises se diversifient par l'ouverture de magasins internes, franchises ou d'usine avec le plus souvent des boutiques virtuelles.

**Venez découvrir l'association entre le monde de l'ERP et celui du E-Commerce sur notre stand C11**

Pour plus d'informations : **TECHNI CONCEPT INFORMATIQUE – Eric LIMINANA Eric**

Tél. 04 82 53 30 76 – Fax. 04 72 31 08 49

e-mail : [infos@techniconcept.fr](mailto:infos@techniconcept.fr)

## TESSI DOCUMENTS SERVICES ANNONCE

Tessi documents services, pôle d'activité de Tessi, dédié au traitement des flux de documents et moyens de paiement, présentera ses nouvelles offres :

### **NEW !!! - DOCUBASE Free Content Enterprise :**

**La gamme DOCUBASE s'enrichit d'une nouvelle solution en matière d'ECM, dédiée aux organisations réparties ayant besoin de gérer de très gros volumes de documents.**

Bénéficiant de tous les services d'une solution de gestion du cycle de vie des documents, DOCUBASE Free Content Enterprise présente une architecture novatrice, répondant aux exigences de haute disponibilité, sécurité, scalabilité et performances d'accès, souhaitées par ces organisations. **Performances d'accès : jusqu'à 2 millions de documents traités par heure !!**

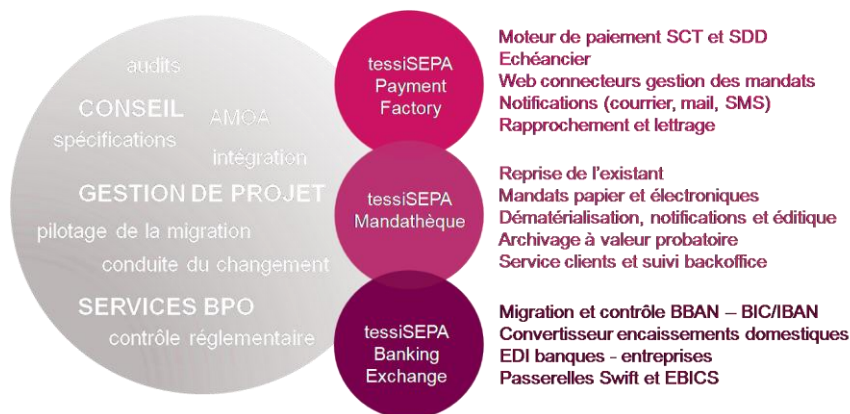
### **Autres solutions présentées :**

**Bee-POST** : une plate-forme logicielle multicanale pour industrialiser et sécuriser le traitement des flux de courriers simples ou recommandés. Bee-POST intègre une version permettant de gérer de manière 100% électronique l'envoi de courriers dématérialisés, de tracer leur suivi et d'archiver les documents et les éléments attestant leur valeur **probatoire**.



**TessiContrat** : une solution 100% électronique et multicanale pour la souscription et la signature de contrats dématérialisés. Accessible en mode SaaS, intégrant les outils de signature électronique les plus adaptés, intégrant la gestion des flux papier et électronique, TessiContrat s'adapte ainsi au plus près des organisations, quel que soit leur modèle de relation commerciale : agence, magasin, domicile, téléphone, web...)

**TessiSEPA** : une solution complète dédiée à la gestion des paiements SEPA (virements et prélèvements), intégrant un module dédié à la gestion du cycle de vie des mandats SDD, ainsi que tous les services de migration et d'échange électronique sécurisé avec les banques.



**Pour plus d'informations : TESSI DOCUMENTS SERVICES – Eric JAMET**

**Tél : 01 41 31 53 83/06 77 53 87 01 - Fax : 01 41 31 53 89**

**e-mail : [isabelle.roger@docubase-systems.fr](mailto:isabelle.roger@docubase-systems.fr)**

## WACOM ANNONCE

### **Wacom présente au salon Salons Solutions ses dernières innovations et solutions de capture de signature numérique**

Leader du marché depuis plus de 25 ans est membre de Fédération nationale des tiers de confiance (FNTC), Wacom possède de solides antécédents en termes d'intégration de solutions de signature pour les systèmes de gestion de documents de grandes entreprises, de tous secteurs tels que les banques, les hôtels et les détaillants, en partenariat avec différents éditeurs de logiciels Wacom.

Les signatures numériques s'utilisent de plus en plus dans le monde des affaires : par exemple, pour valider un reçu dans une boutique, ouvrir un compte bancaire ou s'enregistrer à l'arrivée dans un hôtel. Les produits de signature numérique de Wacom aident les entreprises à gérer leurs procédures administratives et de paiement en toute sécurité et efficacité.

Lors du salon vous aurez l'opportunité de rencontrer sur notre stand E48, Thomas Kaeb, Business Development Manager Southern Europe pour vous présenter les nouveaux outils de signature de Wacom.

### **La tablette signature LCD STU-520**

Idéales pour les entreprises telles que banques, hôtels et commerces la STU-520 constitue un support innovant pour signaler une marque, ou afficher une publicité ou une promotion commerciale sur le point de vente. Elle est équipée du premier écran LCD couleur de Wacom capable d'afficher des images et logos haute résolution.

### **La tablette signature LCD STU-500**

Avec son écran LC compact et réfléchissant de 10,2 par 7,6 cm (diagonal 5"), la tablette signature LCD STU-500 a été conçue spécifiquement pour enregistrer des signatures numériques.

### **La tablette signature LCD mobile STU-300**

Elle a été conçue comme la petite sœur mobile de la STU-500. Avec son design compact, durable et solide, elle convient parfaitement aux professionnels nomades utilisant des documents.

### **La gamme PL d'écrans interactifs à stylet**

La gamme PL d'écrans interactifs à stylet permet aux utilisateurs d'ajouter des données manuscrites directement sur les écrans de diagonal de 39.7 cm (15.6") à 54.7 cm (21.5") avec un stylet numérique. Les écrans conviennent donc particulièrement à la présentation de documents pleine page, notamment pour l'insertion directe de signatures.

**Pour plus d'informations : WACOM – Anne WESOLOWSKI**

**Tél. +49 2151 3614 036**

**e-mail : [anne.wesolowski@wacom.eu](mailto:anne.wesolowski@wacom.eu)**

**VII – LES AUTRES PRODUITS ET SERVICES PRESENTES  
PAR LES EXPOSANTS**

### **3LI BUSINESS SOLUTIONS – Sophia NDIAYE**

Tél. 01 55 93 02 26 – Fax. 01 55 93 02 01

e-mail : e-mail : [sndiaye@3li.com](mailto:sndiaye@3li.com) - web : [www.3li.com](http://www.3li.com)

#### **Produits et services présentés :**

3li est partenaire Gold de Microsoft Dynamics NAV depuis 1997, date de l'arrivée de cet ERP en France. Reconnu comme le leader dans la distribution de Microsoft Dynamics NAV en France, 3Li a été élu au President's Club 2011 pour la 2ème année consécutive et récompensé Meilleur partenaire ISV France de l'année. 3Li c'est une couverture nationale avec 5 agences en France. A dimension internationale, 3Li dispose d'un réseau couvrant 48 pays. 3Li Business Solutions est Spécialisé dans les secteurs suivants : - Bien d'équipement de la personne - Point de vente - SAV - Menuiserie Industrielle - Négoce Céréaliier

3Li Business Solution a réaliser dans l'ERP Mircosoft Dynamics NAV les solutions métiers suivantes : Bien d'équipement de la personne - Bien d'équipement de la personne - Point de vente - SAV - Menuiserie Industrielle - Négoce Céréaliier Grace à l'expertise de ses équipes dans ces secteurs d'activité, 3Li accompagne ses clients dans l'analyse et la construction de leur solution. 3Li propose aussi un accompagnement en : - Expertise SQL Dynamics NAV - Fourniture et installation matériels et réseaux - Téléphonie

**ABISSE – Patrice MACK**

Tél. 02 51 72 99 72 – Fax. 02 51 72 99 70

e-mail : [pmack@abisse.com](mailto:pmack@abisse.com) - web : [www.abisse.com](http://www.abisse.com)

**Produits et services présentés :**

Fort d'une expérience industrielle de plus de 15 ans, leader français des solutions de CFAO (Solid Edge et NX) et PLM (Teamcenter) de l'éditeur SIEMENS Industry Software et partenaire Cegid pour la solution ERP Manufacturing PMI, ABISSE accompagne de nombreux industriels dans leur processus d'innovation, de conception et de fabrication de produits. Nos équipes composées de professionnels de l'industrie sont entraînées à la pratique de transfert des meilleurs savoir-faire, propres aux environnements de production industriels. La mission d'ABISSE est de permettre à nombre d'entreprises industrielles françaises, PME et grandes structures de se démarquer durablement sur leurs marchés en améliorant leurs produits et leur réactivité de façon continue.

**Produit : Manufacturing PMI**

## **ABSYS CYBORG – Khadidja KHALI**

Tel : 01 41 09 60 60 / Fax : 01 46 42 21 50

e-mail : [kkhali@absyscyborg.com](mailto:kkhali@absyscyborg.com) - web : <http://www.absyscyborg.com>

### **Produits et services présentés :**

Absys Cyborg, éditeur et intégrateur de solutions ERP et CRM, filiale du Groupe Keyrus, se positionne en partenaire stratégique Microsoft. Pour la deuxième année consécutive Absys Cyborg s'est vu décerner les titres President's Club et Inner Circle 2012. Ces distinctions récompensent Absys Cyborg pour son engagement constant et sa contribution au développement et à la commercialisation des solutions Microsoft sur le marché des PME/PMI.

Absys Cyborg poursuit plus que jamais ses investissements, notamment en R&D, afin d'offrir des solutions innovantes fonctionnellement et basées sur les dernières technologies Microsoft. En réponse aux attentes des entreprises, Absys Cyborg a investi dans une véritable stratégie de verticalisation et s'est spécialisée dans l'intégration d'ERP métier labélisés CfMD (Certified for Microsoft Dynamics) : Dynamics KeySuite, ERP de gestion d'affaires pour les sociétés de services, Dynamics Probatch, ERP des industriels du semi-process, et NaviBat, ERP pour le BTP.

Absys Cyborg compte à ce jour près de 400 références Microsoft Dynamics.

#### **Dynamics KeySuite : l'ERP de gestion d'affaires pour les sociétés de services.**

La solution Dynamics KeySuite couvre l'ensemble des besoins des sociétés de services, et en particulier des SSII, sociétés de conseil et d'ingénierie, bureaux d'études, sociétés de marketing et de sondages, spécialistes des services techniques, énergies renouvelables...

Présent sur le marché des sociétés de services depuis une dizaine d'années, Absys Cyborg compte plus d'une quarantaine de références dans ce secteur, soit plus de 1200 utilisateurs en France et à l'international.

Certifié par Microsoft, l'ERP s'inscrit totalement dans la logique d'intégration native avec les outils collaboratifs de Microsoft (Office, SharePoint, MS Project). Dynamics KeySuite est une solution métier intégrée qui permet aux sociétés de services de gérer les affaires de leur initialisation jusqu'au suivi de leur rentabilité.

#### **Dynamics ProBatch : L'ERP des industries de transformation et du semi-process.**

Avec ses fonctions métiers intégrées pré-paramétrées, cette solution couvre tous les besoins des métiers des fabricants, producteurs et négociants industriels dans les domaines de la chimie, des biotechnologies, de la pharmacie, des cosmétiques, du matériel médical, de la métallurgie, du papier et carton...

Solution développée en partenariat stratégique avec Microsoft, Dynamics ProBatch s'appuie sur les fonctions de l'ERP de Microsoft déjà utilisé par plus de 90 000 clients à travers le monde. Certifié par Microsoft, il offre en standard tous les modules de gestion intégrée d'une entreprise, et apporte une réponse adaptée aux enjeux métiers des industries de la transformation et du semi-process.

Conçu pour être mis en œuvre rapidement, Dynamics ProBatch offre, en effet, aux professionnels de ces secteurs un environnement de suivi qualité unique, global et touchant les flux physiques, les moyens de manutention et de stockage, la fabrication, les instruments de mesure et les ressources.

## **ACA – ARTAUD COURTHEOUX & ASSOCIES – Violaine CRETTE**

Tél. 01 53 53 80 80 – Fax.01 53 53 80 10

e-mail : [crette@aca.fr](mailto:crette@aca.fr) - web : [www.aca.fr](http://www.aca.fr)

### **Produits et services présentés :**

**ACA, société créée en 1989, dans une évolution constante des métiers de l'informatique, cultive sa double compétence d'intégrateur et d'éditeur. La volonté et la stratégie d'ACA est d'intervenir sur des niches de marchés.**

**Une activité d'Editeur : ISIE**, solution de traduction de flux comptables et financiers, **ASSUREX**, solution dédiée à la gestion des assurances de personnes : Epargne, **rentes vie et non vie** et **DataExchanger**, **plateforme d'échange de données**

**Une activité d'Intégrateur : ACA est Distributeur A Valeur Ajoutée SAP (Partenaire Gold)** Accompagnement (Régie, Forfait), Intégrateur : réalisation et engagement sur projet, transfert de compétence sur nos technologies. Depuis 2004 un centre de Support SAP est à la disposition de nos clients.

Ces deux domaines sont totalement complémentaires et permettent une vue et une approche globale du Système d'Information de nos clients.

Les axes généraux de développement reposent sur ces deux métiers et ont pour objectif de permettre à ACA soit de compléter l'offre ACA soit de proposer des services associés.

- **ISIE,**

Leader dans le domaine de la traduction et de l'interprétation comptable. **ISIE** permet une optimisation des échanges et apporte une réponse intégrée à la refonte et à la maîtrise des schémas comptables, aux besoins de traçabilité et au respect des nouvelles normes comptables : IAS/IFRS, Bâle II, Sarbanes Oxley, LOLF, Solvency II. **ISIE permet** : la construction d'interfaces inter-applicatives, l'élaboration de schémas comptables, la gestion de flux de données avec l'extérieur de l'entreprise. ISIE est certifié par les principaux éditeurs d'ERP du marché.

- **ASSUREX**

Le progiciel ASSUREX Vie apporte toutes les fonctions de gestion de contrats d'assurance vie selon une approche "client". Décliné en fonction des domaines fonctionnels à gérer :

- Epargne, Prévoyance, Santé : collective et individuelle.
- Epargne multi-supports (unité de comptes).
- Epargne retraites.

Le progiciel ASSUREX RENTES permet de gérer tout type de rentes, s'intègre dans tout SI de gestion de contrats d'assurance pour assurer la gestion et le paiement des rentes Vie et IARD.

- **DataExchanger : La plateforme d'échange de données**

Au travers une couverture fonctionnelle large (EAI, EDI, B2B, SOA, ETL...), la solution **DataEXchanger** vous permet d'augmenter votre compétitivité et votre productivité en vous rendant plus réactif et plus flexible pour vos clients, vos partenaires et services internes. DataEXchanger vous permet **de concevoir vos interfaces inter-applicatifs** par simple paramétrage, **d'automatiser facilement un process d'échange avec vos nouveaux partenaires** et/ou entre vos applicatifs sans compétence technique particulière. Outil de contrôle et de supervision permettant la sécurisation dans le traitement de **l'ensemble des flux** (EDI, Extranet, e-mail...).

### **ACA est DVA, intégrateur et Centre de Support SAP**

Organisée en pôle de compétences permettant des réponses adaptées et concrètes à nos différents clients. Les secteurs sont l'aéronautique et le high tech, le secteur public, les sous-traitants automobiles, le discret manufacturing. L'expertise est basée sur la mise en place dans un délai court de SAP dans les entreprises de taille moyenne (gestion financière, comptable, commerciale, production, achats), ACA pouvant être l'interlocuteur unique du client pour la vente et l'intégration du progiciel.

En complément ACA met à disposition des PME/PMI françaises un véritable Centre de Support SAP, des consultants certifiés et dédiés à la fonction support, ils assistent nos clients au travers des contrats de maintenance standard et au travers de contrats de Tierce Maintenance Applicative.



## **ACCELYA – Eric DUBOIS**

Tél. 01 47 29 76 00 – Fax. 01 47 29 87 39

e-mail : [morgane.queran@accelya.com](mailto:morgane.queran@accelya.com) - web : [www.accelya.fr](http://www.accelya.fr)

### **Produits et services présentés :**

Depuis plus de 30 ans et avec près de 2000 personnes dans le monde, le groupe Accelya est un spécialiste de la gestion des flux dématérialisés et est un acteur majeur de la dématérialisation des factures.

#### **Clear' Invoice : Facturation électronique et Dématérialisation fiscale des factures**

-> factures fournisseurs

-> factures clients

-> factures intragroupe & archivage électronique sécurisé conforme aux conditions de durée et de sécurité de chaque pays.

Clear' Invoice est un service complet externalisé de dématérialisation des factures : il permet de traiter l'ensemble des factures émises ou reçues en s'adaptant aux formats de données requis par les différentes parties (format libre ou structuré), mais aussi d'associer les différents types de dématérialisation et de prendre en charge les factures papier dans le cadre de projets globaux.

Dans le cadre d'un véritable partenariat à long terme, Accelya s'adapte aux spécificités projets de l'entreprise, et lui fournit les moyens techniques et humains pour déployer rapidement la dématérialisation des factures avec l'ensemble de ses partenaires commerciaux.

#### **Pour les Fournisseurs / Emetteurs de factures**

**Clear' Invoice Emetteur Gestion Optimisée** : Une offre complète pour les fournisseurs souhaitant dématérialiser fiscalement les factures envoyées à leurs clients (dématérialisation fiscale des factures émises, archivage à valeur probante, accès à un portail de consultation, etc.)

et des solutions de déploiement associées, adaptées aux différents besoins de leurs clients :

- **Clear' Invoice Déploiement Structuré** pour les clients souhaitant recevoir leurs e-factures clients en un format structuré de type EDIFACT, XML... pour une intégration automatique dans leur système d'information,

- **Clear' Invoice Déploiement Massif** : envoi des e-factures clients sous forme de PDF signés électroniquement.

#### **Pour les Acheteurs / Récepteurs de factures :**

**Clear' Invoice Récepteur Gestion Optimisée** : Une offre complète pour les acheteurs souhaitant dématérialiser fiscalement les factures reçues de leurs fournisseurs (dématérialisation fiscale des factures reçues, archivage à valeur probante, accès au portail de consultation, module de gestion des litiges, etc.)

et des solutions de déploiement associées, adaptées à leurs fournisseurs de toutes tailles :

- **Clear' Invoice Déploiement Structuré** pour les fournisseurs émettant des volumes importants de factures électroniques : les e-factures sont envoyées en format structuré de type EDIFACT, XML...

- **Clear' Invoice Imprimante Virtuelle** pour de faibles volumes de factures émises : un pilote d'impression installé sur le poste de travail permet de générer des e-factures signées électroniquement,

- **Clear' Invoice Web EDI** pour les fournisseurs occasionnels : un portail web dédié permet de créer directement les e-factures en un format structuré.

## **ACTUATE – Jean-Christophe DORMOY**

Tél. 01 53 24 00 90 – Fax. 01 53 24 00 89

e-mail : [fr\\_contact@actuate.com](mailto:fr_contact@actuate.com) - web : [www.actuate.fr](http://www.actuate.fr)

### **Produits et services présentés :**

**Actuate** (NASDAQ: BIRT) est l'éditeur BI spécialisé dans la visualisation des hauts volumes de données à l'origine du projet **Open Source BIRT**. BIRT, utilisé par plus de 1,5 million de développeurs à travers le monde, sert de socle à la suite modulaire ActuateOne. Les applications décisionnelles construites avec ActuateOne excellent à transformer de hauts volumes de données en visualisations pertinentes et à diffuser ces informations à un grand nombre d'utilisateurs. ActuateOne aide ainsi les entreprises à tirer pleinement parti des Big Data et des dispositifs mobiles pour la prise de décision.

Dans une stratégie de convergence autour du traitement de hauts volumes de données, du stockage à la visualisation, Actuate possède également une division spécialisée dans la gestion de flux documentaires, **Xenos**.

**ActuateOne** est une plateforme de développement et déploiement d'applications de BI sur mesure. Spécialisée dans le Big Data, ActuateOne offre des visualisations intuitives et interactives à travers des outils analytiques et des tableaux de bord. Basée sur la technologie **Open Source BIRT** - adoptée par plus 1,5 millions de développeurs - sur le principe 1 format de design, 1 plateforme et 1 expérience utilisateur, elle optimise la productivité du développeur tout en proposant une expérience utilisateur homogène.

**Xenos Enterprise Server™** est une solution dédiée à la gestion des flux de documents d'entreprise. Elle comprend un moteur robuste de gestion des processus combinant des composants et des services paramétrables avec des adaptateurs prédéfinis au sein d'un environnement 100% Java.

**AD ULTIMA – Emmanuel ROUDIL**

Tél. 03 59 56 06 72 – Fax. 03 59 56 06 01

e-mail : [emmanuel.roudil@adultima.fr](mailto:emmanuel.roudil@adultima.fr) - web : <http://www.adultima.fr/>

**Produits et services présentés :**

Ad Ultima est spécialiste de l'ERP Microsoft Dynamics AX, et des solutions complémentaires : Business Intelligence, Gestion documentaire et Portail collaboratif. Implantations : Lille (Siège Social), Paris, Lyon et Reims. Acteur majeur sur Dynamics AX et reconnu comme tel par Microsoft, Ad Ultima est spécialiste des métiers suivants : Électronique et Métaux, Ingénierie et Machines Spéciales, Industrie de process, Plasturgie Bois et Meubles, Génie Civil et Construction, Environnement et Recyclage, , Emballage et Impression, Entreprises de Travail Adapté, Commerce de Gros, Services et Maintenance. Plus de 130 clients opérationnels sur Microsoft Dynamics AX nous font confiance.

**ERP Dynamics AX Solutions métiers pour Dynamics AX    Gestion Documentaire    Business Intelligence    Portail SharePoint**

**ADDPI (FORMULARY FRANCE) – Annick LEFEBVRE**

Tél. 03.20.68.48.00 - Fax. 03.20.68.48.08

web : [www.formulary-france.com](http://www.formulary-france.com)

**Produits et services présentés :**

**Editique – Output Management – Gestion d'impression – Routage multi-canal**

FORMULARY : Edition dynamique pour AS/400, iSeries, Power Systems

FORMPRINTER : Edition dynamique pour Windows™, Unix, Linux ...

FORMULP : Mise en forme et routage des flux PDF et des spools

FORMULX : Maquettage des éditions et paramétrage de l'édition dynamique

FORM-PDF : Génération automatique des éditions en PDF

FORMSIGN-PDF : Signature automatique des documents PDF

FORMETIQ : Impression thermique sur étiquettes (codes-barres, graphismes, logos)

FORMFAX : Gestion d'émission par fax

FORMNET : Gestion d'émission par e-mail

FORMDISPATCH : Routage conditionnel des états sortants (impression, fax, e-mail)

FORMCHEQ : Edition des chèques avec gestion multi-compte des numérotations

FORMXLS : Conversion des spools en fichiers Excel™

FORMTRACKING : Gestion des utilisations et des coûts du parc d'impression

FORMSPOOL et FORMSORT : Regroupement et tri des spools pour la mise sous pli

FORMSPOOLVIEW : Gestion de files d'impression (AS/400, iSeries, Windows™, Unix, PDF, PCL...)

**RAD-LAD-GEIDE-Workflow-Indexation des flux documentaires-Publication web :**

FORMARCHIVES : Indexation et archivage pour AS/400, iSeries, Power Systems

FORMVISUALL : Gestion Electronique de Documents et Workflow (GED/GEIDE)

FORMVISUALL-for-Web : Option client léger de la GEIDE pour Intranet, Extranet ou Internet

FORMLADg : Lecture Automatique de Documents

FORMINDEXEUR : Indexation Automatique de Documents

FORMRECO : Identification de documents par lecture de codes-barres

FORMQCM : Lecture de formulaires avec cases à cocher

**APOGEA - Carine JAHIER**

Tél. 02.38.72.90.56 - Fax. 02.38.72.90.92

e-mail : [mailto: c.jahier@apogea.net](mailto:c.jahier@apogea.net) – web : <http://www.apogea.net>

**Produits et services présentés :**

APOGEA est une structure de 70 collaborateurs, répartie en 10 Directions Régionales, spécialisée dans la construction, l'évolution et la maintenance du système d'information des petites et moyennes structures.

APOGEA vous accompagne dans votre réflexion sur le choix des technologies appropriées et leur mise en place, l'approche des formes d'organisation adéquates, les chantiers à mettre en oeuvre et les compétences à faire évoluer.

APOGEA fait partie des principaux partenaires de Microsoft en France et bénéficie du label Microsoft Partner Network qui s'adresse à toutes les entreprises qui vendent, prennent en charge ou développent des solutions sur la plate-forme Microsoft. Apogea a obtenu une compétence Gold (niveau maximum) car est reconnu au sein du Microsoft Partner Network comme fournissant des solutions ERP les meilleures du marché et ayant suivi un processus rigoureux de validation clients, ainsi qu'une compétence Silver sur le CRM.

**Pack PME for Microsoft Dynamics Nav** : une solution pour moins de 15 utilisateurs packagée et pré-paramétrée, tout en répondant aux besoins vitaux des PME ambitieuses.

**SynchroTool for Microsoft Dynamics CRM** : Comment dialoguer intelligemment entre vos outils de gestion, quels qu'ils soient, et MS-CRM.

## **AQSI SOLUTIONS – Nadine ASSELIN**

Tél. 01 83 62 59 61 – Fax. 09 72 21 15 89

e-mail : contact@aqsisolutions.com – web : www.aqsisolutions.com

### **Produits et services présentés :**

**Spécialiste** de l'automatisation des flux B2B, **AQSI Solutions** propose une plateforme d'échanges électroniques pour données critiques ou sensibles, adaptée pour les fabricants et sous-traitants ainsi que pour les distributeurs et groupements d'achats.

**Notre mission** : simplifier l'échange de données informatisées (EDI) pour rendre accessible à toute entreprise cet outil désormais indispensable.

#### **AQSI Classic**

Solution simple pour mettre en place l'EDI de commandes, avis d'expédition, factures, etc.

#### **AQSIweb**

Solution WEB opérationnelle avec login et mot de passe pour quelques transactions par mois au format EDI.

#### **AQSI Demat'**

Solution EDI de dématérialisation fiscale de factures pour éliminer la copie papier tout en respectant les impératifs de la DGI.

Notre plateforme d'échanges électroniques est certifiée par GS1 France et notre partenaire pour l'archivage des factures dématérialisée est CDC Arkhinéo, filiale de la CDC et leader en France de l'archivage électronique à valeur probante.

#### **Tarification Innovante**

L'EDI au forfait

#### **Automatisation en Masse de Fournisseurs / Clients**

Déploiement d'un portail internet auprès de plusieurs dizaines/centaines/milliers de fournisseurs ou clients.

Nous utilisons une méthodologie et des technologies que nous avons spécialement conçues pour ce type de projet ne nécessitant qu'une implication minimale de nos clients.

##### **Services « clé en main »**

Aucune expertise EDI requise :

➤ Gestion de projet : un gestionnaire de projet dédié pilote le projet, incluant l'élaboration des propositions quant au périmètre et aux phases d'implémentation, la préparation de la communication auprès des partenaires, la gestion des tests avec nos clients et avec leurs partenaires, le reporting, etc.

➤ Exécution du projet : nos équipes se chargent de l'intégration de notre plateforme aux systèmes de nos clients, de la rédaction des guides EDI nécessaires, de la traduction des fichiers dans les formats requis par les partenaires, de l'exécution de l'ensemble des tests, de la mise en production des partenaires, du suivi post-roll out, etc.

➤ Hébergement : aucun investissement informatique pour nos clients puisque nos solutions sont entièrement externalisées (mode SaaS)

➤ Gestion des flux EDI : suivi 24/7 tous les flux électroniques, nous identifions et pré-analysons en temps réel tous les rejets et en avisons automatiquement les personnes qui savent les résoudre rapidement.

**ARCSYS SOFTWARE – Nathalie LOMBARD**

Tél. 04 72 54 54 29 – Fax. 04 26 07 42 54

e-mail : [nlombard@arcsys-softawre.com](mailto:nlombard@arcsys-softawre.com) - web : [www.arcsys-software.com](http://www.arcsys-software.com)

**Produits et services présentés :**

**ARCSYS Software LEARCH**

Arcsys : offre des solutions complètes à ses clients incluant, outre les logiciels d'archivage de contenus Arcsys, des prestations de conseil, l'intégration au système d'information et aux applications clientes. Les solutions proposées par Arcsys Software apportent aux entreprises les bénéfices suivants: - Convergence - Chaîne d'archivage complète à valeur probante - Archivage trentenaire (sans adhérence à aucun composant d'infrastructure technique) Coffre fort Numérique Arcsys (CFN) : est un espace de stockage mis à la disposition d'utilisateurs finaux : Clients, salariés, Partenaires, Groupe d'utilisateurs pour stocker de manière confidentielle et sécurisée des informations sensibles. L'intégrité, la valeur probante et la réversibilité sont également des garanties fortes offertes. Conformité NF Z42-020 et NF Z42-013

Arcsys Software est un éditeur français spécialisé sur le marché de la conservation du patrimoine informationnel et des documents engageants de l'entreprise. Notre solution concerne particulièrement les grandes entreprises qui souhaitent concevoir des entrepôts d'archives parfaitement répertoriées et sécurisées. L'activité d'Arcsys Software est exclusivement dédiée à l'archivage et au Data Management. Les solutions proposées répondent principalement à problématiques métiers, à la conservation à très long terme et à l'archivage à valeur probante.

## **ASAPPRO – Sylvain SPENLE**

Tél. 01 83 62 77 04 – Fax. 01 45 63 44 45

### **Produits et services présentés :**

**ASAPpro**, cabinet de conseil opérationnel, accompagne les organisations des Grands Groupes dans le cadre de leurs projets de transformation.

Nos consultants mènent des projets d'Organisation, depuis l'identification des processus jusqu'à leur automatisation. Possédant des compétences Lean Six Sigma (Green et Black Belt), nous utilisons les outils (Mega, Aris, Casewise) d'optimisation de processus pour améliorer la performance des entreprises.

Pour accompagner ces projets de transformation, nous nous sommes également dotés de profils d'experts en coordination de projets : Directeurs de Programmes et de Projets, PMO et d'experts en gouvernance des systèmes d'information : Urbaniste et Architecte fonctionnel.

Notre axe de développement se situe sur l'ensemble des projets d'Amélioration de la Performance de l'Entreprise : l'Excellence Opérationnelle.

Notre valeur ajoutée repose sur l'amélioration continue de nos expertises et de nos compétences pour anticiper et accompagner les évolutions des organisations.

Notre cabinet apporte une valeur ajoutée chiffrable et mesurable sur l'ensemble des projets menés.

### **Pour répondre aux besoins de nos clients, ASAPpro s'est organisé en 3 Centres de Compétences (CC) :**

**CC PMO (Project Management Office)**, constitué d'experts du management et de la gestion de projets, depuis leur cadrage jusqu'à leur coordination.

**CC BPM (Business Process Management)**, constitué d'experts du Business Process Management, agissant sur l'ensemble des projets utilisant l'analyse, la modélisation et l'optimisation des processus jusqu'à leur pilotage.

**CC GSI (Gouvernance des Systèmes d'Information)**, constitué d'experts en architecture fonctionnelle et en urbanisation maîtrisant la gouvernance des systèmes d'information.



## **ASPAWAY – Ronny POUVREAU**

Tél. 01 46 67 88 88 – Fax. 01 46 67 88 89

e-mail : [rpouvreau@aspaway.fr](mailto:rpouvreau@aspaway.fr) – web : [www.aspawayfr](http://www.aspawayfr)

### **Produits et services présentés :**

Aspaway est un Fournisseur d'Applications Hébergées (FAH) créé en 2000 dont le siège social est situé en Ile de France et dont le métier s'articule autour de trois activités :

- \* Héberger les applications (en partenariat avec IBM) des entreprises désireuses de réduire leurs coûts de fonctionnement et en recherche de sécurité optimale,
- \* Construire des offres ASP/SaaS/Cloud avec des éditeurs de logiciels,
- \* Proposer des solutions de gestion « clé-en-main » en mode SaaS/Cloud.

En hébergement comme en SaaS/Cloud, nous gérons et délivrons des applications avec une granularité de services évoluant du 8/5 jusqu'au 24/7 pour des sociétés de toutes tailles : de la PME aux multinationales. Pionnier français du SaaS/Cloud, Aspaway est une société pérenne et un acteur majeur et reconnu du marché. Notre réussite humaine et commerciale est le fruit d'une alchimie entre des modèles de vente efficaces répondant fidèlement aux besoins de nos clients, une offre extrêmement riche, complémentaire, et une expertise enviée de plus de 10 années.

A ce jour, nous proposons un catalogue de plus de 60 applications couvrant tous les besoins fonctionnels des entreprises (CRM, ERP/PGI, Gestion Commerciale, Paie & RH, etc.) et gérons au quotidien les solutions de plusieurs milliers d'utilisateurs.

### **Solution d'hébergement Cloud sur infrastructures IBM**



Depuis plus de 10 ans Aspaway propose les services du numéro 1 mondial de l'Outsourcing –IBM- aux PME/PMI et aux éditeurs de logiciels. Véritable relai commercial de l'offre d'hébergement d'IBM, Aspaway est un acteur pérenne et disposant d'une réelle expertise dans toutes les phases de vos projets d'hébergements informatiques. A ce jour, plus de 600 clients nous font confiance pour l'hébergement de leurs applications et de leurs données, et plus de 60 éditeurs nous confient l'hébergement de leurs solutions dans le cadre de leur offre SaaS. Plus qu'un simple hébergeur,

Aspaway propose une gamme de services complémentaires pour assurer et garantir le niveau de services (SLA) : sécurité, monitoring, reporting, analyse, help desk, disponibilité, accessibilité, granularité...

### **Solution SAGE 100 et SAGE ERP X3 en mode SaaS**

Lorsque le numéro 1 des éditeurs de solutions de gestion de PME s'associe à l'acteur de référence de l'hébergement en France... Aspaway, en partenariat avec SAGE, propose les solutions ERP X3 et les solutions SAGE 100 en mode SaaS, hébergées dans le datacenter et sur des infrastructures IBM. L'offre packagée Aspaway/SAGE comprend l'applicatif et l'hébergement mais également la maintenance, les services garantis par SLA, le réseau et tous les services complémentaire Aspaway (monitoring, pilotage, help desk, formation...).

Solutions SAGE proposées en SaaS par Aspaway :

ERP X3, SAGE 100 : Comptabilité, CRM, Gestion Commerciale, Paie/RH, Trésorerie, Moyen de paiement

**AURATECHCOM - Claude CHARMOT**

Tél. 01 47 36 47 28 – Fax. 01 70 64 66 33

e-mail : [info@auratechcom.fr](mailto:info@auratechcom.fr) – web : [www.auratechcom.fr](http://www.auratechcom.fr)

**Produits et services présentés :**

AURATECHCOM est une société spécialisée dans le conseil, le développement et l'accompagnement de projets d'échanges électroniques professionnels ( EDI, B2B, XML) et la dématérialisation des échanges.

Nous vous accompagnons efficacement pour

- L'audit des systèmes existants,

- La conduite ou l'accompagnement de vos projets et la gestion des relations avec vos partenaires EDI,

- Le déploiement de vos petits partenaires en EDI.

Nous faisons de la TMA sur Tradexpress pour nos clients.

Nos ingénieurs sont spécialisés dans les domaines suivants :

- La dématérialisation des factures (Art 289 bis et Art 289 V du Code Général des Impôts)

- La réalisation de vos mappings (interfaçage avec SAP...) sous Tradexpress, Amtrix, TX2,

- Les préconisations d'évolutions (Web EDI, XML ...) grâce à notre expertise dans les processus métiers (achat, vente, logistique, finances).

Notre société accompagne les TPE, PME dans la mise en place d'OpenERP.

**BG PARTNERS – Nicolas CRESPO**

Tél. 05.56.43.29.29 – Fax. 05.56.50.35.59

e-mail : contact@bgpartners.eu

**Produits et services présentés :**

**2 Départements présentés :**

- **GOLD System Erp** : solution packagée hautement paramétrable permettant de gérer l'ensemble des processus opérationnels en temps réel : Ventes, Achats, Stocks, Tarifs, Affaires, Dérogations, Comptabilité...
  
- **iGold Solutions** :
  - iSite Marchand : Site marchand (BtoB / BtoC) connecté en temps réel à GOLD System Erp
  - iManager : Permet de piloter l'activité de la Pme à travers des widgets personnalisés reprenant en temps réel les informations des Ventes, Achats, Stocks...de Gold System Erp
  - iForce de Vente : Outil ergonomique et convivial permettant de gérer l'"Avant/Pendant/Après" visite du commercial nomade avec la possibilité de saisir des devis, des commandes, transformer des devis en commande, rendre compte (rapport de visite et d'activité), une aide à la planification...
  - iMailing : Solution envoi de "mass mailing" couplé à l'Erp avec la possibilité, outre l'utilisation classique, de ramener le produit mis en avant dans le site marchand
  - iTrésorerie : Gestion de trésorerie reprenant les données comptables mais aussi de gestion commerciale

**BONITASOFT – Bertrand BARBET**

Tél. 09.54.71.95.36 – Fax. 04.76.49.40.66

e-mail : [bertrand.barbet@bonitasoft.com](mailto:bertrand.barbet@bonitasoft.com) – web : [www.bonitasoft.com](http://www.bonitasoft.com)

**Produits et services présentés :**

BonitaSoft démocratise la Gestion des Processus Métier (Business Process Management ou BPM) en proposant une suite open source puissante, facile à intégrer et conviviale pour tous types d'organisation ou secteur d'activité.

BonitaSoft et sa communauté open source offrent un écosystème de connecteurs vers les systèmes tiers d'une richesse inégalée.

Avec BonitaSoft, les utilisateurs fonctionnels et techniques peuvent modéliser, automatiser et optimiser les processus métier dans des domaines aussi variés que la finance, les ressources humaines, les ventes, le marketing, la logistique, l'administration électronique, etc.

Avec plus de 1.500.000 de téléchargements, 400 clients et une communauté de plus de 20.000 membres, Bonita Open Solution est la Suite BPM la plus téléchargée au monde.

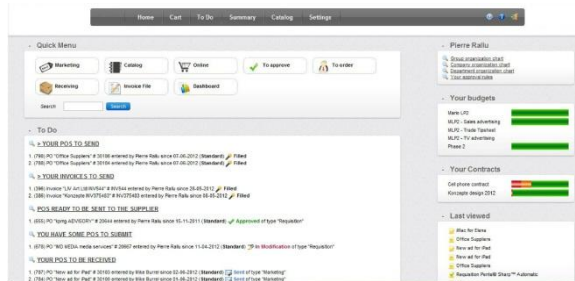
**Démonstrations de Bonita Open Solution et rencontre avec les experts BPM BonitaSoft.**

## B-PACK – Xavier-Pierre BEZ

Tél. 06 22 00 60 20 Fax. 04 42 90 42 88

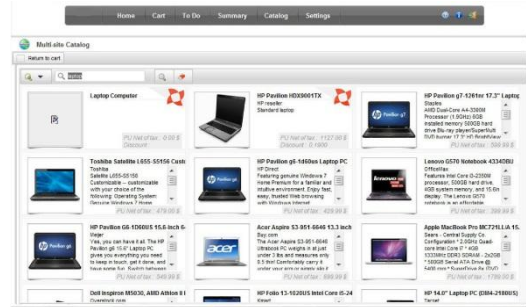
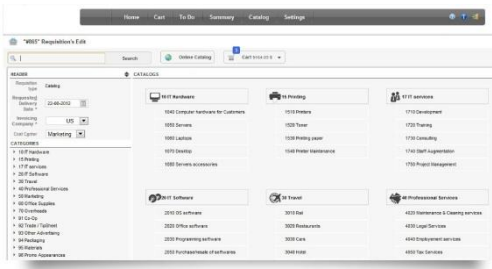
e-mail : email : [infos@b-pack.com](mailto:infos@b-pack.com) – web : [www.b-pack.fr](http://www.b-pack.fr)

### Produits et services présentés :



La solution **e-achats / Purchase-to-Pay** de b-pack automatise et optimise la gestion des achats tout en favorisant la mise sous contrôle des engagements de dépenses. Disponible en **mode SaaS (Cloud)** ou **sur site (On Premise)**, la solution b-pack est reconnue comme la plus **flexible** du marché, à la fois **personnalisable** et **facile à intégrer** à tout ERP ou système comptable. En réduisant les coûts opérationnels liés à votre activité et en assurant un meilleur

contrôle et une meilleure visibilité de vos dépenses, b-pack est source d'avantages compétitifs. En complément du traitement global des achats et de la chaîne de dépenses, de nombreux modules comme l'eSourcing, l'eProcurement, le suivi budgétaire, la gestion des contrats, des équipements et des factures mais également le reporting sont disponibles.



**eSourcing** : b-pack vous permet de simplifier vos activités de sourcing en en s'appuyant sur des critères métier. Grâce à l'accès à un panel fournisseurs en mode collaboratif, b-pack facilite le processus de sélection, réduisant ainsi vos coûts en augmentant votre productivité.

Le module questionnaire, la certification fournisseur ainsi que la notation et le suivi de la performance fournisseurs font partie des fonctionnalités qui vous accompagneront vers une meilleure gestion fournisseur et une diminution du risque.

b-pack est un éditeur global de solution e-achats spécialisé dans l'automatisation et l'optimisation de la gestion des achats. Grâce à une dynamique continue de Recherche et Développement et d'innovation, b-pack est désormais classé dans le Top 5 mondial des éditeurs de solution eProcurement par Gartner dans 3 catégories. Disponible en mode SaaS ou sur site (On Premise), la solution b-pack est reconnue comme la plus flexible du marché, à la fois personnalisable et facile à intégrer à tout ERP. Grâce à sa présence internationale et un réseau de partenaires certifiés, b-pack est la solution pour vos projets achats.

**CASTELIS – Marie-Laure CAFFA**

Tél. 01 43 90 19 80 – Fax. 01 43 90 1988

e-mail : [commercial@castelis.com](mailto:commercial@castelis.com)

**Produits et services présentés :**

Créée en 1999 par Stéphane WOELFFEL et Fabien BALAVOINE, Castelis est une SSII orientée sur les technologies Web et spécialisée dans la conception et la réalisation de systèmes d'informations. Nous développons des applications de gestion sur mesure pour répondre de façon pointue aux besoins fonctionnels et techniques de nos clients et leur apporter une réelle valeur ajoutée.

Forts de nos 12 années d'expérience, nous avons développé une expertise large nous permettant de nous positionner sur des problématiques variées : finance, commercial, intranet/extranet, e-commerce, GED, ERP...

Castelis est également une société éditrice et propose une solution de gestion d'affaires très aboutie : **Chronos-GA.**

Dans la famille des ERP, Chronos-GA apporte une solution verticale métier aux sociétés de services (SSII, cabinets de conseils, cabinets d'ingénierie, bureaux d'études) souhaitant suivre leur activité au quotidien, contrôler la rentabilité de leurs projets, consolidez la rentabilité de leurs affaires, optimiser leur planification ,...

Chronos-GA se présente sous la forme d'un portail composé de quatre espaces de travail soumis à des règles d'accès sécurisés : CRM, projets, ressources humaines et Finances.

Chronos-GA, conformément à la philosophie de Castelis, est un outil modulaire : 100% personnalisable, 100% évolutif, Chronos-GA est un outil taillé aux mesures de votre entreprise

## CDC ARKHINEO – Caroline CEINTREY/Philippe DELAHAYE

Tél. 01 58 50 95 03/95 02

e-mail : [caroline.ceintrey@cdcarkhineo.fr](mailto:caroline.ceintrey@cdcarkhineo.fr)/[philippe.delahaye@cdcarkhineo.fr](mailto:philippe.delahaye@cdcarkhineo.fr)

### Produits et services présentés :

Créée en 2001, CDC Arkhinéo est une filiale détenue à 100% par la Caisse des Dépôts.

CDC Arkhinéo, tiers de confiance archiveur, est la première société française d'archivage à valeur probante des données électroniques via son offre de service en mode SaaS : **Coffre-fort électronique®**.

Grâce à sa solution unique de **Coffre-fort électronique® en mode SaaS, CDC Arkhinéo assure la conservation intégrée et à long terme de tous types de documents électroniques** (factures, bulletins de paie, contrats de prêt, contrats de travail, courriers électroniques, jetons d'horodatage, fichiers de preuve, etc.).

CDC Arkhinéo s'engage en effet à tous les stades du processus : garantie de conservation des données dans des centres d'archivage hautement sécurisés (site de sauvegarde distant de plus de 450 kilomètres des deux principaux situés en région parisienne), garantie d'intégrité des données déposées, accès en ligne permanent à tous les documents (taux de disponibilité contractuels).

#### - **Chiffres clés :**

- Création en 2001,
- 120 millions de documents archivés en 2011 (croissance record de 33 % par rapport à 2010),
- 300 millions de documents archivés depuis six ans,
- Plus de 100 clients directs et plusieurs centaines via ses partenaires,
- Plus de 3 000 tonnes de papier économisées.

#### - **Mots clés définissant nos engagements :**

- Archivage
- Intégrité
- Valeur probante
- Pérennité
- Réversibilité

**En mai 2010**, le service Coffre-fort électronique® de CDC Arkhinéo a été attesté par un tiers en conformité avec la norme Z42-013 révisée en 2009, transposée **en janvier 2012** en norme ISO 14641.

CDC Arkhinéo, s'est vu délivrer **en septembre 2010**, par le Ministère de la Culture, son agrément pour la conservation des archives publiques des collectivités et administrations.



*Photos des infrastructures d'archivage*

## **CEGEDIM - Isabelle PASCULLI**

Tél. 01 49 09 23 79 – Fax. 1 49 09 28 07

e-mail : [isabelle.pasculli@cegedim.com](mailto:isabelle.pasculli@cegedim.com) – web : <http://www.cegedim.com>

### **Produits et services présentés :**

**Global Information Services :** L'offre GIS (Global Information Services), une offre unique de services complets de dématérialisation multi-documents (dématérialisation simple et fiscale, EDI, archivage). Celle-ci regroupe l'ensemble des services nécessaires à la dématérialisation des documents de l'entreprise : - Deskom : service qui permet de dématérialiser et d'automatiser le traitement de toutes les factures, en dématérialisation simple ou fiscale. - Sign & Archive : pour signer et archiver tous types de documents électroniques. - EDI Network : pour traite l'ensemble des flux EDI de la Supply Chain pour tous secteurs en respectant leurs spécificités. - The e-factory : services d'édition, de numérisation, d'extraction de données de documents image ou pdf pour dématérialiser, dès le lancement du projet, tous les documents émis ou reçus. **Les chiffres clés de GIS :** 60 000 clients connectés en France, en Europe et dans le monde, - 250 millions de flux échangés par an, et plus de 1 000 projets de dématérialisation.

**Cegedim Global Payments :** Cegedim Global Payments propose une suite logicielle (MA€A) permettant de faciliter et d'optimiser la migration vers le prélèvement SEPA1 (ou SDD2). Disponible en mode licence et en mode SaaS, cette offre permet de minimiser les adaptations à réaliser dans le système d'information de l'émetteur de prélèvement et de rendre transparentes aux utilisateurs métier les règles complexes liées à l'utilisation du mandat et prélèvement SEPA1. Cegedim Global Payments propose également la mise à disposition de son Centre de Service de Gestion des Mandats, qui fournit l'ensemble des processus et procédés permettant notamment la numérisation et l'archivage des mandats numérisés dans un coffre-fort électronique (certifié NF Z 42013) ainsi que les processus de gestion de la preuve et restitution associés. Enfin, la suite de solutions et services CEG€Pass permet : la dématérialisation totale de la gestion des contrats et des mandats ; le paiement dématérialisé des factures déclenché par le client ; et la mise en œuvre de nouveaux modes de paiement.

**Cegedim SRH :** Acteur de référence sur le marché de l'externalisation RH, Cegedim SRH propose des solutions et des services à forte valeur ajoutée, depuis la gestion de la paie jusqu'à la Gestion des Ressources Humaines. Son offre de services **SMARTRH** s'appuie sur TEAMS<sup>RH</sup>, sa propre plateforme SIRH unique sur le marché. Innovante, complète et modulaire, elle répond aux besoins d'agilité, de fiabilité et de performance de la fonction RH. **vUne large couverture fonctionnelle :** **SMARTRH** offre un ensemble de fonctionnalités, modulaires et personnalisables, permettant d'apporter une réponse à chaque organisation : Paie et administration du personnel - Portail RH - Pilotage et décisionnel RH- GPEC – Formation - Gestion des temps - Global HR**vUn éventail de prestations de service :** Cegedim SRH se distingue sur le marché en proposant un large éventail de prestations de service et d'accompagnement, ajustables à tout moment. Par ailleurs, l'offre se différencie dans son approche par la mise à disposition en standard d'une plateforme applicative de paie intégrant la maintenance des évolutions légales et des dispositions essentielles des Conventions Collectives. L'engagement de Cegedim SRH est de garantir une gestion de la paie et des Ressources Humaines pérenne et fiable, quels que soient les structures et les changements législatifs de ses clients.

**Cegedim Analytic France :** Cegedim Analytic France propose aux sociétés (de tous secteurs d'activités) des solutions analytiques qui vont de l'externalisation totale à l'intégration de solutions Business Intelligence dans les systèmes d'information de l'entreprise. A ce titre, Cegedim Analytic France propose Reportive V9, la solution agile de Business Intelligence. **Grâce à une nouvelle interface interactive, Reportive V9 vous apporte un accès intuitif, convivial et moderne, en capitalisant sur une solution technique éprouvée et innovante.** Vous disposez de l'offre la plus complète du marché pour exploiter l'intelligence de vos données (Finance, Sales, Marketing, RH...). Avec Reportive V9, les équipes opérationnelles créent leurs rapports statiques ou dynamiques, intègrent leurs données, mettent à jour les informations, modifient les indicateurs de performance, adaptent les règles métier et procèdent à des simulations de façon totalement autonome avec une grande souplesse d'utilisation. Les entreprises peuvent ainsi facilement et rapidement s'adapter aux changements du marché et à l'évolution des besoins des utilisateurs. **n**La souplesse extrême du produit et la grande puissance des bibliothèques et des objets composites V9 permettent à l'entreprise de capitaliser sur son savoir-faire et de réduire ainsi le temps nécessaire à la mise en œuvre de nouveaux projets, de personnaliser la diffusion des rapports et de mieux maîtriser tout le cycle de l'information.



## CEGID – Sourianne DA SILVA

Tél. 04.26.29.55.38

e-mail : [sdasilva@cegid.fr](mailto:sdasilva@cegid.fr) – [www.cegid.fr](http://www.cegid.fr)

### Produits et services présentés :

**Avec Yourcegid Intelligence, Cegid met les outils de pilotage à la portée de toutes les entreprises en intégrant une nouvelle génération de business intelligence à ses solutions métiers**

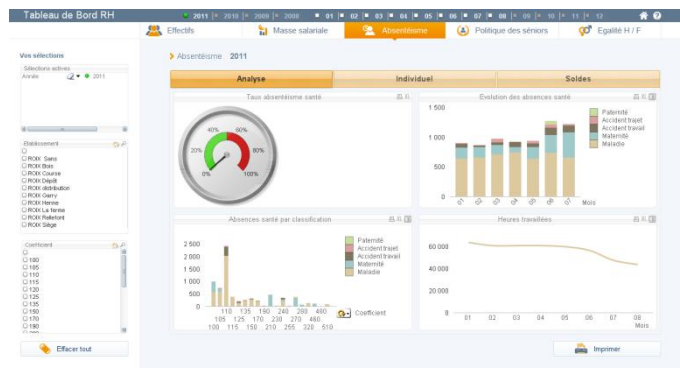
Cegid démocratise les outils de pilotage des entreprises, via un partenariat avec la société QlikTech, et permet à tous ses clients de découvrir une solution de Business Intelligence simple, intuitive et performante pour l'analyse des données clés de l'entreprise. La réalisation s'appuie sur un partenariat entre Cegid et la société QlikTech, éditeur de la solution QlikView, leader en matière de Business Discovery, la Business Intelligence (BI) conduite par l'utilisateur.

L'accès au module en « Try and Buy » est possible sur le poste de l'utilisateur équipé d'une solution de la gamme Yourcegid, ou en situation de mobilité via un navigateur (nécessite alors l'installation d'un serveur), ce qui rend l'exploration des données accessible aux utilisateurs ne disposant pas de l'application métier installée sur leur poste.

Cegid et ses partenaires revendeurs et intégrateurs proposent aux entreprises un accompagnement à la découverte de la Business intelligence ou à la personnalisation de leur outil, via des programmes de formation « université » en mode web.

### Un pilotage simple et efficace pour les utilisateurs finaux

La solution QlikView de QlikTech permet à l'utilisateur final de contrôler de manière pointue ses analyses de données. En quelques clics, QlikView permet de consolider, chercher, filtrer, visualiser et analyser toutes les sources de données pour identifier de nouvelles opportunités et prendre les meilleures décisions. Cette approche de la BI en mode « Business Discovery », qui repose sur un principe d'associativité, est rendue simple et rapide par la technologie de chargement mémoire de QlikView. Les données peuvent ainsi se charger jusqu'à 100 fois plus rapidement, ce qui incite les utilisateurs à explorer de larges jeux de données disponibles dans l'entreprise via les applicatifs métiers.



L'exploration des données alliée au respect de leur confidentialité

La confidentialité de certaines données de l'entreprise est un paramètre important pris en compte en amont dans les solutions métier Cegid.

Les règles d'accès aux données telles que définies dans les applications métiers Cegid peuvent ainsi en quelques clics être appliquées aux accès du module de Business Intelligence. Il est également possible de définir des profils utilisateurs pour limiter l'accès à certaines données.

### Les fonctionnalités clés des modules de Business Intelligence

- Des tableaux de bord pré-définis avec les principaux indicateurs métiers RH, financiers...
- Une bibliothèque d'indicateurs prêts à l'emploi pour construire des tableaux de bord en quelques clics
- Une recherche intuitive
- Une visualisation simple et claire par des graphiques ou une cartographie (intégration de Google Maps)
- La personnalisation de l'outil
- Le partage de sessions : entre collègues pour faciliter le travail collaboratif
- L'accès en mobilité : avec les mêmes fonctionnalités que la version sur poste mode web

**CEICOM SOLUTIONS : Julie CAVALLIN**

Tél. 05.61.19.33.33 – Fax. 05.61.40.49.17

web : [www.ceicom.fr](http://www.ceicom.fr)

**Produits et services présentés :****DISTEL : ERP COMPLET**

Le progiciel Distel est un ERP de gestion PME, et dont la société assure le développement, la commercialisation, la formation et l'assistance. Les entreprises disposent avec DISTEL d'un progiciel unique associant sécurité, automatismes, simplicité et confort d'utilisation. C'est un logiciel ouvert sur tous les systèmes de communication (Internet, EDI,...) avec les partenaires et les clients.

DISTEL est l'outil nécessaire pour alléger les contraintes de gestion. Ainsi, nos clients se recentrent sur leur métier, augmentent leur productivité et leurs marges pour faire face à un marché toujours plus concurrentiel.

Distel prend en charge l'intégralité de l'activité commerciale et financière de l'entreprise. Distel est un outil informatique qui permet de gérer les achats, stocks, inventaires, tarifs de vente, ventes immédiates et à termes, logistique, fabrication, facturation, comptabilité client, comptabilité fournisseur et comptabilité générale. Véritable tableau de bord de l'entreprise, DISTEL est votre outil décisionnel par excellence au service de votre feuille de route stratégique.

**RESPECT DE LA REGLEMENTATION FISCALE :** La comptabilité intégrée DISTEL est certifiée NF.

**eDistel : Solution e-commerce couplée avec l'ERP Distel**

CEICOM Solutions a su faire évoluer son produit en proposant désormais des e-Solutions tel qu'eDistel qui est l'application web du progiciel permettant ainsi à nos clients d'avoir un site e-Commerce complet et un outil de communication efficace pour leurs clients et leurs commerciaux itinérants.

**Hébergement & Infogérance : L'externalisation de votre service informatique**

Dans un contexte où de plus en plus de sociétés souhaitent externaliser leur service informatique, nous offrons une solution clé en main. Optez pour la tranquillité tout en vous assurant du respect des bonnes pratiques informatiques.

Les serveurs sont hébergés et sauvegardés sur des plateformes sécurisées et dédiées (Data Center) et, nous assurons la maintenance et l'administration des équipements. Vous n'avez plus à gérer les contraintes liés à votre infrastructure physique. Vous libérez ainsi des ressources au sein de votre entreprise pour vous concentrer sur votre cœur d'activité.

Maîtrisez votre budget informatique : vous n'investirez plus dans des serveurs physiques. En nous confiant la mise en place, l'exploitation et la maintenance de votre infrastructure, vous profitez des dernières avancées technologiques sans avoir à en supporter les investissements.

**CEREALOG – Jérôme BURGAUD/ Barbara VENTROU**

Tél. 05 46 28 19 90

e-mail : [barbara.ventrou@cerealog.fr](mailto:barbara.ventrou@cerealog.fr)

**Produits et services présentés :**

**SAP Business ByDesign** : Solution de gestion intégrée à la demande.

Spécialisée dans l'intégration de solutions de gestion clé en main, CEREALOG travaille avec les PME depuis plus de 15 ans. CEREALOG renforce ses relations avec SAP et devient le premier partenaire Master VAR [Value Added Reseller] en France autour de la solution SAP Business ByDesign.

La société CEREALOG créée en 1998, occupe aujourd'hui une position unique parmi les SSII de l'Ouest de la France grâce à ses partenariats avec les principaux leaders du marché [SAP, IBM, HP, MICROSOFT].

Forte de la croissance de ses activités, l'équipe s'est construite patiemment mais résolument en formant aujourd'hui un groupe de 45 personnes, après l'intégration, en 2011, de la société BSI France basée à Bruges-Bordeaux.

L'entreprise possède un savoir-faire particulier pour adresser le marché des PME en leur proposant des solutions totalement adaptées à cette taille d'entreprises et leurs modes de fonctionnement. CEREALOG dispose aujourd'hui d'une offre de services très complémentaires ; dans l'intégration des ERP, le développement logiciel spécifique et la gestion d'infrastructures informatiques. Cette offre permet d'apporter aux clients de CEREALOG, une vision complète et durable de leur Système d'Information. Les équipes de CEREALOG interviennent au départ de Bordeaux, La Rochelle, Nantes et Paris

**CIMAIL SOLUTIONS – David VACHALA**

Tél. 03 20 82 02 02 – Fax. 03 20 80 09 56

e-mail : [dvachala@cimail.fr](mailto:dvachala@cimail.fr) - web : <http://www.cimail.fr>

**Produits et services présentés :**

**Le Système d'Archivage Electronique Easyfolder SAE** a un périmètre fonctionnel et technique plus étendu qu'un simple coffre-fort électronique. Fortement intégré avec le Système d'Information, Easyfolder SAE permet l'archivage de documents (à la source ou issue de la numérisation) et l'archivage de flux de données à vocation probatoire depuis des applications métiers et les plateformes collaboratives tels que SharePoint 2010.

**L'originalité de CIMAIL Solutions est de proposer plusieurs types de solutions complémentaires à l'archivage électronique :** Dématérialisation factures / formulaires, Gestion courrier et flux dématérialisés, Gestion Electronique de Documents, Workflow, Gestion de processus, SAS d'échange sécurisé, Portail collaboratif, Gestion de contenu, Gestion de Relation Clients / Administrés, Planothèque, Gestion de patrimoine, Planification de projets. Easyfolder SAE apporte performance, flexibilité, sécurité et respect du cadre légal.

CIMAIL Solutions est un éditeur : partenaire stratégique des entreprises privées et publiques depuis 1991, Cimail Solutions développe et commercialise une suite logicielle intitulée Easyfolder qui relève l'ensemble des enjeux technologiques, fonctionnels et réglementaires de la dématérialisation et de la valorisation du patrimoine documentaire. Cimail Solutions est aujourd'hui le seul éditeur français à pouvoir traiter et fiabiliser « de bout en bout » toutes formes d'informations, structurées ou non, (documents papier, données textes, e-mail...), de la capture à la gestion en passant par l'archivage à vocation probatoire. Sa politique ambitieuse de R&D conjuguée à sa culture d'innovation lui permettent aujourd'hui de proposer l'offre d'archivage numérique à vocation probatoire la plus aboutie du marché en termes de technologie et de certification, gages d'une traçabilité et d'une sécurité sans faille des informations sensibles. Fort de la confiance de plus de 200 clients dont Veolia, 3 Suisses.... et d'une offre logicielle résolument novatrice, Cimail Solutions ambitionne de devenir un acteur incontournable de la dématérialisation et de l'archivage numérique en France et en Europe.

## **CONSULTENCIA – Jean-Sylvanus OLYMPIO**

Tél. 01 47 67 12 90 – Fax. 01 47 78 18 29

### **Produits et services présentés :**

**Suite à de nombreuses références acquises au cours des derniers mois, Consultencia et Epicor présentent pour la première fois la solution Epicor 9 au marché français.**

Consultencia, éditeur et intégrateur de solutions ERP, est le partenaire intégrateur européen du 6<sup>ème</sup> éditeur mondial de solutions ERP- Epicor Software Corporation.

Consultencia s'est spécialisée sur les projets locaux et internationaux au sein des entreprises du MidMarket (200 à 2000 personnes). Au-delà d'une méthodologie d'implémentation éprouvée, Consultencia apporte une expertise de conseils dans les processus de production mixte (Lean, Kanban, Répétitive, Make to order, Engineering to order,...) ainsi que dans les processus de distribution et de planification.

Epicor est devenu un référent du marché avec près de 33 000 clients dans près de 150 pays et une solution primée à plusieurs reprises. Sa technologie est une des plus avancées et a été reconnue comme l'ERP le plus visionnaire par le Gartner group.

Basée sur une technologie SOA, Epicor est une véritable solution Web qui intègre nativement la mobilité, la modélisation par processus (Workflow), la fusion avec les outils Microsoft et la Business Intelligence intégrée.

Epicor fournit des « best practices » embarquées ce qui permet de bénéficier de l'expertise acquise auprès des 33 00 clients et de réduire considérablement le temps d'implémentation. Epicor possède l'un des coûts de possession le plus faible du marché et regroupe au sein d'une même plate-forme l'ensemble des fonctions attendues au sein des ERP de taille mondiale, de manière intégrée et native.

**COUPA – TONY DAWSON**

Tél. 44 0 207 203 2043 / USA - 650 931 3200 / Fax 650 401 7907

web : [www.coupa.com](http://www.coupa.com)

**Produits et services présentés :**

Coupa is the fastest growing provider of spend optimization software company in the world. We help over 200 customers in 40 countries worldwide save millions of dollars each year with cloud software that people are delighted to use.

Companies like Subway, Reebok, and Armstrong rely on our cloud- software to increase their profitability and slash spending by up to 11%.

Designed and developed in California, our software makes it easy for each and every employee to spend responsibly, help reduce expenses and increase company profitability.

## **DIMO GESTION – Hervé GUILLAUD**

Tél 04 72 86 01 90/06 86 17 51 51

e-mail : [dimo@dimo-gestion.fr](mailto:dimo@dimo-gestion.fr) / [hgd@dimo-gestion.fr](mailto:hgd@dimo-gestion.fr)

web : [www.dimo-gestion.fr](http://www.dimo-gestion.fr)

### **Produits et services présentés :**

#### **CRM**

YellowBox CRM est une solution CRM complète, simple et intuitive, accessible par un simple navigateur. Grâce à sa rapidité de mise en œuvre et sa simplicité de paramétrage, YellowBox CRM est particulièrement adaptée aux besoins des TPE et PME.

Disponible en mode Saas, YellowBox CRM vous permet de démarrer votre projet à moindre coût et de **rentabiliser très rapidement votre investissement**.

#### **BUSINESS INTELLIGENCE**

Expert dans ce domaine depuis 1998, DIMO Gestion compte plus de 500 projets menés dans des entreprises de toutes tailles et tous secteurs d'activité. Nos domaines d'expertise couvrent aussi bien l'ETL et Datawarehouse que le Décisionnel, l'Elaboration budgétaire, la Simulation et le Datamining.

DIMO Gestion est intégrateur certifié des solutions IBM Cognos (Express, TM1, SPSS) et QlikView.

Grâce à son assistance téléphonique dédiée et toute une gamme de services personnalisés, DIMO Gestion accompagne ses clients tout au long de leur projets décisionnels.



#### **A propos de DIMO Gestion :**

Le Groupe DIMO Gestion est éditeur, distributeur et intégrateur de solutions logicielles offrant des fonctionnalités complémentaires à celles des ERP.

Résolument ancré dans une culture multi-spécialiste, DIMO Gestion a développé 7 pôles d'expertise pour enrichir le système d'information de ses clients :

- **Business Intelligence** (Décisionnel - Elaboration budgétaire - Simulation)
- **CRM** (Gestion de la Relation Client),
- **Dématérialisation & Processus** (Numérisation, Workflow, Extranet, Archivage),
- **Finance** (Cash Management, Traitement automatique des encaissements clients, Recouvrement),
- **Gestion financière et RH** ( Immobilisations, Liasse fiscale, Gestion des congés & absences, Portail RH).
- **GMAO** (Gestion de la maintenance assistée par ordinateur)
- **Travel & Expense Management.**

Les solutions éditées et distribuées par DIMO Gestion s'adressent aux PME/PMI et grandes entreprises tous secteurs d'activités confondus ainsi qu'aux établissements publics.

Basé à Lyon, Paris, Tunis et Madrid, le groupe DIMO Gestion connaît une croissance régulière depuis 1995. En 2011, il compte 230 collaborateurs, 5750 clients et réalise un chiffre d'affaires de 23,9M€ en croissance de 19% par rapport à 2010.

**DIVALTO – Jérôme VIREY**

Tél. 03 88 64 50 60 – Fax. 03 88 64 50 70

e-mail : [info@divalto.com](mailto:info@divalto.com) – web : [www.divalto.com](http://www.divalto.com)

**Produits et services présentés :**

- > **Divalto infinity** : cette offre premium est déclinée en 3 gammes (Divalto infinity<sup>abs</sup>, Divalto infinity<sup>pbs</sup>, Divalto infinity<sup>pbs</sup>) et s'adresse aux MGE et aux PME-PMI.  
Véritable concentré de nouvelles technologies, elle allie une puissance fonctionnelle exceptionnelle et une ergonomie ultra moderne.
- > **Divalto iZy** : Divalto iZy est une solution de gestion standard, puissante, simple à utiliser, accessible, à déploiement rapide, qui couvre tous les domaines essentiels d'une PME-PMI
- > **Divalto idylis** : Divalto idylis est la solution de gestion en mode Cloud Computing comprenant 19 logiciels de gestion et outils collaboratifs destinés aux PME (indépendantes ou fédérées), entrepreneurs, associations et experts-comptables.



## **DYNASYS - Arnaud HEDOUX**

Tél. 03 88 19 42 33

e-mail : [Arnaud\\_HEDOUX@d.coysm](mailto:Arnaud_HEDOUX@d.coysm) - web [www.dys.com](http://www.dys.com)

### **Produits et services présentés :**

- **n.SKEP Demand Planning** : Solution collaborative de pilotage de la demande prévisionnelle, point d'entrée de la distribution et de la production. Les prévisions de ventes sont élaborées à partir des historiques, en prenant en compte l'ensemble des événements (Marketing, Promotions, Cannibalisation). Multi-pyramides, gestion multi-périodes, processus de prévisions collaboratives, endogènes (moteur statistique très développé) et exogènes, gestion détaillée des promotions.
- **n.SKEP Distribution Planning** : Solution de planification centrale multi-sites (DRP) qui coordonne les flux de produits à travers l'ensemble du réseau logistique (sites de distribution, de stockage et de production). L'équilibrage des flux est réalisé par simulation et/ou par optimisation des coûts. n.SKEP® Distribution Planning permet de prendre en compte les contraintes de production dans l'optimisation des flux de distribution.
- **n.SKEP Production Planning** : Solution de planification de l'usine, de programmation des capacités de production nécessaires et de projection des stocks prévisionnels. Le Programme Directeur de Production (PDP) est optimisé en fonction de la demande et des stocks, compte tenu des contraintes de production. Le Plan Industriel et Commercial (S&OP) est intégré au planning en un processus global cohérent. La solution inclut le management fin de la demande (ATP, CTP), les Dates Limites de Consommation (DLC) et des options d'optimisations économiques.
- **n.SKEP Procurement Planning** : Solution permettant de planifier vos approvisionnements en composants et matières premières, et de garantir leur disponibilité pour la réalisation de vos plans de production. n.SKEP Procurement Planning délivre un plan de commande et de livraison avec choix du meilleur fournisseur.
- **n.SKEP Master Planning** : solution de planification stratégique de l'ensemble des flux de la Supply Chain. Reposant sur un ensemble d'indicateurs clés de performances logistiques et financiers, n.SKEP ® Master Planning permet de simuler des décisions stratégiques, d'optimiser les flux logistiques et d'élaborer un budget industriel.

## **EBP INFORMATIQUE – Etienne ASTRUC**

Tél. 01 34 94 80 49- Fax. 01 34 94 83 47

### **Produits et services présentés :**

#### **EBP et sa Ligne PME**

EBP Informatique, éditeur français de référence depuis plus de 27 ans sur le marché de la gestion d'entreprise, dispose d'une ligne de logiciels dédiés aux PME. Ces solutions haut de gamme permettent de proposer aux dirigeants de PME, des logiciels puissants et performants répondant aux besoins les plus avancés.

#### **La Ligne PME**

##### **Performance, personnalisation, souplesse, pilotage, décisionnel...**

Fruit de 5 années de Recherche & Développement, la Ligne PME a pour objectif de proposer aux dirigeants de PME des solutions puissantes et performantes, répondant aux critères techniques les plus pointus en termes de fiabilité, maintenance, évolutivité et pérennité. Développée en .NET sous Open Line Technology™ et proposée avec le moteur de base de données Microsoft® SQL, la Ligne PME propose un PGI, une Comptabilité, une Gestion Commerciale et un CRM entièrement personnalisables, les logiciels de la Ligne PME s'adaptent ainsi à de nombreux secteurs d'activités. Différents modules peuvent s'interfacer et communiquer en temps réel avec la Comptabilité, la Gestion Commerciale et le PGI afin de répondre plus précisément aux besoins spécifiques des PME.

#### **La Comptabilité**

De la saisie des écritures à la clôture de l'exercice, en passant par la déclaration automatique de TVA, et la réalisation des états comptables, le logiciel offre une véritable aide à la décision. Ceci grâce à diverses fonctionnalités telles que la comptabilité analytique, la gestion des budgets et la prévision de trésorerie. L'échange de données entre votre logiciel EBP et la solution de votre Expert-Comptable est intégré via l'outil de Communication Entreprise-Expert.

#### **La Gestion Commerciale**

Cette solution de gestion exhaustive permet de structurer efficacement tous types d'activités commerciales. Outre la maîtrise totale des achats, des ventes, des stocks, le logiciel dispose de fonctionnalités avancées telles que la gestion du multi-dépôt, des nomenclatures, des affaires, l'analyse multi-dimensionnelle (cube OLAP)...

#### **Le Progiciel de Gestion Intégré (PGI)**

Le PGI de la Ligne PME intègre la Comptabilité et la Gestion Commerciale. Il permet de parfaitement maîtriser l'ensemble de la chaîne commerciale (vente, achat, gestion de stocks, nomenclature, gestion des relances...), la comptabilité générale (Bilan, Compte de Résultat, déclaration de TVA...) et analytique dans un environnement de travail puissant et ergonomique.

Les données se synchronisent pour une totale cohérence et homogénéité des informations.

Alliant richesse fonctionnelle, simplicité, puissance et performance, le PGI répond ainsi aux besoins les plus pointus des PME.

#### **Le CRM**

Ce logiciel permet de développer le chiffre d'affaires de son entreprise avec une gestion poussée de la relation client. Il regroupe les phases fondamentales d'un CRM pour transformer les opportunités en ventes : recueil d'informations, identification de besoins, appui marketing ciblé. Associé au PGI ou à la Gestion Commerciale de la Ligne PME, il permet ainsi de profiter d'une solution globale de la détection de leads jusqu'à la vente.

#### **Les modules de la Ligne PME**

Ils permettent de répondre à des besoins spécifiques et d'apporter aux PME une solution globale en matière de gestion d'entreprise. Ils s'interfacent et communiquent également en temps réel avec les logiciels de la Ligne PME. Leur ergonomie et leur mode de fonctionnement sont identiques à ceux des logiciels, facilitant ainsi leur prise en main et leur utilisation.

- EBP Module Immobilisations Ligne PME Open Line™
- EBP Module Numéro de Série/Lot Ligne PME Open Line™
- EBP SDK : pour développer des solutions autour des logiciels de la Ligne PME

**ECILIA – Francis PALLINI**

Tél. 0810 600 195 – Fax. 04 86 11 02 25

e-mail : [commercial@ecilia.fr](mailto:commercial@ecilia.fr)

### Produits et services présentés :

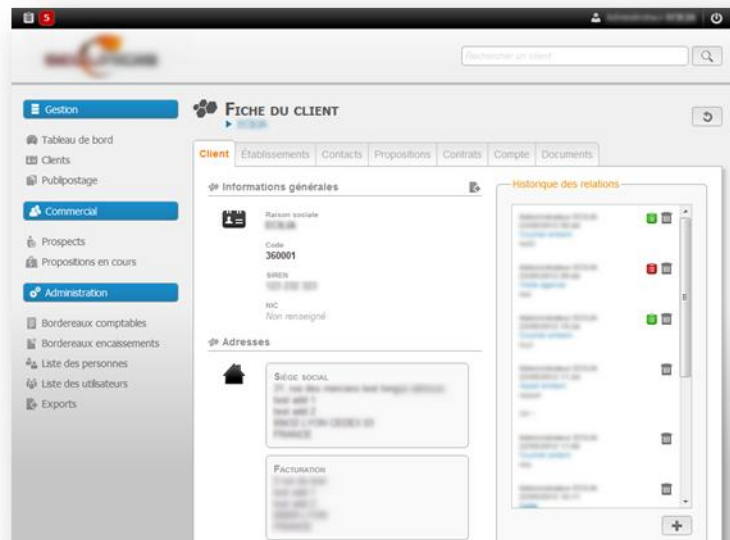
**Modulr est une solution de gestion intégrée et paramétrable qui apporte de l'efficacité aux organisations et facilite la collaboration entre les équipes grâce à ses nombreux modules, disponibles en standard et adaptés à chaque nouveau projet :** Gestion commerciale CRM, Facturation, Catalogue, Gestion documentaire GED, Décisionnel, Portail CMS, Messagerie Communication, Annuaire, Connecteur LDAP (Outlook, iPhone), Agenda, Marketing, E-commerce, Ressources humaines, Administration.

Tous les modules sont intégrables entre eux, et un seul module suffit pour démarrer un projet. Ensuite, chaque projet est unique et c'est pourquoi un interlocuteur dédié accompagne chacun de nos clients pour déterminer les modules véritablement nécessaires pour son projet, ainsi que leurs éventuelles adaptations ou intégrations dans son système de gestion existant.

Son interface très ergonomique est optimisée pour le confort et la productivité. Elle est naturellement douée pour un usage tant interne que multi-site et mobile. Elle fédère les équipes, les clients, les fournisseurs et les partenaires autour d'espaces dédiés à chacun et reliés entre eux.

Modulr est un système ouvert, basé sur des standards reconnus, et évolutif par ajout ou adaptation de modules, gage de pérennité de l'investissement. Il s'intégrera naturellement aux systèmes existants et futurs de comptabilité (Sage, EBP ou autre), de base de données (dont Access, SQL Server, Oracle, DB/2, MySQL), ERP, IDE, progiciels métiers, bureautique (Office, OpenOffice), et tout autre système interopérable.

Modulr est le fruit de dix années de savoir-faire dans la conception, la réalisation et l'exploitation de solutions de gestion e-business, personnalisées et innovantes, déployées chez plus d'une centaine de clients que nous accompagnons au quotidien avec le même souci constant de service, de qualité et de fiabilité.



## **EFFIXENS - Anne Marie GUILLEMOTEAU**

e-mail : [anne-marie.guillemoteau@effixens.fr](mailto:anne-marie.guillemoteau@effixens.fr) – web : [www.effixens.fr](http://www.effixens.fr)

Tél. 0644 038 960/0230 961 924

### **Produits et services présentés :**

#### **Effixens : Une expertise des systèmes d'informations achats.**

Effixens est une société de conseil spécialisée dans le domaine des achats et de la logistique. Les consultants Effixens ont une réelle expertise des outils de e-procurement tout en restant totalement indépendants des éditeurs. Ils ont une expérience passée d'intégrateur de solutions ( tant en mode Saas qu'en mode avec achats de licence) des principaux outils du marché interfacés aux ERP (SAP, Oracle, People soft, etc.).

Effixens conseille ses clients en les assistant dans le choix de leur outil, les accompagnent en assistance MOE ou MOA et les assistent également dans les phases de conduite de changement et de formation.

Que vous soyez un grand groupe ou une PME, dans le secteur privé mais aussi dans le secteur public, nous vous feront bénéficier des meilleures pratiques du marché.

#### **Nos offres**

Effixens s'engage à vos côtés pour garantir la réussite de vos projets et ce, dès les phases amonts (pré-études et cadrages) et dans le cadre de missions plus classiques (définition des processus cibles, rédaction de cahier des charges et identification des solutions possibles, processus d'appel d'offres).

Notre expertise et notre stricte indépendance nous permettent de vous proposer un accompagnement personnalisé et efficient au niveau de la sélection et de la gestion de vos équipes projets incluant notamment l'aide au sourcing, la réalisation de grilles d'évaluation de consultants free-lance, le dialogue avec les MOA et MOE multi métiers ainsi que la gouvernance.

A vos côtés durant vos projets, en AMOA ou en MOE, nous pourrons également vous faire bénéficier de notre expérience dans des domaines complémentaires sur lesquels notre expertise est reconnue (Définition de Core Model, programme de déploiement de solutions, conduite du changement, formation classique ou en mode e-learning, audit de projet.)

Au-delà des projets, nous saurons vous offrir une approche pragmatique dans l'étude de l'optimisation de vos organisations et vos solutions SI.

**ESKER – Sandrine MEILLANT**

Tél. 04 72 83 46 46 – Fax. 04 72 83 46 40

e-mail : [sandrine.meillant@esker.fr](mailto:sandrine.meillant@esker.fr) – web : [www.esker.fr](http://www.esker.fr)

**Produits et services présentés :**

**Esker présente ses offres de dématérialisation des factures clients, des factures fournisseurs, des commandes clients ainsi que ses services de diffusion de documents** (envoi de courriers simples ou recommandés depuis ses centres de production à travers le monde), **en mode licence et en mode Cloud.**

▪ **Solution de dématérialisation des factures clients**

100 % Cloud Computing, la solution de dématérialisation des factures clients à la demande d'Esker s'intègre directement aux applications de facturation et permet aux entreprises d'automatiser la diffusion et l'archivage de leurs factures clients aux formats papier et électronique. La solution d'Esker permet aux entreprises de passer progressivement de la facturation papier à la facturation électronique, tout en dématérialisant 100 % des factures grâce à une seule et unique solution.

▪ **Solution de dématérialisation des factures fournisseurs**

100 % « Cloud Computing », la solution Esker de dématérialisation des factures fournisseurs permet la dématérialisation complète du processus de traitement des factures fournisseurs, grâce à un ensemble de fonctionnalités comme la capture intelligente de documents, le traitement automatisé des données et du workflow de l'entreprise. L'automatisation de ce processus permet de réduire les coûts associés au traitement et à la diffusion manuels des factures fournisseurs. Ce service est la première solution SaaS entièrement intégrée aux applications SAP, Cegid ou tout autre ERP.

▪ **Solution de dématérialisation des commandes clients**

Destinée à tous les acteurs du processus de gestion clients (Direction Financière, Direction des Opérations, Service Administration des Ventes, Service Clients) et 100 % « Cloud Computing », la solution Esker de dématérialisation des commandes clients automatise chaque phase du processus de traitement des commandes – depuis la réception d'une commande jusqu'à sa création dans les applications SAP ou tout autre ERP. Avec la possibilité de prendre en charge n'importe quel format de commande entrante, les solutions Esker rendent chaque commande électronique instantanément accessible.

▪ **Solutions de diffusion de documents**

Avec les services Fax ou Courrier d'Esker, les entreprises peuvent envoyer tous leurs documents de gestion directement depuis leurs applications bureautiques ou métiers. Esker commercialise des solutions logicielles ou à la demande de dématérialisation des flux documentaires des entreprises. Disponibles 24h/24 et 7jrs/7, les solutions d'Esker s'intègrent de manière transparente aux applications de gestion existantes et permettent de traiter et de suivre en temps réel l'ensemble des documents de gestion, en mettant à la disposition des entreprises la puissance et la réactivité d'un réseau mondial de centres de production

**FNTC - FEDERATION NATIONALE DES TIERS DE CONFIANCE – Corinne LAURIE**

Tél. 01 47 50 00 50 – Fax. 01 47 50 00 50

e-mail [corinne.laurie@fntc.org](mailto:corinne.laurie@fntc.org) - web : [www.fntc.org](http://www.fntc.org)






**Produits et services présentés :**

La Fédération Nationale des Tiers de Confiance (FNTC) est aujourd'hui reconnue comme un acteur essentiel de la sécurisation des échanges électroniques et de la conservation des informations, maillons essentiels à la maîtrise de l'ensemble de la vie du document électronique.

Créée en 2001, la FNTC regroupe les principaux professionnels de la dématérialisation de la sécurisation des échanges électroniques et de la conservation des informations. Elle réunit les opérateurs et prestataires de services de confiance (acteurs de l'archivage électronique, de la certification, de l'horodatage et des échanges dématérialisés) ; les éditeurs et intégrateurs de solutions de confiance ; les experts et les représentants des utilisateurs ainsi que les institutionnels et les professions réglementées. Elle a pour but d'établir la confiance, de promouvoir la sécurité et la qualité des services dans le monde de l'économie numérique, de garantir les utilisateurs et de défendre les droits et intérêts liés à la profession des Tiers de Confiance.

**- La collection complète « Les guides de la Confiance » à disposition des visiteurs sur le stand FNTC.**

**Nouveautés 2012 :**

	L'édition 2012 du vademecum juridique, le guide indispensable pour une dématérialisation des documents et des échanges en toute confiance
	Le guide de l'interopérabilité des coffres-forts électroniques
	Le guide de la ePaie
	Du livret ouvrier au bulletin de paie électronique
	Guide du document hybride et de la certification 2D

**- Le catalogue des formations FNTC**

**- Les dossiers de candidature pour la 10<sup>ème</sup> édition des Trophées de l'Innovation des Tiers de Confiance**

## GFI CENTRE DE COMPETENCES SAGE

Tél. 01 44 04 50 00

e-mail : [comsageccs@gfi.fr](mailto:comsageccs@gfi.fr)

### Produits et services présentés :

Les entreprises développent une politique d'urbanisation qui vise à davantage d'intégrations d'applications au sein des SI, en suivant une approche pragmatique d'alignement des systèmes d'information sur les métiers. La mise en œuvre d'un ERP facilite cette démarche. Les fonctionnalités de l'ERP Sage permettent de déployer des processus à forte valeur ajoutée en réduisant le coût de maintenance des interfaces et des applicatifs.

### CENTRE DE COMPETENCE SAGE :

Grâce à son expérience acquise ses 20 dernières années dans le déploiement de Sage ERP X3, GFI, premier intégrateur européen de cette solution, propose une gamme de produits et de services adaptés aux petites, moyennes ou grandes entreprises, basée sur une connaissance approfondie des métiers et contraintes de celles-ci.

#### L'offre GFI

➤ **Sage ERP X3 Premium Edition:** L'ERP X3 dans sa version pleine. Puissant, adaptable, complet.

➤ **Sage ERP X3 Standard Edition:** L'ERP X3 associé à un pré paramétré. Déploiement rapide et économique

➤ **Sage X3 Services:** La solution de gestion d'affaire et de contrats (sav) intégrée à l'ERP X3

➤ **Sage X3 HR Management:** Une paye et gestion des ressources humaines

➤ **Sage X3 FRP Fixed Assets**

Une gestion des immobilisations (comptabilité sociale, groupe et fiscalité)

➤ **Solution CRM Sage « Sales Logix » :** Le CRM puissant et complet de Sage couplé à l'ERP X3.

➤ **Méthodologies d'intégration de Sage ERP X3 :** Des méthodologies adaptées à vos objectifs

➤ **Solutions CLOUD :** L'hébergement et Saas. Nous gérons votre informatique. Mise en œuvre sur une plateforme technique GFI mutualisée, sécurisée et fiabilisée.

➤ **Expertise Système** Nous travaillons avec toutes les plateformes supportées par l'éditeur Sage (Unix AIX, Linux, Red Hat et Windows) et toutes les technologies de connexion (Client lourds, Web, Terminal, Serveur, Citrix, VPN) en accès local ou distant

➤ **Audit & Perfectionnement :** - Audit de votre système X3 - Formation et perfectionnement

➤ **Solution CRM Sage « Sales Logix » :** Le CRM puissant et complet de Sage couplé à l'ERP X3.

➤ **Méthodologies d'intégration de Sage ERP X3 :** Des méthodologies adaptées à vos objectifs

➤ **Solutions CLOUD :** L'hébergement et Saas. Nous gérons votre informatique. Mise en œuvre sur une plateforme technique GFI mutualisée, sécurisée et fiabilisée.

➤ **Expertise Système** Nous travaillons avec toutes les plateformes supportées par l'éditeur Sage (Unix AIX, Linux, Red Hat et Windows) et toutes les technologies de connexion (Client lourds, Web, Terminal, Serveur, Citrix, VPN) en accès local ou distant

➤ **Audit & Perfectionnement :** Audit de votre système X3 - Formation et perfectionnement

➤ **Solutions verticales par métier pour Sage ERP X3**

○ Fournisseurs de la GMS – Electronique - Machines spéciales – Agroalimentaire - Services

➤ **Des fonctions complémentaires intégrées à Sage ERP X3**

○ Solution de gestion des codes barres - Solution dédiée à la mobilité et au nomadisme -

Solution d'Analyse Décisionnelle - Solution de communication et dématérialisation des documents -

Solution EDI - Solution GQAO - Solution GMAO

➤ **Solutions financières Sage**

○ Trésorerie, - communication bancaire, - Consolidation.

**GFI INFOMATIQUE – Emmanuel BLAISSE**

Tél. 01 44 04 50 00 – Fax 01 44 04 59 00

e-mail :emmanuel.blaisse@gfi.fr

**Produits et services présentés :**

**ERP Microsoft Dynamics AX - Solution Secteur Public (AX-SSP)**

L'ERP Microsoft Dynamics AX, enrichi par Gfi de la Solution Secteur Public (AX-SSP), couvre les besoins de gestion financière et de contrôle de gestion des établissements publics et hospitaliers, des collectivités locales et territoriales : gestion organisationnelle, gestion de l'environnement légal et réglementaire, gestion du budget, exécution des dépenses, exécution des recettes, gestion des marchés/contrats, gestion de la comptabilité analytique et gestion des programmes pluri-annuels en AP ou AE-CP.

Entièrement paramétrable, la solution AX-SSP est résolument novatrice, en termes de technologies, d'évolutions organisationnelles et de coûts. Elle offre convivialité et flexibilité dont les acteurs de ce secteur ont besoin.

Complétée par la solution Microsoft Dynamics CRM, l'offre de Gfi permet d'intégrer la relation citoyen et partenaires au système d'information métier.



## **HEONIUM – Jean-François GUYOMARCH**

Tél. 09 74 76 78 21 – Fax. 04 42 29 07 45

e-mail : [contact@heonium.com](mailto:contact@heonium.com) - web : [www.heonium.com](http://www.heonium.com) ; [www.heo-negoce.fr](http://www.heo-negoce.fr)

### **Produits et services présentés :**

#### **Notre métier : intégrateur et expert de la solution ERP open source OpenERP depuis 2005**

**OpenERP** : OpenERP est une suite complète d'applications pour l'entreprise : CRM, gestion commerciale, gestion de projet, gestion d'entrepôt, GPAO, comptabilité, ressources humaines, BI, ... Près de 2 000 modules composent la solution.

Grâce à son approche modulaire, la solution est composée au plus juste tout en conservant la possibilité de l'enrichir au fur et à mesure de l'évolution des besoins de l'entreprise.

OpenERP offre la possibilité de personnaliser l'interface utilisateur et d'intégrer les processus propres à la société en seulement quelques clics.

La mise à disposition des sources d'OpenERP permet de compléter aisément la solution pour répondre exactement aux besoins et aux spécificités du client.

OpenERP est engagé dans le Business Model open source. Il est publié sous licence AGPL.

L'absence de droits de licence fait d'OpenERP une solution très abordable.

**Héo.Négoce** : Construite à partir de la solution OpenERP, Héo.Négoce, construite par Héonium, est une solution métier qui offre une richesse fonctionnelle inégalée comprenant un ERP/CRM, des modules spécialisés pour le secteur du négoce, la documentation fonctionnelle créée par Héonium, une participation au club utilisateurs ainsi que l'hébergement et les services associés.

Basée sur OpenERP pour la partie ERP et sur les modules « négoce » développés par Héonium, cette solution de gestion répond aux spécificités métiers et couvre parfaitement les fonctions de l'entreprise.

A partir d'un seul et même outil, les utilisateurs de Héo.Négoce peuvent désormais obtenir la marge réelle par produit, approvisionner les bons produits au bon moment avec la bonne quantité, bénéficier d'une traçabilité totale et avoir les statistiques et tableaux de bord leur permettant de mieux piloter leur entreprise.

L'absence de droits de licence fait de Héo.Négoce une solution très abordable.

## **HLI – Alassane CISSE**

Tél. 01 46 93 30 50 – Fax. 01 46 93 30 51

e-mail : [acisse@groupe-hli.com](mailto:acisse@groupe-hli.com) - web : <http://www.groupe-hli.com/>

### **Produits et services présentés :**

Le Groupe HLI partenaire Microsoft depuis plus de 15 ans, **présente ses nouvelles offres autour du CRM** : - La gestion commerciale améliorée et déployable sur le Cloud (CRM Online) - La gestion commerciale et des forces de ventes dédiées aux opérateurs de services télécoms - Les services en nearshore du Groupe HLI pour les projets Dynamics CRM **participe au lancement de Dynamics NAV 2013 avec Microsoft.**

Le Groupe HLI complète son offre par des solutions décisionnelles et analytiques basées sur les technologies Microsoft ou SAS et de Workflow basées sur K 2.

Le Groupe HLI, fort d'une expérience de presque 30 ans, d'une implantation en Tunisie, en Espagne et bientôt au Maroc et de l'expertise de ses 120 collaborateurs: - Accompagne ses clients dans la déclinaison de leurs orientations stratégiques afin d'améliorer leur performance et leur rentabilité en s'appuyant sur une démarche qualité certifiée Iso 9001 2008. - Leur Propose une gamme complète de prestations organisées autour de 4 métiers : l'audit et conseil, la gestion de projet, l'intégration de solutions métier, et la TMA ou l'infogérance. Le Groupe HLI, accompagne ses clients autour de leur problématique métier et plus spécialement : - La logistique, la finance, le commercial, la gestion de leur relation client, l'analyse décisionnelle, la mobilité... - En outre pour le secteur des télécom et du CLOUD, la Médiation, la Facturation et une solution modulable naviBilling qui couvre l'ensemble des processus de la souscription des abonnés à leur facturation complexe sur une plateforme unique - Enfin dans la Banque dans l'étude des risques, de Bâle II des scores de risque, la modélisation, ainsi que le marketing quantitatif.

**IBM – Philippe NAESSENS**

Tél. 0810 835 426 – Fax. 0810 835 427

e-mail : [pnaessens@fr.ibm.com](mailto:pnaessens@fr.ibm.com) - web : <http://www.ibm.com/fr/fr/>

**Produits et services présentés :**

Ces dix dernières années, les entreprises ont été confrontées à trois évolutions majeures : l'intégration de leurs organisations à l'échelle mondiale, l'émergence d'un nouveau modèle informatique et la recherche d'innovation. En outre, dans le contexte actuel, les besoins des clients sont parfaitement clairs : réduire les coûts et les risques et assurer leur croissance. C'est ce qu'IBM les aide à faire. En tant que leader technologique au service de l'innovation, IBM accompagne les entreprises et les administrations dans leur transformation en proposant des services et un usage optimisé des technologies - infrastructures hautes performances à utilisation intensive, logiciels - et en dessinant avec elles la meilleure organisation et les procédés les plus pertinents pour optimiser leurs opérations quotidiennes et leurs évolutions stratégiques. IBM apporte ainsi depuis cent ans une vraie valeur ajoutée à ses clients, et construit avec eux une relation sur le long terme.

**IBM GBS est le 1er intégrateur mondial et européen des solutions JD Edwards EnterpriseOne d'Oracle:**

- Un partenariat privilégié de 30 ans, confirmé par Oracle
- Un laboratoire commun de développement à Denver
- Une équipe en France de plus de 50 consultants dédiés aux solutions JD Edwards EnterpriseOne d'Oracle
- Une volonté de développement conjoint IBM-Oracle dans le secteur PME-PMI avec 3 solutions IBM certifiées Oracle accelerate JD Edwards EnterpriseOne pour le marché français.

Les solutions IBM certifiées Oracle accelerate JD Edwards reposent sur :

- Une solution configurée et développée par IBM GBS France
- Un environnement avant vente dédié
- Un environnement de référence
- Un plan de compte français
- Un questionnaire prédéfini
- Des processus métiers prédéfinis et modélisés dans UPK - ...

Les 3 solutions IBM certifiées Oracle accelerate JD Edwards EnterpriseOne pour le marché français  
·Food & Beverage - Agro alimentaire ·Industrial Manufacturing ·Engineering to Order - Gestion à l'Affaire

**IFS FRANCE - Marion LAVERGNE CHADEFAX**

Tél. 01 44 51 57 00

e-mail : [info.fr@ifsworld.com](mailto:info.fr@ifsworld.com) - web : [www.ifsworld.com](http://www.ifsworld.com)

**Produits et services présentés :**

**IFS Applications™ 8**, la dernière version de la suite logicielle ERP complète, modulaire et totalement intégrée d'IFS, qui repose sur des technologies de type SOA et qui offre une expérience utilisateur unique à travers son interface intuitive, IFS Entreprise Explorer.

IFS, l'éditeur mondial d'ERP, axe ses efforts sur l'agilité des entreprises pour couvrir tout ou partie de leurs quatre processus stratégiques suivants : la gestion des services et des actifs, la gestion de la production, la gestion de la chaîne d'approvisionnement et la gestion en mode projet.

IFS Applications™ est exploité chaque jour à la satisfaction de plus de 2000 clients à travers le monde, dans plus de 50 pays avec le support de plus de 2 800 collaborateurs IFS.

En 2011, IFS a réalisé un chiffre d'affaires net de 2.6 milliards de couronnes suédoises (288 millions d'euros).

**INES – Bertrand BUCELLE et Marion DOLISY (contact presse)**

Tél. 0825 157 825

e-mail : [marion.dolisy@planete-com.fr](mailto:marion.dolisy@planete-com.fr)

## **Produits et services présentés :**

### **Solution de gestion des contacts : INES.ContactManager**

INES.ContactManager est la **solution collaborative de gestion de votre réseau relationnel**, c'est-à-dire de tous vos contacts ! L'intégration de votre messagerie et de votre agenda avec votre base de contacts est totale. Vous affectez ainsi des tâches et appels, rédigez notes et rapports, fixez des rendez vous... Vous allez plus vite en **partageant vos documents** et en **créant vos lettres-type**. Ces fonctionnalités permettront à vos équipes de **simplifier leur quotidien en gagnant un temps précieux** ! Vous pouvez **démarrer très rapidement et bénéficier d'une solution simple et complète à la fois**. Celle-ci pourra par la suite évoluer fonction de vos besoins grâce à tous les autres modules des solutions INES.

### **Solution de gestion des campagnes marketing : INES.MarketingManager**

Votre réussite commerciale passe par des **actions marketing ciblées**. INES.MarketingManager vous permet **d'élaborer, lancer, suivre et mesurer l'efficacité** de vos campagnes. Ainsi, ce module vous offre la possibilité de réaliser une **segmentation et un ciblage** multicritères. Vos campagnes seront créées et planifiées très facilement et vous mesurerez directement le retour sur investissement. Les statistiques et tableaux de bord vous permettront d'analyser plus en détails les résultats obtenus. INES.MarketingManager, c'est le moyen simple et efficace de transformer vos prospects en affaires !

### **Solution de gestion des forces de vente : INES.SalesForce**

**Piloter votre force de vente** est essentiel pour **augmenter la performance** de votre activité. C'est aussi la meilleure façon de laisser le moins de place possible au hasard. Avec le module de gestion de force de vente INES, vos commerciaux pourront **suivre de très près leurs contacts et affaires**. Ils gagneront en réactivité lors de l'envoi de leurs devis et ne rateront aucune relance. Les **tableaux de bord** vous permettront de suivre l'évolution de leurs performances. INES.SalesForce, c'est aussi le **CRM de la mobilité** : grâce à nos applications accessibles via un simple navigateur web, vos forces de vente pourront accéder à leur application CRM à n'importe quel moment et de n'importe quel endroit.

### **Solution de gestion commerciale : INES.e-Business Suite**

Piloter votre activité commerciale passe par des prises de décision constantes. INES.e-Business Suite vous permet de **gérer et piloter toute votre organisation au sein d'un même outil**. Depuis le premier contact avec un prospect jusqu'à l'encaissement, vous aurez une **vision à 360° de votre activité** : prospection, suivi d'affaires, émission de devis, bon de commande, bon de livraison, facturation, gestion des stocks et des achats, trésorerie, compte de résultats et tableaux de bord... INES.e-Business Suite **simplifie au quotidien l'ensemble de vos processus de vente** !

### **Solution de gestion du Service et Support Client : INES.CustomerService**

Parce qu'un client satisfait sera toujours plus fidèle, INES.CustomerService vous permet d'**accroître la satisfaction de vos clients**. Vous pourrez **centraliser l'ensemble des demandes** de vos clients et **affecter vos ressources** en fonction des priorités. Vos taux de satisfaction et de fidélisation s'en trouveront ainsi améliorés grâce à un traitement simplifié et accéléré des réclamations. INES.CustomerService, c'est aussi un **outil de pilotage** de votre qualité de service et du respect de vos engagements. Et comme tous les modules INES, sa mise en place est rapide, et son utilisation intuitive : vous pouvez en bénéficier très prochainement !

INES est l'un des pionniers des **applications collaboratives et du mode SaaS** (Software as a Service). Dès 2001 en France, INES propose aux entreprises une suite d'applications web destinées à **l'amélioration des processus de vente, de marketing et de service client**. Couvrant la **gestion de la relation client (CRM)** mais également la **gestion commerciale et la gestion de projets**, les applications INES, proposées en mode hébergé (SaaS) ou en mode Intranet, permettent **d'améliorer la productivité des entreprises tout en assurant la sécurisation de leurs données**.

INES possède plusieurs bureaux en propre en : France, Suisse, Espagne, Uruguay ainsi qu'un réseau de partenaires et de distributeurs présent dans de nombreux pays : Brésil, Angleterre, Canada, Mexique, Argentine, Colombie, Portugal, Italie.

En savoir plus : [www.ines.eu](http://www.ines.eu)

**INFOCLIP – Laurent AZOULAY**

Tél. 01.43.18.19.20 – Fax. 01.43.18.19.29

web : [www.infoclip.com/www.blog.infoclip.com](http://www.infoclip.com/www.blog.infoclip.com)

**Produits et services présentés :**

**L'offre Sap Business By Design et Sap Business One**

**Sap Business by Design** : SAP Business ByDesign est un logiciel de gestion d'entreprise proposé à la demande. Il s'adresse aux PME qui souhaitent utiliser des applications de gestion à grande échelle sans mettre en place une infrastructure informatique de grande envergure. Ce type de solution, appelée SaaS (Software as a Service), ne réclame aucune mise à niveau, maintenance, ni avance. Gestion, contrôle et maintenance sont assurés par nos soins. Ainsi, vous économisez du temps et de l'argent : nous nous occupons de la mise en œuvre, de la prise en charge et de la maintenance du système.

**Sap Business One** : L'application SAP Business One est développée pour aider les PME à répondre aux besoins spécifiques à leur secteur d'activité. Contrairement aux autres solutions destinées aux petites entreprises, SAP Business One est une application unique qui gère toute une entreprise, sans nécessiter d'installations supplémentaires ou d'intégration complexe de modules tiers.

SAP Business One intègre les module suivants : Gestion Comptable et financière, Gestion de la qualité et de la production, gestion de la relation client (CRM), Achats et Reporting.

## INFODATA – Eric TERNIER

Tél. 01 64 30 62 54 – Fax. 01 64 30 01 78

web : [www.infodata-group.eu](http://www.infodata-group.eu) - [www.integrrix.info](http://www.integrrix.info)

### Produits et services présentés :

Créé en 1987, Infodata-group est éditeur de la **solution ERP integrrix** et d'informatique embarquée always-on. Constitué de 9 sociétés réparties au Luxembourg, en France et en Belgique notre croissance s'est fondée sur l'idée d'un partenariat renforcé entre nos clients et nos filiales respectives.

La confiance que nous accordent nos clients depuis plus de 25 ans nous a permis d'évoluer constamment pour leur assurer au quotidien un service et une écoute de qualité afin de répondre à leurs besoins spécifiques, où à l'intégration des nouvelles technologies. Avec plus de 60 personnes affectées aux développements et à la maintenance des applications, nos clients sont assurés de toujours obtenir une réponse rapide et professionnelle à leurs demandes.

A ce jour, avec plus de 1000 clients répartis en Europe mais aussi en Afrique, Infodata-group a su prouver sa compétence et son expertise dans les métiers les plus divers.



- Acteur de renom depuis 1987 dans l'expertise en informatique de gestion pour PME/PMI/TPE
- Une solution modulaire offrant une grande flexibilité de configuration et de développements spécifiques
- 100% des codes sources livrés à nos clients
- 8,5 millions d'euros de CA consolidé
- 70 personnes dont plus de 60 sont affectées au développement, à la maintenance et à l'audit.
- Plus de 1000 clients en Europe / Afrique
- Un « turn-over » proche de zéro pour un savoir-faire conservé
- Une synergie dans la maîtrise des nouvelles technologies
- Une stabilité financière autonome
- Un maximum de garantie pour l'avenir de nos clients

## **INFO SERVICE EUROPE – Mr RIBARD**

Tél. 01 30 17 00 28 – Fax. 01 30 17 17 49

e-mail : [info@ise.fr](mailto:info@ise.fr)

### **Produits et services présentés :**

#### **Dématérialisation de Données et de Documents**

**Bulletin de paie dématérialisé** : tout le processus de l'accompagnement du projet jusqu'au dépôt dans le coffre fort salarié en conformité avec la loi n°2009-526 du 12 mai 2009 - partenaire Digiposte

**Facture dématérialisée** : tout le processus de dématérialisation des factures avec la traçabilité jusqu'à l'archivage légal en conformité avec l'article 289V du CGI.

#### **Numérisation de Document avec workflow**

Numérisation de Documents papier et de microfiches avec indexation. Différents formats et dossiers.

#### **Archivage électronique**

Indexation et conservation sur serveur sécurisé

Accès sécurisés, restriction et gestion des accès

Consultation multicritères et gestion facile multifonctions des documents électroniques

Restriction d'accès, Data Center sécurisé

Création de support numérique autonome et indépendant

Archivage légal à valeur probatoire / coffre fort électronique

#### **Editique**

Impression, mise sous pli, routage

#### **Reprographie numérique**

Quadri, tous formats

Atelier de reliure et façonnage

#### **Type de données et de Documents**

Etats comptables, bulletins, de paie, relevé de points, factures clients, factures fournisseurs, DADSU, dossiers du personnel, contrats de travail



## **INTERSYSTEMS – Robert BIRA**

Tél. 06 20 86 14 63/01 77 49 16 00 - Fax. 01 47 76 02 63

e-mail : [David.Majster@intersystems.com](mailto:David.Majster@intersystems.com) – web : [www. InterSystemsBenelux.com](http://www.InterSystemsBenelux.com)

### **Produits et services présentés :**

Fondé en 1978, InterSystems Corporation est un éditeur de logiciels présent dans plus de 25 pays et dont le siège se trouve face au MIT(\*), à Cambridge (Massachusetts-États-Unis).

Nos technologies avancées de base de données, d'intégration applicative et d'informatique décisionnelle sont utilisées dans les secteurs de la santé, des services financiers, des télécommunications et autres domaines nécessitant le nec plus ultra en matière de fiabilité et de performance.

Nous comptons parmi nos clients TD Ameritrade, British Telecom, Cleveland Clinic, le Crédit Suisse, la Deutsche Bank, le Johns Hopkins Hospital, Kaiser Permanente, Volvo, Prudential Insurance Company, le département de la défense américain, ainsi que des milliers d'autres entreprises et organisations parmi les plus performantes de leur secteur.

Nous répondons également aux besoins des principaux éditeurs de logiciels applicatifs, qui utilisent nos innovations pour se procurer un avantage compétitif décisif. Nous comptons parmi nos partenaires Epic Systems, Fiserv, GE Healthcare, Infor et des centaines d'autres éditeurs à travers le monde.

### **Logiciels de pointe pour des applications révolutionnaires**

Nos produits offrent une performance et une simplicité inégalées car nous avons développé des technologies de pointe dont vous ne trouverez pas l'équivalent chez nos concurrents.

**InterSystems Caché®** est la base de données orientée Objet la plus rapide au monde et le premier moteur de base de données utilisé dans des applications médicales. Elle permet également d'extraire la connaissance et d'exploiter de manière intelligente les données non-structurées.

**InterSystems Ensemble®** est une plate-forme EAI/ESB/SOA sans équivalent pour l'urbanisation, l'intégration applicative et le développement de nouvelles applications connectées.

**InterSystems DeepSee™** est une technologie unique qui permet aux solutions basées sur InterSystems Caché ou Ensemble de bénéficier immédiatement de fonctionnalités décisionnelles temps réel.

### **Support international et suivi personnalisé**

InterSystems est une société qui n'est pas cotée en Bourse et qui n'est pas focalisée sur des objectifs financiers trimestriels. Depuis plus de 30 ans, InterSystems travaille avec succès, sur le long terme, au développement de ses partenaires.

Lorsque vous devenez partenaire d'InterSystems, vous découvrez que la principale motivation de nos collaborateurs est de vous aider à réussir. Nous fournissons un large éventail de formations en ligne et en salle ainsi que l'accès 24h/24 et 7j/7 à un support technique mondial, animé par des spécialistes de nos produits.

(\* ) *Massachusetts Institute of Technology*

## ICDSC – Florence NAUDIN

Tél. 01 34 58 27 85

e-mail : [commercial@icdsc.com](mailto:commercial@icdsc.com)- web : [www.icdsc.com](http://www.icdsc.com)

### Produits et services présentés :

ICDSC créée en 1988 est éditeur de logiciels spécialisé dans les domaines de l'EDI, la dématérialisation et la Supply Chain. ICDSC accompagne les sociétés, dans l'administration, l'exploitation et l'optimisation de leurs données stratégiques.

Nos offres s'adressent aux entreprises de tous secteurs d'activités et de toutes tailles.

ICDSC vous propose une gamme complète de solutions autour de l'EDI :

- EdiTrust Server : Plateforme de gestion des flux EDI
- EdiTrust SaaS : Hébergement de la traduction et des flux de communication
- WebEdiTrust : Solution webedi
- DemaTrust : Solution de dématérialisation fiscale des factures

Nous proposons également une large gamme de services, conseil, formation, assistance technique, régie.

Notre offre de dématérialisation, DemaTrust existe en mode licence ou hébergée et a été qualifiée par GS1. Cette offre s'accompagne d'une solution d'archivage légal, Archiv'Trust.



Nos solutions autour de la Supply Chain répondent aux problématiques liées à la gestion d'entrepôt ainsi qu'à la gestion des flux Just In Time.



- Proflux WMS : Application de gestion d'entrepôt
- Syflux : Application qui gère les flux logistiques Just In Time

Nos solutions sont déployées en Europe, Amérique du Sud, USA, Russie et nous assurons une assistance 24/7.

Quelques références : HEULIEZ, BORDE, COURVOISIER, LEAR, MICHELIN, KARCHER, SMOBY, LEROY MERLIN, VALEO ...

## **ITESOFT – Anne MAUBOUSSIN**

Tel : 01 55 91 98 98 – Fax. 01 55 91 99 10

email : [anne.mauboussin@itesoft.com](mailto:anne.mauboussin@itesoft.com)

### **Produits et services présentés :**

**ITESOFT.Share** - plateforme de stockage, d'archivage et de circulation automatique des documents - permet aux entreprises de basculer leurs processus métiers du papier vers le web. S'appuyant sur les fonctionnalités de capture de documents et de lecture automatique de données de ITESOFT.FreeMind en amont du processus dématérialisé, cette application logicielle procure une performance d'automatisation optimale pour les processus comptabilité fournisseurs, achats, ressources humaines, relation clients... L'intégration de ITESOFT.Share avec les autres applications métiers, comme les ERP et les CRM, assure une maîtrise totale et une traçabilité de bout en bout des processus métiers de gestion de documents et de flux d'information, tout en améliorant drastiquement leur efficacité.

**ITESOFT.FreeMind Enterprise** : solution de capture intelligente de documents qui transforme automatiquement l'intégralité du flux des documents entrants en données utiles et exploitables pour l'exécution d'un processus métier. La fameuse société de consulting PENTADOC a distingué ITESOFT.FreeMind Enterprise dans son test comparatif en décernant au logiciel le prix de la meilleure performance en classification automatique des documents et extraction de données.

**ITESOFT. FreeMind for Invoices** : solution de capture et traitement automatique de 100% des factures fournisseurs (papier, EDI, PDF, XML...). ITESOFT. FreeMind for Invoices convertit des factures fournisseurs en transactions électroniques, les rapproche des bons de commande, les intègre directement dans vos progiciels de gestion intégrés (ERP) ou, pour les factures sans commande notamment, les distribue par e-mail vers le workflow adapté pour validation et imputation.

**ITESOFT.Dashboard** : application apportant une vision globale et un contrôle sur le processus Purchase-to-Pay.

**ITESOFT.Ispid** : solution de traitement automatique des documents de règlements: chèques, TIPS, coupons privatifs (OCR ou Code barre), traites, chèques cadeaux, titres restaurants, chèques vacances...

### **Trois rendez-vous ITESOFT sur le Salon Solutions :**

- Un espace pour vous accueillir: **stand D43**

- **Un atelier pour assister à notre démo live:** la performance d'automatisation du traitement des documents entrants pour les processus comptabilité fournisseurs, achats, ressources humaines, relation clients... Le 3 octobre à 14h00.

- Une présentation des **résultats de la 4<sup>ème</sup> édition du Baromètre Dématérialisation - Finance – AFDCC, APDC, DFCG, ITESOFT en partenariat avec Canon et ERP Infos – lors de la Conférence « Conduire de bout en bout un projet de dématérialisation de factures entrantes et sortantes : les bonnes pratiques »**. Le 3 Octobre à 09h45.

Créé en 1984, ITESOFT est un éditeur de logiciels, numéro 1 français et leader mondial\* sur le marché de l'automatisation des processus par la capture et le traitement automatique des documents. La mission d'ITESOFT est de rendre plus fluides, simples et rapides les processus d'entreprise reposant sur l'échange de documents d'affaires.

ITESOFT propose une offre logicielle complète et modulable de capture, traitement automatique, stockage, consultation et distribution électroniques des documents entrants. Les solutions ITESOFT accroissent de manière forte et mesurable l'efficacité des processus métiers basés sur des flux documentaires papier ou électroniques (Purchase to Pay, Order to Cash, traitement des courriers et dossiers clients,...). Elles permettent à leurs clients de gagner en productivité, de réduire les coûts de traitement de leurs documents et de garantir la fiabilité et la traçabilité des traitements de bout en bout. \*(source : Harvey Spencer Associates 2010)

## IVALUA – Gérard DAHAN/Aurélie LUCAS

Tél. : 01 64 86 44 75/54 90

e-mail : [flu@ivalua.com](mailto:flu@ivalua.com)/[alu@ivalua.com](mailto:alu@ivalua.com)

### Produits et services présentés :

Ivalua Buyer est une **suite logicielle e-achats** de référence, avec plus de 100 projets déployés avec succès au sein d'entreprises de tous secteurs d'activité.

La philosophie d'Ivalua Buyer est d'être résolument tournée vers l'utilisateur final, car nous en sommes convaincus : l'enjeu d'un outil e-Achats est son adoption sur le long terme par le maximum d'utilisateurs. C'est pourquoi tout est mis en œuvre chez Ivalua pour que nos outils soient à la fois **simples d'utilisation, clairs et attractifs**, tout en étant fonctionnellement riches.



La nouvelle version de cette suite logicielle, Ivalua Buyer V7, conçue par des experts achats et intégrant les toutes dernières technologies web, s'est développée autour de 3

axes majeurs : les évolutions ergonomiques pour garantir un confort maximal aux utilisateurs, des enrichissements fonctionnels pour répondre au plus près aux problématiques de nos clients et l'autonomie d'administration et de paramétrage pour une plus grande flexibilité d'utilisation.

Conçue dès le départ comme une solution intégrée innovante, Ivalua Buyer V7 couvre l'ensemble de la chaîne de valeur achats, grâce à de nouveaux modules et de nouvelles technologies, et peut être déployée par étape grâce à son découpage en modules fonctionnels.

### Les 14 fonctions clés couvertes par Ivalua Buyer V7 :

Analyse des dépenses

Tableaux de bord achats

Plans d'actions et suivi des gains achats

Achats de prestations intellectuelles

E-sourcing / Enchères

Gestion de contrats

Maitrise du risque fournisseurs

Evaluation de la performance fournisseurs / Plans de progrès

Référentiel fournisseur / Portail fournisseur

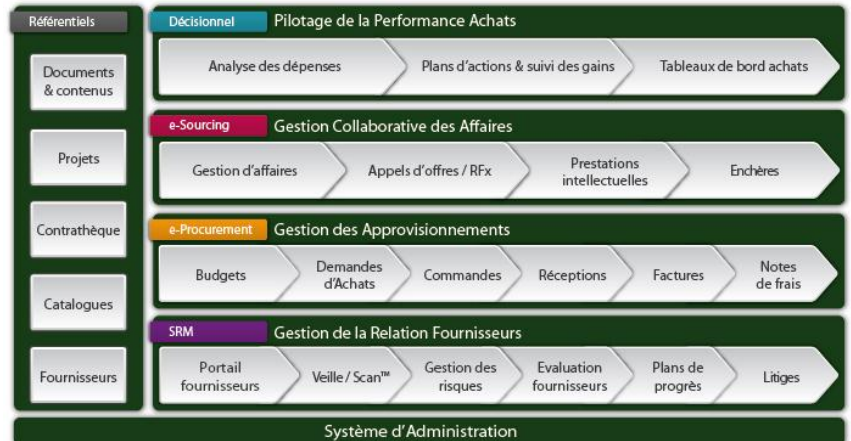
Gestion de factures

E-procurement

Notes de frais / Achats de voyages

SCAN™ / Contenus et documents

Système d'administration



**JAVISTA – Jean-Baptiste COMBET/Florie ROQUET**

Tél. 01 42 68 37 45/62 93

e-mail : [contact@javista.com](mailto:contact@javista.com)/[jcombet@javista.com](mailto:jcombet@javista.com)/[florie.roquet@javista.com](mailto:florie.roquet@javista.com)

**Produits et services présentés :**

- Solution Microsoft Dynamics CRM : progiciel de gestion offrant des fonctionnalités de gestion des ventes, du marketing et du service client.
- Mise en œuvre de projets autour de la solution Microsoft Dynamics CRM.
- Mise en œuvre de solutions associées de Business Intelligence (Microsoft SQL BI), de Portails (Microsoft Sharepoint).

## **JOUVE – Christèle BLAY/Sivlvy BIKOK**

Tél. 01 44 76 54 43

e-mail : [cblay@jouve.fr](mailto:cblay@jouve.fr)

### **Produits et services présentés :**

#### **- Gestion des documents entrants et circulants**

Le Groupe Jouve vous propose des prestations réalisées à partir d'une plateforme de gestion des flux documentaires couvrant le cycle complet du document dans votre organisation : - Reconnaissance par voting multi ICR-OCR (Intelligent Character Recognition - Optical Character Recognition) - Gestion multilingue (plus 20 langues) - Procédures de contrôle industrialisées (complétude, cohérence, conformité) - Portails d'échange client-prestataire : o Reporting et pilotage de production en temps réel o Traçabilité des documents o Demandes d'évolutions fonctionnelles o Gestion d'incidents - Capacité de traitement sur sites client - Sites de traitement multi-shore en propre : Roumanie, Pologne, Sénégal, Madagascar, Inde, Chine - PCA/PRA (Plan de Continuité d'Activité/ Plan de Reprise d'Activité)

#### **- Gestion des moyens de paiement**

Prestations moyens de paiement pour les administrations, entreprises et leurs banques

- Réception, ouverture, tri par lots, contrôle de conformité
- Dématérialisation et acquisition de vos paiements en multi-mode : -Plateforme de télécollecte des images chèques -Capture décentralisée au plus près du remettant via un maillage national - Centralisation des flux physiques sur sites industriels Jouve
- Vidéo codage et ajustement des remises en France (multi-shore ou travail adapté sur demande)
- Remise en banque (TLMC)
- Transmission automatisée des flux pour mise à jour des comptes clients
- Externalisation de back office moyens de paiement : lettrage des comptes, gestion des relances en cas d'impayés

Prestations pour le compte exclusif des banques

- Traitement de réconciliation physique/logique
- Présentation en compensation et transfert des flux vers le système interbancaire
- Archivage ou remise physique des chèques
- Destruction physique suivant un protocole sécurisé
- 

#### **- Gestion de back offices**

Jouve propose les solutions les plus adaptées pour accomplir au quotidien les actes de gestion liés au cycle de vie de vos contrats clients : - Prise en charge de traitements métiers simples ou complexes - Prestations réalisées dans nos centres de compétences ou sur site- Gestion des opérations directement sur vos applicatifs métiers ou sur des applicatifs mise en œuvre et hébergés par Jouve Le Groupe s'appuie sur des centres de compétences spécialisés répartis sur 15 sites en France et 5 multi-shore en propre (Roumanie, Pologne, Sénégal, Madagascar, Inde, Chine).

Les prestations Jouve s'inscrivent dans une démarche d'amélioration des niveaux de service définis contractuellement (SLA, QoS) et intègrent la mise à disposition d'outils avancés de pilotage.

#### **-Numérisation experte**

Grâce à son offre unique de numérisation experte, Jouve apporte des solutions clé-en-main pour vos projets de numérisation, de conversion et de valorisation de fonds documentaires sensibles. Notre champ d'intervention couvre le conseil en phase d'étude et de cadrage des projets, la réalisation des traitements experts ainsi que la mise en œuvre des solutions de diffusion.

Jouve propose des solutions hautement adaptatives qui s'appuient sur la maîtrise de technologies innovantes et sur un savoir-faire sans équivalent. Jouve s'appuie sur les atouts suivants : - Des équipes techniques spécialistes du traitement de l'image et de la colorimétrie ICC - Un parc de scanners adapté (Zeutschel, Kodak, Qidenus et i2S DigiBook) - Des technologies exclusives de traitement de l'image - Une expertise reconnue de la conversion multiformats (JPEG 2000, ALTO, EPUB ...) - Des locaux de production sécurisés et climatisés avec contrôle d'hygrométrie - Des unités mobiles de numérisation sur site client - Des sites de traitement multi-shore en propre (France, Roumanie, Pologne, Sénégal, Madagascar, Inde, Chine) - Des unités internationales rompues à la gestion de projets multilingues (plus 20 langues)- Des opérateurs spécialistes des documents patrimoniaux

## **JSI BUSINESS SOLUTIONS – Corinne TRAPP**

Tél. 01 55 64 19 20 – Fax. 01 45 34 12 18

e-mail : [corinne.trapp@jsi-groupe.com](mailto:corinne.trapp@jsi-groupe.com) – web : [www.jsi-groupe.com](http://www.jsi-groupe.com)

### **Produits et services présentés :**

L'équipe JSI Business Solutions est dédiée à la mise en œuvre de projet, en mode forfait, de solutions d'entreprises de Microsoft. Pour répondre à vos besoins, nous vous proposons les solutions répondant à vos problématiques de A à Z :

- **Microsoft Dynamics CRM** est une solution de **Gestion de la Relation Client** intuitive qui s'adapte à la façon de travailler de vos collaborateurs et à votre entreprise grâce à 3 modules : **Ventes, Marketing et Service Clients**. Puissante et évolutive, la plate-forme Microsoft Dynamics CRM intègre les spécificités de votre approche client, quelle que soit la taille de votre entreprise et vos choix d'implémentation – sur site, en ligne ou en mode hébergé.
- SQL Server, la **plateforme Business Intelligence de SQL Server 2012** fournit une infrastructure, conçue pour monter en charge, permettant à l'informatique de mettre en place du **décisionnel** au sein de l'ensemble de votre organisation et d'apporter une information utile et ciblée pour chaque utilisateur.
- **Microsoft SharePoint 2010** est une plateforme qui permet aux personnes de collaborer plus efficacement et ainsi d'accroître leur productivité. Cet outil facilite la gestion de l'information et collaboration professionnelle au sens le plus large et aide vos collègues, vos partenaires et vos clients à partager plus efficacement.
- **O'Mis** est un outil puissant **d'importation de données** conçu spécifiquement pour la solution de Gestion de la Relation Client, **Microsoft Dynamics CRM**. Ce connecteur pour **SQL Server Integration Services** (SSIS) vous permet de migrer vos données depuis n'importe quelle source de donnée vers Microsoft Dynamics CRM. Il vous apporte également la possibilité d'interfacer votre système d'information avec votre CRM à l'aide de flux planifiés.
- **O'Val** est un accélérateur personnalisable développé sur la suite complète de Gestion de la Relation Client, Microsoft Dynamics CRM. Notre proximité et notre connaissance du métier de nos clients du **secteur financier** nous ont conduits à développer une solution métier dédiée au **Private Equity**. O'Val est l'outil qui vous garantit la conformité des informations de vos clients et de votre entreprise. De plus, son intégration dans l'environnement Microsoft « Office » permet une prise en main rapide et facile par l'ensemble de vos collaborateurs.

**KARDOL – Christophe DE GARIDEL**

Tél. 04 72 19 27 72

e-mail : [contact@kardol.fr](mailto:contact@kardol.fr)- web : [www.kardol.fr](http://www.kardol.fr)

Produits et services présentés :

Spécialiste de l'ERP Sage X3, le Groupe Kardol est l'un des leaders de sa distribution en France. Fort d'une longue expérience de certains métiers, Kardol a bâti des solutions complètes dédiées à certaines activités : automobile, plasturgie, pharmacie-cosmétique et chimie.

Certaines ont fait l'objet d'enrichissements fonctionnels dans le courant de l'année.

Ainsi, la solution Automobile pour Sage ERP X3, dédiée aux sous-traitants de l'industrie automobile de rangs 1 et 2, s'est elle enrichie de l'EDI Achat.

La solution Chimie pour Sage ERP X3 prend, elle, en compte la norme REACH à tous les niveaux. Autres solutions

**Kardol a aussi construit des modules complémentaires à Sage ERP X3 qui ont eux aussi évolué dans les mois passés.**

- **Nouveau module PIC/PDP pour Sage ERP X3**
- **Enrichissement du module de Prévision des ventes (Forecast) pour Sage ERP X3**
- **Evolution technologique du module de gestion des terminaux radio-fréquences ADX-Com**



## **KEYNECTIS – Carole DROBINSKI**

Tél. 01 55 64 22 85

e-mail : [caroline.drobinski@keynectis.com](mailto:caroline.drobinski@keynectis.com)

### **Produits et services présentés :**

#### **Letreco, le service de Lettre Recommandée AR 100% électronique de Keynectis**

Suite à la publication en 2011 du décret 2011-144 sur la lettre recommandée électronique (LRE), il est désormais permis d'envoyer un courrier recommandé de manière 100% numérique, pour l'expéditeur comme pour le destinataire, tout en bénéficiant de la même valeur juridique qu'un recommandé traditionnel.

Encore fallait-il créer, développer et garantir le dispositif conjuguant services numériques et services de confiance ...**C'est chose faite aujourd'hui avec LETRECO® de Keynectis.**

A l'heure où il convient d'être toujours plus réactif tout en réduisant les coûts, la LETRECO® apporte des bénéfices significatifs aux entreprises et professionnels : des économies d'au moins 40% sur leur budget Lettre Recommandée avec Accusé de Réception (LRAR), une efficacité accrue dans la gestion de leurs flux contractuels ou juridiques grâce à l'immédiateté du numérique, une preuve opposable de la remise et du contenu du courrier garantie par un tiers de confiance, et un suivi en temps réel de l'échange.

**LETRECO® est un service de courrier recommandé 100% électronique garanti par Keynectis en tant que Tiers de Confiance.**

#### **LETRECO® certifie notamment :**

- La constitution et la conservation des preuves électroniques de dépôt et d'envoi du courrier ;
- La signature électronique, par le destinataire, du bordereau d'accusé de réception qui manifeste ainsi de son consentement à recevoir le courrier électronique ;
- Le suivi en temps réel du courrier ;

L'envoi indiv

- Pour utiliser LETRECO®, en tant qu'expéditeur ou destinataire, il suffit d'un simple navigateur internet et d'une adresse e-mail. Les émetteurs et destinataires iduel ou en nombre. n'ont plus besoin d'attendre au guichet pour poster et recevoir leur courrier.

L'offre est présentée en détail sur le portail [www.letreco.fr](http://www.letreco.fr)

Keynectis est un éditeur de logiciels et de services de confiance en ligne, spécialisé dans le domaine de la protection des échanges numériques. Pionnier du SaaS (Software as a Service) et bénéficiant de plus de 12 ans d'activité, Keynectis protège les identités numériques et assure l'intégrité des documents et des communications numériques, au profit des gouvernements, industriels, institutions financières et in fine au bénéfice des usagers dans un monde connecté. Avec plus de 100 millions d'identités numériques protégées, Keynectis est le leader européen des technologies et services de confiance.

En 2011, Keynectis a racheté OpenTrust, leader des logiciels d'infrastructure de confiance pour les entreprises et les administrations. Pour en savoir plus [www.keynectis.com](http://www.keynectis.com)

## **LA POSTE – Thierry PAROCHE**

Tél. 01 55 44 00 00 – Fax. 01 55 44 33 00

e-mail : [thierry.paroche@laposte.fr](mailto:thierry.paroche@laposte.fr) - web : [www.laposte.fr](http://www.laposte.fr)

### **Produits et services présentés :**

Société anonyme à capitaux 100% publics depuis le 1<sup>er</sup> mars 2010, La Poste exerce de nombreuses activités, structurées en quatre métiers : le Courrier, le Colis express, La Banque Postale et l'Enseigne La Poste. Le Courrier est la principale activité du groupe La Poste avec 11,5 milliards d'euros de chiffre d'affaires en 2010 et 26 milliards d'objets acheminés par an.

Papier ou numérique, local ou international, clé en main ou sur-mesure... La Poste met à la disposition des entreprises l'ensemble de ses expertises et de ses solutions pour répondre à leur problématique de relation client.

Tiers de confiance dans les échanges numériques comme dans les échanges de courrier physique, La Poste sera présente sur le salon avec DIGIPOSTE une solution globale d'envoi/réception, d'archivage et de partage des documents numériques sécurisés pour une nouvelle façon de gérer le quotidien. A la clé : simplification de la vie quotidienne, gain de temps, facilitation et sécurisation des échanges numériques, conservation des documents personnels.

#### **DIGIPOSTE, un service « trois en un » pour simplifier la vie quotidienne, grâce à :**

- Une boîte aux lettres numérique et sécurisée. Grâce à elle, le destinataire ne recevra que le courrier émanant d'émetteurs qu'il aura choisis. Il ne s'agit donc pas d'une boîte aux lettres dotée d'une adresse publique, ce qui garantira l'absence de spam. Ces documents auront une valeur probante.

- Un coffre intelligent, qui permet un classement automatique des documents reçus sur la base du plan de classement personnalisé, puis l'archivage de tous les documents reçus dans les meilleures conditions de sécurité et de confidentialité.

- Un espace de partage, permettant de mettre des documents à disposition d'interlocuteurs (entreprises, administrations ou proches) choisis.

#### **DIGIPOSTE, un service « trois en un » qui facilite les échanges numériques des particuliers et des entreprises.**

DIGIPOSTE simplifie la vie numérique des particuliers en leur proposant un espace unique, accessible via un accès sécurisé. L'ouverture d'un compte DIGIPOSTE ainsi qu'un espace d'3 Go est gratuite, il suffit de se connecter sur [laposte.fr/digiposte](http://laposte.fr/digiposte) pour y accéder. Les particuliers ont dès lors accès à une offre globale sécurisée de réception, d'archivage et de partage des documents numériques professionnels et personnels. Ils gardent également, à tout moment, la possibilité de changer d'avis et de recevoir à nouveau les documents sous format papier.

#### **DIGIPOSTE est un nouveau canal de communication entre les entreprises et leurs salariés.**

DIGIPOSTE ouvre un nouveau canal de communication avec les salariés d'une entreprise pour l'ensemble de leurs documents importants : bulletins de paie, contrats de travail, attestations de salaire, justificatifs divers...

Un bénéfice partagé : simplification des échanges, automatisation des processus, transmission numérique de documents, de leur réalisation jusqu'à l'archivage et au final réduction des coûts.

#### **DIGIPOSTE optimise la relation client des expéditeurs de courrier en grand nombre.**

Pour tous les grands expéditeurs de courriers, DIGIPOSTE permet d'optimiser la relation client avec tous ceux qui auront choisi de recevoir leurs documents par voie numérique. Pour ces entreprises, c'est la garantie de la réception du document dans la boîte aux lettres numérique du destinataire et donc de sa lecture, et non pas sa simple mise à disposition pour consultation sur un site Web. C'est aussi une perspective de développement de nouveaux usages sur le canal numérique (notamment face à la croissance du spamming et du phishing), grâce à sa dimension sécurisée (authentification de l'émetteur et du destinataire, intégrité du message...) : avec DIGIPOSTE, les échanges numériques sont sécurisés, nous sommes dans l'univers de « l'Internet de confiance ».

### **NOUVEAU ! Maintenant un PRO ou une TPE peut ouvrir un compte DIGIPOSTE !**

Digiposte est désormais également disponible en version mobile sur l'APPSTORE

DIGIPOSTE, c'est, au 1er septembre 2012

- 422 000 comptes ouverts par des particuliers

- Une solution choisie par des partenaires majeurs des secteurs : de la banque (Crédit Mutuel Arkéa, La Banque Postale, Axa, Caisse d'Epargne), - des services (ADP, Acadomia, Redcats, Veolia Environnement,) - de la gestion documentaire d'entreprise (DATA SYSCOM, COFAS, ISE, Microlist, Docapost, Edokial ...) et aussi L'Oréal, EADS, Technip,...

## **LCS GROUP - Olivier RIATTO**

Tél. 01 48 58 12 30 – Fax. 01 48 58 15 47

e-mail : [oriatto@lcsgroup.fr](mailto:oriatto@lcsgroup.fr) - web : [www.lcsgroup.fr](http://www.lcsgroup.fr)

### **Produits et services présentés :**

LCS GROUP est une SSII créée en 1998, aux Domaines d'expertise suivants :

- Intégration et Déploiement ERP : CEGID, EBP.
- Audit & Conseil
- Développement d'applications spécifiques
- Déploiement et administration Systèmes & Réseaux
- Sécurisation des accès et des échanges
- Hébergement de solutions : LCS Cloud services.
- Formation et Support utilisateurs

LCS GROUP bénéficie d'une reconnaissance des éditeurs :

Cegid Business Gold Partner sur les domaines GPAO/ Gestion commerciale/ Gestion d'affaire/ Paie RH / Finances

Centre de compétence EBP, Gold partenaire sur les solutions Open Line Gestion commerciale / Comptabilité

Intégrateur Report One : solution de BI destiné aux PME/PMI

Microsoft Gold Partner certified

SonicWall Gold Partner

F-Secure Gold Partner

LCS GROUP permet à ses clients de bénéficier d'un véritable service informatique dédié, adapté à leur taille, leur infrastructure mais également à leurs besoins d'évolutions technologiques.

LCS GROUP en chiffres : 70 collaborateurs, 7.5 Me de CA, + de 1000 clients

**LEARCH – Serge RAUCH**

Tél. (+352) 26 30 81 1, Fax: (+352) 26 30 81 81

e-mail: [contact@learch.eu](mailto:contact@learch.eu)

**Produits et services présentés :**

Learch, tiers-archivageur luxembourgeois filiale des Postes et Télécommunications luxembourgeois, propose **un service d'archivage légal et opérationnel en accord avec les lois françaises et européennes. Ce service bénéficie du contexte luxembourgeois de discrétion et de surveillance (PSF) associé à la sécurité (ISO/IEC 27001) et aux garanties de service de Learch.**

La qualité de l'offre Learch est reconnue en France par les professionnels du secteur (E-DOCS AWARD 2012 DOCUMENTATION/FEDISA) ainsi que par nos clients français et européens, grands groupes et PME, actifs dans l'industrie, la finance, la santé, le secteur public et la défense par exemple.

**LUNDI MATIN – Benjamin CHALANDE**

Tél. 04 84 25 80 20 – Fax. 09 72 11 19 79

e-mail : [chalande.benjamin@lundimatin.fr](mailto:chalande.benjamin@lundimatin.fr) - web : [www.lundimatin.fr](http://www.lundimatin.fr)

**Produits et services présentés :**

Ergonomie, forte modularité, tels sont les atouts qui ont fait le succès de **la solution LMB** (Lundi Matin Business). Mais également un périmètre fonctionnel des plus complet : Gestion des clients, des fournisseurs, édition des documents commerciaux (devis, facture, bons de livraison, etc.), gestion multi stocks et multi tarifs. L'architecture Web 2.0 utilisée par LUNDI MATIN offre l'avantage particulier d'un déploiement instantané de l'application, une compatibilité accrue, et une sécurité optimale. Cette spécificité permet le développement efficace des fonctionnalités d'échanges et de partage avec les plateformes e-commerce : Gestion de la logistique, des expéditions, transfert en comptabilité, gestion de la trésorerie, gestion des dossiers techniques et administratifs ...

LUNDI MATIN , SAS créée en 2007 et jouissant d'un fort taux de croissance, conçoit des outils de gestion et de collaboration innovants à destinations des entreprises de toutes tailles. Basée à Montpellier, LUNDI MATIN est une startup qui n'en finit plus de surprendre. Plus de 40 000 entreprises ont déjà fait l'expérience de LMB, la solution de gestion commerciale des TPE/PME, 100% en ligne.

## **MASAO – Laurent SALAMA**

Tél. 01 45 05 11 75

e-mail : [Laurent.Salama@masao.eu](mailto:Laurent.Salama@masao.eu)

### **Produits et services présentés :**

MASAO est une jeune société de service créée en janvier 2006 par deux associés, Eric SOLDATI issu du monde du CRM et Olivier PEIFFER issu du monde du décisionnel. Aujourd'hui MASAO réalise plus de 3M€ de CA et compte une quarantaine de consultants experts qui interviennent sur les problématiques CRM, BI et Collaboratives d'une centaine de clients répartis en France et en Espagne.

#### **La qualité de service Masao**

Les consultants MASAO accompagnent ses clients sur l'ensemble de la chaîne projet de l'analyse jusqu'à la formation. MASAO place la satisfaction de ses clients au centre de ses prestations. Il ne s'agit plus uniquement de bien faire son travail mais d'instaurer une véritable relation de confiance auprès de ses clients afin de ne plus être un simple prestataire mais un véritable partenaire de leurs solutions informatiques.

Dans ce cadre, chacun de nos collaborateurs a été recruté pour ses compétences mais également pour ses qualités relationnelles, son dynamisme et sa détermination à satisfaire nos clients. La politique de formation et de certification de nos collaborateurs est essentielle et garantit l'expertise technique proposée.

#### **Trois pôles d'expertise complémentaires**

Aujourd'hui, l'optimisation de la performance de l'entreprise passe par une meilleure gestion de sa relation client, par l'amélioration de son organisation collaborative et par un pilotage opérationnel et stratégique plus précis. C'est pourquoi MASAO se propose d'accompagner les entreprises à atteindre cet objectif en leur mettant à leur disposition une expertise sur les outils CRM, BI et Collaboratif.

#### **Le CRM (Customer Relationship Management)**

La gestion de la relation client doit être au cœur des préoccupations de l'entreprise. MASAO a donc décidé de devenir expert de la solution CRM SELLIGENT (acteur incontournable du marché depuis 18 ans) en distribuant le progiciel et en l'intégrant intelligemment aux systèmes d'information de ses clients.

#### **La BI (Business Intelligence)**

Le décisionnel devient indispensable dans le pilotage d'une société et de ses business units. C'est pourquoi MASAO (Microsoft gold partner) propose, à travers son expertise de la suite MICROSOFT BI (SQL SERVER), d'intervenir sur l'ensemble de la chaîne décisionnelle pour que les décideurs puissent, via des indicateurs clés de performance, prendre à tout moment les meilleures orientations opérationnelles et stratégiques.

#### **Les OC (Outils Collaboratifs)**

Les outils collaboratifs sont une nouvelle piste vers le gain de productivité en entreprise. MASAO apporte sa maîtrise de la solution MICROSOFT SHAREPOINT afin d'offrir aux entreprises la possibilité d'organiser et d'appréhender plus efficacement le travail de ses équipes et la gestion de ses process.

**MEDINSOFT – Stéphane SOTO**

Tél. 06 20 99 17 11 – Fax. 04 86 17 24 56

e-mail : [stephane.soto@gmail.com](mailto:stephane.soto@gmail.com) - web : [www.medinsoft.com](http://www.medinsoft.com)

**Produits et services présentés :**

**Les adhérents de MedInSoft proposent leurs solutions, leurs compétences et leur expertise en matière d'applications web, d'infrastructures, d'applicatifs de gestion, de Knowledge Management, et de consulting.**

MedInSoft est le réseau méditerranéen des éditeurs et intégrateurs de logiciels. Avec le soutien de la Région PACA, le FEDER, la Communauté Urbaine Marseille Provence Métropole, la Ville de Marseille, Euroméditerranée, et membre actif de Syntec Informatique, MedInSoft est un acteur majeur du développement de la filière régionale de l'industrie du logiciel. Il a pour vocation de fédérer les compétences et les ressources des éditeurs de logiciels de toute la région PACA. Fort de plus de 100 adhérents, MedInSoft est porteur de plus de 1200 emplois et représente un Chiffre d'Affaires consolidé de plus de 100 M€. Ainsi par son action structurante, MedInSoft renforce le développement et la performance des éditeurs et intégrateurs de logiciels. Les acteurs économiques régionaux trouvent à proximité, dans MedInSoft, les solutions informatiques nécessaires à l'amélioration de leur compétitivité.

## **MERCATEO - Constance MARTINY SONDAG**

Tél. 07 62 66 20 12

e-mail : [presse@mercateo.fr](mailto:presse@mercateo.fr) - web : [www.mercateo.fr](http://www.mercateo.fr)

### **Produits et services présentés :**

**Mercateo, la plate-forme d'approvisionnement dédiée aux professionnels leader en Allemagne, prend son essor en France**

**Matériel de bureau, informatique, outillage, électronique... Pouvoir acheter l'ensemble de son matériel professionnel parmi une vaste gamme de plus 700 000 produits**

Avec un choix de plus de 700 000 produits dans différentes catégories telles que le matériel de bureau, l'informatique, l'électronique, l'équipement de protection, ou l'équipement hôtelier, Mercateo propose à ses clients de couvrir tous leurs besoins en articles non-stratégiques sur sa plate-forme.

Avec le moteur de recherche simple et intuitif, les clients trouvent en quelques secondes les produits recherchés. Le nombre d'articles disponibles augmente constamment pour fournir aux clients un large choix.

**Réduire ses coûts de processus grâce à l'optimisation du panier, au circuit d'approbation et à la facture dématérialisée et intégrable**

Différents fournisseurs sont mis en concurrence sur la plate-forme et l'optimisation du panier, une innovation de Mercateo, permet d'obtenir les meilleures conditions (prix, délai de livraison,...) pour les clients.

Il suffit de quelques clics pour recréer virtuellement la hiérarchie d'une entreprise et mettre en place Approve Now, le circuit d'approbation de Mercateo. Il permet de valider les commandes de ses collaborateurs très simplement.

Les factures sont dématérialisées, transmises électroniquement au client et peuvent être intégrées directement dans l'ERP du client.

Mercateo répond au besoin de ses clients de réduire leur nombre de fournisseurs et de réaliser des économies de coûts de processus.

**Intégrer ses contrats cadres sur une plate-forme exclusive Mercateo**

Mercateo intègre également les contrats cadres de ses clients sur leur plate-forme exclusive individualisée qui est leur unique interface pour commander tous les produits.

Mercateo compte parmi ses clients des entreprises telles que RWE et OSRAM, qu'elle accompagne dans leur stratégie internationale d'approvisionnement.

Grâce à sa stratégie d'innovation constante, Mercateo a augmenté son chiffre d'affaires de 40% en 2011 pour atteindre 111 millions d'euros et est désormais présent dans 12 pays.



**MICROPOLE – Renaud FINAZ de VILLAINÉ**

Tél. 01.74.18.74.18 – Fax. 01.74.18.74.00

e-mail : [rfinaz@micropole.com](mailto:rfinaz@micropole.com) - web : [www.micropole.com](http://www.micropole.com)

**Produits et services présentés :**

Micropole est une société de conseil et d'ingénierie, basée en Europe et en Asie, spécialisée notamment dans les domaines de la Business Intelligence, de l'e-Business, de l'ERP et du CRM. Nous accompagnons nos clients sur l'ensemble des phases d'un projet, du conseil à la réalisation complète de la solution, et sur la formation. Nous sommes partenaires des principaux éditeurs de logiciels. Notre double compétence métier et technologique garantit une réponse adaptée aux besoins de l'entreprise. Micropole, c'est aujourd'hui 1 300 collaborateurs, une présence dans 5 pays européens et en Chine, 25 ans d'expertise et plus de 800 clients (dont 80% des groupes du CAC 40). Code ISIN : FR0000077570.

Nos domaines d'expertise : BI & EPM • Pilotage de la performance financière • Performance stratégique et opérationnelle • Reporting & Datawarehouse • BI Analytiques, analyses et simulations ERP • Intégration de progiciels • Solutions verticales préconfigurées • Applications mobiles • Solutions à implémentation rapide CIM / CRM • Gestion Relation Client et usages en approche sectorielle, BtoB, BtoC • Force de Vente et mobilité • Pilotage de l'activité marketing (MRM) e-BUSINESS • Stratégie Interactive Marketing • Acquisition & sites web • Vente : e-Commerce / m-Commerce /social Commerce • Fidélisation Clients • Mobilité • Entreprise 2.0 MDM & EIM • Urbanisation de SI • Architecture d'intégration et d'échange • Enterprise Content Management (ECM) • Identity Access Management(IAM)

**MP France – Isabelle PAULUS**  
Tél. 06 09 70 22 76/01 55 65 81 33  
e-mail : [isabelle.paulus@mpfrance.fr](mailto:isabelle.paulus@mpfrance.fr)

**Produits et services présentés :**

**MPFrance, expert en marchés publics français et européens, organise des journées thématiques d'actualité et des formations.**

MPFrance, l'entité française du groupe européen EBP, acteur de référence dans l'accompagnement global en marchés publics pour les entreprises, met en place des journées thématiques d'actualité et des formations, destinées aux entreprises soumissionnant aux marchés publics et aux acheteurs publics.

Plusieurs thèmes seront abordés au cours de l'année 2012 :

- Suivre la jurisprudence des marchés publics les 9 octobre et 18 décembre
- Les marchés à procédures adaptées (MAPA) les 2 octobre, 19 novembre et 17 décembre
- L'essentiel des marchés publics d'informatique le 11 décembre
- Contentieux en marchés publics, les 25 septembre, 23 octobre et 4 décembre
- Les marchés publics de travaux, le 13 décembre
- Les marchés publics de communication le 18 octobre

Les journées thématiques d'actualité et les formations MPFrance se déroulent à Paris, Marseille, Nantes, Montpellier, Bordeaux, Lille et Lyon.

Pour obtenir la liste complète des journées thématiques d'actualité et des formations, vous pouvez consulter les liens suivants : <http://www.mpfrance.fr/EntServSemCalendar.aspx> (pour les entreprises) et <http://www.mpfrance.fr/AdminServSemCalendar.aspx> (pour les administrations).

Entité française du groupe européen EBP créé en 1994 (implanté en France, au Luxembourg, au Pays Bas et en Belgique), MPF, expert en marchés publics français et européens, propose une veille exhaustive des marchés publics sous forme d'abonnements et dispense des formations généralistes et thématiques en marchés publics. MPF dispose également d'un département conseil (rédaction d'offres, relecture, assistance lors de contentieux...).

Présent en France depuis 2001, MPF est le partenaire privilégié des administrations publiques, collectivités locales et entreprises privées et s'adresse à toutes les entreprises qui souhaitent remporter leurs marchés publics.

**NOVAPOST – Vanessa BEEKARRY/Erik SABATIER**

Tél : 01 83 62 46 85 – Fax : 01 83 62 46 81

e-mail : [vb@novapost.fr](mailto:vb@novapost.fr); [erik.sabatier@novapost.fr](mailto:erik.sabatier@novapost.fr)

## **Produits et services présentés :**

### **PEOPLEDOC ENTREPRISE**

*Passez aux dossiers salariés électroniques !*

**PeopleDoc Entreprises permet aux Directions des Ressources Humaines d'homogénéiser et de fluidifier les échanges de documents, pour améliorer l'efficacité et la qualité de service rendu en interne. PeopleDoc Entreprises donne ainsi une réponse personnalisée à chaque département des ressources humaines.**

Novapost propose une solution en SaaS, **100% en ligne**, garantissant la facilité d'accès et la disponibilité de ses solutions. PeopleDoc Entreprises permet de dématérialiser tous les dossiers salariés d'une entreprise (contrats de travail, RIB, bulletins de paie...) sur **un seul et unique coffre-fort**. Tous les documents archivés dans PeopleDoc Entreprises sont **strictement confidentiels**. Le gestionnaire RH peut choisir de donner des droits d'accès à tout ou partie des dossiers salariés aux personnes qu'il souhaite.

La **traçabilité** des actions et des échanges sur le coffre-fort est assurée grâce à un fil d'actualité présent sur chaque dossier salarié. **Pérennité** et **sécurité** des documents sont les maîtres mots de la solution grâce à la redondance de la sauvegarde des données entre autres. Novapost donne des **garanties d'intégrité** et de réversibilité de tous les documents. Tous les documents électroniques ont la même valeur que les documents papiers. Un système de **signature électronique et d'horodatage** permet de garantir leur conformité.

### **PEOPLEDOC SALARIÉ**

*Adoptez le bulletin de paie électronique !*

**PeopleDoc Salariés permet à l'entreprise de dématérialiser de manière simple les documents RH adressés à ses salariés : bulletins de paie, documents de participation, d'intéressement, BSI, AEM, contrat de travail... Ainsi, chaque collaborateur dispose d'un coffre-fort personnel, conservable à vie pour recevoir et archiver ses documents.**

Pour les équipes RH, PeopleDoc Salariés permet d'avoir une seule plateforme en ligne pour gérer à la fois les **flux électroniques** et les **flux papiers** de vos documents (en France ou à l'étranger). PeopleDoc Salariés ne requiert **aucun paramétrage** et s'adapte naturellement aux logiciels de paie. La solution permet également de déposer **automatiquement** les documents sur le coffre-fort avant de les vérifier et les **distribuer** en quelques clics aux salariés.

Pour les salariés, ils bénéficient d'un coffre-fort personnel et **conservable à vie** pour recevoir, consulter, classer et télécharger les documents reçus par l'entreprise. Les bulletins de salaires sont archivés pendant 50 ans à la CDC Arkhinéo. Les salariés disposent aussi d'un espace de stockage gratuit de 1Go leur permettant d'importer des documents personnels et de les partager auprès des tiers (agence immobilière, bancaire...).

### **PEOPLEDOC SIGNATURE**

*Accélérez votre processus de recrutement !*

**Novapost met à disposition des DRH et des futurs candidats un service dédié à la signature électronique des documents RH notamment des contrats de travail.**

Novapost propose une solution sécurisée dédiée à la signature des contrats de travail et autres documents RH en ligne intégrée dans sa plateforme PeopleDoc. Ainsi, les équipes RH gagnent du temps et économisent de l'argent en se concentrant davantage sur le recrutement de meilleurs candidats.

Une fois le document signé, les gestionnaires RH peuvent le consulter, le classer et l'archiver avec PeopleDoc Entreprise et le nouveau collaborateur peut le conserver à vie sur son coffre-fort numérique avec PeopleDoc Salarié.

Novapost s'appuie sur la technologie de Keynectis, autorité de certification reconnue dans le monde entier.

**NUMEN - Sandra SINGH/Eric BLAT**  
Tél. 01 40 37 94 78  
e-mail : [sandra.singh@numendigital.fr](mailto:sandra.singh@numendigital.fr)

## **Produits et services présentés :**

### **Numen Express :**

Tous les jours, à toute heure de la journée, les différents départements de l'entreprise produisent individuellement des courriers. Prioritaires, économiques ou recommandés, unitaires ou en nombre, ces courriers « égrenés » sont collectés par le service courrier. Leur affranchissement et le dépôt en poste restent manuels.

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.

Souplesse : l'utilisateur respecte sa charte graphique et utilise ses bibliothèques de documents. Il peut insérer des visuels couleurs et joindre des supports de communication. Les outils industriels sont imprimés en quadrichromie recto-verso.

Économies : l'expédition se fait au meilleur tarif postal (tarif courrier industriel). L'entreprise bénéficie d'une facturation à la consommation.

Suivi : via l'espace de traçabilité et l'outil statistique mis à sa disposition, l'entreprise peut suivre les utilisateurs (contrôle d'accès et supervision des envois) et les courriers envoyés (chrono unifié, contrôle d'intégrité et d'intégralité).

### **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.

**OALIA – Raphael ROBILLARD**

Tél. 01 74 70 16 16 – Fax. 01 74 70 16 17

e-mail : [raphael.robillard@oalia.com](mailto:raphael.robillard@oalia.com) - web : [www.oalia.com](http://www.oalia.com)

**Produits et services présentés :**

**Oalia SRM360™ - la suite e-achat complète** De nouveaux outils sont nécessaires pour permettre aux acheteurs de gagner en productivité, en précision et de communiquer leurs résultats. Parce que les achats jouent désormais un rôle central en relation avec d'autres fonctions de l'entreprise, Oalia SRM360™ est une solution hautement collaborative, qui se déploie facilement auprès de tous les acteurs de la chaîne de valeur achat.

**Oalia SPM** - Les achats de services ont leur solution Les achats de services recèlent un formidable gisement d'économie et leur bonne gestion contribue à la performance de l'entreprise. Oalia SPM, application dédiée, a démontré son efficacité pour tirer le meilleur parti de vos achats de services. Désormais, vous pouvez passer à l'action. Oalia Public Procurement est une suite achat complète destinée aux organismes publics et apparentés. Elle a été spécialement conçue à cet effet pour permettre aux organisations publiques ou réglementées de se conformer à la réglementation en vigueur et cela tout au long du cycle d'achat.

Depuis près de 10 ans, Oalia accompagne avec succès les entreprises et les organisations du secteur public qui se sont engagées dans la révolution achat. Présent en Europe, Oalia est un spécialiste reconnu qui propose une approche personnalisée du client combinant progiciel et capacité à réaliser du sur mesure. Avec plus de 40 projets déployés dans de grandes entreprises ou organisations, nos solutions sont largement éprouvées et adoptées par plusieurs dizaines de milliers d'utilisateurs. 100% Web, simplicité d'usage, richesse métier, SAAS,... sont autant de raisons qui expliquent le succès d'Oalia.

## **OODRIVE – Camille BERNAL FUSTER**

e-mail : c.bernaluster@oodrive.fr

Tél. 01 46 22 07 00 – Fax. 01 46 22 91 10

### **Produits et services présentés :**

**CertiPKI** : Véritable carte d'identité électronique, le certificat garantit l'identité de son titulaire. Sa légitimité est liée à l'Autorité de Certification qui le génère et à l'Autorité d'Enregistrement qui le délivre. CertiPKI est un service de développement et exploitation d'Autorités de Certification, infrastructures techniques et organisationnelles nécessaires à la délivrance et à la distribution de certificats électroniques (infrastructures à clés publiques ou PKI). CertEurope respecte les normes et standards internationaux et dispose d'infrastructures hautement redondantes liées à une expertise d'exploitation spécifique compte tenu des fortes contraintes sécuritaires inhérentes.

CertiPKI propose aux entreprises qui souhaitent intégrer « l'ère de la confiance » la possibilité de délivrer des certificats à leur sphère de contacts (employés, partenaires, clients...) en créant une PKI dédiée ou en utilisant le service d'Autorités Mutualisées de certification. Il permet également de choisir le niveau de sécurité des certificats distribués, sur support physique ou logiciel, RGS, ou qualifiés...

Les certificats ainsi délivrés permettent l'authentification de l'émetteur et revêtent tout leur intérêt lorsqu'ils sont associés à des services applicatifs tels que la signature électronique, l'horodatage, l'archivage et la mise en place d'espaces sécurisés (contrôle des accès aux systèmes d'information de l'entreprise, aux sites extranet, intranet, internet...)

**CertSign** : CertSign est le service de signature électronique opéré par CertEurope qui permet aux entreprises ou aux administrations de proposer à leurs clients et partenaires de signer via le web tout type de documents et fichiers. Ce service s'appuie sur la technologie éprouvée du certificat électronique, pièce centrale de la sécurité online, qui assure une authentification forte et permet de signer électroniquement, garantissant ainsi l'intégrité et la valeur probante des documents échangés.

CertEurope est le seul Tiers de Confiance à proposer une gamme complète de services de signature en ligne adaptée à chaque contrat et à chaque marché, adaptée aux clients comme aux prospects. CertSign accroît la productivité de l'entreprise : Processus plus rapides, réduction importante des coûts d'impression, d'affranchissement et de traitement du papier, réduction du cycle de vie des documents (délais diminués de 1 semaine à 2 mois). CertSign simplifie l'ensemble du processus de commande en ligne : augmentation des ventes et réactivité (augmentation du taux de transformation des clients, multiplication des ventes par 2 à 3 sur leur canal Web). CertSign valorise également l'image de l'entreprise: porteuse d'innovation, précurseur, initiatrice des nouvelles tendances, le tout électronique. En mode ASP, CertSign s'installe et s'utilise simplement. Il se présente comme un bouton à intégrer sur votre site web. Un simple clic appelle un service externalisé de signature électronique et permet ainsi aux internautes de signer en ligne. CertEurope, en sa qualité de tiers horodateur, intègre dans l'offre CertSign son service d'horodatage CertiDate qui atteste de l'heure exacte à laquelle un document est signé et permet ainsi de bénéficier de garanties supplémentaires.

**CertiDate** : Le tout numérique conduit à une utilisation variée et fréquente de l'horodatage comme preuve de : Non altération, d'une archive, d'un contrat - Respect de délais légaux, de rétractation, de prise d'effet d'un contrat (assurance, crédit abonnement) - Antériorité, dépôt de candidature à un appel d'offre, dépôt de brevet - Accusé de réception opposable, mise en demeure, résiliation/reconduction d'un contrat - Traçabilité des actions, exigences réglementaires type Bâle 2, SOX- Facture électronique, en raison de l'obligation de pouvoir garantir l'authenticité, l'intégrité et la pérennité de la facture électronique (Bulletin officiel des Impôts 3 E-107 du 11 janvier 2007)

CertiDate est un service qui permet aux entreprises, administrations, SSII et autres applications clientes qui souhaitent dématérialiser leurs échanges de dater les documents électroniques et de garantir leur existence et leur intégrité grâce à un jeton d'horodatage émis par le Tiers de Confiance CertEurope. Le jeton d'horodatage, tel que le « cachet de la poste » QUI FAIT FOI protège de toute contestation concernant le contenu d'un fichier et sa date d'émission ou de réception. Le jeton d'horodatage est un fichier résultant de l'association de l'empreinte des données horodatées (hash) et d'une date et une heure provenant d'une source de temps fiable, le tout étant signé électroniquement par l'autorité d'horodatage. L'empreinte de chaque document étant unique, la comparaison d'un fichier avec un « hash » permet de vérifier qu'ils se correspondent fidèlement et par conséquent que le fichier existait dans sa forme actuelle à la date du jeton. La signature électronique de l'Autorité d'Horodatage scelle le jeton, empêchant sa modification intentionnelle.

**CertIdentité** est le service de « Single Sign On » (e-SSO) de CertEurope.

Il permet aux utilisateurs d'accéder par une authentification unique et sécurisée à toutes leurs applications web. CertIdentité remplace le vulnérable login/mot de passe par de l'authentification forte avec certificat électronique logiciel ou sur support cryptographique. En s'appuyant sur des certificats, CertIdentité évite les usurpations d'identité et renforce la sécurité. Bien plus qu'un SSO classique, CertIdentité est une solution complète qui permet aux administrateurs de gérer les identités et les habilitations des utilisateurs des applications. En centralisant la gestion des droits d'accès, CertIdentité facilite le travail des administrateurs, en réduisant d'autant le risque d'erreur et les coûts inhérents. En mode SaaS, le service est intégrable rapidement et simplement. L'hébergement sur des sites redondants et secourus garantit une continuité de service.

**OK-MARCHE** est un service de dématérialisation permettant de créer des dossiers d'appels d'offres, de les publier, et de les gérer simplement.

*Création rapide et intuitive des dossiers d'appel d'offres*

OK-MARCHE guide la collectivité depuis la phase de création, jusqu'à l'ouverture des plis en passant par les phases de publication, de questions-réponses, et de publication aux journaux.

*Gestion des appels d'offres en quelques clics*

L'application permet aux collectivités de créer une hiérarchie de validation simple afin de respecter leurs impératifs. OK-MARCHE a un niveau de paramétrage qui permet à la solution de se plier à tout type de structure. Ainsi un dossier peut nécessiter de 1 à 4 niveaux de validation avant publication. Toutefois, une même personne peut valider des dossiers provenant de plusieurs services. Un tableau général permet de connaître en permanence l'état de chacune des procédures.

*Transparence des mécanismes de sécurité*

OK-MARCHE intègre l'ensemble des dispositifs indispensables au respect de l'environnement juridique défini par le code des marchés publics : La signature électronique, le cryptage de données, l'horodatage, le contrôle d'intégrité des flux... en toute transparence pour l'acheteur public, qui peut se concentrer simplement sur la valeur ajoutée de sa mission.

*Côté entreprises*

OK-MARCHE est un outil qui prend également en compte les entreprises puisqu'elles disposent d'une interface intuitive leur permettant de télécharger le DCE et de facilement déposer l'offre ainsi que d'un support technique continu.

#### **OK-OFFRE :**

OK-OFFRE est un service de dématérialisation permettant aux entreprises de répondre électroniquement aux marchés publics, de manière homogène et organisée, sur toutes les plateformes utilisées par les acheteurs publics. Un parapheur électronique est intégré à l'outil et permet une maîtrise de la chaîne de gestion des documents : du circuit de validation jusqu'à l'apposition de la signature électronique.

OK-OFFRE représente pour l'entreprise des économies et l'opportunité d'augmenter les gains de productivité de ses processus commerciaux tout en garantissant le formalisme des réponses (oubli de documents par exemple).

L'entreprise est délestée d'une importante partie administrative au profit de son cœur de métier grâce à des processus guidés et paramétrables.

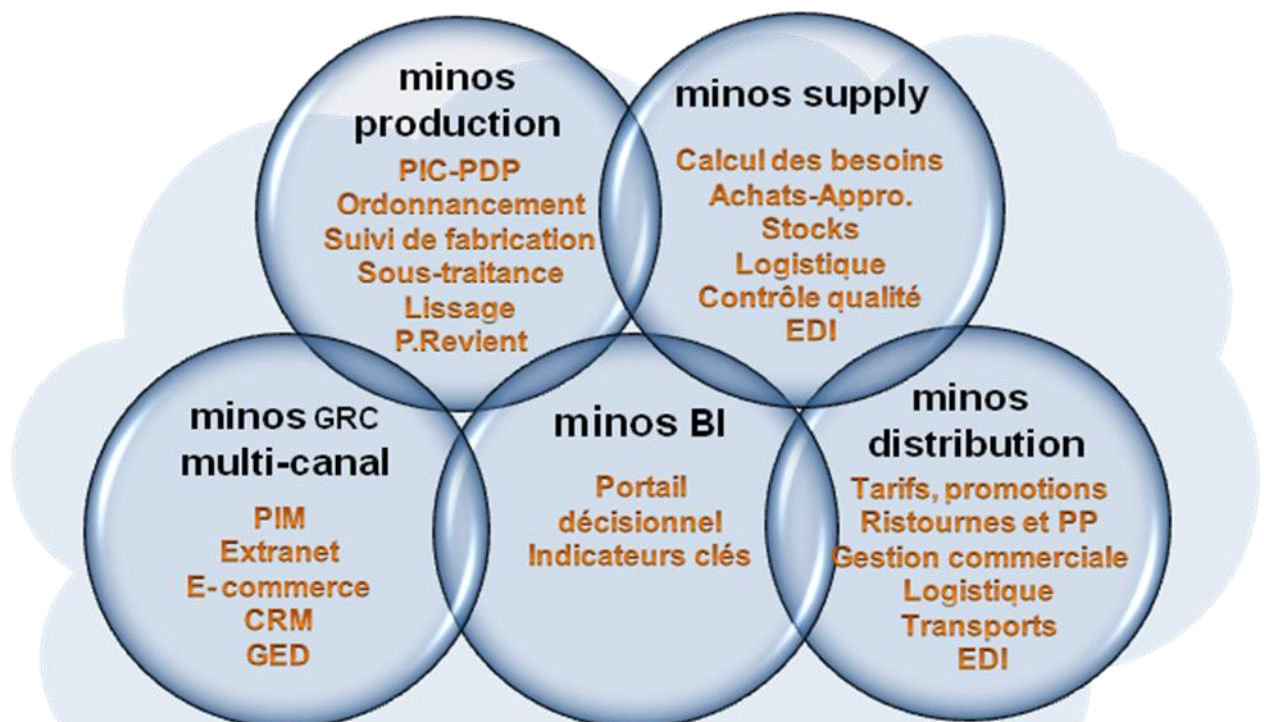
**ORDIROPE – Linda TROMBELLO**  
Tél. 04 72 53 33 33 – Fax. 04 72 53 33 34  
e-mail : [l.trombello@ordirope.fr](mailto:l.trombello@ordirope.fr)

**Produits et services présentés :**

**minos business suite est une offre globale qui intègre à l'ERP l'e-business pour offrir à l'entreprise plus d'efficacité et de rentabilité par une vision globale des processus.**

Ce progiciel de gestion intégré répond aux Industriels et aux négociants à circuits de distribution complexes, critiques et exigeants : Grande distribution – Traditionnel - Réseaux spécialisés - Import Export .

La richesse fonctionnelle de **minos business suite** s'appuie sur 5 axes, imbriqués les uns aux autres :



**Infrastructure ouverte en SaaS, cloud ou interne**

---



**PANASONIC FRANCE – Serge CANTAMESSI**

Tél. 01 47 91 64 00 – Fax. 01 47 91 63 79

e-mail : [serge.cantamesi@eu.panasonic.com](mailto:serge.cantamesi@eu.panasonic.com) - web : [www.panasonic.fr](http://www.panasonic.fr)

**Produits et services présentés :**

**Le Salon Solutions permettra de mettre en avant la gamme de scanners professionnels qui se caractérise par leurs atouts suivants pour l'entreprise :**

**Une productivité élevée :**

- Ultra-rapide
- Numérisation haute précision • Fonctions avancées
- Résistance aux dysfonctionnements

**Une convivialité maximale :**

- Utilisation simple par tous
- Livré avec un logiciel complet
- Maintenance aisée Des produits verts
- Économique, produit des quantités réduites de déchets
- Respecte l'environnement
- Longue durée de vie

Panasonic Corporation est un leader mondial du développement et de la fabrication de produits électroniques pour consommateurs et entreprises. PSCEU (Panasonic System Communications Company Europe) regroupe les activités B2B de Panasonic et fournit des solutions professionnelles tant dans la gestion de documents (scanners, imprimantes multifonctions) que dans le domaine de l'image, de la communication et de l'informatique. PSCEU est composé de quatre divisions : \* Communication Solutions, qui englobe les scanners professionnels, les imprimantes multifonctions, les systèmes de téléphonie et les systèmes de vidéoconférence HD. Panasonic est un acteur majeur dans la fabrication de scanners, reconnus pour leur maniabilité, leur fiabilité et la maîtrise de technologies innovantes. \* Visual System Solutions, qui inclut les projecteurs, les tableaux blancs interactifs, l'affichage dynamique. \* Professional Camera Solutions, qui comprend toutes les technologies professionnelles en matière d'audiovisuel et de vidéosurveillance. \* Computer Product Solutions, qui intègre la gamme d'ordinateurs portables durcis Toughbook, les tablettes professionnelles Toughpad et les caisses électroniques pour points de vente.

**PDF TOOLS AG – Ulrich ALTORFER**

Tél. +41 43 411 44 51 – Fax. +41 43 411 44 55

e-mail : pdfsales@pdf-tools.com - web : [www.pdf-tools.com](http://www.pdf-tools.com)

**Produits et services présentés :**

**PDF Tools AG propose une série de produits conformes PDF/A pour la création, la validation, la signature et l'affichage de documents PDF/A selon la norme ISO 19005-1 et 19005-2.**

Les produits suivants font en sorte que vos documents archivés soient reproductibles à long terme et puissent être échangés sans problème.

**Le 3-Heights™ Document Converter Service** est une solution bénéficiant à l'ensemble de l'entreprise, pour la conversion de tous les formats courants de fichiers, selon les normes PDF, PDF/A et TIFF. Elle est utilisée pour transférer la diversité des documents numériques dans une forme standardisée et pour préparer l'archive de longue durée ou l'échange électronique de données.

Le 3-Heights™ Document Converter Service se caractérise principalement par sa robustesse et sa performance, et peut être dimensionné de manière optimale et adapté à des besoins spécifiques.

PDF Tools AG est un leader mondial de la fabrication de solutions logicielles et de composantes de programmation pour la génération, l'édition, la lecture et l'archivage de PDF et PDF/A. L'architecture des logiciels performants a été spécialement conçue pour l'édition efficace de gros volumes de documents. Les produits très variés conviennent particulièrement pour assister les processus de travail des entreprises ainsi que comme composantes d'intégrateurs et de clients OEM.

**PERFECT COMMERCE – Ronan DOUERIN**

Tél. 01.70.169.030 – Fax. 01.47.72.94.68

e-mail : [ronan.douerin@perfect.com](mailto:ronan.douerin@perfect.com) - web : [www.perfectcommerce.eu](http://www.perfectcommerce.eu)

**Produits et services présentés :**

**e-procurement** Suite e-procurement: 6 modules pour compléter à la carte votre ERP ou fonctionner en stand alone: Perfect Procure, Perfect Shop, Quick Quote, Invoice, OSN, Catalog Manager.

**Service de relations fournisseurs** : enrôlement, gestion des catalogues, personnalisés ou non e-sourcing

**Suite e-sourcing**: 4 modules pour le support complet du cycle sourcing: Request, Event, Contract, Scorecard. Service de support des Fournisseurs, et évènement (RFx, enchère) clé en main

**Perfect Commerce fournit des solutions en mode SaaS et des services d'externalisation pour les Directions des Achats.**

Créée il y a treize ans, la société Perfect Commerce délivre ses solutions et services aux Etats-Unis, en Europe et en Asie à plus de 200 clients grands comptes internationaux. A travers ses solutions en ligne en mode SaaS disponibles 24 heures sur 24, et ses services d'externalisation de certaines catégories d'achat, Perfect Commerce est devenu un partenaire de référence pour de grands comptes de dimension mondiale tels que le groupe BNP Paribas, Manpower, L'Oreal, Schneider Electric, Intel ou IBM. (En savoir plus sur les clients Perfect Commerce en Europe sur [www.perfectcommerce.eu](http://www.perfectcommerce.eu))

## **PREACTOR EUROPE- Franck MALATIER**

Tél 04 37 49 92 92- Fax 04 72 54 52 04

e-mail : [fmalatier@preactor.com](mailto:fmalatier@preactor.com)

### **Produits et services présentés :**

Preactor présentera (sur son stand F10) **ses solutions de Planification & Ordonnancement.**

Avec plus de 4 000 sociétés clientes dans 70 pays, un réseau de 400 distributeurs et partenaires, des solutions disponibles en 35 langues, Preactor est Leader Mondial des solutions de Planification à moyen et long terme & l'Ordonnancement d'ateliers court terme.

PREACTOR est le complément incontournable des solutions ERP, GPAO, MES, Prévisions des ventes, GMAO...

PREACTOR propose **une gamme complète de solutions adaptables à tous secteurs d'activités et toutes tailles de sociétés** (PME – PMI et grands comptes du secteur industriel).

Nous couvrons l'ensemble des secteurs d'activités (packaging, agro-alimentaire, aéronautique, métallurgie, mécanique, chimie, pharmacie, cosmétique, automobile, plasturgie, électronique...).

Nous proposons également des solutions pré-paramétrées et certifiées pour certains ERP du marché.

Sur le salon nous aurons l'occasion de vous faire découvrir **cette nouvelle gamme de solutions pré-packagées ainsi que notre nouveau module (GMPS) pour la planification à moyen et long terme.**

Parmi nos clients, nous pouvons citer :

Eurocopter, Areva, Air Liquide Medical Systems, Technip, Lindt, Mars, Vallourec, Ethypharm, Limagrain Europe...

PREACTOR a des bureaux directs en Angleterre, France, Espagne, Etats-Unis, Brésil et ouvre prochainement des bureaux en Chine.

Par ailleurs nos clients peuvent également s'appuyer sur notre réseau de distributeurs certifiés soit plus de 1000 personnes dans 70 pays.

Preactor participera à 2 Tables Rondes sur le salon :

\* SCM1 : Choix et mise en œuvre d'une solution SCM : rappel des fondamentaux et facteurs-clés du succès d'un projet.

\* SCM3 : MES, GPAO & SCM : Comment rendre possible leur cohabitation fonctionnelle et technique ? Pour quelles synergies ?

**PRIMOBX – Ludovic PARTYKA**

Tél. 0810 300 366 – Fax. 05 67 80 11 16

e-mail : [contact@primobox.com](mailto:contact@primobox.com) - web : [www.primobox.com](http://www.primobox.com)

**Produits et services présentés :**

**Solutions de contractualisation en ligne Dématérialisation des processus et flux RH (BP, Contrats,...)**

**Dématérialisation fiscale des factures clients - Dématérialisation de la relation clients - Dématérialisation des factures fournisseurs (LAD, RAD, etc.) Archivage électronique probant (Coffre-fort électronique)**

**Dématérialisation des contrats (signature électronique)**

Primobox offre une solution unique de dématérialisation à valeur probante des échanges documentaires d'entreprise (contrats, factures, bulletins de paie, bons de commandes, etc.). Les solutions de dématérialisation Primobox couvrent 80% des flux échangés entre l'entreprise et ses partenaires (clients, fournisseurs, salariés, etc.) tout en garantissant une parfaite conformité avec le cadre législatif et normatif en vigueur. Les dispositifs mis en œuvre permettent de préserver la chaîne de valeur des documents électroniques transmis (conservation des éléments de preuve / double archivage). Les documents électroniques émis via la plateforme Primobox ont la même valeur juridique que leurs homologues papiers. Primobox est : - Tiers de confiance - Membre actif de la FNTC - Membre de la FEDISA - Membre de l'AFNOR

## PROJECT SI (Stand CEGID)

### Produits et services présentés :

#### LA CONVERGENCE ERP - CLOUD : La vision de PROJECT SI avec ses partenaires ORANGE BUSINESS SERVICES, MICROSOFT et CEGID

##### Cloud et Externalisation

La double expertise réseaux, télécommunications / progiciels de gestion **CEGID** de **Project** constitue une offre dédiée comprenant l'hébergement des systèmes d'informations, la fourniture de la voix et des données, les liens et interconnexions sur toutes les architectures envisageables. **Project SI est certifié Cloud Accelerate avec Microsoft et Expert avec Orange Business Services sur toutes ces thématiques.**

**Project SI**, spécialiste Cloud, permet à toute organisation de modéliser et construire son architecture : Cloud privé, Cloud Hybride sous différents formats : xaas, saas, daas, iaas ... Que ce soit : pour faire converger la téléphonie, les logiciels de gestion **CEGID** ou la messagerie, pour faire communiquer ses collaborateurs nomades et distants, pour relier les systèmes d'informations ou bien encore optimiser ses budgets, **Project SI** est l'architecte du système d'information de ses clients.... **Retour sur investissement garanti avec votre partenaire expert Cloud : PROJECT SI!!!**

##### Les Solutions Cloud de Microsoft

Les Solutions Cloud Microsoft sont basées sur des solutions éprouvées que vous connaissez (Exchange, Sharepoint, Sql Server, Windows Server, Office ...). Vous pourrez en toute simplicité accéder aux solutions des entreprises les plus avancées et bénéficier sans effort d'une informatique toujours à jour, à la demande selon vos besoins, pour un département ou pour toute l'entreprise, et en payant uniquement ce que vous utilisez vraiment. Microsoft, avec l'offre Cloud la plus complète du marché, s'avère par ailleurs aujourd'hui le seul acteur sur le marché mondial à proposer à ses clients des offres dans les trois gammes reconnues :

**Saas** : avec Microsoft Online Services et Windows Intune

**Paas** : avec Windows Azure

**Iaas** : à travers la solution Hyper V Cloud

##### Revendeur et intégrateur des solutions cloud de Cegid

Yourcegid Finance Pack On Demand est une offre complète de gestion financière disponible en mode SaaS qui intègre autant l'expertise métier attendue par les entreprises que les bénéfices d'une offre globale de services tout compris. Project SI vous propose une Une offre de services complète et adaptée à vos besoins :

- Un abonnement mensuel tout compris incluant l'hébergement et l'exploitation de votre solution Yourcegid, et les services d'assistance

- Disponible en pack 3 ou 5 utilisateurs

Grâce aux expertises de Project SI et de Cegid vous gagnez en productivité :

- Contraintes informatiques allégées
- Performance et sécurité du système d'information financier
- Maîtrise et planification des budgets informatiques
- Recentrage des ressources métier sur des missions à valeur ajoutée

##### Le Cloud d'Orange Business Services

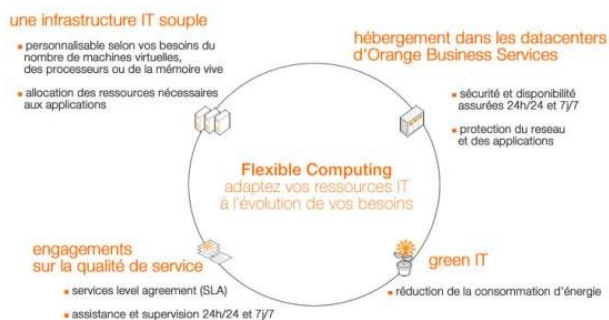
**Flex Computing Express** : est une offre Cloud Computing du type Infrastructure as a Service qui permet de gérer de manière instantanée une infrastructure virtuelle avec des ressources informatiques pour répondre au mieux aux besoins métiers.

Nous vous proposons des services d'accompagnement dès la phase de réflexion de votre projet Cloud : Conseil (étude d'éligibilité de votre SI, audit et cartographie de vos processus), Déploiement (accompagnement sur l'ensemble des phases de votre migration) et Vie de la solution (optimisation de l'usage, bonnes pratiques). Choisir l'offre Flexible Computing Express c'est bénéficier d'un partenariat réel avec un opérateur incontournable du monde de l'IT et des télécommunications : **Orange Business Services.**

**La Gestion complète et clés de votre système d'information** (vous travaillez au quotidien en toute sérénité avec une prestation globale, qui comprend la prise en charge de vos applications bureautiques, la messagerie et l'hébergement de votre logiciel de gestion. Testez dès aujourd'hui votre applicatif de gestion **CEGID.**

**Vos données protégées et accessibles à distance, 24h24 et 7j/7** (vos utilisateurs accèdent à leur environnement de travail à partir d'une simple connexion internet : ADSL, Wifi, 3G,.. Ou qu'ils se trouvent en France comme à l'étranger, et quel que soit leur outil informatique :

PC, MAC, smartphone, terminal léger, tablette,...ils travaillent dans les mêmes conditions qu'au bureau.)



## PROGINOV – Bric FRITSCHY

Tél. 02 51 70 93 93 – Fax. 02 51 70 93 94

e-mail : [bfritschy@proginov.com](mailto:bfritschy@proginov.com)

### Produits et services présentés :

#### **Le bouquet de services Proginov, un modèle d'ERP unique dédié aux moyennes entreprises**

Proginov est un leader français incontournable et atypique sur le marché des éditeurs de logiciels de gestion et du cloud computing. La société propose ainsi une gamme complète applicative destinée aux moyennes entreprises de l'industrie et du négoce, qui va de la gestion commerciale et de production, à la comptabilité et la gestion de la paye et RH. De nombreux modules sont également disponibles comme la CRM, la GED, le reporting, le e-commerce avec CMS intégré, ou encore la commande vocale et les solutions de mobilité sur smartphones et tablettes.

La particularité de Proginov reste sa maîtrise du mode locatif, qui lui permet d'offrir l'ensemble de ses applications sur le cloud (mode SaaS). En se positionnant à la fois en tant qu'éditeur et hébergeur Proginov séduit de plus en plus les entreprises du mid-market en offrant une alternative aux solutions "lourdes". Ce succès auprès des entreprises lui permet de maintenir une croissance constante depuis sa création ainsi que son indépendance financière basée sur un modèle d'actionnariat partagé entre les dirigeants et les salariés.

En parallèle Proginov acquiert une dimension internationale en accompagnant ses clients au delà des frontières de l'hexagone et des DOM-TOM : Espagne, Angleterre, Belgique, Canada, Maroc, Sénégal, Congo, Gabon, Burkina-Faso, ...



**Le Bouquet de Services Proginov**

**Le BSP** s'adresse tout particulièrement aux entreprises qui veulent s'affranchir des contraintes techniques et informatiques pour se concentrer sur leur cœur de métier. Un seul et même interlocuteur en direct pour une offre unique sur le marché et qui couvre toutes les étapes du process de gestion de l'entreprise :

- **hébergement in situ de vos données dans nos data center hautement résilients ;**
- **supervision des flux Télécoms en partenariat avec plusieurs opérateurs nationaux ;**
- **des équipes dédiées qualifiées de support technique et hotline 24h/24, 7j/7 ;**
- **développement des applications de l'ERP sur une base modulaire et dimensionnable par métier ;**
- **un accompagnement par des chefs de projets spécialisés métiers.**

Aujourd'hui le **BSP** représente à Proginov 750 clients, 15000 utilisateurs qui font confiance à l'éditeur nantais dans des secteurs aussi variés que l'agroalimentaire, l'industrie, l'automobile, la grande distribution, la filière bois et textile, le secteur de l'emballage ou du BTP.

Proginov continue donc d'imaginer les besoins futurs de ses clients en investissant dans l'innovation et la recherche au sein de ses nouveaux locaux accueillant à ce jour une équipe 140 collaborateurs.

Toutes nos solutions et actualités sur [www.proginov.com](http://www.proginov.com) et [www.twitter.com/proginov/](https://www.twitter.com/proginov/)

## **QAD EUROPE – Louise PLOQUIN**

Tél. 01 43 12 95 60 – Fax. 01 43 12 95 61

e-mail : lup@qad.com

### **Produits et services présentés :**

QAD est un fournisseur international d'applications d'entreprise dédiées aux sociétés industrielles. Les applications de QAD simplifient la gestion des ressources de production et des opérations, au sein et au-delà de l'entreprise, permettant ainsi aux industriels du monde entier de collaborer efficacement avec leurs clients, leurs fournisseurs et leurs partenaires.

### **Notre offre on Premise :**

**QAD Enterprise Applications 2012** est la dernière évolution de la suite logicielle QAD. QAD Enterprise Applications a été conçue pour répondre aux besoins des industriels dans un environnement économique où le contrôle des coûts, la maîtrise du changement et la rentabilité sont des facteurs de succès critiques.

Développée en collaboration étroite avec nos clients, QAD Enterprise Applications combine richesse fonctionnelle, facilité d'utilisation et flexibilité.

A travers cette dernière version, QAD propose aux industriels une plateforme robuste, capable de s'adapter à des environnements changeants pouvant être administrée par des équipes de support réduites.

QAD Enterprise Applications facilite l'exécution quotidienne des tâches et rend les utilisateurs plus opérationnels et efficaces

### **Notre offre Cloud, QAD On Demand :**

Celle-ci adresse les PMI locales ou internationales. Nous hébergeons la solution QAD Enterprise Applications, gérons l'infrastructure technique et délivrons un logiciel riche couvrant les fonctions de : Production, Comptabilité, Finance, Achat, Vente, Entrepôts, GMAO, CRM et Business Intelligence.

Nous adressons les secteurs de :

- L'Automobile et l'Aéronautique
- Les Sciences de la vie : Pharma, Biotechnologies, Matériel Médical
- Production discrète
- L'High tech
- L'Agro-alimentaire
- Biens de consommation



## **QUALIAC – Ouarda LUNETTA/Fatna IRSANI**

Tél. 01.44.70.13.11/12 12

e-mail : [o.lunetta@qualiac.com](mailto:o.lunetta@qualiac.com) / [f.irsani@qualiac.com](mailto:f.irsani@qualiac.com)

### **Produits et services présentés :**

Qualiac est un éditeur spécialisé dans la conception et la mise en œuvre de solutions de gestion intégrées / ERP, destinées aux entreprises et organisations nationales et internationales de tous secteurs. Avec plus de 500 sites installés et 50 000 utilisateurs, Qualiac s'impose comme l'alternative sur le marché ERP face aux grands éditeurs, avec une solution de gestion et traçabilité des flux physiques et financiers souple, ergonomique et facilitant la prise en main par les utilisateurs.

La gestion de la chaîne des dépenses et un coût de possession maîtrisé constituent deux des points forts de l'offre Qualiac, dans un contexte économique où les entreprises se concentrent sur la maîtrise de leurs budgets. Cette offre se décline en deux solutions :

- **QUALIAC ERP FINANCES** : destiné aux organisations et entreprises de tous secteurs et s'adressant particulièrement aux gestionnaires en charge de services administratifs et financiers, généraux, informatiques ou techniques, Qualiac ERP Finances offre une vision claire, fiable et détaillée des coûts réels : Comptabilité/Finances, Immobilisations, Credit Management, Elaboration Budgétaire, Achats/e-Procurement, Facturation, Projets-Affaires, Temps-Activités, Décisionnel, Workflow-Alertes.
- **QUALIAC ERP PRODUCTION** : dédié aux entreprises et industries, tout particulièrement aux secteurs de la Distribution et du Process (chimie, pharmacie, cosmétologie, agro-alimentaire...), Qualiac ERP Production structure et gère les flux d'informations dans le respect des règles et des processus de gestion : Production, Maintenance, Achats/e-Procurement, Gestion Commerciale-Ventes/e-Commerce, Stocks/Logistique, Projets-Affaires, Temps-Activités, Décisionnel, Workflow-Alertes ; et inclut également les modules de Qualiac ERP Finances.

Qualiac a notamment inscrit à son Plan d'Édition 2012, qui prévoit les développements stratégiques, techniques et fonctionnels de l'ERP, une extension de son offre vers le secteur de l'édition, le secteur public et les industries d'assemblage (mode discret). Ce plan prévoit également l'intégration de nouveaux modules tels que :

- » **Qualiac For Excel**, solution de reporting opérationnel à la demande s'appuyant sur l'outil de BI le plus utilisé dans les entreprises,
- » **Qualiac Mobilité**, qui propose des indicateurs clairs et modulables et des fonctions interactives pour solutions mobiles
- » **Qualiac Géolocalisation**, qui offre une meilleure visibilité des stocks en temps réel.

Le Plan d'Édition annuel fait partie intégrante des normes Qualité de Qualiac, qui bénéficie de l'agrément NF logiciel.

## **QUAL'NET – Louis DORADOUX**

Tél. 02 48 70 70 34

e-mail : [doradoux@qualnet.fr](mailto:doradoux@qualnet.fr) - [Info@qualnet.fr](mailto:Info@qualnet.fr)

### **Produits et services présentés :**

#### **Avec INTRAQUAL DOC Gérez l'ensemble de vos documents de manière souple et efficace.**

Intraqual Doc est adapté à tous les processus de votre structure : Qualité, Sécurité, Environnement, RH, Achats, SI... Il gère très facilement tout type de document : cartographie de processus, procédures, instructions, modes opératoires, fiche de poste/fonction, notes internes, comptes rendus, fiches techniques...

#### **Avec INTRAQUAL DOC Gérez l'ensemble de vos documents de manière souple et efficace**

- Concevez vos outils sans programmation.
- Utilisez autant de formulaires que vous le souhaitez : NC, Réclamations, Plans d'actions, Audits, DU, Hotline, Formation...
- Pilotez l'outil avec des indicateurs intégrés.
- Réalisez vos processus rapidement grâce à un transfert de compétences de 3 ou 4 jours.
- Administrez l'outil de façon autonome.

**Avec le PACK SECURITE : Enregistrement et Formulaires Sécurité & Santé au travail.** La création, l'analyse, le traitement, la vérification, la clôture, ... des documents se font en temps réel à partir de formulaires. La consultation est rapide et précise grâce à des recherches selon plusieurs critères. On distingue aisément les différents niveaux de fréquence, gravité et niveau de maîtrise. Des messages électroniques peuvent venir compléter l'information fournie aux utilisateurs.

**Avec LOGICIELS QUALITE : Des modules prêts à l'emploi !** Action corrective / Action préventive / Audit interne / Enquête satisfaction clients / Evaluation fournisseurs / Gestion des objectifs / Non-conformités / Réclamation Clients.

#### **Avec LOGICIELS WORKFLOWS Administratifs & Supports (RH, achats, informatique...)**

**Voici quelques exemples déjà prêts à l'emploi (inclus gratuitement dans l'outil) et aisément adaptables à votre entreprise :** Gestion des congés / Gestion des demandes de formation / Entretien annuel d'évaluation / Remboursement des notes de frais / Demandes d'achats / Helpdesk informatique...

**RBS – Eric PASSIEU**

Tél. 03 88 764 752

e-mail : [eric.passieu@rbs.fr](mailto:eric.passieu@rbs.fr)

### **Produits et services présentés :**

RBS est distributeur de progiciel de gestion intégré, regroupés sous la gamme Dynamics avec les produits Microsoft Dynamics Nav et Microsoft Dynamics AX.

RBS a compris dès 1997, date de sa création, que ses clients souhaitaient travailler avec un fournisseur capable de les accompagner et les conseiller dans le domaine des systèmes et réseaux que les logiciels de gestion d'entreprise type ERP. Avec plus de 250 clients équipés avec les solutions du leader mondial des ERP destinés au marché des PME-PMI Microsoft, RBS est aujourd'hui un des acteurs majeurs dans le monde de l'ERP. Intégrateur de logiciels et d'équipements de leaders du marché dans le domaine des infrastructures informatiques et des progiciels de gestion, RBS est aussi pôle de compétences multiples sachant intégrer les solutions des grands constructeurs ou mettre en place les siennes, selon les contextes et les projets de ses clients. Grâce à son implantation (Strasbourg, Nancy, Paris), RBS privilégie la proximité.

RBS a réussi à répondre aux critères très sélectifs imposés par les éditeurs, lui permettant d'obtenir le plus haut niveau de certification : **MICROSOFT GOLD CERTIFIED PARTNER**. Nos équipes sont reconnues pour la qualité de leur expertise fonctionnelle et technique, ainsi que la méthodologie employée (Méthodologie RBS Surestep). Nous accompagnons également nos clients sur leurs besoins en termes de gestion d'entrepôts et de Business Intelligence. De plus, notre politique de verticalisation nous permet d'adresser aujourd'hui les secteurs tels que la Distribution, l'Industrie et les Services en passant par la Gestion à l'affaire et le Bâtiment.

Les nouveautés RBS : **RBS NaviSAV : Progiciel de gestion intégré pour les entreprises assurant un Service Après Vente.**

La solution RBS NaviSAV permet aux entreprises disposant d'un Service Après Vente de faire face aux enjeux de leurs marchés en couvrant de nombreux besoins fonctionnels. Outil de pilotage et de gestion à part entière, RBS NaviSAV automatise les processus métier et s'adapte à la logique de travail afin que chaque entreprise réponde au mieux aux besoins de ses clients.

## SAGE – Emmanuelle ROGELET

Tél. 01 41 66 22 28 – Fax. 01 41 66 25 55

e-mail : Emmanuelle.ROGELET@sage.com; eleonore.desaintsauveur@sage.com

### Produits et services présentés :

**Sage ERP X3** est un progiciel de gestion intégré conçu pour répondre aux besoins des moyennes et grandes entreprises en croissance et des entreprises internationales, grâce à une solution fonctionnellement très riche, souple dans sa mise en œuvre et dont l'utilisation est pensée pour les utilisateurs. Sage ERP X3 couvre l'ensemble des périmètres opérationnels des entreprises des moyennes et grandes entreprises, avec des fonctionnalités expertes et avancées, pour un pilotage complet de l'activité: comptabilité/finances, immobilisations, RH, ventes/CRM, achats, stocks/logistique, production, décisionnel. 3.500 clients dans de nombreux secteurs d'activité comme la production, la fabrication, les services..., représentant 186.000 utilisateurs, ont déjà choisi Sage ERP X3 dans le monde. Sage ERP X3 est commercialisé dans 56 pays, réunit plus de 1.900 consultants et 240 partenaires dans son écosystème.



**Sage 1000 Suite Financière**, solution de gestion financière intégrée, modulaire et personnalisable, offre une couverture fonctionnelle complète pour gérer l'ensemble des flux financiers de l'entreprise, apportant ainsi une vision 360° à la direction financière. La plateforme technologique innovante SAFE 1000 propose un environnement collaboratif à travers un portail, un workflow et des fonctions de mobilité uniques. Son champ d'application s'étend à travers les outils collaboratifs, client Microsoft Outlook et le Pilotage intégré à l'executive management, au management opérationnel ainsi qu'aux collaborateurs de différents services. En France, Sage 1000 FRP représente 5 000 entreprises clientes et 450 consultants experts.

**Sage Suite RH** est la solution intégrée de Sage, qui permet de gérer toutes les étapes de gestion de la paie et des ressources humaines, quels que soient le secteur d'activité et la taille de l'entreprise. Elle accompagne le responsable Paie & RH dans le suivi de la masse salariale, l'analyse des charges et cotisations ou encore la réalisation des plans de formation. Elle fédère l'ensemble des salariés et des managers grâce à la gestion des processus automatisés tels que les demandes de congés par internet. Avec le nouveau workflow de demande de congés, les managers ont une vision globale du planning d'absence des collaborateurs, tandis que les salariés ont une traçabilité de leurs demandes archivées ainsi qu'une lisibilité et alerte dès signature de leur manager.

**Sage 30 et Sage 100 « Génération i7 »**, les nouvelles générations de logiciels, sont conçues pour accompagner de façon plus étroite les besoins de gestion des PME et des PMI, en s'appuyant sur 3 leviers clés de performance : L'intuition d'usage à travers une ergonomie de l'interface utilisateur totalement renouvelée ; - Les interactions utilisateurs, afin de développer et faciliter le partage de l'information tant en interne qu'en externe ; - L'intelligence métier grâce à des solutions sectorisées en parfaite adéquation aux processus métier de chaque entreprise et des nouvelles fonctions de pilotage sous Excel™ pour simplifier l'usage auprès de chaque collaborateur. - Les solutions « Génération i7 » étendent le champ d'application des logiciels de Sage à l'ensemble des collaborateurs (nomades ou non) grâce à des offres s'appuyant sur les technologies web et quelques soient les périphériques utilisés (PC portable, Smartphone, tablette etc ...). Elles leur ouvrent de nouveaux usages à travers des moyens étendus d'accès aux données et de pilotage, tout en s'adaptant aux besoins des PME dans les secteurs du négoce, des services et de l'industrie.

**SAP France – Christine COUDERT**

Tél. 08 05 80 00 23 – Fax. 01 53 53 78 01

**Produits et services présentés :**

SAP est aujourd'hui leader dans le domaine des applications d'Entreprise ERP (Enterprise Resource Planning), CRM (Customer Relationship Management), SRM (Supplier Relationship Management), SCM (Supply Chain Management) et PLM (Product LifeCycle Management).

Depuis maintenant plusieurs années, SAP propose également de nombreuses innovations complémentaires à son cœur de métier, tels que la mobilité et ses applications, le On-Demand pour toute la couverture fonctionnelle de SAP et enfin HANA (High performance ANalytical Appliance), une base de données in-memory pour toutes les données de l'entreprise.

L'expertise de nos équipes, les performances de nos produits et les compétences de nos partenaires dynamisent la croissance et génèrent une importante valeur ajoutée pour nos clients, pour SAP et au final, pour des secteurs d'activités entiers et pour l'économie dans son ensemble.

**SAPHIR CONSULT France** - Hichem BCHIR

e-mail : [commercial@saphirconsult.com](mailto:commercial@saphirconsult.com) – web : [www.saphirconsult.com](http://www.saphirconsult.com)

**Produits et services présentés :**

**SAPHIR CONSULT France** est une société d'édition et d'intégration du logiciel de management Q.HSE.SA (Qualité, Environnement, Santé/Sécurité au Travail et Sécurité Alimentaire) : **QUALIPROxi WEB**.

**QUALIPROxi WEB** est un logiciel de gestion des systèmes Q.HSE.SA, doté d'une interface multiutilisateurs et multilingues, facile à utiliser et à installer. Celui-ci présente une architecture modulaire permettant la gestion des ressources humaines, de la documentation, les audits, les actions (correctives, préventives et d'amélioration, etc.), les équipements de mesure, les indicateurs, les fournisseurs, les clients, les produits non conformes, les réunions, l'environnement, la santé/sécurité au travail, la sécurité alimentaire, etc.

**QUALIPROxi WEB** assure une gestion intégrée conformément aux référentiels ISO 9001, ISO TS 16949, EN9100, ISO14001, OHSAS 18001, ISO 22000, etc.

Le logiciel **QUALIPROxi WEB** bénéficie d'une maturité de plus que 10 ans dans le domaine de dématérialisation des systèmes de management Q.HSE.SA, puisée sur plus que 350 références réparties sur plus que 40 secteurs d'activité

**SAPHIR CONSULT France** dispose aussi d'autres prestations annexes parmi lesquelles :

\* Consulting Q.HSE.SA : **SAPHIR CONSULT France**, à travers une expertise terrain et un savoir faire métier, assure la mise en place et le maintien des systèmes de management de la qualité, de l'environnement, de la santé/sécurité au travail et la sécurité alimentaire relatifs aux référentiels ISO9001, ISO14001, OHSAS18001 et ISO22000.

\* Formation Q.HSE.SA : **SAPHIR CONSULT France** anime régulièrement des formations spécifiques aux mêmes référentiels.

## SERES – Corinne ESTEVE

Tél. 01 56 29 79 00 – Fax. 01 56 29 79 01

e-mail : [corinne.esteve@docapost-eps.com](mailto:corinne.esteve@docapost-eps.com)

### Produits et services présentés :

Seres, expert en gestion de flux dématérialisés propose des solutions permettant d'optimiser les processus collaboratifs, d'automatiser les échanges BtoB et d'intégrer les flux d'informations en toute sécurité :

- ◆ Solutions globales de dématérialisation des documents
- ◆ Dématérialisation de factures
- ◆ Plates-formes d'échanges BtoB
- ◆ Portails collaboratifs
- ◆ Solutions de Lecture Automatique de Documents

**e-Facture** : plate-forme complète et externalisée de dématérialisation fiscale de factures selon les deux formats autorisés par la législation européenne : format structuré (EDI, XML...) ou libre signé (PDF signé, XML signé...). La solution e-Facture™ est certifiée par GS1 France et attestée conforme à la réglementation par le cabinet Francis Lefebvre.

**e-Presto** : plate-forme complète d'EDI externalisée couvrant tous les aspects de la dématérialisation et de l'automatisation des processus d'échanges BtoB gérant la traduction des messages dans le format attendu quel que soit le partenaire, son équipement, et le type d'informations échangées (commerciales ou administratives).

**Allegro** : réseau d'échanges BtoB couvrant tous les aspects de la dématérialisation au format EDI (commandes, réponses à la commande, avis d'expédition, avis de réception, factures...etc.) facilitant l'automatisation, la synchronisation et les processus collaboratifs de votre entreprise.

**Temporaris** La dématérialisation dédiée à l'interim

Temporaris est une solution externalisée complète et interactive pour la dématérialisation de l'ensemble des documents issus du travail temporaire.

**DOCUPOST** est une solution logicielle pour la dématérialisation de tout type de document papier, grâce aux techniques de lecture et de reconnaissance automatique de documents.

**Doc@Flow**: Optimisez la circulation de vos documents en toute simplicité et sérénité

Vous disposez d'un module puissant pour la validation et la gestion du processus de circulation des documents au sein de votre organisation. Vous pouvez définir librement le circuit de routage de vos documents en fonction de différents paramètres : type de document, service interne impliqué, type d'utilisateur ou par liste de validateurs.

## SIVERPROD – Marion BERTRAND

Tél. 04 72 44 06 84 – Fax. 04 78 89 08 81

e-mail : [mbertrand@silverprod.fr](mailto:mbertrand@silverprod.fr)

### Produits et services présentés :

Le groupe **SILVERPROD** est un acteur majeur du monde des ERP depuis plus de 30 ans. Son engagement dans l'industrie généraliste lui confère un statut d'expert dans ce secteur ainsi que dans celui des fournisseurs du monde automobile.

Auteur, Editeur et Intégrateur de son ERP **SILVER-CS**, **SILVERPROD** s'engage aujourd'hui dans l'univers **MICROSOFT** en devenant partenaire **MICROSOFT Dynamics AX 2012**, et crée une gamme de solutions :

- **SILVERPROD AX for Manufacturing** pour les Industries
- **SILVERPROD AX for Automotive** pour les fournisseurs et équipementiers du monde automobile.

La gamme de solutions proposées par SILVERPROD se compose aujourd'hui de :



Dynamics AX 2012 de Microsoft, ERP puissant et intégrant l'ensemble des besoins des moyennes et grandes entreprises, nationales et internationales. Il offre :

- D'acquérir de la valeur plus rapidement avec des fonctionnalités métiers
- De planifier, surveiller et adapter l'activité avec agilité
- De simplifier l'intégration du système et baisser les coûts
- D'interagir avec les différents systèmes Microsoft de l'entreprise



**SILVERPROD AX for Manufacturing** : Ensemble de modules autour de **MICROSOFT Dynamics AX** dédiés aux métiers de l'industrie permettant l'optimisation des différents modes de gestion. Il apporte une réponse aux différentes spécificités Métiers de ce secteur : gestion par étiquettes, gestion des outillages, production associée, Gestion des prévisions...



**SILVERPROD AX for Automotive** : Solution verticale (ISV) autour de **MICROSOFT Dynamics AX** entièrement dédiée aux fournisseurs et équipementiers du monde automobile, elle intègre l'ensemble des spécificités de ce monde et de ses évolutions : protocole logistique, intégration des différents messages EDI français, européens et internationaux (achats et ventes), gestion des commandes ouvertes, gestion commerciale, emballages durables, MAF...



**SILVER-CS** est un ERP répondant aux besoins des PMI industrielles ainsi qu'à deux secteurs d'activité : le monde des fournisseurs automobile et le monde des fournisseurs de la grande distribution. Solution multi-plateforme, multi bases de données, il gère l'ensemble des flux d'information de l'entreprise des commandes aux achats en passant par la production, l'ordonnancement planning, les stocks, et la comptabilité finance.



## SOFT-IT – Olivier BRYNDZA

Tél. 03.20.12.33.05

e-mail : [contact@soft-it.fr](mailto:contact@soft-it.fr)/[olivier.bryndza@soft-it.fr](mailto:olivier.bryndza@soft-it.fr)

### Produits et services présentés :

#### **Le bulletin de paie électronique par Soft-IT.**

Soft-IT, éditeur de solutions dédiées à la dématérialisation du bulletin de paie et des documents Ressources Humaines, pionnier dans la région Nord Pas-de-Calais, propose **Cyberpaye, un processus dématérialisé fiable, sécurisé et durable.**

Cyberpaye propose un outil de consultation convivial, sécurisé et entièrement gratuit pour les salariés. Il est accessible à tout moment, à partir de n'importe quelle connexion internet.

Cyberpaye optimise le service Ressources Humaines en réduisant fortement les coûts de traitement (80%) liés à la gestion du bulletin de paie traditionnel sur support papier.

Cyberpaye garantit l'intégrité des bulletins de paie grâce à l'apposition d'une signature électronique et d'un tampon d'horodatage à l'aide des solutions de Cryptolog, une société française spécialisée à 100% dans la signature électronique. Le bulletin de paie émis par Cyberpaye est forcément authentique. Il est plus sûr qu'une version papier.

[www.cyberpaye.com](http://www.cyberpaye.com)

#### **La dématérialisation des documents RH au cœur de la révolution numérique avec Soft-IT et sa solution MyHRbox.**

À l'heure du tout numérique et des contraintes écologiques, les Ressources Humaines évoluent et s'adaptent au nouvel environnement du salarié et aux nouvelles exigences des entreprises. Soft-IT, société de conseil, spécialiste des services pour la gestion des bulletins de paie et des ressources humaines, propose un nouveau service exclusif aux PME et aux grandes entreprises : une solution unique de dématérialisation de l'ensemble des documents RH.

Fort d'une expérience dans la dématérialisation des fiches de paie avec la solution Cyberpaye, Soft-IT propose **MyHRbox, qui permet un stockage en ligne, sécurisé et sans limitation de durée des documents RH.**

MyHRbox simplifie ainsi les échanges de documents entre l'entreprise et les salariés tout en respectant les contraintes de sécurité, de réglementation et de fiabilité.

Grâce à MyHRbox, les Ressources Humaines offrent un service aux salariés.

Au niveau du fonctionnement, les salariés ont accès aux documents émis par l'entreprise mais ils peuvent eux aussi en transmettre à leur service RH (arrêts maladie, contrats ou avenants signés numériquement...)

Côté entreprise, MyHRbox optimise la gestion documentaire et offre au service RH un moyen de diffuser, certifier, stocker et archiver les documents.

[www.myhrbox.com](http://www.myhrbox.com)[www.myhrbox.com](http://www.myhrbox.com)

## **SPIGRAPH – Marie-Claire GIRARD**

Tél. 04 74 94 62 60 – Fax. 04 74 94 62 69

e-mail : [spigraph@spigraph.com](mailto:spigraph@spigraph.com)

### **Produits et services présentés :**

#### **Les scanners, logiciels et services : des moyens au service des solutions**

Spigraph propose une offre complète de solutions pour répondre de manière efficace aux différents enjeux que les entreprises rencontrent dans leur domaine.

En démonstration sur le stand D39 : Scanners de documents (Canon, Fujitsu, Kodak, Panasonic et HP) et logiciels de capture

#### **Solutions par métiers**

Nos solutions sont adaptées à chaque secteur d'activité, prenant en compte les spécificités de chacun. Objectif : les aider à améliorer leurs processus documentaires.

- Assurances et Mutuelles
- Banques,
- Grands comptes
- Industries et Transports
- Opérateurs de services
- Patrimoine
- PME-PMI
- Professions libérales
- Réseaux de vente
- Santé et social
- Secteur public

#### **Solutions par besoins fonctionnels**

Un ensemble de solution est également construit indépendamment de l'activité des entreprises pour répondre aux thématiques les plus souvent abordées : dématérialisation de courriers entrants, d'archives, de factures fournisseurs, de formulaires, ...

Nos solutions peuvent répondre également à la dématérialisation de documents spécialisés : cartes d'identité, passeports, Etats civils, ouvrages patrimoniaux, cartes et plans, chèques, microformes, etc, ...

Toute volumétrie de documents peut être traitée : de 10 à 100 000 pages/jour et reprises d'archives sur des millions de documents.

#### **QUELQUES EXEMPLES DE NOTRE OFFRE SOLUTIONS DE DÉMATÉRIALISATION :**

- Dossier réglementaire client (Banque)
- Dossiers sinistres (Assurance)
- Factures Fournisseurs
- Archives papiers
- Pièces justificatives de dossiers de candidature
- Bons de transport
- Documents notariés
- Documents juridiques
- Contrôle qualité de documents patrimoniaux
- Libre-service
- Formulaires
- etc

Chacune de nos solutions décrit les enjeux, le dispositif et les bénéfices.

Nos solutions peuvent répondre à tout ou partie du process de capture : Acquisition > Traitement > Classification > Indexation > Contrôle > Export

**UBISTER – Pierre GUEGUEN**

Tél 02.96.24.54.25 – Fax. 02.96.29.23.47

e-mail : [pierre.gueguen@ubister.fr](mailto:pierre.gueguen@ubister.fr)

web : [www.sap.com/france/solutions/products/sap\\_ou\\_bydesign/index.epx](http://www.sap.com/france/solutions/products/sap_ou_bydesign/index.epx)

**Produits et services présentés :**

"UBISTER est une société de service en solutions de gestion sur Internet (Mode SaaS uniquement), fondée fin 2010 et dont le siège est en Bretagne.

Les outils proposés par Ubister permettent aux entreprises (PME, filiales de groupes, start-up en forte croissance) d'accéder aux meilleur du numérique professionnel : progiciels de gestion (ERP, CRM, RH, ..) et outils collaboratifs (agendas, documents partagés) renforcent directement la compétitivité des organisations, facilitent le travail en équipe et rapprochent les collaborateurs "nomades" de leur équipes.

UBISTER distribue et met en place des solutions innovantes et puissantes pour le secteur des services, de l'industrie, du retail et du négoce, pour des résultats garantis et effectifs dès le démarrage et pour des coûts de possession très réduits.

Localisation : Rostrenen. Agences à Lorient, Paris et Lyon - Sud Est (ouverture à l'automne 2012)- France

**SAP Business ByDesign**

C'est une solution innovante de gestion d'entreprise reposant sur des outils performants d'automatisation et de reporting, c'est aussi un logiciel SaaS (Software-as-a-Service) qui élimine quasiment tout besoin de support et de maintenance. C'est la solution intégrée de gestion d'entreprise la plus complète du marché :

- Complet & Abordable
- International & Modulable
- Sécurisé & mise en place rapide

Conçue spécialement pour les PME en pleine croissance, cette solution SaaS est administrée, surveillée et gérée par des experts SAP dans des centres de données de pointe, pour que vous puissiez vous consacrer à votre cœur de métier plutôt qu'à l'informatique.

**UNIT4 CODA France – Olivier MAY**

Tél. 01 47 96 71 55

e-mail : [olivier.may@unit4.com](mailto:olivier.may@unit4.com)

**Produits et services présentés :**

### **CODA FINANCIALS - DESTINATION : CONTROL**

**Gestion Comptable et Financière : Coda Financials – Destination: Control, la dernière version de Coda Financials, permet aux directeurs financiers et aux directeurs informatiques de gérer efficacement les risques et les coûts liés à l'évolution de leur contexte réglementaire, financier et organisationnel.**

Coda Financials - Destination : Control intègre trois nouvelles catégories des processus financiers :

- Un outil de gestion des processus, permettant **d'automatiser les contrôles financiers** réduisant ainsi le risque de non-conformité pour l'entreprise
- Des fonctions d'optimisation de la performance, orientées vers la gestion des données en **hauts volumes**
- Des **outils d'audit** garantissant l'exactitude et l'accessibilité des données gérées.

Cette nouvelle version permet de renforcer l'exigence de contrôle des entreprises. Un progiciel dédié peut ainsi compléter le système d'information en place afin de gérer plus efficacement l'évolution et la complexité grandissante des organisations, tout en minimisant les coûts.



#### **W4 – Sonia GOUMAIN**

Tél. 01 56 70 53 80 - Fax. 01 56 70 53 83

e-mail : [sonia.goumain@w4global.com](mailto:sonia.goumain@w4global.com) – web : [www.w4.eu](http://www.w4.eu)

#### **Produits et services présentés :**

**BUSINESS FIRST** Aux confluents du BPM et des applications composites, **BUSINESS FIRST** est une solution de création rapide d'applications collaboratives s'adaptant aux particularités des utilisateurs dans leur contexte métier. L'approche innovante de la plateforme en matière de MDE (Model Driven Engineering) et de BPM (Business Process Management) permet une intégration naturelle des processus d'affaire au sein d'applications conviviales, pérennes et évolutives.

Vous composez avec **BUSINESS FIRST** des applications sur-mesure de manière à :

- harmoniser, automatiser et optimiser vos processus d'affaires ;
- combler les lacunes des applications existantes ;
- tirer profit des données non structurées, présentes dans votre entreprise ;
- mettre en place des solutions sur mesure, disponibles aussi en mobile, aptes à évoluer vers le Cloud.

Avec **BUSINESS FIRST**, vous pouvez **combler les lacunes des applications propriétaires** pour mettre en œuvre les processus requis par les utilisateurs finaux. Ou encore, créer de nouvelles applications, des plus simples aux plus complexes, réutilisant ainsi au mieux la valeur des systèmes existants, tout en proposant une manière optimale à travailler.

Pilotées par le modèle métier, les applications **BUSINESS FIRST** sont **faciles à prototyper avec les utilisateurs** (leur fournissant exactement ce dont ils ont besoin), rapides à développer (par utilisation d'assistants intelligents et des composants prêts à l'emploi plutôt que par programmation) et plus simples à faire évoluer (pour un alignement continu avec les besoins technologiques et fonctionnels en perpétuelle évolution).

Contrairement à d'autres solutions d'applications sur-mesure, **BUSINESS FIRST** bénéficie de plus de 15 ans d'expérience en matière de workflow et de BPM. Nous avons couplé la flexibilité, la vitesse de conception et l'efficacité opérationnelle des applications composites à la productivité bien reconnue des solutions de BPM. Cette approche allège le développement, les coûts et raccourcit significativement les délais.

## VIII- LA LISTE DES EXPOSANTS

3LI BUSINESS SOLUTIONS

ABISSE

ABSYS CYBORG

ACA

ACCELYA

ACHATS DIRECTS - SMI EDITEUR

ACTUATE

ACXIAS

AD ULTIMA

ADDPI FORMULARY-FRANCE

APOGEA

AQSI SOLUTIONS

ARCSYS SOFTWARE

ARIBA

ASAPPRO

ASPAWAY

ATOS WORLDLINE

AURATECHCOM

AVANTEAM

AVENUESOFTWARE

BABELWAY

BG PARTNERS

BLUEWAY

BONITASOFT

B-PACK

BRAVOSOLUTION

CANON FRANCE SAS

CARNOT DIGITAL

CASTELIS

CDC ARKHINEO

CD-DOC

CEGEDIM

CEGID

CEICOM SOLUTIONS

CEREALOG

CERTEUROPE

CIMAIL SOLUTIONS

COFACE SERVICES

COMARCH SAS

CONSULTENCIA EPICOR

COUPA

CXP

DANIELE VERET AVOCAT

DATA SYSCOM

DELEPORTE WENTZ AVOCAT

DEMAT-INFOS.COM

DIMO GESTION

DIVALTO

DOCUWARE

DPII TELECOM & SERVICES

DYNASYS

EBP INFORMATIQUE

ECILIA

EFFIXENS

ELO

ENDOGENIC-SYSTEMS

ERP-INFOS.COM

ESKER

EUROEDI

EVERWIN

FAQ LOGISTIQUE

FNTC –

FEDERATION NATIONALE DES TIERS DE CONFIANCE

GENERIX GROUP

GENESYS TELECOMMUNICATIONS

GENIUS INSIDE

GFI - CENTRE DE COMPETENCE SAGE

GFI INFORMATIQUE

GPO MAGAZINE

GROUPE HLI

GROUPE PRODWARE

HEONIUM

HYBIRD

IBM

ICDSC

IFS

INES

INFO SERVICE EUROPE

INFOCLIP

INFODATA GROUP

INFOR FRANCE (SAS)

INTERSYSTEMS BV FRANCE

IT NEWS

ITESOFT

IVALUA

JALIX

JAVISTA

JOURNAL DE LA PRODUCTION

JOUVE SAFIG

JSI BUSINESS SOLUTIONS

KARDOL  
KEYNECTIS  
KOFAX  
LA POSTE  
LCS GROUP  
LE NOUVEL ECONOMISTE  
LEGALBOX  
LOCARCHIVES  
LUNDI MATIN  
LUXEMBOURG E-ARCHIVING  
MASAO  
MEDINSOFT  
MERCATEO FRANCE SAS  
MICROPOLE  
MICROSOFT FRANCE  
MISMO  
MPF SRL  
NEREIDE  
NOSTREA (DISTRIBUTEUR COUPA EN EUROPE)  
NOUT  
NOVAPOST  
NUMEN  
NUMSOFT  
OALIA  
OMNIKLES (GROUPE OODRIVE)  
OODRIVE  
OPTION FINANCE  
ORDIROPE  
ORIGYN - CLIC INFORMATIQUE  
PANASONIC FRANCE  
PDF TOOLS AG  
PERFECT COMMERCE  
PHL SOFT  
PILOT SYSTEMS  
PREACTOR  
PRIMOBX  
PRODAXIS  
PROGINOV  
PROJECT SI  
PROPHESSI  
PUBLI-NEWS  
QAD EUROPE  
QUALIAC  
QUAL'NET  
RBS  
REPORT ONE  
SAGE  
SAP FRANCE  
SAPHIR CONSULT FRANCE  
SEFAS INNOVATION  
SERES  
SILVERPROD  
SIWEB  
SOA PEOPLE  
SOFT-IT  
SOLUTIONS INFORMATIQUES  
SPIGRAPH  
SYLOB SAS  
SYNERTRADE  
TCI TECHNI CONCEPT INFORMATIQUE  
TESSI DOCUMENTS SERVICES  
TOPSOLID MISSLER SOFTWARE  
UBISTER  
UNIT4 CODA  
W4  
WACOM EUROPE GMBH