DOSSIER DE PRESSE

Les Salons Solutions

Toutes les applications pour la gestion de votre Entreprise

erp solutions e-business | solutions DEMAT expo | INFO to DOC SDN | Solutions CRM | solutions BI | e SOLUTIONS ACHATS | Serveurs Applications

CNIT – PARIS LA DEFENSE - LES 1er(*), 2 et 3 OCTOBRE 2013
(*) à compter de 14h00

6 POLES COMPLEMENTAIRES - 250 SOCIETES EXPOSANTES

PLUS DE 7 000 VISITEURS

& PLUS DE 3 000 AUDITEURS AUX CONFERENCES ET ATELIERS

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

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

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

SOMMAIRE

I – LES SALONS SOLUTIONS
6 POLES COMPLEMENTAIRES - 250 SOCIETES EXPOSANTES
PLUS DE 7 000 VISITEURS
& PLUS DE 3 000 AUDITEURS AUX CONFERENCES ET ATELIERS

II – EVOLUTION – A L'HORIZON 2015/2017 - DES MARCHES :
DES ERP, DE L'E-ACHAT, DU CRM, DU BUSINESS INTELLIGENCE,
DE LA DEMATERIALISATION…
QUI SERONT AU COEUR DE L'ACTUALITE DES SALONS SOLUTIONS

III - LE PROGRAMME DES CONFERENCES

IV – LE PROGRAMME DES ATELIERS

V – LES ANNONCES REALISEES PAR LES EXPOSANTS

VI – LES AUTRES PRODUITS ET SERVICES PRESENTES
PAR LES EXPOSANTS

VII – ILS EXPOSENT

Toutes les applications pour la gestion de votre Entreprise

CNIT – PARIS LA DEFENSE - LES 1er(*), 2 et 3 OCTOBRE 2013
(*) à compter de 14h00

I - *6 POLES COMPLEMENTAIRES - 250 SOCIETES EXPOSANTES*
PLUS DE 7 000 VISITEURS
& PLUS DE 3 000 AUDITEURS AUX CONFERENCES ET ATELIERS

Durant 2 jours ½, **Les Salons Solutions** – l'évènement européen dédié aux outils et applications pour la gestion d'entreprise – regrouperont **6 pôles thématiques complémentaires** pour aider les entreprises à administrer les grandes fonctions, piloter les activités, fidéliser les clients, développer les marchés.

Vitrine de l'intérêt des petites, moyennes et grandes entreprises dans les domaines des systèmes, applications, progiciels d'entreprise et services afférents, cet événement majeur reflètera la croissance constante des 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...

Les Salons Solutions 2013 confirmeront une nouvelle fois leur pertinence et l'adéquation d'un modèle associant « exposition » et « conférences ».

ERP'2013 : *16ème édition du salon des progiciels de gestion intégrés pour les grandes entreprises et les PME/PMI .*
Tous les leaders des domaines des ERP traditionnels ou verticaux, ERP dédiés aux PME/PMI, en mode Saas, Cloud, on premice, progiciels stand-alone, packages spécifiques métier, middleware (SGBD, EAI, outils d'intégration), outils d'interface avec le front-office **seront présents**

Solutions Démat'expo & INFO to DOC & SDN 2013 : ***Le salon des solutions de dématérialisation, d'archivage électronique, de gestion de l'information, des processus documentaires et du document numérique.***
Les exposants (éditeurs, prestataires de services spécialisés, fournisseurs de technologies connexes…) **présenteront aux visiteurs (**chefs de projet dématérialisation, responsables archivage, directeurs comptables, financiers, administratifs, achats, directeurs marketing/commercial/méthodes et organisation) **leurs nouveaux produits et services** développés dans les domaines de la facture électronique, de la dématérialisation fiscale et des documents RH, des coffres-forts, de l'archivage et du records management, de la GED, de la signature électronique, de la sécurité des flux, EDI, XML..

INFO TO DOC & SDN : ***le salon du Document Numérique est au cœur des salons métiers de l'entreprise.***
Cette manifestation dédiée à la bonne gouvernance documentaire permettra aux PME et grandes entreprises de trouver des équipements et logiciels pour numériser, organiser, classer, consulter, rechercher, imprimer, sécuriser, conserver …leurs documents

SOLUTIONS CRM : ***Le salon des solutions de gestion commerciale et de la relation clients***
Le Rendez-vous de toutes les directions commerciales comme des DSI **mettra en avant les nouvelles offres des exposants** (des suites progicielles 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 commerciales en temps réel,**...**

SOLUTIONS BI : ***Le salon des solutions de Business Intelligence***.
Tous les outils d'analyse, de simulation et de prises de décision - qu'elles soient stratégiques, tactiques et/ou opérationnelles – seront présentés **aux visiteurs des grandes entreprises comme des ETI et PME à travers des plates-formes et solutions décisionnelles ainsi que des offres packagées par secteurs, métiers et/ou domaines**.

SOLUTIONS E-ACHATS 2013 : ***Le salon des nouvelles solutions Achats***
Les principaux acteurs de ce marché (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….) **présenteront aux visiteurs (**Directeurs et professionnels des achats, responsables de SI achats) **leurs solutions et outils dédiés à la modernisation des directions Achats** pour **choisir et gérer** leurs fournisseurs**, piloter** leur fonction achats, **automatiser** leurs approvisionnements**, maîtriser** leurs dépenses.

SERVEURS & APPLICATIONS ***: Le seul salon en Europe réellement dédié aux Solutions et applications en environnement « i »***
Les visiteurs découvriront les nouvelles applications et technologies développées par les exposants autour du « i »

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 – EVOLUTION – A L'HORIZON 2015/2017 – DES MARCHES DES ERP, DE L'E-ACHAT, DU CRM, DU BUSINESS INTELLIGENCE, DE LA DEMATERIALISATION… QUI SERONT AU COEUR DE L'ACTUALITE DES SALONS SOLUTIONS

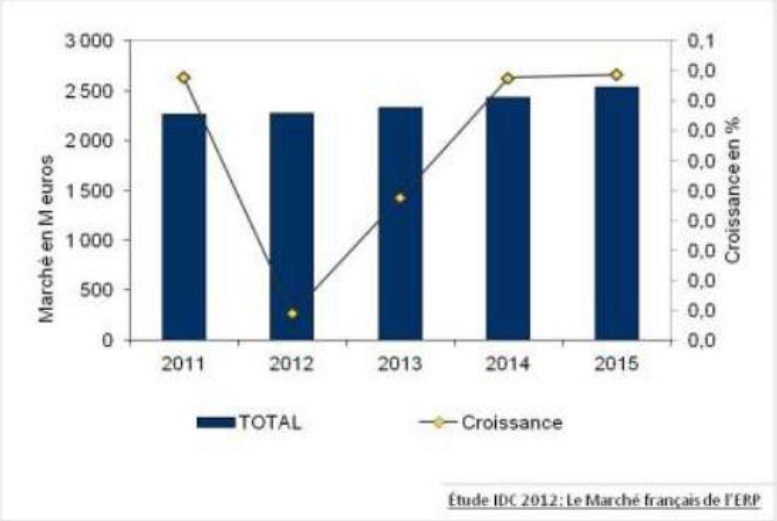
En 2013, le marché des ERP et des logiciels de gestion devrait connaître une croissance de 2,4% et devrait atteindre 2,5 milliards d'euros en 2015

Etude IDC : ERP et logiciels de gestion, un marché mature qui développe de nouveaux gisements de croissance

Après une croissance du marché des **ERP et des logiciels de gestion** supérieure à 4% en 2011, IDC estime ainsi à 0,5% la croissance de l'année 2012 et **un marché global de 2,3 milliards d'euros pour atteindre les 2,5 milliards d'euros en 2015**. Toutefois, IDC indique que ce marché mature malgré cette croissance atone en période de crise renouvelle ses modèles. **La dynamique reste ainsi positive grâce à l'apparition de solutions verticales, la diffusion de la mobilité, le développement des modèles SaaS ou** encore l'importance des solutions analytiques qui ont eu un impact significatif et positif sur la dynamique des acteurs des ERP et des logiciels de gestion.

IDC prévoit également que le segment le plus impacté est celui des applications métiers comme la gestion de la production ou des opérations de service qui devrait connaître une croissance nulle. Quant aux applications d'ERM (Entreprises Ressource Management) et de SCM (Supply Chain Management), ces segments de marchés devraient présenter une croissance annuelle de 0,5%. **Toutefois IDC reste optimiste pour 2013 et envisage un rebond sur l'ensemble des segments pour porter la croissance à 2,4%.**

Croissance du marché des ERP en France



…/…

Si les niveaux de maturité diffèrent selon la taille et le secteur, IDC constate que 22 à 29% des entreprises incluront le SaaS dans leur consultation concernant les ERP ou les logiciels de gestion, ou mèneront des réflexions sur ce sujet. Pourtant, pour la plupart, il ne s'agit pas d'un critère de sélection éliminatoire et elles restent majoritaires à ne pas y faire appel. De son côté, la mobilité se confirme en tant que phénomène plus mature. Si les entreprises ne l'incluent pas nécessairement dans toutes leurs consultations, elles sont de plus en plus nombreuses à demander que cette option soit proposée. Enfin, les contrats de maintenance ne feront pas l'objet d'une remise en question significative. De manière marginale, quelques entreprises pourront être amenées à revoir leur contrat à la baisse ou à l'arrêter. Les résultats de l'étude démontrent par ailleurs des différences significatives dans le taux d'attachement entre les contrats de maintenance et les licences, selon la taille des entreprises, la criticité de l'application et le secteur d'activité.

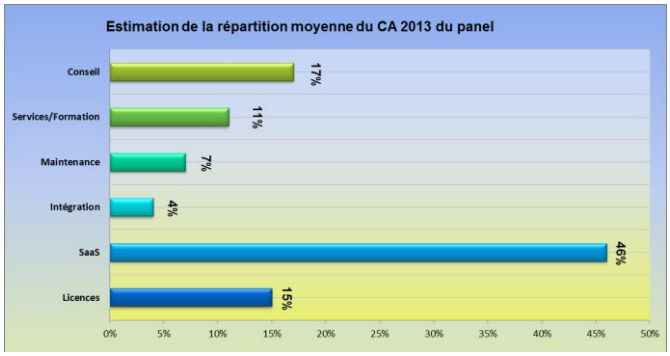
Evolution du marché de l'e-achats

Le panel de la 7ème enquête annuelle « e-achats 360° : IMA & Demat-infos.com » parue en mars 2013, est constitué d'éditeurs (64%), de sociétés de conseil achats et SI achats (28%) ainsi que divers fournisseurs (dont places de marché)

On constate que sur leurs résultats 2012 effectivement réalisés par rapport à leurs prévisions de fin 2011/début 2012, plus d'un fournisseur sur cinq déclare avoir fait "mieux que prévu", 64% ont réalisé un CA conforme à leurs attentes et 14% ont réalisé un CA inférieur aux prévisions.

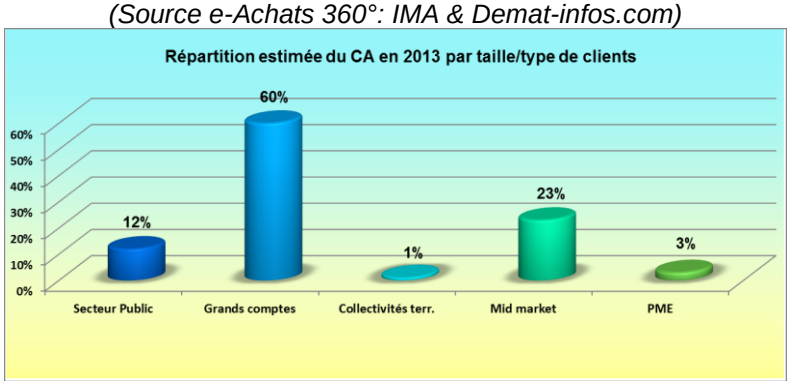
De l'année passée, ils ont une analyse plutôt convergente :
- **côté "bonne surprise" : la crise semble favorable à une demande en projets e-Achats** (new business et projets autour de la performance Achats)
- **côté "mauvaise surprise" : les cycles de décision s'allongent, les projets sont reportés sur 2013 et une "tension" sur les prix, plutôt inhabituelle dans ce métier, a été constatée.**

Prévision de la répartition du CA en 2013 *(Source e-Achats 360°: IMA & Demat-infos.com)*



Les acteurs de l'e-Achats réalisent leur chiffre d'affaires avec une part très importante de SaaS et celle, bien plus modeste, du couple traditionnel licence-maintenance. C'est l'une des caractéristiques de ce segment : par comparaison, l'ensemble des acteurs du numérique atteint selon Syntec à peine 15% (avec toutefois, pour 2012 une croissance de 40%). Pour les acteurs de l'e-Achats, la "location" est un modèle natif ou quasi-natif, rehaussé par des activités connexes de services (formation notamment).

Répartition du CA 2013 par type/taille d'entreprises
(Source e-Achats 360°: IMA & Demat-infos.com)

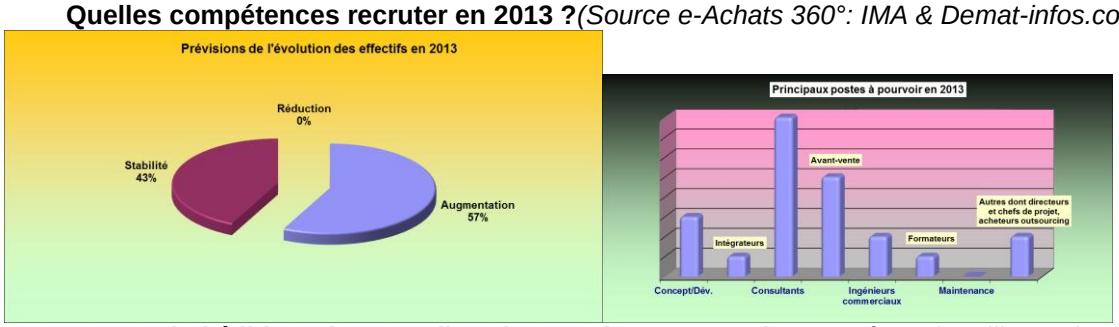


Contrairement à ce que l'on pensait il y a encore quelques années, la demande (et sans doute aussi, les solutions offertes) en la matière ne se "démocratise" pas. Ainsi en 2010 les grandes entreprise-clientes représentaient 50%, puis 53% en 2011 et on estime leur poids en 2013 autour de 60%.

…/…

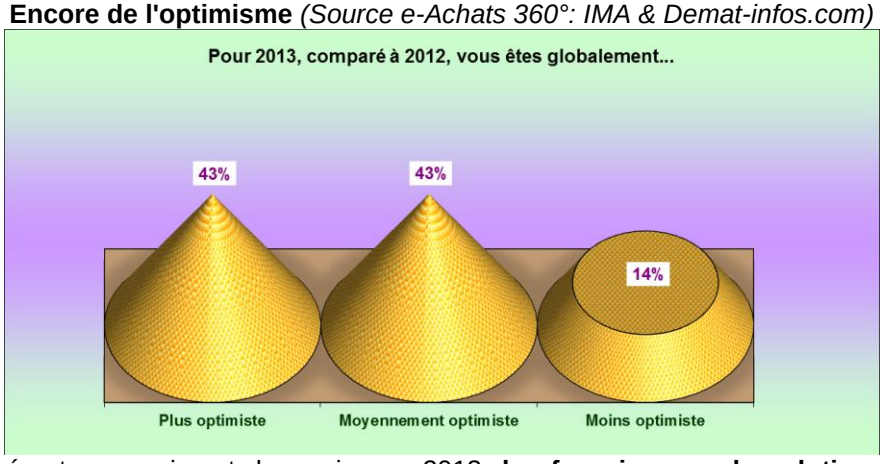
Autre fait : la montée en force du secteur public (hors collectivités territoriales). Celui-ci - parce que la politique de l'Etat en matière d'Achats est claire, assumée et persistante d'un gouvernement à l'autre - s'équipe : en 2010, le SP ne représentait que 6% du CA, 8% en 2011 et il devrait peser 12% en 2013.

Quelles compétences recruter en 2013 ?*(Source e-Achats 360°: IMA & Demat-infos.com)*



Les acteurs de l'édition, du conseil et des services en e-Achats - même de taille modeste - **sont en croissance.** Au pire, ils stabiliseront leurs effectifs en 2013, au mieux ils embaucheront (environ + 8% de croissance des effectifs 2012).

Encore de l'optimisme *(Source e-Achats 360°: IMA & Demat-infos.com)*



Tout en n'espérant pas vraiment de reprise en 2013, **les fournisseurs de solutions, conseils et services e-Achats font montre d'un optimisme certain, que l'on pourrait qualifier d'inoxydable. Mieux, ils prévoient une croissance de... 22% en nombre de projets e-Achats** (pour 2012 : + 17%) **et de.. 18% en chiffre d'affaires** (pour 2012 : + 8%) !

Tout se passe comme si, au fil de la persistance de la crise, les offreurs prenaient de l'assurance sur la pérennité de leurs modèles et sur l'importance de leurs offres. L'an passé (début 2012), 5% d'entre eux étaient inquiets pour l'année à venir, 62% étaient moyennement optimistes et 33% plus optimistes pour l'année 2012 que pour 2011. **On voit que pour 2013, l'optimisme revient** (43% sont plus optimistes pour 2013 par rapport à 2012). Comme si s'opérait une résilience aux aléas et souffrances économiques... Décidément, ce domaine des achats ne lasse pas de surprendre.

Le marché du CRM européen devrait peser 3 milliards de $ en 2013

Selon une étude réalisée par le Gartner **48% des organisations européennes envisagent d'augmenter leur budget pour les solutions CRM en 2013** et 5% pensent le diminuer**.**

Le marché européen du CRM devrait, ainsi, atteindre 3 milliards de $ soit une progression de 7% par rapport à 2012.

Jim Davies, directeur de recherche chez Gartner explique: *«En 2013, les investissements liés au CRM vont continuer de se concentrer sur les technologies qui soutiennent la fidélisation, la satisfaction et la croissance des revenus. Par conséquent, les investissements dans le solutions à améliorer les ventes et le marketing seront complétées par des outils visant à fournir une expérience utilisateur consistante à travers les différents canaux.»*

…/…

Le marché mondial des solutions de Business Intelligence atteindra 17,1 Milliards de $ en 2016

Selon une étude réalisée par le Gartner, le chiffre d'affaires mondial des logiciels de *Business Intelligence* représentera 13,8 milliards de dollars cette année, soit une augmentation de 7% et devrait atteindre les 17,1 Milliards de $ en 2016.

Malgré le contexte difficile et la maturité du marché, de nombreuses pistes restent à explorer, ce qui constituera autant de soutiens à la croissance. Pour le Gartner, **les ressources humaines, le marketing et le social ont encore beaucoup à tirer des solutions de Business Intelligence**. Au-delà des secteurs traditionnels que sont la finance et la vente, de nombreux domaines ont des attentes encore non satisfaites, ajoute l'auteur de l'étude. Sans oublier un développement auprès des entreprises de plus petite taille.

En outre, **l'émergence des données en tant que service (DaaS, pour *Data as a Service*) pourrait augmenter de « façon significative » ce marché,** prédit Gartner. Les entreprises pourraient souscrire de plus en plus à des services proposant des données spécifiques à leur industrie, nettoyées et dans un format adapté, et embarquant des capacités analytiques et décisionnelles.

Le marché de la dématérialisation devrait atteindre 9,7 milliards d'euros en France en 2017

Estimé à 5,4 milliards d'euros en 2012 en France, **le marché de la dématérialisation se décompose entre la dématérialisation des flux entrants/circulants/sortants pour 4 milliards d'euros** (2,4 milliards pour le seul flux entrants/circulants),

Selon le scénario des experts de Xerfi-Precepta, **ce marché devrait progresser d'environ 12,5% par an en moyenne en valeur d'ici 2017 pour atteindre à cet horizon 9,7 milliards d'euros.**

Parallèlement, dans sa nouvelle étude intitulée « Dématérialisation des processus documentaires : marché et tendances en 2013-2015 », serdaLAB a estimé **le marché français de la dématérialisation à 2,45 milliards d'euros en 2013,** en croissance de 3%. Sur la période 2007-2011, le taux de croissance du marché de la dématérialisation a été évalué à 4%. **En 2015 ce marché devrait atteindre 2,66 milliards d'euros.**

III – LE PROGRAMME DES CONFERENCES

MARDI 1er OCTOBRE

S&APP – 14h15 à 15h30 – **La Sécurité sur IBM i ?**
Nous croyons tous la maîtriser ! Venez voir comme elle a évolué, vous allez être surpris ! Découvrez toutes ces facettes : sécurité native, audit, contrôle d'accès, cryptage

Solutions Demat - 14h30 à 16h00 - **La profusion de normes et de pseudo-standards menace-t-elle la dématérialisation ? Lesquelles respecter, lesquels exiger ? Comment ne pas s'y perdre ? Réponses.**
Il ne se passe plus un semestre sans que paraisse, sinon un nouveau texte du moins un nouveau projet de norme, standard ou règlement et qui concerne, en vrac : « le numérique », « la sécurité », « l'archivage » ou « les données personnelles ». Et ce, à l'échelle franco-française tout autant qu'européenne, voire – Patriot Act et scandale Prism obligent – internationale. Tout étant en devenir, et réciproquement, (comme aurait dit Pierre Dac) on peut s'inquiéter de voir la forêt de textes s'épaissir et cacher le chêne de la Confiance pourtant recherchée comme le Graal. Vu des entreprises, des utilisateurs et des citoyens, il se pourrait même que cette profusion s'avère contreproductive. Explications.

Solutions CRM - 14h30 à 16h00 - **Avec quels outils – terminaux, applications CRM – équiper les techniciens SAV pour maximiser la rentabilité de leurs prestations ?**
Mis à part les seuls aspects opérationnels directement liés à leurs missions de service après-vente, les représentants de l'entreprise ont – une fois présents chez leur client - de formidables opportunités pour détecter des besoins nouveaux ou complémentaires, générateurs d'affaires. Encore faut-il que ces derniers aient à leur disposition des éléments d'information contextuels, ainsi que ceux concernant les offres potentielles à proposer, leur disponibilité, leur prix, etc.

Solutions BI - 14h30 à 15h00 – **Data scientist en entreprise : faut-il dérouler le tapis rouge aux mathématiciens et statisticiens de génie ou bien les outils de BI se suffisent-ils à eux-mêmes ?**
Une battle inédite, le Défi Solutions : deux orateurs confrontent leurs arguments, le public tranche ! Il y a quelques semestres de cela, le cabinet McKinsey prévoyait une carence de plus de... 150 000 Data Scientists en entreprise d'ici à 5 ans ! Avec le Big Data – et pour en exploiter les substantifiques contenus - haro sur les matheux et grosses têtes de tous poils ! Pas ceux de l'ancienne école, non, ceux à même de dénicher sans complexe dans les fatras de données quelques signaux faibles pour en tirer des conclusions fortes. A moins que les outils d'Analytics se suffisent à eux-mêmes...

Solutions eAchats - 14h30 à 15h45 - **Acheter moins, mais acheter bien. Quel est au fil des ans l'impact de la crise sur la fonction achat ? Dans ce contexte, qu'apportent les solutions et services eAchats ?**
La période des « achats maigres » dans laquelle se trouvent les entreprises depuis déjà cinq années aura forcément – à condition d'en sortir – des effets transformateurs, sinon bénéfiques sur les métiers, stratégie et KPI des Directions Achats. Et sur leurs attentes et utilisations des conseils, services et solutions eAchats consommés jusqu'alors dans un contexte non-contraint...

ERP'2013 - 14h45 à 16h00 - **Fonction e-commerce intégrée, service de dématérialisation en ligne, data analytics… Que sont les ERP NG (nouvelle génération) ?**
L'air de rien, les ERP – loués pour leur robustesse monolithe – ont fait mieux, ces dernières années, que de s'adapter aux vagues SaaS, Cloud et mobilité. Au point que l'on peut voir apparaître une « nouvelle génération » de progiciels de gestion intégrés, décomplexée vis-à-vis du e- et du m-commerce, de l'analytics et, plus encore, de la dématérialisation. Le tout, sans perdre leurs (atouts) fondamentaux.

Solutions BI - 15h00 à 16h00 - **Big Data : les bénéfices du traitement et de l'exploitation des données massives structurées et non-structurées illustrés par des exemples concrets**
Toutes les intelligences penchées sur le Big Data nous préviennent que « l'on va voir ce qu'on va voir ». Conceptuellement, on essaie d'imaginer les paradigmes sommeillants sous les monceaux d'informations. Concrètement, on veut des preuves, des exemples, des illustrations, des cas sonnants et trébuchants ! Et... on nous en promet ici.

Solutions CRM - 15h30 à 16h30 - **Bonnes pratiques autour du CRM (1ère partie)**
Trente minutes durant, un client et son fournisseur présentent un projet CRM réussi
- 15h30-16h00 : « Le CRM verticalisé » par 3LI accompagné de François Boutoille – DSI - ADVITAM
- 16h00-16h30 : DIMO GESTION accompagné d'un client

S&APP – 15h30 à 16h30 - **Power i, mobilité et cloud : quelles solutions d'avenir ?**
Sous la pression conjointe des entreprises et de leurs utilisateurs, la mobilité s'installe rapidement et largement. Or, qui dit mobilité, dit accès ubiquitaire et solutions hébergées dans le cloud

Solutions eAchats - 15h45 à 16h45 - **Bonnes pratiques autour des eAchats (1ère partie)**
Trente minutes durant, un client et son fournisseur présentent un projet eAchats réussi
- 15h45-16h15 « Les fournisseurs, acteurs de votre projet e-Achat - Exemple d'un projet mis en place à la FNAC pour le contrôle des achats non marchands» par Martial Gérardin – Managing Director – PERFECT COMMERCE et Laurence Michelet - Responsable Process Achats Indirects – FNAC
- 16h15-16h45 - "RWE successful e-procurement strategy : 30 million euros savings in 2011" par Constance Martiny Sondag – Directrice - MERCATEO et André Lückert - Corporate Procurement – Manager Catalogue & Master Data Management – RWE Services GmbH (conférence donnée en anglais)

ERP'2013 - 16h00 à 17h00 - **Qu'apportent les nouvelles bases de données In Memory aux ERP ? Quels en sont bénéfices opérationnels ?**
Les nouvelles bases de données en mémoire vive connaissent un regain d'intérêt au fur et à mesure que s'élargissent et se généralisent des offres désormais « industrialisées ». Mais au fait, quels avantages y a-t-il d'offrir un traitement temps réel au mode transactionnel de l'ERP et, dans un ample mouvement, au décisionnel ? Quelles applications « business » en profitent le plus ? Et comment ? Doit-on mettre des bémols au concert d'exclamations que cette technologie suscite ?

Solutions Demat - 16h00 à 17h00 - **Numérisation du patrimoine de l'entreprise : comment ? Pourquoi et pour en tirer quels bénéfices ?**
Il n'y a pas que les factures et les fiches de paye qu'il importe de numériser. Une entreprise – à travers ses nombreux documents, contrats, brevets, produits, plans de bâtiments, nomenclatures d'actifs, relations clients et fournisseurs, etc. – écrit sa propre histoire et participe peu ou prou à l'Histoire d'une ville, d'un pays ou d'un métier. Mais bien au-delà de ces aspects de conservation, la numérisation du patrimoine peut apporter son lot d'avantages et/ou d'opportunités nouvelles en matière d'organisation, de processus, d'offre et donc, de... business.

MERCREDI 2 OCTOBRE 2013

Solutions CRM - 9h45 à 10h15 – **Défi Solutions** : **Les outils de CRM ont-ils vraiment vocation à structurer les processus commerciaux et à cadencer les activités « métier » ?**
Une battle inédite, le Défi Solutions : deux orateurs confrontent leurs arguments, le public tranche ! Ici, la question concerne la place que doivent réellement prendre les outils de CRM dans l'entreprise. Au départ plutôt conçus comme des « couteaux suisses » pour équipes commerciales et marketing, on les utilise désormais comme colonne vertébrale/orchestrateur des activités « métier ». Mais sont-ils faits réellement pour cela ?

ERP'2013 - 10h00 à 10h30 - **Défi Solutions : Faut-il jeter son ERP on-premise au profit d'une solution basée dans le Cloud ?**
Une battle inédite, le Défi Solutions : deux orateurs confrontent leurs arguments, le public tranche ! Ici, la question est posée cruellement : que faire de son « vieil » ERP, de ses serveurs et des administrateurs qui y sont attachés ?

Solutions Demat - 10h00 à 10h30 – **Défi Solutions : Dématérialisation automatique à 100% : leurre ou réalité ?**
Une battle inédite, le Défi Solutions : deux orateurs confrontent leurs arguments, le public tranche ! Ici, la question est posée cruellement : quelle place occupent « vraiment » les reprises manuelles dans la dématérialisation, peut-on réellement s'en passer, y a-t-il des coûts cachés derrière les promesses d'automatisation ? Etc...

Microsoft – 10h00 à 10h45 – **MICROSOFT 1 : Microsoft lance Microsoft Dynamics CRM 2013, la toute nouvelle version de son CRM**

Solutions BI - 10h00 à 11h00 - **Quand la BI devient de plus en plus mobile : pourquoi, comment, pour quelles applications ?**
Aller au-delà (bien au-delà) des simples « tableaux de bord » quotidiens, présentés aux managers chaque matin sur leur smartphone : tel est l'objectif de la BI mobile, la vraie (même s'il faut reconnaître l'intérêt des premiers balbutiements). Que peut-on et que devrait-on pouvoir faire en mobilité en matière de reporting, de statistiques, d'analyses et de simulation ? Et comment (bien) s'équiper pour cela ?

Solutions eAchats - 10h00 à 10h30 - **Défi Solutions : Proposer à la fois du conseil Achats et des solutions eAchats : quels intérêts pour le client ?**
Une battle inédite, le Défi Solutions : deux orateurs confrontent leurs arguments, le public tranche ! Ici, la question évoque le cas d'école de « la machine à laver qui lave et qui sèche » ! Peut-on (doit-on) proposer ces deux métiers du conseil Achats et de l'édition eAchats ? Y a-t-il des effets de bord ? Comment garantir au client une indépendance des deux activités ? Est-ce opportun de les séparer ? Ou au contraire les deux métiers s'enrichissent-ils (au profit premier du client) ?

Solutions CRM - 10h15 à 11h15 - **CRM dans le Cloud : faut-il y aller maintenant ? Pourquoi ?**
S'il était urgent d'attendre jusqu'à présent, afin que passe la première vague des early adopters et que s'étoffe quelque peu les offres, la question du CRM dans le Cloud reste aujourd'hui posée à la quasi-majorité des entreprises françaises (quoi qu'en disent les études édifiantes). Quelques textes et règlements sont apparus, Prism est passé par là, le niveau de conscience sur les aspects sécuritaire et de protection des données s'est élevé. Quant à la technologie proprement dite, elle ne semble plus poser le moindre problème (de performances en particulier). Raison de plus pour débattre de tout cela.

ERP'2013 - 10h30 à 12h00 - **Choix de l'ERP (1ère partie): assistance/conseil, équipe projet amont, démarches méthodologiques, analyse des besoins, cahier des charges et appel d'offres**
Quand bien même on ne parlerait plus que d'ERP en mode SaaS et/ou dans le Cloud, il n'en serait que plus important pour l'entreprise cliente de savoir ce dont elle a besoin, de quelle façon conduire son projet et vers qui lancer son appel d'offres. Cela d'autant plus que les offres « best-of-breed » (re)viennent brouiller les cartes, offrant des solutions inédites mais au prix d'une combinatoire qui peut vite devenir complexe.

Solutions Demat - 10h30 à 12h00 - **Externalisation du courrier sortant : quelles sont les propositions de valeur déterminantes des prestataires ?**
Une fois passé le temps des pionniers, qui ont permis de faire « bouger les lignes » et de définir les contours d'un métier émergent, les offres de sous-traitance du courrier sortant tendent à se multiplier, autant qu'à se ressembler. Reste aux acteurs de cette filière à se discriminer, sinon sur les prix, sur leurs capacités technologiques, d'innovation et de services. Là, le champ à explorer est immense...

Solutions eAchats - 10h30 à 12h00 - **Les PME/PMI : continent perdu des fournisseurs de solutions eAchats ? Que leur proposer ? A quel prix ?**
Depuis près d'une décennie, à chaque nouvelle mesure du marché de l'eAchats, on espère voir arriver à l'horizon la vague des PME (comme on l'a connu dans les ERP ou dans le CRM) mais... on ne voit, hélas, rien venir ! Ces entreprises sont-elles « hors sujet » en matière d'achats ? A moins que ce ne soit les offreurs de solutions et de services qu'il faille incriminer ? Et si, pour ces structures modestes, une 3ème voie - un avatar professionnel des sites web d'achats grand public – était la bonne réponse ?

Solutions BI - 11h00 à 12h00 - **Bonnes pratiques autour de la BI (1ère partie)**
Trente minutes durant, un client et son fournisseur présentent un projet BI réussi
- 11h00 à 11h30 – Conférence d'un représentant de REPORT ONE accompagné d'un client

Microsoft – 11h00 à 12h00 - **De la relation prospect à la prise de commande: les enjeux CRM de la distribution illustrés par notre client Toshiba**

Solutions SCM - 11h15 à 12h30 - **Mise en œuvre d'une solution SCM : les clés de 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 oeuvre d'une solution Supply Chain n'en reste pas moins un véritable projet informatique, censé outiller un processus à optimiser. 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.

12h00 à 12h30 – **Première présentation publique des grands Résultats de l'étude MARKESS International**
« **Gestion des documents clients sortants : quelles solutions pour quels enjeux ? »**
Généralisation des usages numériques, multiplication des canaux de communication, dispersion des informations, poids des contraintes légales et économiques... les entreprises doivent inévitablement revoir leurs approches en matière de production et diffusion des documents et courriers destinés à leurs clients.
MARKESS International a interrogé au cours de l'été une centaine de décideurs métiers et IT afin de :
- mieux comprendre ces récentes évolutions qui impactent les pratiques éditiques et de gestion des documents clients, ainsi que les solutions technologiques sous-jacentes
- identifier les stratégies mises en oeuvre afin d'améliorer la communication client, optimiser les interactions, et in fine, accroître les performances commerciales.
A l'appui de cas d'expérience concrets, quelques uns des grands enseignements de cette recherche seront présentés en exclusivité lors de cette conférence privée réservée aux décideurs dans les entreprises utilisatrices.

ERP'2013 - 12h00 à 13h30 - **Créativité, proximité et connaissances métier : quels atouts pour nos éditeurs régionaux ?** Une nouveauté 2013 des salons Solutions : la conférence-dégustation.
Elle se tient dans une salle spécialement aménagée et comprend deux parties :
- un débat sur la thématique : "quels atouts pour nos éditeurs régionaux ?"
- suivi d'une dégustation de produits régionaux offerts par les éditeurs sélectionnés.
Il est particulièrement d'actualité, et à la mode « politique », de s'extasier désormais sur les entreprises qui ont su rester en France et conduire leurs succès depuis leur berceau d'origine, bien souvent situé en région. Dans les ERP et plus généralement dans l'IT, elles sont nombreuses à avoir compris depuis longtemps les avantages qu'il y avait à jouer la proximité, l'agilité, la connaissance terrain, client et métier. Ce qui – bien évidemment – n'empêche ni les ambitions nationales, ni mêmes les succès à l'export. Débat et... dégustation !

ERP'2013 - 14h00 à 15h30 - **Choix de l'ERP (2ème partie): soutenance, maquette, prototypage, P.O.C., choix de la solution et de l'intégrateur, négociation, contractualisation, équipe projet aval**
Impossible de ne pas passer par les étapes « traditionnelles » des projets ERP. Avec le SaaS, les offres « multi-tenant » que l'entreprise pourra se voir proposer ont à la fois les avantages inhérents à la mutualisation mais aussi des limites qu'il faut se faire expliciter (et prouver) dès avant le choix. De même, la contractualisation – et les garde-fous juridiques indispensables (responsabilité des acteurs en cascade, garanties sur la localisation des données, sécurité, réversibilité...) – prend un tour complexe. Pour ce qui est de la mise en œuvre effective, des étapes de récupération/transfert des données et de l'interfaçage avec les autres progiciels de l'entreprise, l'équipe projet aval devra en faire toute son affaire...

Solutions Demat - 14h00 à 15h15 - **La démat, meilleure alliée du BPM (Business Process Management), du décloisonnement et de la performance des métiers. La preuve par l'exemple.**
Ceux qui pensaient il n'y a pas si longtemps encore que la dématérialisation était une fin en soi (ou qui le pensent toujours) doivent faire face à cette évidence : il ne s'agit que d'une étape (certes primordiale à bien des égards) vers la fluidification généralisée et le cadencement des flux informatifs comme de production. Lesquels sont le carburant des processus et des activités. L'une est donc nécessaire à l'optimisation des autres. La frontière démat/BPM n'existe donc plus... si elle a jamais existé !

Solutions CRM - 14h00 à 15h00 - **Bonnes pratiques autour du CRM (2ème partie)**
Trente minutes durant, un client et son fournisseur présentent un projet CRM réussi
- 14h00-14h30 « 7 règles d'or pour réussir et rentabiliser un CRM » par Fréderic Canevet - Chef de marché - Sage PME accompagné d'un client
- 14h30-15h00 « en cours »

Microsoft – 14h00 à 15h00 - **"Ready-2-Benefit": les bonnes pratiques de déploiement ERP pour les ETI illustrées par notre Client ANRH, utilisateur de Microsoft Dynamics AX**

Solutions eAchats - 14h00 à 15h15 - **Place, rôle, outils de l'acheteur dans les équipes projet : comment optimiser sa valeur ajoutée ?**
Dire de l'acheteur qu'il a longtemps fait figure de martien, sinon de mouton noir dans les équipes projet est un euphémisme. Le plus souvent – et c'est encore le cas bien des fois – l'acheteur en est carrément absent ! La faute à qui ? Qu'importe, on n'en est plus là : aujourd'hui les parties prenantes doivent composer ensemble dans l'esprit collaboratif du moment. Et l'acheteur se doit d'en être de sa valeur ajoutée (il n'est pas là pour retrancher, donc). Et avec lui, sa boîte à outils progicielles lui permettant d'apporter une vision, des idées et moyens propres à son métier.

Solutions CRM - 15h00 à 16h00 - **Le CRM prédictif, né de l'Analytics & du Big Data. Premiers retours d'expériences.**
Une fois détectés, récupérés et stockés les flux de données qui abondent via les multiples canaux digitaux (réseaux sociaux, blogs, mails, sms et mms, chats divers, vidéos...). Une fois ces informations ajoutées aux données plus structurées remontées par les canaux traditionnels... il reste à en extraire du... contenu. Et autant que faire se peut, du contenu « signifiant » pour l'entreprise : qui va lui permettre de « corriger », orienter, saisir une opportunité, comprendre les mouvements de ses cibles. Conceptuellement, on comprend bien les choses. Sur le plan technique et pratique... c'est une autre affaire. Mais les enjeux, énormes, du CRM prédictif valent la peine de s'y attaquer.

Microsoft – 15h00 à 16h00 - **Microsoft Dynamics NAV dans le cloud : planification, mobilité, géolocalisation,...: comment le groupe DEF tire partie des fonctionnalités innovantes de son ERP ?**

Solutions eAchats - 15h15 à 16h15 **- Bonnes pratiques autour des eAchats (2ème partie)**
Trente minutes durant, un client et son fournisseur présentent un projet eAchats réussi
- 15h15-15h45 : « McDonald's : bonnes pratiques et déploiement eAchats du GIE Force » par Xavier Pierre-Bez – Responsable du développement - B-PACK et Marc Reuzé – Directeur administratif et financier - GIE Force (McDONALD's)
- 15h45-16h15 : « AFNOR Solutions Achats : une solution e-Achats/e-Sourcing simple et pragmatique pour adopter une démarche d'achat responsable » par Gérard Bialek - Directeur commercial France – QUALIAC et Alain Ruiz - Responsable du département achats avec Olivier Constant – Directeur solutions achats – AFNOR

ERP'2013 - 15h30 à 17h00 - **Comment organiser la transition de l'ERP interne vers un ERP en mode SaaS ? A quel rythme ? Quels sont les risques ? Y a –t-il des coûts cachés ?**
Une fois prise la décision « d'y aller », se posent différentes questions de stratégie, de rythme et de périmètres fonctionnel et technologique-cible. Et puis, il y a tous les points de « détail » qui peuvent se révéler et qu'il faudra bien résoudre. Le tout, sans déstabiliser le bon fonctionnement de l'entreprise ni la production au jour le jour de son système d'information.

Solutions Demat - 15h30 à 16h30 - **Stockage, partage et synchronisation des données dans le Cloud : pourquoi ne pas choisir une solution française alternative ? Laquelle ?**
Oui, il existe des offres – et maintenant de plus en plus nombreuses – qui permettent de satisfaire aux besoins des entreprises comme des particuliers en matière de partage, de stockage et de synchronisation de fichiers dans le Cloud ! Non, rien ne nous obligent à passer sous les fourches caudines – et via les serveurs non-localisés et quelque peu ouverts aux agences gouvernementales étrangères – des leaders internationaux. On avait été prévenus ; maintenant, on sait.

Solutions CRM - 16h00 à 17h00 - **Générer des offres promotionnelles ou des messages aux clients en temps réel et en multicanal, c'est possible. Et voici comment !**
Géolocalisation (pour la proximité physique), analyse des déambulations sur les sites Internet, connaissance individuelle du client, compréhension et anticipation de ses besoins immédiats, mix opportun des différents canaux via lesquels atteindre, sans harceler : voilà qui augure des taux de transformation record, et sonne peut-être la fin des campagnes balourdes et assommantes (au sens propre et figuré) lancées « en aveugle ». Encore faut-il savoir y faire.

Solutions Demat - 16h15 à 17h15 - **La dématérialisation des documents RH & sociaux : vaincre les réticences, lever les derniers tabous**
Comme sa facture de gaz ou de télécoms, ses bons de commande ou ses feuilles de remboursement d'assurance maladie : il n'y a que peu de raisons actuellement à ce que les documents RH – et notamment les bulletins de paye – résistent à un traitement « tout numérique » qui serait salutaire à l'ensemble des parties prenantes (employeurs, organismes sociaux, collaborateurs...). Quels sont les arguments (les arguties ?) qui font encore obstacle à cette modernisation ? En quoi sont-ils robustes ? Explications.

JEUDI 3 OCTOBRE

ERP'2013 - 9h45 à 11h00 - **Cinq cas d'applications concrètes d'ERP en mobilité – qui fonctionnent et qui rapportent !**
Longtemps on a confondu ERP mobile avec « présentation asynchrone » de données/tableaux/états, etc... Aujourd'hui les technologies réseaux, sécuritaires et de gestion d'accès offrent enfin le sésame nécessaire à l'exploitation fonctionnelle de vraies applications tirant valeurs ajoutées de la mobilité. On en découvrira dans cette table ronde quelques-unes, concrètement. D'autres - carrément innovantes - seront également évoquées.

Solutions Demat - 9h45 à 11h30 - **Colloque "L'identité numérique en entreprise"**
Qu'est-ce que « l'identité numérique », vu de l'intérieur de l'entreprise – côté employeur, mais aussi côté collaborateurs ? Et qu'est-ce qu'une délégation à l'ère du numérique ? La question se pose également vu de l'extérieur : qu'est-ce qu'une identité numérique d'entreprise ? Ce premier colloque permettra de rappeler les concepts et les bases légales, d'aborder les aspects technologiques mais aussi de définir les contours d'un système de confiance-cible qui concernera, à terme, toutes les parties prenantes.

Solutions CRM - 10h00 à 11h00 - **Pas de m-Commerce ni de social-Commerce sans m-Marketing ! Revue des applications de CRM mobile qui gagnent et qui rapportent**
Toutes les entreprises cherchent l'agilité, la réactivité et l'opportunisme commercial. L'une des clés permettant cette petite révolution silencieuse mais profonde, c'est la mobilité. Ou pour être précis, les outils – autrefois monolithes et fermés à double tour sur eux-mêmes – qui permettent de générer et traiter tout le processus business en mobilité. Et donc disposer d'applications permettant la gestion (mobile) de la relation client à toutes ses étapes : de la promotion à l'avant-vente, de la signature de contrat jusqu'au service-après-vente.

S&APP – 10h00 à 11h00 - **Les ERP en environnement i : des solutions toujours pérennes et pleines de promesses**
Le monde des ERP est en pleine mutation : au-delà de la BI, du CRM et de nombreux autres domaines fonctionnels, il intègre désormais aussi les réseaux sociaux et la mobilité. La pléthore d'ERP en environnement i du marché ne fait pas exception : quelles réponses et quelles perspectives pour ces solutions ?

Solutions BI - 10h00 à 11h00 - **L'informatique décisionnelle temps réel au service du pilotage des finances de l'entreprise : cas concrets**
En période économique erratique comme celle que nous traversons, les arbitrages des directions financières – donc leurs capacités à anticiper des événements, incidents et résultats – sont cruciaux pour la performance globale de l'entreprise. Elles ont besoin de disposer à la fois d'une vision 360° de l'activité de l'entreprise, d'anticiper les variations inhérentes aux marchés (qu'ils soient financiers, fournisseurs ou clients), et le tout, le plus en « temps réel » possible (plutôt que de piloter avec le rétroviseur). Les outils existent, des applications tournent, certaines DAF le font vraiment au quotidien. On en détaillera ici les conditions et les atouts.

Solutions eAchats - 10h00 à 11h15 - **Dans le contexte actuel, les enchères inversées reviennent au goût du jour : qu'y a-t-il de neuf en termes d'outils, de services et d'encadrement juridique ?**
C'est toujours avec une grande pudeur, et même une certaine prudence, que le sujet des enchères inversées est évoqué. Pendant quelques années, il semblait même essayer de se faire oublier, tant sa réputation – marquée au fer rouge par les tentatives d'enchères dans les domaines de l'intérim et de la régie qui ont conduit l'Etat à légiférer pour les interdire – était sulfureuse. Mais le contexte économique – et la moralisation du comportement des donneurs d'ordres à l'égard de leurs fournisseurs – remet en selle cet outil/ce service toujours très efficace.

ERP'2013 - 11h00 à 12h00 - **Acquérir son progiciel de gestion plutôt que d'en louer les services, est-ce encore intéressant et rentable ? Dans quels cas ?**
C'est le sujet – déjà rebattu mais oh ! combien d'actualité – de l'Opex/Capex qui se pose à toute entreprise, à tout DAF, à tout DG. Quels intérêts a l'entreprise d'être propriétaire de ses serveurs et licences ? A une époque, pas si lointaine, un grand acteur de l'ERP démontrait – exemples à l'appui - que les entreprises équipées de son ERP avaient... plus de valeur à la revente que les autres ! Est-ce bien toujours le cas aujourd'hui ?

Solutions CRM - 11h00 à 12h00 - **Bonnes pratiques autour du CRM (3ème partie)**
Trente minutes durant, un client et son fournisseur présentent un projet CRM réussi
- 11h00-11h30 – « La qualité de données, un facteur-clé de succès pour vos projets d'intégration » par Guettaf Malik – Responsable de marchés – UNISERV France, accompagné d'un client
- 11h30-12h00 – « Mieux se parler pour mieux vendre...Témoignage d'Arjowiggins » par François Thomas - Directeur des opérations – NEXTAPPLICATION France et Christophe Balaresque - Luxury Brands Director, Direction marketing - ARJOWIGGINS

Solutions eAchats - 11h15 à 12h15 - **Le pilotage des actions achats : comment en assurer le suivi global temps réel, selon quelle méthode et avec quels outils ?**
Conduites en permanence, et sur tous les fronts avec de nombreux fournisseurs simultanément, les actions achats – qui visent à optimiser in fine l'acte au travers de plans multi-niveaux – posent souvent par leurs combinatoires des problèmes insolubles à qui veut les gérer « par le haut », ou bien en avoir ne serait-ce qu'une vision globale. Quelle approche, quelle méthode, quelles solutions permettent une intégration, une synthèse et un pilotage temps réel ?

Solutions Demat - 11h30 à 12h30 - **Peut-on vraiment échanger à l'international des documents numériques probants ? Si oui, à quelles conditions et dans quelles limites ?**
C'est l'une des plus épineuses questions auxquelles ont à faire face les entreprises (au quotidien) et les Pouvoirs publics (de façon plus ou moins récurrente, mais désordonnée – cf les attendus de la table ronde inaugurale). Entre les accords transfrontaliers, les agréments de pays à pays et ceux intra-, puis extra- zones économiques, il y a des questions à se poser, et – encore pour quelques années – bien des soucis à se faire. Mais on va vers le mieux...

ERP'2013 – 12h00 à 13h30 - **Créativité, proximité et connaissances métier : quels atouts pour nos éditeurs régionaux ?**
Une nouveauté 2013 des salons Solutions : la conférence-dégustation.
Elle se tient dans une salle spécialement aménagée et comprend deux parties :
- un débat sur la thématique : "quels atouts pour nos éditeurs régionaux ?"
- suivi d'une dégustation de produits régionaux offerts par les éditeurs sélectionnés.
Il est particulièrement d'actualité, et à la mode « politique », de s'extasier désormais sur les entreprises qui ont su rester en France et conduire leurs succès depuis leur berceau d'origine, bien souvent situé en région. Dans les ERP et plus généralement dans l'IT, elles sont nombreuses à avoir compris depuis longtemps les avantages qu'il y avait à jouer la proximité, l'agilité, la connaissance terrain, client et métier. Ce qui – bien évidemment – n'empêche ni les ambitions nationales, ni mêmes les succès à l'export. Débat et... dégustation !

ERP'2013 - 14h00 à 15h15 - **Applications de gestion sur les serveurs de l'entreprise et applications de gestion dans le Cloud : comment collaborent-elles ? Avec quels niveaux d'intégration et de sécurité ?**
C'est l'un des points-clés dont dépend la modernisation vers le Cloud du système d'information de l'entreprise. Si l'on ne sait y répondre sur 360° (fonctionnel, sécuritaire, performance, technologie, compétences à la DSI, juridique...) alors on contribue à renforcer les freins naturels au changement

Solutions Demat - 14h00 à 15h15 - **Choisir une solution ou un service de coffre-fort électronique : quels sont les critères-clés ?**
Depuis quelques trimestres, mais pas plus, une normalisation est en place qui concerne la protection à moyen et long termes des fichiers et données légales ou autres des entreprises. D'autres contraintes et obligations viendront sans nul doute s'ajouter. Si bien que cela joue probablement plus en faveur de l'externalisation (de l'achat de services) du coffre-fort électronique que de l'internalisation. Mais il est important de connaître les avantages/limites des deux formules (il y en a forcément) et les critères-clés de différenciation entre les offres.

Solutions CRM - 14h00 à 15h00 - **Digital Marketing + Mortar marketing : est-ce additionner des "torchons & des serviettes " ? Comment garantir des synergies ?**
Une grande entreprise internationale le confiait l'an passé à un auditoire médusé : « nous perdons dans nos propres systèmes près de 50% des commandes passées par nos clients via nos e-shops ! ». Responsable de cela : l'imbroglio informatico-procéduro-commercial - et pourquoi ne pas le dire : le véritable triangle des Bermudes – entre les processus, méthodes de recrutement, moyens, offres et points de vente du « mortar » et ceux (non-stabilisés et divergents à l'époque) du Digital Marketing ! Ce cas est édifiant. Comment articuler, relier et faire collaborer les « deux mondes » pour en tirer plus de résultats ?

Solutions BI - 14h00 à 15h15 - **DSI versus utilisateurs métier : qui doit user prioritairement de la BI ? Qui doit en détenir les clés ?**
Vouloir offrir l'accès de la BI à toutes les directions et aux services les plus intéressés par ces technologies, cela tombe sous le sens. Mais – comme on l'a déjà connu dans d'autres domaines du numérique – cet appétit fort bien justifié s'accompagne souvent d'une demande d'autonomie des départements à l'égard de la DSI. En la matière, ceux qui détiennent les données (qu'elles soient « Big » ou pas) et utilisent les analyses pour leur business quotidien semblent légitimement les maîtres du jeu. Mais guette le danger de la divergence technologique des solutions et celui, tout aussi grand, de la (re)mise en silos des data, au moment même où c'est précisément la capacité à les traiter globalement, dans toute leur diversité, qui apporte les plus grands avantages.

Solutions eAchats - 14h00 à 15h00 - **Bonnes pratiques autour des eAchats (3ème partie)**
Trente minutes durant, un client et son fournisseur présentent un projet eAchats réussi
- 14h00-14h30 – « Des achats projets aux achats de production dans un environnement international : un cas client avec Aliaxis » par Philippe de Grossouvre – Manager – POOL4TOOL France, accompagné de son client
- 14h30-15h00 - Conférence de Gérard Dahan – Directeur général EMEA – IVALUA accompagné d'un client

Solutions eAchats - 15h00 à 16h15 - **Achats de l'Etat et du secteur public : où sont les grands gisements d'économies et de performances ? Comment les atteindre ?**
Trop longtemps en ordre dispersé, les achats de l'Etat et du secteur public se sont considérablement transformés ces cinq dernières années : mutualisés, professionnalisés, moralisés... Il ne s'agit pas non plus de traiter tel ou tel groupement achats comme on le ferait d'une entreprise lambda. Et il ne s'agit pas non plus de leur proposer les mêmes services et solutions.

Solutions Demat - 15h15 à 16h30 - **Stratégie et gouvernance documentaires : y a-t-il un pilote dans l'entreprise ?**
Les données, informations, conversations, mails et documents de toutes sortes arrivent en flux continus de plus en plus imposants menaçant les entreprises, avec la généralisation imminente des vidéos, d'un véritable tsunami. Face à cela, les réponses – de gestion, d'exploitation et de stockage ou pas – se font au coup par coup, au bon vouloir des directions métiers, parfois des DSI et surtout en fonction des possibilités qu'offre la technologie. On voit clairement que si dans l'entreprise personne ne se charge de prendre un peu « de hauteur, ou de recul » sur ces sujets, il y a – en plus de la gabegie inhérente aux données non-exploitées pour le business – un sérieux risque d'engorgement. Il devient impératif de nommer, partout, des « gouverneurs de l'information ». Reste à en définir les objectifs et les moyens.

IV - LE PROGRAMME DES ATELIERS

MARDI 1er OCTOBRE

14h30 à 15h30 – Atelier HLI : **Comment le BPM permet de rationnaliser et urbaniser votre SI, en complément de vos solutions CRM , ERP ou métiers**
Dans cet atelier HLI, spécialiste du BPM et de solutions de gestion CRM/ERP montre l'intérêt d'utiliser le BPM comme outil d'orchestration des processus et règles transverses du SI. En effet le BPM permet en cohérence avec le SI existant de :
- Optimiser en continu les processus métier de manière souple entre la DSI et les différents métiers
- Assurer une maintenance moins couteuse
- Gérer les processus transverses de manière centralisée et explicite.

HLI illustrera cette démarche à travers un processus de gestion de la souscription aux services de Cloud computing (Solution K2) et sa relation avec l'application Microsoft Dynamics CRM.
Intervenants :
- *Alassane CISSE, Directeur général, GROUPE HLI*
- *Hosam HANNA, Chef de projet BPM, GROUPE HLI*

15h30 à 16h15 – Atelier QUALIAC : **Gestion simplifiée et automatisée de tous vos flux achats !**
La rationalisation des coûts est devenue indispensable pour toute entreprise, l'optimisation des achats en est un enjeu majeur : respect des référentiels et accords cadres, déploiement rapide des processus achats dans un environnement dédié utilisateur final, gains en productivité et en réactivité grâce à des fonctions collaboratives (Workflow, e-Procurement, signatures électroniques…), dématérialisation et intégration des flux factures… pour une maîtrise efficace de la politique Achats !
Au travers d'une présentation complète, venez découvrir comment des groupes comme KEOLIS, FIGARO, PAGESJAUNES, CAPIO, HOPITAL AMERICAIN, MGEN, LFB BIOMEDIACMENTS, BANQUE ACCORD… ont pu mettre en place une solution adaptée en matière de gestion automatisée de leurs flux Achats, bénéficiant ainsi :
• De fonctionnalités puissantes et personnalisables pour piloter la stratégie achat : demandes d'achats (internes, externes et réapprovisionnements), appels d'offres, devis, commandes ouvertes, marchés, contrats, demandes d'investissements et commandes d'achats
• D'un outil de gestion quotidienne et opérationnelle pour gérer et automatiser tous les flux achats, stratégiques ou non, depuis l'expression du besoin interne via un portail Web, jusqu'au paiement des factures et l'édition de statistiques multiples et indicateurs de pilotage (via Tableau Software)
• Et de bien d'autres avantages : GED (traçabilité et sécurité de tous les documents entrants et sortants), dématérialisation de documents (via ReadSoft, Cegedim, …), optimisation de la qualification, sélection et auto-référencement des fournisseurs (via Afnor Solutions Achats)...
Intervenants :
- *Karine MODESTO, Consultante Avant-Ventes, QUALIAC*
- *Pierre LAVICTOIRE, Ingénieur d'Affaires, QUALIAC*

15h30 à 16h30 – Atelier ABBY : **Etude de cas : Les bénéfices du traitement automatique des documents**
Dans cette session vous verrez comment de grandes entreprises ont bénéficié d'une solution de traitement complète, s'appuyant sur la plateforme de capture en entreprise d'ABBYY, et qui révolutionne la manière dont vous pouvez piloter les processus métiers basés sur les documents, peu importe la source de ces documents. En dématérialisant et automatisant les processus, l'entreprise, gagne du temps pour se focaliser sur son métier principal, augmente sa productivité, réduit les erreurs manuelles, augmente la visibilité de l'information et plus important, rationalise les coûts opérationnels. La technologie ABBYY est suffisamment flexible pour fonctionner avec à peu près n'importe quel canal de réception (documents numérisés, documents PDF, courriels, etc…) et application métier (ERP, GED, ECM, SharePoint, etc…). Que ce soit pour le traitement des factures pour les services financiers, ou la capture de documents au point d'entrée d'une salle de courriers rentrants digitalisés, ainsi que la saisie automatique à distance de données par appareil mobile ou simplement archiver de larges volumes de documents, ABBYY peut vous aider à perfectionner votre productivité.

16h30 à 17h15 – Atelier CONSULTENCIA : **Pilotez votre entreprise en temps réel pour produire plus et mieux**

16h30 à 17h15 – Atelier OCTAVE.BIZ **: Maîtriser les enjeux cachés du e-commerce BtoC et BtoB**
Vendre sur Internet, c'est devenu assez simple, mais « gagner de l'argent durablement » sur le net en amortissant les investissements, devient aussi plus complexe. Comment tenir la promesse client ? Contrôler la marge nette ? Fidéliser par la qualité du service ? Evoluer aussi vite que le web l'exige désormais ? Avec Octave.biz, découvrez comment maîtriser les enjeux cachés du e-commerce à travers plusieurs cas clients. Le tout dans une stratégie « globale e-commerce » !
Octave.biz, solution d'e-commerce avec ERP de Vente à Distance intégré.
Intervenants :

- *Christophe PERRINET, Directeur général, OCTAVE.BIZ*

17h30 à 1h15 - Atelier FNTC : **Rôle de la Fédération des Tiers de confiance dans l'émergence d'un marché d'avenir pour l'Europe Numérique**
Animé par Philippe Sanchis, administrateur FNTC
Intervenants :

- *Alain BOBANT, Président, FNTC*
- *Alain BORGHESI, Vice-président, FNTC*
- *Pascal COLIN, Président exécutif, FNTC*
- *Eric NORMAND, Administrateur, FNTC*

MERCREDI 2 OCTOBRE

10h00 à 10h45 – Atelier CONSULTENCIA : **Système de management de la qualité : l'approche processus**

10h00 à 10h45 – Atelier DOCAPOST/SERES

11h00 à 11h45 – Atelier QUALIAC/ARTIMON : **Solution Qualiac : Gestion de Parc Immobilier**
Fort de notre savoir-faire historique d'éditeur de logiciel de gestion tant d'un point de vue fonctionnel (maintenance et travaux, planning, achats, budget, gestion des stocks et des projets,…) que métier (groupe multi-sites et décentralisés, …), Qualiac a décidé de packager, avec l'aide d'un cabinet expert du domaine, une offre dédiée à la Gestion de Parc Immobilier. Dotée d'un format modulable et totalement orientée utilisateurs, elle permet aux groupes propriétaires fonciers de se doter d'une solution de pilotage fiable pour la gestion de leur parc immobilier, quel que soit leur secteur d'activité.
Que vous soyez propriétaire, occupant ou exploitant d'un parc immobilier, cette solution a été pensée pour vous.
Composée de modules existants, éprouvés depuis de nombreuses années auprès des clients de Qualiac, la solution Gestion de Parc Immobilier vous apporte des réponses à des questions essentielles en termes de pilotage, de maîtrise des coûts et vous aide à gérer opérationnellement votre parc : inventaires des biens, gestion des lots et suivi des baux et des locataires, gestion budgétaire et suivi financier des plans pluri-annuels de travaux, gestion documentaire intégrée, gestion des interventions et des plans d'entretien, gestion de la maintenance et des travaux, et bien sûr reporting et outils de pilotage.
L'intégration des fonctionnalités vous garantit notamment une prise en compte immédiate et en temps réel de toute information enregistrée dans l'un ou l'autre de ces modules.
Intervenants :

- *Cédric DAL ZUFFO, Consultant Avant-ventes, QUALIAC*
- *Vincent LIEFFROY, Chargé de la Stratégie Marketing de l'Offre, QUALIAC*
- *Marc CHANIER, Dirigeant Associé, ARTIMON*

11h00 à 11h45 – Atelier ESKER : **Automatisation et externalisation de l'envoi de courriers – Retour d'expérience de Christophe Maroni, DSI du Groupe Prunay**

Esker & le Groupe Prunay vous proposent de partager leur retour d'expérience sur la mise en œuvre d'une solution d'automatisation et d'externalisation de l'envoi de courriers.

Acteur incontournable de l'expertise dans le domaine de l'assurance, le Groupe Prunay vous expliquera comment la solution Esker lui a permis de mieux respecter les délais légaux liés aux courriers officiels, de gagner en productivité, d'améliorer la traçabilité et de réduire ses coûts.

Intervenants :

- *Nathalie CHUPIN-PERESSON, Responsable des Ventes, ESKER*
- *Christophe MARONI, DSI, GROUPE PRUNAY*

12h00 à 12h45 – Atelier PHL SOFT **: Lancement officiel de PHL Mobile : le développement pour mobiles sur IBM i (AS/400) par PHL Soft**

PHL Mobile vous permet de développer des applications en mode déconnecté pour smartphones et tablettes sur IBM i (AS/400).

• L'application mobile générée est autonome et accède aux fonctions du mobile, comme la prise de photos et la géolocalisation. Elle peut intégrer la signature électronique manuscrite avec un stylet.

• Le développement de l'application en HTML5 s'appuie sur un macro-langage simple et un atelier de développement graphique. Il se fait entièrement sur IBM i et ne nécessite aucun matériel supplémentaire.

• La sécurité est assurée aussi bien au niveau des transactions qu'à celle de l'application. Elle est renforcée par la robustesse de l'IBM i.

• La compression des flux et des données garantit la rapidité des transferts et l'efficacité du stockage.

Lors de cette conférence, vous assisterez à une démonstration qui vous fera découvrir les capacités du produit. Un de nos clients viendra clôturer cette démonstration par une présentation de l'application développée avec PHL Mobile pour son équipe de dépanneurs.

Intervenant :

- *Philippe LACHENKO, Président, PHLSOFT*

13h00 à 13h45 – Atelier OCTAVE.BIZ : **Solution Global E-commerce : Une vrai réponse aux nouveaux enjeux de la vente à distance !**

Grâce au 'Cloud computing', les progiciels intégrés sont une vraie réponse sur un marché désormais très concurrentiel. Plus de connecteurs, plus d'échanges EDI, plus de 'ficelles 'entre les briques logicielles … C'est la même source d'information qui est partagée simultanément entre le(s) site(s) marchands et l'ERP de vente à distance. Découvrez plusieurs cas clients qui gèrent en temps réel leurs activités multicanal: multi-enseignes juridiques, sites marchands B2C et B2B, logistique de colis mutualisée, multi-dépôts de stocks, drop shipping...

Octave.biz, solution d'e-commerce avec ERP de Vente à Distance intégré.

Intervenant :

- *Christophe PERRINET, Directeur général, OCTAVE.BIZ*

13h00 à 13h45 – Atelier B PACK : **ERP + Solution Purchase to Pay = Une gestion optimisée pour votre entreprise**

Pourquoi choisir entre un ERP ou une solution Purchase to Pay? La collaboration de ces deux outils optimise le processus achats/ Finance dans son ensemble.

Quels sont les avantages de cette collaboration ?

Quels sont les solutions à considérer pour faciliter leur intégration ?

Intervenants :

- *Xavier PIERRE-BEZ, DGA, B-PACK SOFTWARE*
- *Bruno LABORIE, Directeur Business Development, READSOFT*

14h00 à 14h45 – Atelier CONSULTENCIA : **Cloud, SAAS, Mobilité…. Comment tirer le meilleur parti de la révolution**

14h00 à 14h45 – Atelier ITESOFT : **Annonce produit majeure - ITESOFT lance sa nouvelle solution BPM by ITESOFT : La performance de la capture de documents associée à la puissance du BPM, pour automatiser et optimiser vos processus métiers !**
Fort du lancement de sa nouvelle solution BPM, ITESOFT confirme son positionnement UNIQUE sur le marché. Il devient le 1er éditeur à proposer une solution INTEGREE et COMPLETE couvrant l'ensemble de la chaîne de dématérialisation des processus documentaires (de la capture des documents à la GED, en passant par l'automatisation de vos processus métiers) avec :
- Intégration complète à la solution n°1 mondiale* de capture de documents multicanal FreeMind for Enterprise.
- Attractivité sans égal de l'interface utilisateurs: ergonomique et entièrement paramétrable, une prise en main rapide est assurée !
- Conception fluide et intuitive des processus métiers, à la portée de tout utilisateur : 100% agile !
- GED native ou interfaçage garanti avec les principales GED du marché (IBM/Filenet, Oracle, EMC2 Documentum, Microsoft Sharepoint, etc…)
- Certifiée BPMN2
(*) : n°1 mondiale en termes de performance de traitement automatique de documents, d'après le benchmark PentaDoc Radar 2010.
Intervenant :

- *Michel IAFRATE, Expert avant-vente, ITESOFT*

15h00 à 15h45 – Atelier QUALIAC - **Qualiac ERP Flux Financiers au service du Fast Close : une réponse concrète aux préoccupations de réduction des délais de clôture**
Gagnez en rapidité, en efficacité, en productivité pour une information fiable et en temps réel : utilisez ce gain de temps pour l'analyse et le pilotage de votre entreprise !
L'obligation légale de clôturer une fois par an ne suffit plus, aujourd'hui les entreprises adoptent de plus en plus un rythme de clôture mensuelle. Produire des comptes rapidement et avec un haut degré de fiabilité de l'information, tels sont les enjeux majeurs des entreprises désireuses d'optimiser leur communication financière, leur organisation et leur management…Dans le contexte économique actuel, clôturer rapidement et efficacement est considéré comme un indicateur de performance pour les investisseurs.
Venez découvrir comment Qualiac ERP Flux Financiers, au travers de l'automatisation des processus de gestion, permet de répondre au concept du Fast Close : réduction des délais de clôture facilitant la publication des résultats, au plus près de la date de clôture et amélioration de la qualité des informations produites (baisse des anomalies, qualité et volume des analyses…).
Qualiac vous propose des réponses efficaces pour mener à bien votre projet de réduction des délais de clôture : mesurer les écarts pour mieux les maîtriser et prendre rapidement les mesures correctrices (élaboration et suivi budgétaire), valoriser les compétences de la fonction comptable et la replacer au centre du projet d'accélération (automatisme des processus, travail collaboratif…), maîtriser les contraintes réglementaires impactant les référentiels comptables (autonomie dans la gestion « création, modification et uniformisation » des référentiels dans Qualiac…), organiser les responsabilités de chacun en planifiant les tâches (toDo list, XRM et planning des tâches…).
Intervenants :

- *Patricia CARTANNAZ, Consultante Avant-Ventes, QUALIAC*
- *Pierre LAVICTOIRE, Ingénieur d'Affaires, QUALIAC*

15h00 à 15h45 – Atelier EDICOM : **Livre blanc de la Démat en France et en Europe**
Intervenants :

- *Smaïl HARRIOUI, Directeur, EDICOM*
- *Emmanuel LAPLANTE, , EDICOM*

16h00 à 16h50 – Atelier SPARK ARCHIVES **: GED, mail, bureautique : Gouvernez vos informations grâce à votre SAE**
L'archivage électronique ne peut pas être abordé de manière isolée au seul moment de l'archivage final du document. Un ensemble de règles et de politiques prévu et mis en œuvre en amont est nécessaire, renforçant l'intérêt d'une continuité entre le Record Management et l'archivage électronique. La gouvernance de l'information a pour rôle majeur de garantir cette fluidité, facilitant un archivage électronique de qualité. Ainsi, votre SAE devient la pièce centrale de la gouvernance de l'information au travers de nos interfaces standard : Sharepoint, GED (CMIS), mails…
Intervenant :

- *Lionel HUSSON, Responsable du pôle Spark Archives, KLEE GROUP*

16h00 à 16h45 – Atelier EXACT SOFTWARE : **CAS PRATIQUE : REUSSIR L IMPLEMENTATION D UN ERP A L ECHELON INTERNATIONAL – l'exemple de Saint-Gobain**

JEUDI 3 OCTOBRE

10h00 à 10h45 – Atelier DIMO : **Enjeux et bénéfices d'une solution de CRM - Retours d'expérience clients**

10h00 à 10h45 – Atelier OCTAVE.BIZ : **E-commerce B to B : Le bouleversement des modèles de Vente traditionnels !**
Sous l'impact des technologies numériques, le secteur de la distribution connaît un bouleversement qui affecte l'ensemble de la chaîne, des fabricants aux consommateurs. Les experts parlent de rupture, voire de "big bang" pour certains produits… Découvrez plusieurs cas clients qui partagent en temps réel leurs activités multicanal grâce au modèle SaaS : multi-enseignes juridiques, sites marchands B2C et B2B, logistique de colis mutualisée, multi-dépôts de stocks, drop shipping...Découvrez comment le e-commerce BtoB se développe avec des solutions dédiées et des prestataires spécialisés.
Octave.biz, solution d'e-commerce avec ERP de Vente à Distance intégré.
Intervenant :

- *Christophe PERRINET, Directeur général, OCTAVE.BIZ*

11h00 à 12h00 – Atelier QUALIAC - **Pourquoi des grands groupes choisissent Qualiac et d'autres ne veulent pas le quitter ?**
Si vous êtes un groupe à la recherche d'une solution de gestion intégrée/ERP pour le pilotage de votre entreprise, d'une alternative aux grands éditeurs du marché, venez découvrir Qualiac autour des ses valeurs, ses succès, ses points forts, sa stratégie qui ont déjà convaincus plus de 500 sites clients : Macif, PagesJaunes, MGEN, Pierre Fabre, Figaro, Cern, Bayard, Croix Rouge Française, Banque Accord, Keolis, Hôpitaux Universitaires de Genève, Générali, Caisse d'Epargne, Bouygues SA,...
Intervenants :

- *Gérard BIALEK, Directeur Commercial France, QUALIAC*
- *Vincent LIEFFROY, Chargé de la Stratégie Marketing de l'Offre, QUALIAC*

11h00 à 11h45 – Atelier ADVANCED BUSINESS LINK : **Application mobile smartphone ou tablette tactile sur Power i**
Le développement d'applications de mobilité, tout le mode en parle. Encore faut-il pouvoir les intégrer à votre système d'information existant basé sur Power i.
Cet atelier vous montrera très concrètement comment développer de véritables applications de mobilité sur écrans tactiles qui s'appuient sur vos applications RPG/COBOL existantes. Nous vous présenterons à cette occasion une solution logicielle 100 % Power i, éprouvée par plusieurs centaines de clients à travers le monde, et entièrement maîtrisable par vos équipes RPG/Cobol : la solution Strategi Mobile.
Cette solution présente les caractéristiques principales suivantes : Développement web app ou application native, Multi terminal mobile : IOS, Android, Windows Phone , Design adapté aux écrans tactiles , Communication directe avec vos applications RPG/COBOL , Pas de serveur frontal, pas de réécriture , des règles métier existantes, Respect des plus hauts standards de sécurité , Récupération des spools power i sur tablettes et smartphones (pdf, rtf, html)
Intervenant :

- *Alexandre MEIFFREDY, Directeur général, ADVANCED BUSINESSLINK*

12h00 à 12h45 – Atelier CONSULTENCIA/IBM : **Sécurité de vos données – Avez-vous pensé aux coûts d'indisponibilité de votre système d'information ?**

14h00 à 14h45 – Atelier POOL4TOOL : **L'optimisation des achats de production : l'intérêt du portail collaboratif avec les fournisseurs**
Intervenant :

- *Philippe DE GROSSOUVRE, Manager France, POOL4TOOL AG*

14h00 à 14h45 – Atelier LOCARCHIVES : **A l'ère du dossier hybride : comment optimiser votre gestion documentaire ?**
L'explosion du volume de documents et de la dématérialisation, ainsi que la multiplication des dossiers hybrides, ne sont plus à prouver. Dans ce contexte, comment mettre en œuvre une gestion unifiée, performante et sûre du patrimoine informationnel de votre entreprise ? Comment offrir à vos utilisateurs un accès rapide et précis au(x) document(s) recherché (s), physiques et/ou numériques ? LOCARCHIVES vous présente DEXTO, son nouvel Espace Clients, au service de la gestion unifiée de vos fonds documentaires hybrides.
Intervenants :

- *Jean-Bertrand GUILLOT, Ingenieur d'affaires, LOCARCHIVES*
- *Emeline OSMOND, Ingénieur Solution Archivage Electronique , LOCARCHIVES*

14h30 à 15h30 – Atelier : **Sécurisez vos données CRM sur le CLOUD français**
Le CRM dans le Cloud, de nombreuses entreprises ont compris son intérêt. Il convient de leur assurer la confidentialité des données, la sécurité et bien sûr la couverture fonctionnelle des solutions, leur fiabilité et leurs performances. Disposer de ses données en France est un véritable besoin pour de nombreuses entreprises pour des raisons de sécurité et de protection juridique.
HLI, à travers le lancement de son offre CRM Dynamics dans le CLOUD Numergy, abordera ces éléments clefs avec CORIOLIS TELECOM et NUMERGY leader du Cloud souverain français.
- CORIOLIS TELECOM parlera de son expérience en tant qu'utilisateur de la solution DYNAMICS CRM pour la gestion de la force Commerciales BtoB.
- HLI présentera son offre de CRM Dynamics sur le CLOUD avec les améliorations apportées sur la gestion commerciale.
- NUMERGY, partenaire IAAS de HLI, précisera les éléments de sécurité et de qualité de service de son infrastructure, qui héberge la solution CRM de HLI.
Intervenants :

- *Remy GAUDIC, Directeur des systèmes d'information, CORIOLIS TELECOM*
- *Patrick DUBUS PESQUET, Directeur Technique, NUMERGY*
- *Alassane CISSE, Directeur général, GROUPE HLI*

15h00 à 15h50 – Atelier : **Les suites ERP de demain : simplifiez vos intégrations pour plus de vitesse et d'agilité**
Le climat économique actuel reflète une nouvelle réalité. Les entreprises, se doivent d'aller vite, être agiles et efficaces. L'ERP d'aujourd'hui est bien plus qu'un outil de gestion, il est devenu l'instrument incontournable de l'entreprise pour piloter et développer ses activités.
Venez découvrir comment vous appuyer sur des applications les plus intelligentes permettant une gestion plus rationnelle, plus souple, spécialisées par secteurs d'activités, conçues pour la vitesse.

V – LES ANNONCES REALISEES PAR LES EXPOSANTS

ADVANCED BUSINESSLINK ANNONCE

Le logiciel Strategi Mobile permet de développer des applications web mobiles en HTML 5 ou des applications natives IOS, Android ou Windows Phone, sur Power i et à partir des applications RPG/COBOL existantes.

La valeur ajoutée du produit consiste à s'appuyer sur la logique applicative des applications développées en RPG/COBOL, donc de s'intégrer dans un process métier existant, sans le remettre en cause. L'application mobile ainsi développée devient une extension des applications métier existantes pour un usage en mobilité, et non une nouvelle application « standalone ».

Après avoir été lancé Outre-Atlantique, le logiciel est officiellement lancé en France à l'occasion du salon ERP solutions. Il compte néanmoins quelques premières références sur le marché français, comme :

HOBART : Une application tablette tactile sur Power i pour le compte de la société Hobart, fabricant de matériel de cuisson, de lavage, de préparation et de réfrigération pour restaurants et collectivités, dans le cadre d'une application de gestion des interventions de 170 techniciens SAV (interfaçage ici avec ERP Infor)

BON PRIX : une application native smartphone sur Power i**, comme chez Bon Prix, société de vente par correspondance, dans le cadre d'une application à destination de ses clients afin de les informer en temps réel de l'état de leurs commandes en-cours (interfaçage ici avec ERP Direct 400)**

Plus généralement, les caractéristiques de Strategi Mobile sont les suivantes :
- développement d'applications de mobilité sur Power i fonctionnant en mode connecté et déconnecté
- interfaçage avec les possibilités du mobile (géolocalisation, capture de photo, code barre, signature etc..)
- respect des plus hauts standards de sécurité (cryptage des flux de données en SSL 128 b)
- fonctionne sur tout type de mobile : iPhone, iPad, Android, Windows Phone, ou terminaux industriels
- dans le cas d'un web app, installation uniquement sur Power i d'un serveur d'application mobile Strategi

MOBILE DOCS
A quoi ça sert ? : Cette application sert à consulter ses spools et autres fichiers Power i (extractions DB2 400, fichiers spools) sur son iPhone ou iPad, en mode online ou offline.

Alors que Strategi Mobile sert à générer et faire fonctionner l'application mobile sur Power i, MobileDocs vient en complément pour récupérer en mobilité ses états de sortie produits par l'application Power i.

Comment l'obtenir ? :

Depuis l'App Store d'Apple, → tapez dans Recherche « MobileDocs », ou scannez le code QR :

Comment ça marche ? :

1. Lorsque l'application est chargée, entrez l'url définie lors de l'installation de Strategi, puis votre login/password Strategi

2. Les fichiers spools qui ont été envoyés à l'utilisateur Power i apparaissent alors à l'écran sous forme de liste (formats ASCIITEXT, *PDF and *RTF sont supportés)

3. Pour changer les paramétres de l'application, allez dans règlages, puis sélectionnez MobileDocs. Vous pouvez notamment convertir vos fichiers texte en documents PDF, ou encore retriez vos états spools et autres états power i selon certains critères

Créée en 1987, ADVANCED BusinessLink propose une suite logicielle complète de modernisation des applications IBM Power i nommée Strategi afin de répondre aux besoins d'amélioration de l'expérience utilisateur Power i, d'ouverture sécurisée des applications Power i sur le web, et d'accès en mobilité aux applications Power i depuis tout type d'objet communicant.

Pour plus d'informations : ADVANCED BUSINESS LINK – Alexandre MEIFFREDY
Tél. 01 74 90 03 91 – Fax : 01 71 49 70 66
e-mail : alexandre.meiffredy@businesslink.com

ARCHIMED ANNONCE

ARCHIMED présente la nouvelle version de son application ELISE pour la GESTION MULTICANALE DES FLUX METIERS ENTRANTS ET SORTANTS.

Elise propose :

- Une gestion intelligente des documents dans le respect des problématiques métiers
- Une simplicité de mise en œuvre par leviers de productivité : Elise RH, Elise Factures, Elise Courriers…
- Une prise en charge de l'ensemble de la chaîne de traitement

Elise est une application Web de capture, traitement et suivi de l'ensemble des échanges entrants, sortants et internes dans une organisation, quel que soit le canal de la demande (courrier papier, courriel, fax, téléphone, demande en présentiel, formulaire Web). Elise permet :

- Le respect des échéances de traitement
- La traçabilité, la gestion du cycle de vie des échanges
- Le respect des circuits de traitement et de validation

Elise permet la gestion de tous les documents métiers nécessitant un processus collaboratif : visa, validation, traitement, réponse, signature électronique… :

- Gestion des factures, bons de commande, bons de livraison…
- Gestion des réclamations, plaintes, litiges,
- Gestion des documents Qualité, RH, Techniques, Juridiques, Notes de service…

Avec Elise, les organisations optent pour un véritable outil structurant et sécurisant utilisé chaque jour par plus de 30.000 utilisateurs.

Ils nous font confiance : Total, DCNS, la Banque de France, le Conseil d'Etat, les Ministères de la Défense, de l'Intérieur , des Affaires Etrangères, de l'Education Nationale, le CSA, l'ARCEP, le Conseil Supérieur du Notariat, etc. et de nombreuses collectivités.

Pour plus d'informations : ARCHIMED – Eric DELOT
Tél. 03 20 13 10 70- Fax. 03 20 13 10 70

AVANTAGE BUSINESS ANNONCE

Enfin une application de prospection commerciale et de suivi client à la portée de tous…

A l'heure où internet change définitivement notre manière d'appréhender le monde, Avantage Business lance sur le marché de la CRM, une application nouvelle génération 100% web à l'intention des TPE, PME et PMI, qui de par son ergonomie offre une prise en main immédiate.

Un outil conçu par des professionnels confirmés.
Les dirigeants d'Avantage Business, fondateurs de la société Datapresse, spécialisée dans la veille médias et la conception de bases de données presse en ligne, lancent sur le marché une solution de relation commerciale et de suivi d'activité. La particularité du produit, il a été imaginé, pensé et conçu par des commerciaux, pour des commerciaux…

Le client au centre des attentions.
Quelle que soit la taille, le secteur et l'importance de l'entreprise, la ''relation client'' est le cœur du système commercial. La pertinence d'Avantage Business c'est de planifier et simplifier chaque stade de cette relation, aussi bien pour les PME-PMI, les professions libérales et artisans. Elle existe en version SOLO pour les artisans et les TPE ou TEAM pour les équipes de plusieurs commerciaux.

Une application 100% intuitive et un gain de temps précieux
Grâce à l'extrême facilité de remplissage des fiches contacts et leur interactivité intégrée, on visualise immédiatement le travail à faire. Les tâches administratives obligatoires se mettent en place grâce à une conception ingénieuse qui met en exergue les termes : visibilité, traçabilité, réactivité, simplicité, lisibilité et facilité.

Une solution complète, plébiscitée par tous les commerciaux
L'outil développé par Avantage Business est sans conteste un accélérateur de vente, fort apprécié des commerciaux qui se l'approprient immédiatement. C'est aussi un tableau de bord précieux pour les managers qui accèdent en temps réel à l'activité de leur force de vente.

Un service complet de A à Z accessible partout.
L'application est accessible à partir d'un ordinateur, d'un Smartphone ou d'une tablette numérique. L'utilisateur accède en un clic à son planning : Avancement et suivi des dossiers - Fiches contacts avec actions immédiatement identifiables - créations de devis et factures transmises par mail ou par courrier - graphiques résultats et prévision générés automatiquement.

Un réseau de professionnels proches de leurs clients
La solution Avantage Business est exclusivement distribuée par un réseau de distributeurs sous forme d'abonnement. Les partenaires de leur côté proposent un service de proximité en assurant la formation et l'intégration de fichiers commerciaux (fichier clients, fichiers de prospection…)

Un numéro de téléphone gratuit est à la disposition des utilisateurs.

5 minutes pour séduire
Quand on parle facilité, simplicité et gain de temps, le mieux c'est encore de le prouver. Laissez Avantage Business vous démontrer en quelques minutes que son application est sans conteste, la plus ergonomique et la plus simple d'utilisation du marché.
Pas de déplacement pour vous présenter l'application, un RDV téléphonique suffit
Alors… laissez-vous séduire !

Pour plus d'informations : AVANTAGE BUSINESS - Jacques HAMEL
e-mail : jacqueshamel@ymail.com

AVANTEAM ANNONCE

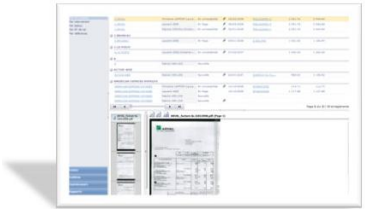
Avec **Easy Demat Suite** - Avanteam rend la dématérialisation des processus accessible à toutes les entreprises

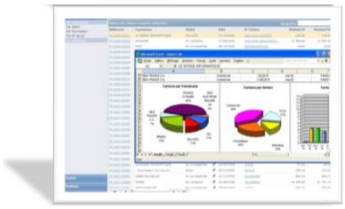
Avanteam éditeur français de solutions de **dématérialisation de documents et d'automatisation de processus**, présentera pendant ce salon et en live sur son stand, **EASY DEMAT SUITE**.

L'objectif est de démontrer à travers des cas concerts, les avantages de la suite Avanteam pour dématérialiser les principaux flux de l'entreprise à travers une seule solution et une seule interface : **factures fournisseurs, réclamations clients, courriers, demandes d'achats, ressources humaines, qualité, service-client**, etc.

Une suite productive et évolutive

La version 2013 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 2013
- 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.

A propos d'Avanteam

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

La suite Avanteam équipe déjà 350 clients dont 25% du CAC 40. Elle est disponible en mode SaaS et en mode licence.

Pour plus d'informations : AVANTEAM – Mehrad RUSHENAS
Tél. 01 34 58 73 73/06 21 73 40 02
e-mail : mrushenas@avanteam.fr

AVENUE SOFTWARE ANNONCE

AVENUE des Solutions ERP nativement 100% Mobiles.
. Lancement de la dernière version 7 de **AVENUE** sur smartphones et tablettes.
. Les solutions mobiles **AVENUE** permettent aux entreprises de tirer le meilleur parti des technologies mobiles dans les domaines B2B (entreprise/entreprise) et B2C (entreprise/consommateur)

Avantages de AVENUE ERP Mobile

+ Aucune mise à jour du mobile
+ AVENUE intègre la technologie « **Responsive Design** »
+ Des solutions Web auto-adaptatives généralisées à tout l'ERP
+ Présentation auto-adaptative à tous les smartphones et mobiles du marché (iOS Apple, Androïd, Windows 8...)
+ Accès Web par terminaux mobiles, généralisé
+ Composants natifs de chaque OS mobile

Utilisateurs concernés
. Collaborateurs itinérants et sédentaires.
. Personnel, intérimaires, filiales, clients, prospects, public, partenaires, fournisseurs, sous-traitants, en **France** et dans le **monde entier**, selon les droits qui leur sont accordés.
. Pour les sociétés opérant à l'International :
. Gestion multilingue pour l'ensemble de l'ERP **AVENUE** et pour les données..

Accès Mobile en natif sur la totalité des Solutions ERP AVENUE
. Les accès peuvent se faire depuis tous réseaux :
. Réseau Local ou Wifi, Internet fixe ou mobile, en utilisant tout terminal fixe ou mobile
. Sur tout terminal avec un simple login
. Via un simple navigateur Web (Google Chrome, Internet Explorer, Firefox, Safari)

Mobilité interactive (mode connecté). Toutes tailles d'écrans et tous terminaux
. Mode de connexion **:** HTTP ou HTTPS

Mobilité autonome (mode déconnecté). Solution sous Windows 8 avec synchronisation

Sécurité
. AVENUESOFTWARE préconise d'installer **AVENUE** sur les **serveurs IBM Power i** d'une solidité reconnue et à l'abri des virus.

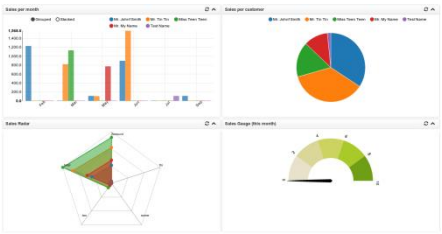
AVENUESOFTWARE Editeur et Intégrateur français fête ses **10 ans** sur le Salon SOLUTIONS 2013.
Plus de 30 ans d'expertise dans les Systèmes d'Information des entreprises (TPE, PME/PMI et ETI) dans les métiers de l'INDUSTRIE, du NEGOCE et des SERVICES.

Nouvelle identité visuelle **AVENUESOFTWARE**
Nouvelle identité visuelle **AVENUE**
Nouveau Site Institutionnel **AVENUESOFTWARE** en **Responsive Design**

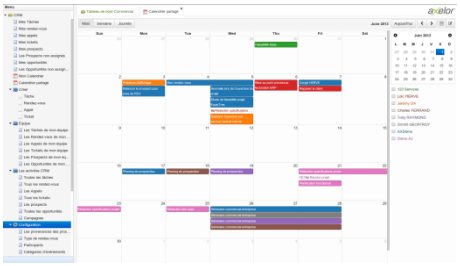
Pour plus d'informations : AVENUE SOFTWARE – Christine CASTEJON
Tél. 01 72 74 10 31
e-mail : christine.castejon@avenuesoftware.com

AXELOR ANNONCE

Axelor annonce le lancement d'une nouvelle suite d'applications métiers 100% web et en Open Source Axelor Business Suite, aux Salons Solutions. La suite est basée sur la plateforme Axelor, premier AGL Java exclusivement dédié aux développements d'applications métiers.

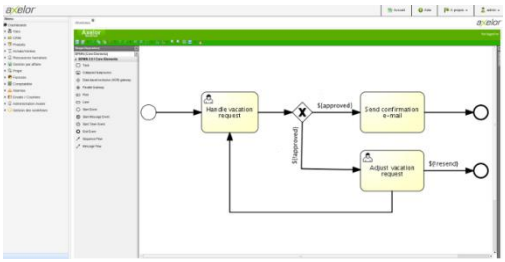


- Axelor ERP : Un ERP riche et flexible, composé des modules suivants : CRM, Ventes et achats, Gestion de projet, Gestion par affaire, Gestion de la production, Gestion logistique et stock, Comptabilité générale et analytique, Gestion RH

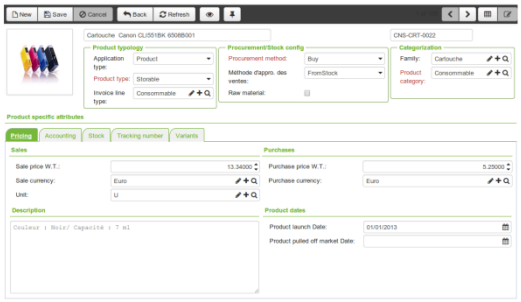


- Axelor CRM : Intégré nativement à l'ERP, Axelor CRM couvre l'intégralité du cycle de vie de la Gestion de la relation client. Il accompagne le processus de vente en 3 étapes : L'automatisation du marketing, le pilotage des ventes et la gestion du support client. Modules intégrés : Gestion commerciale, - Gestion et suivi client, Gestion multi-calendriers, Tableaux de bords personnalisés, Intégration à la suite MS Office, Intégration Google apps et réseaux sociaux

- Axelor Marketing
Premier outil Open Source dédié aux marketeurs, il permet l'automatisation complète des campagnes marketing multi-canal. Il intègre un éditeur de processus marketing puissant permettant de définir simplement des règles de communication marketing avancées.



- Axelor BPM
Axelor BPM est moteur de gestion de processus à destination des utilisateurs et des développeurs. Intégrant un éditeur de workflow, Axelor BPM est basé sur une plateforme java solide respectant la norme BPMN2.



- Axelor Platform
Premier framework web java et ajax dédié au développement d'applications métiers et basé sur les toutes dernières technologies : Créez d'incroyables applications web métiers, en quelques heures

Pour plus d'informations : AXELOR – Laith JUBAIR
Tél. 01 83 64 06 50 – Fax. 01 73 76 89 13
e-mail: info@axelor.com

AZUR TECHNOLOGY ANNONCE

De nouvelles offres présentées lors du Salon Solutions DEMAT

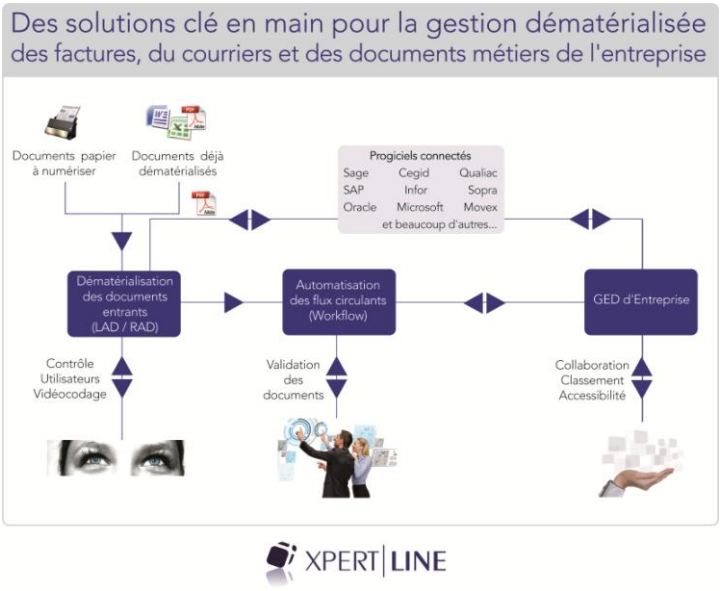
- **Disponibilité des solutions en mode SAAS ;**
- **Compatibilité avec la norme SEPA ;**
- **Coffre-fort électronique ;**
- **Publication Extranet ;**
- **Droit à l'oubli dans le cadre des obligations de la CNIL ;**
- **Nouvelles fonctionnalités pour les offres de gestion des factures et traitement du courrier.**

La Suite logicielle Xpert.Line regroupe trois modules complémentaires, couvrant le périmètre complet de la dématérialisation (*Cf. Schéma ci-dessous*) :

- Xpert.Capture pour la Lecture Automatique de Documents (LAD) et leur identification (RAD),
- Xpert.ECM pour la gestion des contenus d'entreprise (GED/ECM) et leur archivage,
- Xpert.Ivy pour la gestion des processus métiers (BPM).

Ces outils, proposés en technologie « full web », se caractérisent par une ergonomie d'utilisation innovante.

Des solutions clé en main et pré-paramétrées



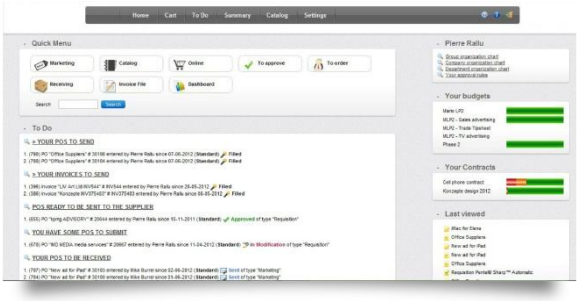
La volonté d'Azur Technology de développer des offres clé en main est partie du constat qu'un nombre croissant d'entreprises, et notamment celles de taille moyenne, désirait disposer d'une offre de gestion dématérialisée globale et intégrée de leurs documents. Mais aussi, parce que la plupart de ces entreprises ne disposant de peu de moyens informatiques pour ces sujets, souhaitaient pouvoir installer et déployer rapidement ces solutions, avec un impact minimal sur leur activité et leurs méthodes de travail.

C'est le sens du lancement, ces deux dernières années, de nouvelles offres de processus pré-paramétrés comme la gestion des factures fournisseurs, la gestion des demandes d'achat, l'automatisation du traitement du courrier entrant… développées autour de la Suite logicielle Xpert.Line.

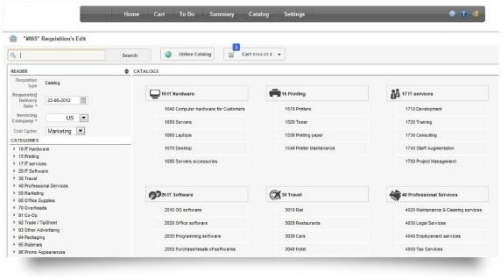
Pour plus d'informations : AZUR TECHNOLOGY – Christophe MAUCOUR
Tél. 04.72.52.30.00 – Fax. 04.72.52.30.09

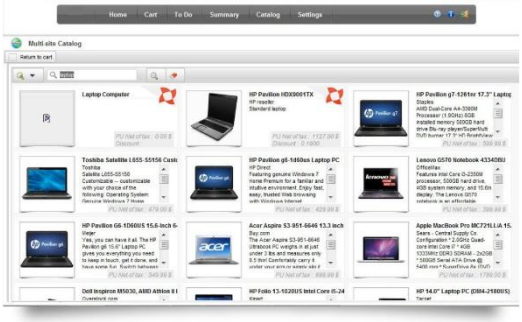
B-PACK ANNONCE

b-pack V4 : La version 4 de la solution b-pack dévoile une **toute nouvelle ergonomie plus graphique afin de garantir un accès simple et intuitif.** Cette nouvelle interface permet une prise en main rapide de l'utilisateur tout en proposant de nombreuses fonctionnalités répondant aux besoins actuels du marché.



La solution **e-achat / 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 couts 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.





b-pack est un éditeur global de solution e-achat spécialisé dans l'automatisation et l'optimisation de la gestion des achats et des dépenses. Grâce à une dynamique continue d'innovation, b-pack est désormais classé dans le Top 5 mondial des éditeurs de solution eProcurement par Gartner. 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.

Pour plus d'informations : -PACK – Xavier Pierre-BEZ
Tél. 06 22 00 60 20 - Fax . 04 42 90 42 88
e-mail : infos@b-pack.com – web : www.b-pack.fr

BLUEWAY ANNONCE

Lors de l'édition 2013 des Salons Solutions, Blueway dévoile 2 innovations majeures susceptibles de révolutionner le marché de l'intégration et du BPM :

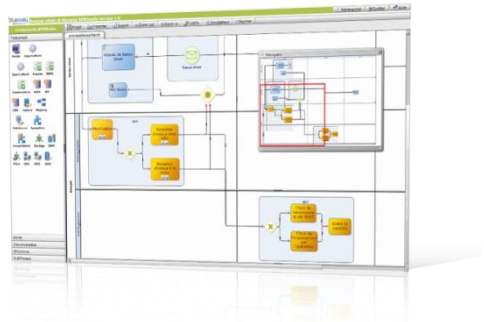
- **Lancement de Blueway Apps**

Nombreux sont les utilisateurs, pour qui il est devenu instinctif d'installer de nouveaux logiciels depuis une boutique d'applications en ligne. Ce mode de fonctionnement est désormais présent sur le lieu de travail où l'accès à des applications pour faciliter les activités professionnelles, s'est démocratisé.

Blueway Apps offre enfin un catalogue d'applications pour optimiser les processus métier dans l'entreprise. On y trouve des modèles « types » prêts à être intégrés dans un système d'information existant. Une centaine d'applications seront disponibles sur **Blueway Apps** en 2014, afin de répondre aux besoins d'optimisation de tout profil d'utilisateur et d'activité.

✓ Applications pour les fonctions transverses dans l'entreprise: suivi d'indicateurs de performance, alertes en temps réel, analyses prédictives,…
✓ Applications pour la mobilité : gestion des équipes SAV, des inventaires, des processus qualité,…
✓ Applications d'intégration de données : échanges inter-applicatifs (ERP, site e-commerce, WMS, CRM, etc.), intégration de fichiers EDI, gestion de portails WebEDI, …
✓ Applications pour la relation client : mise en place de référentiels uniques, traçabilité des données client, intégration de portails B2B et B2C (e-commerce, extranet, etc.)…
✓ Applications administratives : automatisation des factures, des processus d'achats, de gestion des congés, des formations,…

- **Accès gratuit à Blueway Process Studio**



L'accès à Blueway Process Studio en SaaS devient libre.
Il est alors possible de **modéliser gratuitement** des processus métier à la norme BPMn 2.0, compatibles avec tous les systèmes du marché. Décrivez le déroulement d'activités et de tâches dans un environnement intuitif et normé, puis éditez l'expression de vos besoins pour concevoir les flux de votre projet. Transformez cette modélisation en processus exécutables dans Blueway.

Pour plus d'informations : BLUEWAY – Daniel COYA
Tél. 04 37 25 04 72 – Fax. 04 37 25 07 15
e-mail : info@blueway.fr

CANON ANNONCE

Acteur majeur dans le domaine de la gestion documentaire, Canon exposera sur le Salon Solutions DEMAT Expo, un large éventail de produits et de solutions innovantes permettant d'accompagner entreprises et particuliers dans leurs projets de numérisation, de capture et mise en place de processus documentaires.

ImageFORMULA ScanFront 330 : La numérisation partagée et sécurisée de vos documents.

Le ScanFront 330 est un scanner réseau simple et intelligent doté d'un large écran tactile convivial qui permet la numérisation et l'envoi de document via un réseau local d'entreprise sans PC.

Ses atouts :

Une productivité accrue

ü Optimisation des temps de traitement / Intégration dans le Worflow documentaire
ü Disponibilité et partage immédiat de l'information / Accès simple et rapide
ü Numérisation intuitive des documents
ü Personnalisation de l'interface utilisateur via Application Web (Kit de développement logiciel)

Une réduction des coûts

ü Gain de temps , Réduction des coûts
ü Diminution du stockage papier
ü Réduction des coûts d'envoi des documents

Un renforcement de la sécurité

ü Formats de fichiers sécurisés
ü Accès sécurisés au périphérique de numérisation
ü Transmission sécurisée / Journaux d'activité pour la traçabilité
ü Mise en place d'une stratégie de sécurité

Un faible impact environnemental

ü Energy Star, RoHS

Une large gamme de scanners adaptée à tous types de besoins

Qu'il s'agisse de numérisation nomade (imageFORMULA P-208 et P-215) ou de scanners haut-volume (DR-G1100 et DR-G1130), Canon dispose d'une gamme adaptée à tous les besoins comme **le tout dernier imageFORMULA ScanFront 330**, un scanner réseau compact et intuitif. Reconnus pour leur fiabilité et leur productivité, les scanners Canon accompagnent la transition numérique des entreprises.

Canon imageFORMULA P-208

Canon imageFORMULA DR-G1130

imageFORMULA ScanFront 330

Un ensemble de solutions logicielles pour une gestion documentaire intelligente

Une gamme de logiciels adaptés répond parfaitement aux besoins de rationalisation et d'optimisation des processus de gestion de documents en entreprise :

Therefore Cette puissante solution de gestion documentaire proposée par Canon est disponible en installation locale et en version Cloud. En facilitant l'accès à l'information et aux documents de façon sécurisée, elle améliore l'efficacité et la productivité des entreprises.

PLANETPRESS SUITE Ce logiciel de composition de documents intelligent permet l'automatisation des tâches de formatage, de traitement et d'édition de documents. Les entreprises gagnent ainsi en productivité tout en réduisant les coûts de production et de diffusion des documents.

IRIS Document to Knowledge Les logiciels de capture I.R.I.S automatisent et facilitent le classement, l'indexation et la conversion des documents numérisés, grâce aux technologies très évoluées de reconnaissance de caractères et de compréhension d'IRIS, parfaitement intégrées au logiciel Therefore, mais également ouvertes vers la plupart des produits du marché.

Pour plus d'informations : CANON – Sylvie MORAT/Christian ARTHAUD
Tél. 01 41 99 77 58/06 73 47 85 29
e-mail : sylvie.morat@cf.canon.fr – web : www.canon.fr

CD DOC ANNONCE

DTR 3.0 : module de GED

Une gestion des publications

En proposant une réponse aux besoins documentaires identifiés, DTR 3.0 ouvre la voie sur une nouvelle manière de travailler et d'appréhender ses projets. Solution optimale pour la constitution et la mise à disposition de dossiers auprès de collaborateurs, DTR 3.0 offre la possibilité de publier l'ensemble d'un dossier ou une partie sélectionnée dans un seul et même fichier PDF, en mode arborescences Windows ou sous un fichier Excel contenant des liens hypertextes pour accéder aux documents (publication d'actifs immobiliers, publications des dossiers AMM…).

Une utilisation personnalisable

Il permet à chacun de concevoir des écrans de recherche et des arborescences dynamiques de consultation personnalisée. Basées sur un ou plusieurs plans de classement, ces arborescences sont créées en fonction du profil des utilisateurs pour un meilleur confort.

Plus ergonomique, la consultation par arborescence propose une vision du référentiel documentaire en accord avec le besoin de l'utilisateur final.

Des fonctionnalités de classement affinées

Plusieurs plans de classement peuvent être gérés en fonction de la langue, de la législation locale, du cycle de vie du document voire du type de dossier. Il est également possible de personnaliser les périodes de conservation des documents, de définir si le document est publiable, si ce dernier est obligatoire pour la constitution d'un dossier ou si c'est un document original. Quels que soient les critères définis, le document reste commun et transverse dans l'entreprise.

De plus, grâce au plan de classement, l'utilisateur peut identifier en un clin d'œil l'état des documents manquants des dossiers quand ceux-ci ont été mentionnés comme obligatoires.

Une intégration aux applications métiers

Une intégration transparente aux applications métiers permet à chaque utilisateur d'accéder à DTR 3.0 via une simple URL sécurisée.

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 – web : www.cddoc

CEGEDIM ANNONCE

Nouvelle Offre :
Cegedim, fournisseur de solutions de dématérialisation pour les entreprises de tous secteurs en Europe présentera à l'occasion du salon DEMAT'EXPO, **sa nouvelle offre intégrée de dématérialisation fiscale de factures répondant aux obligations de la nouvelle législation sur la facturation électronique entrée en vigueur le 1er janvier 2013.**
Depuis le 1er janvier 2013, en plus des modes EDI et Signature électronique déjà connus, les factures électroniques peuvent également avoir valeur "d'original" au regard de l'administration fiscale dès lors que des contrôles documentés et permanents sont mis en place par l'entreprise et permettent d'établir une piste d'audit fiable entre la facture émise ou reçue et la livraison de biens ou prestation de services.

Cegedim, pour faire bénéficier ses clients de l'assouplissement de la réglementation et répondre à leur besoin d'une solution « clé en main », enrichit son offre Global Information Services (GIS) de deux nouveaux modules :

- **GIS e-invoicing / PDF simple :** ce module de traitement des factures PDF apporte une solution aux entreprises pour archiver et transformer en fichiers de données intégrables en comptabilité les factures PDF reçues par mail.
- **GIS Workflow :** ce module propose une brique fonctionnelle complémentaire répondant au besoin de pré-comptabilisation et de validation des factures dématérialisées. Il permet d'enrichir et de faire circuler les factures (données et images) dans l'entreprise avant intégration comptable et paiement.

Ces modules, en cours d'implémentation chez plusieurs de ses clients, seront en démonstration à l'occasion du salon DEMAT'EXPO sur le stand E 35 de Cegedim.

Ils viennent compléter les offres et les services de la plateforme GIS qui s'appuie sur le réseau Cegedim de facturation électronique, un des tout premiers en Europe.

Cegedim propose ainsi une offre de dématérialisation de factures fournisseurs complètement intégrée, à même de dématérialiser et automatiser le traitement de 100% des factures sur 100% du processus de dématérialisation.

Les chiffres clés de GIS :
- ✓ 100 000 clients connectés
- ✓ 300 millions de flux échangés par an
- ✓ Plus de 1000 projets de dématérialisation

Fondée en 1969, Cegedim est une entreprise mondiale de technologies et de services spécialisée dans le domaine de la santé. Cegedim propose des prestations de services, des outils informatiques, des logiciels spécialisés, des services de gestion de flux et de bases de données. Ses offres s'adressent notamment aux industries de santé, laboratoires pharmaceutiques, professionnels de santé et compagnies d'assurance. Leader mondial du CRM santé, Cegedim est également un des premiers fournisseurs de données stratégiques consacrées à ce secteur. Cegedim compte 8 100 collaborateurs dans plus de 80 pays et a réalisé un chiffre d'affaires de 922 millions d'euros en 2012. Cegedim SA est cotée en bourse à Paris (EURONEXT : CGM).
Pour en savoir plus : www.cegedim.fr - et suivez Cegedim sur Twitter : @CegedimGroup

Cegedim e-business
Cegedim propose depuis 1992 une offre de dématérialisation globale pour tous les types de documents échangés entre les entreprises, dans tous les secteurs d'activités en Europe et dans le monde. Cegedim e-business accompagne les entreprises pour dématérialiser tous leurs documents de gestion et automatiser leurs processus de la commande au règlement en passant par la facture. Pour ce faire, Cegedim e-business propose la plateforme GIS (Global Information Services), une offre unique regroupant un des premiers réseaux européens d'échanges électroniques, qui compte 100 000 entreprises connectées à travers le monde et traite 300 millions de flux échangés par an.

Pour plus d'informations : CEGEDIM - Isabelle PASCULLI
Tél. 01.49.09.23.79
e-mail : isabelle.pasculli@cegedim.com – web : www.e-business.cegedim.com

CEICOM SOLUTIONS ANNONCE

La version 7 de son ERP DISTEL en novembre 2013. A cette occasion, la société organise un « V7 Tour » et sera présente à Toulouse, Paris et Lyon.

Progiciel de gestion intégré métier qui fait ses preuves auprès des négociants et distributeurs depuis plus de 25 ans, Distel est un ERP (« ***Enterprise Resource Planning")*** complet qui permet de simplifier et d'optimiser le commerce, la logistique, le pilotage et les flux financiers des sociétés.

Le nouveau graphisme de la V7 Distel est adapté à la navigation tactile et aux différentes tailles d'écran. La société a souhaité un progiciel plus collaboratif et interactif, avec comme fil conducteur le multicanal. Point de vente tactile, plateforme internet, portail client sont quelques-unes **des innovations technologiques qui sont proposées dans la version 7.**

En prolongement des évolutions apportées à l'ERP, CEICOM Solutions a développé une application mobile destinée aux commerciaux itinérants. Cet outil permet désormais aux équipes nomades d'accéder aux données et aux fonctionnalités de l'ERP Distel (catalogues, listes des devis, encours, actions, statistiques, comptes clients…) de façon déconnectée (sans connexion réseau permanente).

Afin de découvrir cette nouvelle version de Distel, CEICOM Solutions organise un "tour de France" de la V7 ! Pas de maillot jaune, ni de maillot à pois pour ces étapes ne sont nécessaires mais juste une matinée conviviale au cours de laquelle les équipes de CEICOM Solutions présenteront « Distel VERSION 7 » à ses clients et aux personnes intéressées. CEICOM Solutions vous accueillera le 19 novembre à Toulouse, le 26 novembre à Paris et le 27 novembre à Lyon.

Pour plus d'informations : CEICOM SOLUTIONS – Julie CAVALLIN
Tél. 05 61 19 33 54
e-mail : julie.cavallin@ceicom.fr

CHAMBERSIGN ANNONCE

Présentation en avant première DU PROCESSUS DE DEMATERIALISTION SECURISE SECURIO
ChamberSign France a créé en 2013 le processus de dématérialisation sécurisé SECURIO pour répondre à ces différentes évolutions et propose des solutions en adéquation avec les nouvelles réglementations. Celui-ci se compose des différents éléments suivant :

- **Certificats RGS personne physique :**
  - Initio rgs*
  - Audacio rgs**
  - Probatio signature rgs***
  - Probatio authentification rgs**
  -
- **Certificats SSL et Cachet Serveur**
- **Espace sécurisé certifié,** constitué de plusieurs coffres-forts numériques, en réponse à des besoins d'archivage et de partage de documents sensibles : au-delà de « l'archivage légal », le coffre-fort numérique est un moyen de communiquer des documents (factures, bulletins de paie, contrats…) à des contacts (clients, fournisseurs…) dans une logique de notification certifiée ;

- **Logiciel de signature électronique.**

Ces différentes solutions apportent :
Une garantie d'authentification forte d'une personne physique au sein d'une entreprise (véritable carte d'identité professionnelle) pour accéder aux coffres-forts numériques ;
Une sécurisation des échanges de flux documentaires en interne et en externe permettant le versement direct et automatique des documents dans les coffres-forts numériques ;
Des solutions de dématérialisation avec un ROI rapide.
ChamberSign France permet à tout type d'entreprises et d'administrations d'accéder à la sécurité des échanges électroniques, en France et dans les Dom/Tom, au travers d'un réseau de 330 opérateurs qualifiés répartis dans 128 CCI. S'attachant à devenir le facilitateur des échanges web territoriaux mais aussi européens, ChamberSign France met l'accent sur la nécessité de simplifier les procédures et d'offrir un accompagnement de proximité opérationnel. Ce sont ainsi plus de 39 000 clients qui font confiance à ChamberSign France, dont plusieurs milliers d'entreprises de renom, mais aussi des collectivités.

ChamberSign France *est l'une des principales autorités de certification françaises et propose des solutions de dématérialisation avec un usage au quotidien des certificats électroniques (signature et/ou authentification).*
ChamberSign France est née d'une volonté des Chambres de Commerce et d'Industrie françaises d'orienter leur politique d'aide au développement des entreprises autour d'un besoin croissant, la sécurité de leurs échanges informatiques.

Avec le développement exponentiel des solutions d'échange en mode SaaS et des transferts de données via internet, les entreprises doivent s'adapter et réfléchir à l'amélioration de leur circuit documentaire en se positionnant sur :
- Les flux de documents tels que les factures, les bulletins de paie, etc. ;
- L'archivage avec une valeur probante ;
- La simplification des relations clients et fournisseurs ;

La diminution des coûts et l'amélioration de la productivité, tout en assurant la sécurité des données

Pour plus d'informations : CHAMBERSIGN – Pierre WALLUT
Tél. 04 72 40 81 74
e-mail : wallut@lyon.cci.fr – web : www.chambersign.fr

CORPORAMA ANNONCE

La société Corporama propose aux services commerciaux **un outil d'intelligence commerciale BtoB articulé autour de trois innovations majeures** :
- un agrégateur d'infos sociétés temps réel et 360°
- une exploitation intelligente des listes de sociétés françaises
- une intégration de ces données aux CRM et Systèmes d'Information des entreprises clientes

Une intégration disponible avec les principaux CRM du marché : Accessible en ligne, Corporama propose une synchronisation avec les principaux CRM du marché pour :

- accéder aux fiches sociétés temps réel Corporama directement depuis son CRM
- intégrer des données sans copier-coller pour compléter ou mettre à jour les données

Les process de qualification des leads, de prospection et de veille client s'en trouvent ainsi largement optimisés.
Après une première série de CRM (Salesforce, INES CRM, SugarCRM, Zoho, Vtiger), Corporama annonce en cette rentrée 2013 plusieurs nouveaux partenariats avec SageCRM, Oracle, Eudonet, Easiware et YellowBox « Ces intégrations bénéficient à nos clients communs qui boostent ainsi la performance de leur CRM et font de Corporama un outil intégré à leur process existant.» précise Eric BARNET, associé de Corporama.

L'innovation au cœur du développement : Avec plus de 35 sources d'information interrogées, Corporama réunit efficacement toute l'information utile à la qualification de prospects dans le cadre d'un développement commercial B2B (information légale, financière, coordonnées, contacts professionnels, actualités, offres d'emploi, présence web 2.0…).
L'édition de listes de prospection (ex : les concurrents de mes clients, la recherche par activité au delà du code NAF) complète les fiches sociétés et permet à chacun une détection simplifiée de prospects et une meilleure connaissance de son marché.
Avec plus de 30 000 connexions/jour, l'outil démontre sa polyvalence en atteignant une communauté d'utilisateurs BtoB de tout secteur d'activité.

Grâce à son concept novateur d'agrégation et de diffusion de l'information professionnelle, Corporama a déjà conquis plus de 1 000 clients TPE, PME, grands comptes et institutionnels dans des secteurs d'activité très variés : SSII et éditions de logiciels, RH, services et commerce BtoB, banque - assurance, industrie, transports et logistique, agences de communication et CCI.

Corporama est une société française indépendante, créée en mars 2010, au capital de 538 093 € qui regroupe actuellement 10 salariés. Avec plus de 1 000 clients et 700 000 visites/mois, Corporama est le premier éditeur français de solution en ligne d'intelligence commerciale.
La société est membre de Cap Digital et de l'ADETEM. Elle a été soutenue dans ses développements par OSEO, le Ministère de l'industrie et le Centre Francilien de l'Innovation.

Pour plus d'informations : CORPORAMA - Boris GOURMELEN
Tél ; 01 55 25 24 60
e-mail : Boris@corporama.com

DIVALTO ANNONCE

NOUVEAUTE !

> DS-mobileo est la solution de mobilité en mode déconnecté sculptée pour le terrain. Elle est spécialement conçue pour améliorer le travail quotidien des forces de vente (commerciaux) et du service clients (techniciens et livreurs), et se synchronise avec tout système d'information.

> DS-agileo est la plateforme de travail collaboratif qui simplifie le déploiement de projets intranet, extranet, de gestion documentaire et de dématérialisation de processus. Sa richesse fonctionnelle et son atelier logiciel agile en font le compagnon idéal de votre système d'information.

Les autres produits et services présentés :

> Divalto infinity : cette offre premium est déclinée en 3 gammes (Divalto infinity^{abs}, Divalto infinity^{xbs}, Divalto infinity^{pbs}) 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.

Pour plus d'informations : DIVALTO – Jérôme VIREY
Tél. 03 88 64 50 60 – Fax. 03 88 64 50 70
e-mail : info@divalto.com – web : www.divalto.com

DPII TELECOM ANNONCE

DPII EDC Fast Contrat et CROSSEO : Deux nouvelles solutions visant à renforcer la solution unique de dématérialisation DPii EDC, sécurisée et simple d'utilisation.

DPii EDC Fast Contrat est la solution de dématérialisation des contrats de DPii **commercialisée « en marque blanche »**. La grande nouveauté repose sur l'ajout de la **signature à la demande** et ce, à moindre coût. La solution est en effet proposée au prix de 0,38€ HT par contrat en connexion sécurisée.

En 30 secondes, l'entreprise est à même de dématérialiser un contrat de manière légale et sécurisée. Une fois le contrat préparé pour la signature électronique et accepté, il est envoyé en automatique vers EDC Fast. Cette solution de DPii horodate, signe le document afin d'identifier l'émetteur et de protéger le contenu, crée le compte du destinataire et enfin envoie à ce dernier un email contenant ses éléments de connexion. Extrêmement rapide et facile d'utilisation, le destinataire peut se connecter et signer son contrat en un seul clic. EDC FAST lui envoie ensuite un SMS en temps réel avec le code d'utilisation de la signature et crée sa signature éphémère. Une fois le contrat signé, il est mis à disposition des intervenants.

DPii dévoilera également sur le salon **CROSSEO**. Cette solution permet aux entreprises de **simplifier leurs transmissions multi plateformes** en émettant, en automatique et sans développement, leurs courriers postaux ou numériques, leurs factures dématérialisées, leurs contrats électroniques ou bien encore leurs email sécurisés, fax, SMS… Cette solution se présente sous la forme de modules par média et est proposée à un tarif de 350€ HT par module, les 100 premières transmissions étant incluses.

Grâce à CROSSEO, les entreprises peuvent découper ou regrouper dans un même répertoire Windows, leurs documents, fichiers ou spool texte avant de les transmettre. Les principales fonctionnalités de cette solution multi plateformes sont les suivantes :

- L'ajout d'un logo, d'un fond de page, des conditions générales ou d'une signature visible,
- La possibilité de trier, de fusionner ou bien encore de découper les fichiers pour les envoyer à différents interlocuteurs via différents medias,
- L'ajout d'une signature électronique légale, d'un archivage de 10 ans pour les factures et le dépôt dans un coffre-fort électronique,
- Le suivi et la traçabilité en temps réel, avec accusé de réception, de toutes les transactions CROSSEO.

Pour plus d'informations : DPII TELECOM – Pierre PATUEL
Tél. 01 34 20 10 37 – Fax. 01 34 20 10 35

DYNASYS ANNONCE

DynaSys, division de QAD, annonce **la sortie de la version 2.7 de sa suite de solutions de prévisions et de planification.** Elle compte de très nombreuses améliorations, demandées et attendues par les industriels et les distributeurs, tous secteurs confondus, et franchit un cap important en termes de mobilité et d'utilisation d'appareils mobiles différents, de collaboratif étendu (avec le nouveau portail Web), de solution On Demand et de globalisation. Sans oublier, toutes les nouvelles fonctionnalités métiers et une nouvelle ergonomie qui répondent parfaitement aux différents marchés cibles de DynaSys.

« Avec la 2.7 de DynaSys, nous répondons aux demandes de nos clients et aux tendances du marché en terme de mobilité. Mais ce n'est pas la seule évolution majeure ; notre solution est à présent globalisée. En effet, si certains ERP supportent déjà une globalisation complète, peu de solutions APS (Advanced Planning Systems) le permettent. C'est un avantage technologique primordial pour nous aider à réussir notre stratégie de développement à l'international. » explique Ariel Weil, Directeur Général de DynaSys

Un portail Web étendu pour accéder aux informations et les partager avec l'ensemble des acteurs de la Supply Chain

Déjà basée sur la technologie « Single Click Collaborative© » de DynaSys, la version 2.7 est totalement orientée web. « Aujourd'hui les technologies sont suffisamment mature, on le voit avec l'arrivée du langage HTML5 et CSS3 notamment, pour nous permettre de développer une solution web. Ces avancées donnent, ainsi, la possibilité à tous les utilisateurs de se connecter, via un simple navigateur, de leur poste de travail, Smartphone ou encore tablette tactile à leurs environnements de planification. » explique Cédric Hutt, Responsable Produit de DynaSys.
Fidèle à ses valeurs, DynaSys a rendu possible la personnalisation des environnements de travail Web afin de s'adapter aux processus métier de chaque client, maximisant ainsi la productivité des utilisateurs. Cette nouvelle version favorise également l'utilisation des plateformes « On Demand ».

Globalisation et collaboration
La 2.7 offre un support complet multilingue permettant, non seulement, d'utiliser l'application simultanément en différentes langues, mais autorisant également la traduction des paramétrages et des données, comme les descriptions d'articles par exemple. Chaque utilisateur peut disposer d'une application complète, dans sa langue d'origine, données incluses, réduisant sensiblement la durée de formation et les risques d'erreurs de saisie.
« La globalisation améliore les échanges au sein des grands groupes mondiaux et permet une utilisation collaborative par tous les utilisateurs » commente Jean-Luc Rominger, Responsable R&D et Support de DynaSys.

Les nouvelles fonctionnalités métiers de la version 2.7 répondent également parfaitement aux différents marchés phares de DynaSys : le retail, l'agro-alimentaire, la pharmacie et le luxe. Quelques exemples :

- Demand Planning – prévisions de lancement.
- Procurement Planning – optimisation des coûts
- Distribution Planning – déploiement dynamique des stocks.

DynaSys, une division de QAD Inc., édite des solutions de Demand & Supply Chain Planning depuis plus de 27 ans. La suite collaborative et intégrée de DynaSys permet aux entreprises de mieux planifier et d'optimiser leurs chaînes logistiques. Les solutions DynaSys gèrent le processus S&OP (Sales & Operations Planning), fiabilise les prévisions des ventes et optimise les stocks et les ressources dans l'ensemble du réseau logistique. Les solutions de DynaSys sont déployées dans de nombreux secteurs d'activité comme par exemple l'agro-alimentaire, la boisson, les Biens de grande consommation, la santé, la chimie, la cosmétique, le textile, le luxe, le High Tech, l'automotive, la distribution et le négoce, ….

Pour plus d'informations : Pour plus d'informations : DYNASYS - Arnaud HEDOUX
Tél. 03 88 19 42 33
e-mail : arnaud.hedoux@dys.com – web : www.dys.com

ELO DIGITAL OFFICE ANNONCE

ELO choisit le marché français pour lancer ELO for Mobile Devices sur Android

ELO for Mobile Devices permet de se connecter à son logiciel de GED ELO depuis n'importe quel terminal mobile, en mode connecté ou déconnecté. Le mode déconnecté permet de limiter la consommation Internet des utilisateurs : ils se connectent quelques instants pour rapatrier leurs documents puis les consultent et les annotent en mode déconnecté avant de les mettre à jour en se connectant à nouveau un court instant.

Pour plus d'informations : ELO DIGITAL OFFICE – Pierre HIMMELMANN
Tél. +49 711 806089-0 – Fax. +49 711 806089-19

ENDOGENIC SYSTEMS ANNONCE

CONNECTEURS PLANIFICATION COLLABORATIVE (nouveauté 2014), ETUDES, COMMERCIAL, ACHATS, PRODUCTION, PROJET

NOUVEAUTE 2014 : CONNECTEUR PLANIFICATION COLLABORATIVE
Le connecteur de planification collaborative est destiné aux fonctions de direction, aux chefs de services et aux chefs de projets ou d'affaires**. Il permet de maitriser les engagements et les délais pour assurer au client une prestation de service de très haut niveau**.
ENDOGENIC-SYSTEMS est un éditeur de logiciels qui développe la suite de connecteurs fonctionnels intelligents MESOVORTEX.
Les entreprises sont en quête d'une chaine d'information globale pour fluidifier l'information sur l'ensemble des besoins fonctionnels. Mais les différentes applications informatiques ne communiquent pas toujours entre elles et obligent à ressaisir les données entrainant des erreurs, des essoufflements, voir l'arrêt de l'utilisation de certains modules.

Le MESOVORTEX connecte les applications périphériques aux ERP pour permettre aux différentes fonctions de l'entreprise de travailler ensemble au sein d'une chaine de valeur commune.

L'exigence du MESOVORTEX est de relier les hommes en prenant en compte les besoins propres de leur fonction dans l'entreprise C'est la notion **d'entreprise unifiée**.

L'offre MESOVORTEX apporte 2 innovations majeures :
- ✓ Le MESOVORTEX crée la chaine de valeur globale pour une entreprise unifiée
- ✓ Le MESOVORTEX augmente les rendements des applications déjà existantes

Ce tour de force est rendu possible car le MESOVORTEX est tout à la fois :
- ✓ Un connecteur intelligent facilement paramétrable
- ✓ Un centre de fonctionnalités et de modules fonctionnels
- ✓ Un noyau de capitalisation du savoir-faire
- ✓ Une structure de décisionnel actif

Ces différentes notions sont intégrées aux fonctionnalités pour être quasiment transparentes à l'utilisation. L'utilisateur gagne du temps au quotidien et bénéficie de l'apport de la structure collaborative.
La suite MESOVORTEX est composé de 6 connecteurs adaptés et adaptables à une variété de besoins extrêmement large.

Nos clients :
- ✓ **Les entreprises déjà équipées de systèmes de gestion** ERP, de CAO, et à de nombreuses autres applications périphériques qui souhaitent fluidifier et sécuriser leurs processus.
- ✓ **Les entreprises peu équipées de systèmes de gestion,** qui utilisent massivement Excel ou des applications simples. La multiplication des fichiers et tableurs différents rend complexe l'utilisation partagée. Les pertes de temps et les incohérences de données sont légio**n.**
- ✓ **Les entreprises grandes ou petites qui ont tout ou partie de leur activité « à l'affaire »** qui recherchent de la flexibilité et de la souplesse dans leur mode d'action. Par définition, le travail « à l'affaire » ou « sur mesure » suppose une grande adaptabilité pour gérer les différents cas qui peuvent se présenter**.**

Pour plus d'informations : ENDOGENIC SYSTEMS – Lionel SCANFF
Tél. 0811 460 594
e-mail : contact@endogenic-systems.com – web : www.endogenic-systems.com

EPICOR ANNONCE

Etude Epicor-IDC

Epicor Software Corporation, fournisseur leader en matière de solutions logicielles d'entreprise pour les secteurs de la production, de la distribution, de la vente et des services, révèle aujourd'hui **les résultats de sa dernière enquête en partenariat avec IDC Manufacturing Insights. Les résultats démontrent d'une part l'importance d'une stratégie orientée sur la satisfaction du client dans le secteur de la fabrication ainsi que le rôle crucial des solutions ERP** (enterprise resource planning) **dans l'amélioration de l'expérience client autant pour les jeunes entreprises que pour les acteurs établis.**

Epicor & SES

Epicor Software Corporation, fournisseur leader en matière de solutions logicielles d'entreprise pour les secteurs de la production, de la distribution, de la vente et des services, **annonce aujourd'hui que Store Electronics Systems (SES), l'entreprise Française pionnière depuis 20 ans dans l'étiquetage électronique a sélectionné sa solution pour l'accompagner dans son expansion internationale.**

La suite Epicor ERP de solutions intégrées de planification des ressources d'entreprise comprend plusieurs modules couvrant

- des solutions de gestion des relations client (CRM),
- des solutions de gestion des ventes,
- des solutions de gestion des services,
- des solutions de planification et d'ordonnancement,
- des solutions de gestion des projets,
- des solutions de gestion de la production,
- des solutions de gestion de la chaîne d'approvisionnement,
- des solutions de gestion financière,
- des solutions de gestion du capital humain,
- des solutions de gestion des performances de l'entreprise,
- des solutions de gouvernance d'entreprise (gestion des risques, conformité, gestion des processus métiers etc.).

Pour plus d'informations : EPICOR – Lucie Arnaud
Tél. + 44 (0) 7919 967 346
e-mail : lucie.arnaud@theprnetwork.co.uk

EVERWIN ANNONCE

Leader français des progiciels de gestion d'affaires pour les sociétés de services, Everwin présentera sur le Salon Solutions ERP 2013 (Stand N° C23) **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 web Everwin iVision.**

Nouvelle version : Everwin GX 2013

Le logiciel de gestion le plus utilisé en France par les TPE et PME prestataires de services (plus de 2000 clients) poursuit son développement en privilégiant toujours la simplification de la gestion d'affaires grâce à :

- Un nouveau moteur de "Process" qui donne la possibilité de créer des étapes et circuits de validation associés à des tâches de gestion avec envoi d'e-mail et alertes.
- Une nouvelle planification de la facturation permettant de gérer graphiquement les différentes étapes de facturation d'une commande par périodes.

Nouvelle version : Everwin SX 2013 R2

Cette nouvelle version va créer une mini révolution dans le monde des ERP : elle intègre une nouvelle fonction de « fil d'actualité » issue des réseaux sociaux qui va inverser le mode d'utilisation classique des progiciels de gestion. Cette innovation majeure est à découvrir plus en détail dans notre communiqué de presse de septembre 2013.

Par ailleurs, l'ERP full web adopté par plus de 250 entreprises poursuit son ouverture aux modes de gestion riches et variés des PME et MGE de services en proposant :

- Une gestion commerciale multi-affaires permettant de générer des devis et factures clients depuis plusieurs affaires pour une même entité comptable.
- Une nouvelle option de commande fournisseur multi-affaires pour générer des commandes fournisseur contenant des lignes de plusieurs affaires différentes et ainsi regrouper les besoins en une seule action.
- Un accès utilisateur multi-entités et multi-rôles donnant la possibilité de définir un périmètre d'entité secondaire, de disposer de différents rôles associés à différentes entités et limiter l'accès aux rôles en fonction de l'entité primaire de l'utilisateur.

Nouvelle version de son offre de portail web : Everwin iVision 2013

Lancé en 2012, Everwin iVision est un portail web collaboratif, couplé aux progiciels de gestion, permettant aux entreprises de créer de nouveaux services sur Internet à destination de leurs clients et collaborateurs. Everwin iVision 2013 enrichit sa boite à outils permettant à l'utilisateur de construire lui-même son portail mais aussi de naviguer plus simplement grâce à :

- Des nouveaux templates prêts à l'emploi et personnalisables (agendas partagés, comptes clients…)
- Un nouvel explorateur permettant de naviguer plus rapidement et de visualiser immédiatement l'arborescence des pages et contenus.

Pour plus d'informations : EVERWIN – Fanny DUBOIS
Tél. 04 37 47 55 55
e-mail : f.dubois@everwin.fr

FNTC ANNONCE

L'édition 2013 du VADE-MECUM JURIDIQUE DE LA DEMATERIALISATION DES DOCUMENTS vient de sortir !

LE GUIDE INDISPENSABLE POUR GENERER LA CONFIANCE NUMERIQUE INDISPENSABLE AU DEVELOPPEMENT DE L'ECONOMIE NUMERIQUE

Incontournable, le vade-mecum juridique de la dématérialisation des documents publié par la Fédération Nationale des Tiers de Confiance, est mis à jour chaque année. Cette 6ème édition est téléchargeable gratuitement depuis le site www.fntc.org.

Cette 6ème édition tient compte des derniers éléments marquants en 2013, à savoir :
- le développement significatif de l'utilisation des signatures électroniques fondées sur des certificats à la volée dans de nombreux secteurs pour la souscription de contrats de crédit à la consommation, d'assurance ou de mutuelle ;
- la contractualisation par voie électronique en face à face sur le point de vente de produits ou de services (ex : téléphonie, opérations de banque ou d'assurance, financement de biens de consommation, etc.) ;
- l'évolution du cadre juridique de la facture électronique ;
- de nombreuses jurisprudences concernant la prise en compte des écrits électroniques, des copies numériques et des signatures électroniques.

A l'occasion du salon Solutions Demat, **3 nouveaux guides également devaient être disponibles :**
- le guide Normes et labels
- le guide de la traçabilité
- le guide de la signature électronique, édition octobre 2013.

Mardi 1er octobre, à l'issue de l'atelier FNTC (17h) qui a pour thème « Rôle de la Fédération des Tiers de confiance dans l'émergence d'un marché d'avenir pour l'Europe Numérique » **se tiendra un cocktail sur le stand de la FNTC (E43-D46) en présence de nombreux administrateurs de la FNTC.**

Pour plus d'informations : FNTC – Corinne LAURIE
Tél. 01 47 50 00 50/06 32 24 66 39
e-mail : corinne.laurie@fntc.org – web : www.fntc.org

GMI CONNECTIVITY ANNONCE

La nouvelle génération : EAI tactique

Afin de démocratiser les solutions d'EAI, GMI Connectivity propose une nouvelle génération d'outils accessibles en termes de coût, de délai de mise en œuvre et de modularité. Nous assistons aujourd'hui à l'expansion d'une nouvelle génération d'offres, dénommée EAI tactique en référence aux EAI traditionnels ou EAI d'infrastructure. **L'EAI tactique se distingue radicalement de l'EAI d'infrastructure par les concepts, le mode d'approche et de conduite de projets, réduisant considérablement les risques liés à la mise en œuvre d'un EAI.**

Les projets tactiques permettent de réduire les risques et d'avoir un retour sur investissement plus rapide.

	EAI d'infrastructure	***EAI tactique - geai***
Domaine d'intervention de l'EAI	Refonte globale du Système d'Information autour de l'EAI ou architecture centrée sur l'EAI	Interconnexion de systèmes, Intégration d'application (CRM, e-commerce...), Echanges B2B, Intégration multi-sites...
Structuration	Forte et centralisée	Faible, pas de remise en cause de l'architecture existante
Démarche projet	L'EAI est un projet structurant à part entière	L'EAI est un composant d'un projet opérationnel : projet intranet, projet CRM, projet Business Intelligence...
Consulting préalable	Etude d'intégration fonctionnelle ou "Business Process Management" (BPM) avec prise en compte, en particulier, des facteurs humains	Validation technique à partir d'un test d'intégration ou d'une maquette
Impact applicatif	Adaptation des applications au "bus EAI". Aucun impact si les applications sont des Web Services	EAI non intrusif : pas de modification ou modification minimale des applications
Délais moyens de mise en œuvre	1 à 3 ans, selon un schéma de montée en charge	A partir de 10 jours, selon l'objectif et le planning projet

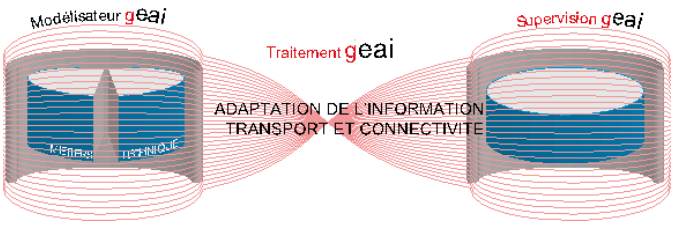
Avec gEAI, GMI Connectivity se positionne naturellement vers l'EAI tactique, répondant au besoin d'acquisition d'un outil rapide à mettre en œuvre, limitant les interventions de conseils avec un retour sur investissement optimisé.

Un projet EAI revient à abandonner le développement d'interfaces spécifiques point à point au profit d'un modèle en étoile où les applications collaborent autour d'une plateforme d'intégration de flux. L'EAI donne à vos Systèmes d'Information la flexibilité et la modularité requis aujourd'hui par la gestion d'entreprise.

<u>L'approche GMI Connectivity</u>

Avec gEAI, GMI Connectivity fait le choix de la double approche quant à la modélisation des flux de votre entreprise. La supervision geai garantit la maîtrise de vos flux grâce à des indicateurs prédéfinis et paramétrables.

gEAI devient le point d'entrée naturel pour la gestion de vos flux de données, véritable chef d'orchestre de vos processus d'entreprise.



Flexibilité : Gestion des changements de flux applicatifs (aucune modification des applications). Gestion des partenaires dans geai. **Robustesse :** Supervision complète des échanges. Suivi des reprises. Diminution des incohérences.	**Fluidité, sécurité :** Gestion applicative centralisée des échanges. **Facilité de la mise en œuvre d 'une infrastructure à base de progiciels :** - de développement, + de paramétrages. Maîtrise et réutilisation des flux.	**Réduction des coûts de développement du SI :** Diminution des délais d'implémentation. Aucun coût de développement lors d'un ajout d'une application ou d'un partenaire. Coût de maintenance diminué grâce à une administration sur un seul référentiel.

Pour plus d'informations : GMI CONNECTIVITY – Christian GUILBERT
Tél. 03 86 53 66 25 – Fax. 03 86 53 63 91
e-mail : christian.guilbert@gmi-connectivity.com

HYBIRD ANNONCE

Crème version 1.3
Les Salons Solutions 2013 seront pour nous l'occasion de présenter pour la première fois la nouvelle version de Crème CRM. **Cette nouvelle version améliore la modélisation de votre écosystème. Il devient encore plus facile pour vous de modéliser vos clients, vos concurrents, vos partenaires ou les clients de vos concurrents.**

Crème 1.3 intègre également une corbeille qui vous permettra de récupérer les fiches que vous auriez supprimées par erreur.

Enfin, la création des tableaux de bord a été améliorée et vous proposera de nouvelles fonctionnalités pour que le pilotage de votre activité commerciale soit à la fois plus simple et plus puissant.
Votre Crème, directement sur le salon.

Lorsque l'on cherche à mettre en place un CRM, on se retrouve face à deux prestations possibles. Si vous avez un projet conséquent nécessitant soit des paramétrages importants soit des développements spécifiques, nous vous proposerons une démarche projet s'étalant sur plusieurs semaines ou plusieurs mois avec un accompagnement au plus près ainsi que des livraisons et des réunions régulières.

Si par contre vous avez des besoins assez classiques ainsi qu'une bonne connaissance de l'utilisation des CRM, vous trouverez des prestations OnDemand pour lesquelles vous devrez vous débrouiller seul et ne compter que sur vos compétences et la documentation si celle-ci existe.
Mais comment faire si vous ne correspondez pas à ces deux catégories ?
Si vous avez des besoins classiques mais que vous ne voulez pas devoir tout gérer seul, que vous voulez avoir un support et une aide mais très légère, à la demande, pour vous mettre le pied à l'étrier et vous aidez à démarrer ?

Venez sur notre stand et demandez un déploiement pilote Crème. Nous commencerons par vous déployer un Crème et nous le configurerons avec vous. Nous vous proposerons ensuite, toujours directement sur le salon, une formation gratuite. Enfin, si vous venez avec une clé USB contenant vos données commerciales existantes (format Excel), nous ferrons l'import de données avec vous.

Pour plus d'informations : HYBRID – Jean-Michel ARMAND
Tél. 04 91 11 87 78 – Fax. 04 91 11 88 01
web : http://www.hybird.org/

IFS ANNONCE

IFS, l'éditeur mondial de solutions de gestion d'entreprise, présente **IFS Mobile Solutions, son offre de solutions ERP mobiles dédiées aux différents secteurs d'activité, métiers et groupes d'utilisateurs.**

Les différentes solutions mobiles IFS offrent un périmètre fonctionnel complet et adaptable, et permettent aux collaborateurs d'accéder aux outils et aux données de l'entreprise, depuis n'importe quel lieu et à n'importe quel moment. Afin d'optimiser leur développement et pour éliminer complètement tout souci d'intégration ou de mise en œuvre, les solutions mobiles IFS ont été conçues dès le départ au sein même d'IFS Applications et sont donc totalement intégrées à la suite ERP.

IFS Applications™ 8, la dernière version de la suite logicielle ERP complète, modulaire et totalement intégrée d'IFS, offre une expérience utilisateur unique à travers son interface intuitive, IFS Entreprise Explorer.

IFS est une société d'origine suédoise, cotée à la bourse de Stockholm (OMX STO : IFS) créée en 1983 qui développe, commercialise et met en œuvre IFS Applications™, une suite logicielle ERP complète, modulaire et totalement intégrée. IFS 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 2 000 clients à travers le monde, dans plus de 50 pays avec le support de plus de 2 800 collaborateurs IFS.
En 2012, IFS a réalisé un chiffre d'affaires net de 2,676 milliards de couronnes suédoises (311 millions d'euros).

Pour plus d'informations : IFS France- Marion LAVERGNE CHADEFAUX
Tél. 01 44 51 57 00
e-mail : marion.lavergne@ifsworld.com – web : www.IFSWORLD.com

INES ANNONCE

INES est le leader français des logiciels de gestion de la relation client (CRM) en mode SaaS, dédiés à la performance commerciale. Dès le début des années 2000, 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 de projets et la gestion commerciale. 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.

Octobre 2013, **INES CRM changera de visage pour présenter une application complètement repensée aussi bien au niveau du design qu'au niveau de son utilisation.**

La V3 d'INES CRM devient …

+ Moderne : un nouveau design, une meilleure ergonomie et une meilleure navigation

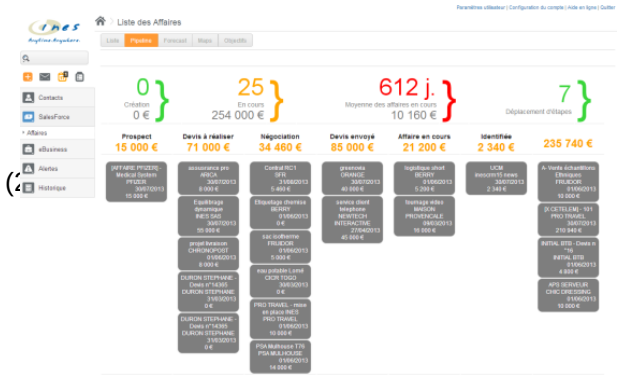
+ Intuitive : les fiches société renouvelée (1), une messagerie plus agréable, un agenda collaboratif plus facile à organiser, les réseaux sociaux directement connectés aux contacts enregistrés

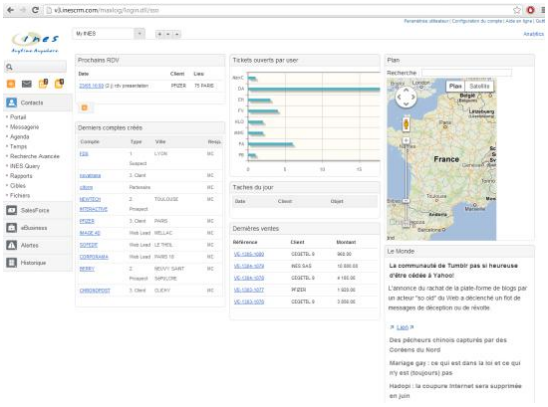
+ Rapide : des recherches en un clique, des « cliquez, déposez » pour une meilleure gestion de son agenda et de ses affaires(2)

+ Personnalisable : une nouvelle page d'accueil en fonction des besoins de chacun (3)

… afin de vous permettre de mieux gérer votre activité et de vous faire gagner encore plus de temps.

Le CRM d'INES devient donc encore plus performant et efficace pour vous permettre de:
Piloter votre activité à 360° :
Gérer votre force de vente
Gérer vos actions marketing
Gérer votre service client
Gérer votre activité commerciale
Gérer vos projets





Pour plus d'informations : INES – Brune WIBAUX/Nicolas RICHARD
Tél. 0825 157 825 – Fax. 01 72 69 06 77

INFODATA GROUP ANNONCE

Integrix XA, la nouvelle génération d'ERP (WPF/.NET)

Découvrez notre nouvelle solution ERP de nouvelle génération. Grâce à la puissance et à la flexibilité de la technologie WPF, profitez d'un nouvel environnement spécifiquement construit pour s'adapter facilement à vos besoins.

Qu'il s'agisse d'adapter graphiquement votre application à la charte de votre entreprise ou de disposer de nouveaux outils facilitant le travail quotidien de vos collaborateurs, Integrix XA propose une ergonomie repensée, intuitive et évolutive, sans oublier, une mise à disposition d'un grand nombre de nouvelles fonctionnalités métier.

Integrix Solutions Nomades

Offrez à vos collaborateurs nomades et/ou à vos clients l'accès sécurisé aux informations et aux systèmes de l'entreprise. Gérez leurs besoins, à tout moment, où qu'ils se trouvent et sur le périphérique ou la plateforme de leur choix. Quelle que soit la taille de votre entreprise, prenez de l'avance et soyez proactifs pour faire face à la concurrence. Les saisies et les consultations des informations du système d'information Integrix ERP sont dorénavant disponibles via une seule application mobile, qui s'adapte à votre métier et à vos besoins spécifiques.

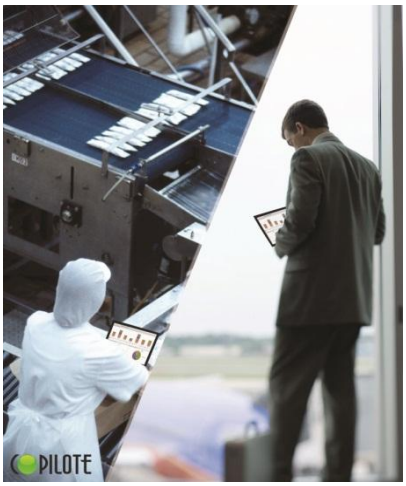
Pour plus d'informations : INFODATA GROUP – René-Paul GORRY
Tél. 07 79 59 86 29 – Fax. 03 90 40 31 59
e-mail : rpg@ingeteldata.fr

INFOLOGIC ANNONCE

COPILOTE est la dernière génération de Progiciel de Gestion Intégré par INFOLOGIC.
Plus de 18000 postes sont installés. 350 entreprises l'ont adopté :

- **Une couverture fonctionnelle complète** : COPILOTE se suffit à lui-même car il couvre toutes les fonctions de l'entreprise avec des modules tels que la gestion commerciale, comptabilité, EDI, décisionnel, CRM, stocks, gestion de production, M.E.S, préparation de commandes, plateforme logistique.
- **Une solution à la pointe de l'innovation** : COPILOTE est entièrement développé en Java, langage universel. COPILOTE permet à l'utilisateur de disposer de fonctions tactiles et graphiques, de supports comme les tablettes et Smartphones.
- **Un outil dédié au monde du négoce et de l'industrie** : Depuis 30 ans, la connaissance approfondie du secteur agroalimentaire et de ses contraintes (telles que la traçabilité, le multi-colisage…), permet à l'entreprise de se tourner vers d'autres industriels et négociants. La logique d'autres domaines a été progressivement et naturellement acquise par le leader du Progiciel de Gestion Intégré.
- **Un module décisionnel au cœur de l'application** : Le décisionnel de COPILOTE est le module par excellence d'aide à la décision en temps réel. Il permet de centraliser les données de COPILOTE pour effectuer analyses, reportings, tableaux de bord, les planifier en automatique, faire des prévisions et simulations, surveiller et alerter en cas de dysfonctionnements.
- **Un investissement financier rationalisé** : COPILOTE simplifie les process, optimise les postes, fait circuler l'information en instantanée. Les gains de productivité sont immédiats, le retour sur investissement rapide.

COPILOTE est le nouvel outil indispensable pour développer et dynamiser une activité industrielle ou de négoce.



Pour plus d'informations : INFOLOGIC – Céline CRELEROT
Tél. 04 75 82 16 30 – 04 75 42 18 33
e-mail : ccr@infologic.fr

INFOR ANNONCE

Infor dévoile le lancement d'une nouvelle génération de produits, Infor 10x : Infor 10x apporte des améliorations majeures à la suite d'applications métier d'Infor, grâce à des fonctionnalités sociales, mobiles, analytiques et de type Cloud.
Infor, l'un des principaux fournisseurs de solutions logicielles au service de plus de 70 000 clients, annonce aujourd'hui la disponibilité d'Infor 10x au niveau mondial, une version qui marque une avancée majeure dans la mise en œuvre de la stratégie d'Infor. 10x intègre à la fois une plateforme architecturale offrant des fonctionnalités sociales, mobiles, analytiques et dédiées au monde du Cloud et la suite de solutions logicielles métiers de dernière génération d'Infor. Les principales applications de cette suite proposent une expérience utilisateur HTML5 innovante, embarquent la nouvelle plateforme de collaboration Infor Ming.le ™, ainsi que des capacités analytiques contextuelles intégrées aux flux d'opérations, elles-mêmes délivrées au travers de la plateforme Infor ION. Cette version, qui allie l'innovation à une expérience qui tient compte des attentes des utilisateurs finaux, transforme les logiciels professionnels en applications flexibles, souples et simples à utiliser. Pour en savoir plus.

Infor annonce une nouvelle version de M3, la plus aboutie depuis ces 10 dernières années. Cette version s'adresse plus particulièrement aux secteurs de l'alimentation et des boissons, de la mode, de l'industrie chimique, de la distribution et de l'équipement et offre des fonctionnalités de gestion financière optimisées. Infor annonce la disponibilité d'une nouvelle version d'Infor M3, la toute dernière génération de son application ERP centrée sur les besoins métier des principaux secteurs qu'il adresse. Cette version intègre plus de 500 améliorations répondant aux attentes des secteurs de la distribution, de l'équipement, de la mode, de l'industrie chimique, ainsi que de l'alimentation et des boissons. De plus, l'intégration d'un nouveau pack permet de réduire le temps de déploiement et de mettre en œuvre ces améliorations fonctionnelles, sans pour autant devoir recourir à l'installation d'une version totalement neuve du logiciel. Première application ERP d'Infor faisant partie de la suite Infor 10 x récemment lancée, cette version offre un accès aux dernières innovations d'Infor en matière de technologies sociales, mobiles, analytiques et Cloud. De plus, Infor va incorporer Infor Ming.le ™, sa nouvelle plateforme de collaboration sociale, d'amélioration des processus métier et d'analyses contextuelles. Les utilisateurs pourront ainsi avoir accès à leurs données de travail, contextualiser les processus métier et suivre les actualités, les flux et les informations en temps réel. Pour en savoir plus.

Infor BI 10x améliore les processus de prise de décision : Des outils d'analyse avancés, une collaboration sociale et des tableaux de bord inédits optimisent l'expérience utilisateur en matière d'informatique décisionnelle. Infor annonce qu'Infor Business Intelligence (BI) 10x va révolutionner le traitement des données et enrichir les processus de prise de décision. La solution propose des outils d'analyse avancés et des capacités de planification, des tableaux de bord en libre-service, ainsi que des fonctionnalités de collaboration pour une expérience utilisateur enrichie, plus actuelle, plus mobile et plus sociale. Infor BI 10x est, de par sa conception, couplée à des technologies novatrices, telles qu'Infor ION et Infor Ming.le ™, afin d'offrir une expérience inhabituelle, tout en optimisant l'accès aux informations en temps réel et en participant au développement de l'entreprise. Pour en savoir plus.

Infor simplifie la planification de la chaîne logistique : Une plus grande souplesse afin de répondre aux évolutions du marché, une gestion plus précise de la durée de conservation et une optimisation des prévisions constituent les principales évolutions de cette nouvelle version. Infor annonce qu'Infor Demand Planning version 6.6 offre une meilleure gestion des promotions, une détection de la demande en temps réel, une meilleure gestion de la durée de stockage, ainsi que des prévisions de références intelligentes. Cette solution comprend des fonctions utilisateur intuitives, telles qu'une grille avancée de révision des prévisions et une extrapolation automatique du calendrier. Infor Demand Planning 6.6 intègre plus de précision et de souplesse, afin d'améliorer les capacités des outils de prévision de la chaîne logistique. La solution propose un suivi en matière de prévisions avec périodicité et des prévisions de référence pertinentes, qui contribuent à réduire considérablement l'effort de planification manuelle et qui atténuent l'impact des événements exceptionnels et de la demande ponctuelle. Les prévisions avec périodicité offrent encore plus de valeur ajoutée à l'utilisateur, en prenant en considération les changements liés aux saisons, ce qui réduit le temps alloué à la planification et génère des prévisions statistiques plus précises. Pour en savoir plus.

Pour plus d'informations : INFOR – Johanna BRIAT/Gaëlle SEILLER
Tél. 06 20 24 03 88/06 78 48 78 28
e-mail : johanna.briat@infor.com/gaelle.seiller@infor.com – web : www.infor.fr

ITESOFT ANNONCE

ITESOFT.Streamline – Nouveauté produit présentée en exclusivité
S'appuyant sur la puissance d'ITESOFT.FreeMind en amont du processus dématérialisé, cette application logicielle procure une performance d'automatisation optimale pour les processus comptabilité fournisseurs, achats, ressources humaines et relation clients. ITESOFT.Streamline comprend notre solution de GED, **ITESOFT.Share** et s'intègre avec les autres applications métiers, comme les ERP et les CRM : elle assure ainsi 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.

Autres produits présentés sur le salon :
- **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 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). Cette solution 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, 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…
- **ITESOFT.SupplierPortal** : plateforme collaborative accessible sur le web, offrant aux fournisseurs une visibilité sur le statut de leurs factures et leurs échéances de paiement.
- **ITESOFT.Share Everywhere** : module permettant aux collaborateurs nomades de participer aux processus, comme par exemple l'approbation d'une facture.
- **ITESOFT**.**FreeCapture Everywhere** : module de capture mobile permettant de capturer et de transmettre au plus tôt et de n'importe où, des documents au back-office, de manière sécurisée à partir d'un terminal mobile.

Deux rendez-vous ITESOFT sur le Salon Solutions :
- Un espace pour vous accueillir: **stand E34**
- Un atelier pour assister à la **démo live** de notre nouvelle solution **ITESOFT.Share BPM : «** La performance de la capture de documents associée à la puissance du BPM : Automatisez et optimisez vos processus métiers ! **»** - 2 octobre, 14h, Salle Cocteau**.**

Créé en 1984, ITESOFT est un éditeur de logiciels, numéro 1 français et leader mondial* sur le marché de l'automatisation des processus métiers 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'efficience 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)

Pour plus d'informations : ITESOFT – Virginie NOMEL
Tél. 01 55 91 98 98 – Fax. 01 55 91 99 10
email : virginie.nomel@itesoft.com

JALIX ANNONCE

Expert des solutions Cloud, notamment Microsoft CRM, Office 365, Azure…, Jalix a développé et vous présente en avant-première:

- **Son offre « Clefs en main » Microsoft Dynamics NAV 2013 Cloud Edition** : une **offre unique et innovante**, permettant de bénéficier de **toutes les fonctionnalités** de l'ERP **Microsoft Dynamics Nav 2013** et d'un **module de reporting orienté utilisateur MyReport**, complet et très intuitif, **en mode Cloud** c'est-à-dire hébergé sur Microsoft Azure pour une utilisation & facturation à la demande.

L'offre Cloud PME intègre également le pack PME Jalix pour Microsoft Dynamics NAV 2013 : qui est un add-on certifié 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 permettant de diminuer les délais et coûts d'implémentation par 2 en moyenne est également disponible pour les versions OnPremise.

Jalix est un intégrateur-conseil en systèmes d'information dont l'offre s'articule autour de 6 domaines de compétence permettant de couvrir l'ensemble des besoins de nos clients :

Infrastructure : Pour un système d'information performant, sécurisé et fiable, Jalix vous conseille, met en œuvre et infogère vos serveurs, postes de travail, bases de données, messagerie…

CRM - Relation Client : Jalix permet de gérer facilement la relation client où que vous soyez et depuis tout support (PC/Mac, smartphones, tablettes), et propose une intégration complète avec Outlook.

ERP – Solutions de gestion : Fort de son expertise métier en gestion financière, négoce et production, Jalix est le partenaire référant de Microsoft Dynamics NAV pour les PME/PMI.

BI – Reporting : Jalix propose la solution de reporting intuitive MyReport vous permettant de créer facilement vos tableaux de bord et de consolider vos données issues de multiples sources.

Gestion de projets : Grâce à sa double expertise : conseil et intégrateur, Jalix vous accompagne avec pragmatisme dans tous vos projets AMOA, PRA, déménagement, externalisation …

Cloud : Expert des solutions Cloud, notamment Microsoft CRM, Office 365, Azure… Jalix a développé et vous propose sa solution ERP Microsoft Nav Cloud PME Edition.

Pour plus d'informations : JALIX – Cédric TERNOIS
Tél. 06 81 58 73 42
e-mail : cedric.ternois@jalix-services.com

KAHOLIA ANNONCE

TimeFlow : **Logiciel phare de Kaholia, TimeFlow est une solution de gestion destinée principalement aux sociétés de services et plus généralement aux TPE/PME.** Grâce à sa couverture fonctionnelle étendue et totalement paramétrable, TimeFlow réduit au maximum toutes les opérations chronophages qui constituent des problématiques classiques et récurrentes pour la plupart des sociétés. Ainsi TimeFlow offre de nombreuses fonctionnalités pour gérer de manière optimale son entreprise à chaque étape.

Gestion du recrutement : Candidatures, workflow de validation des candidats, analyse automatique des CVs, période d'essai, …

Gestion du personnel : Internes/sous-traitants, temps de travail, planification, …

Gestion des temps : Compte rendu d'activité, workflow de validation de l'activité, …

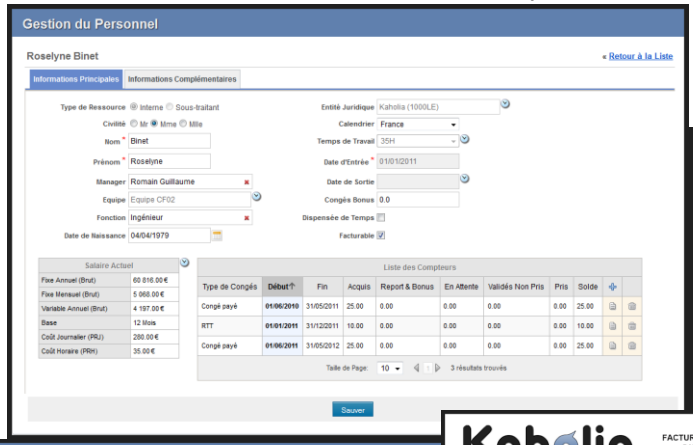
Gestion des congés : Congés payés, RTT, planning des absences, workflow de validation, …

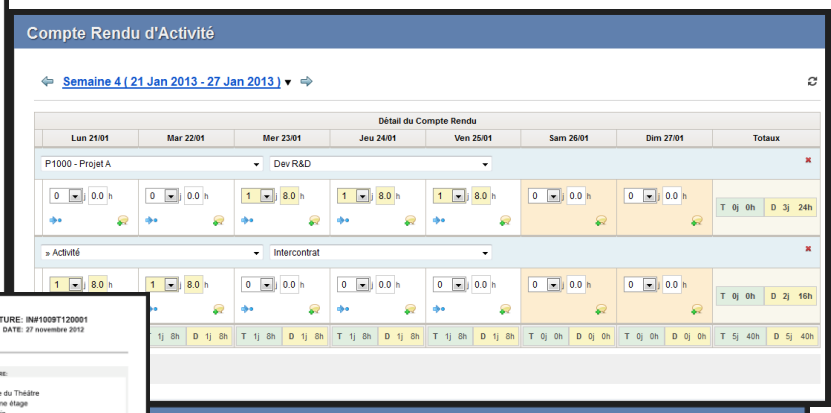
Gestion des projets : Régie, forfait, astreintes, période de gratuité, échéanciers de paiement, …

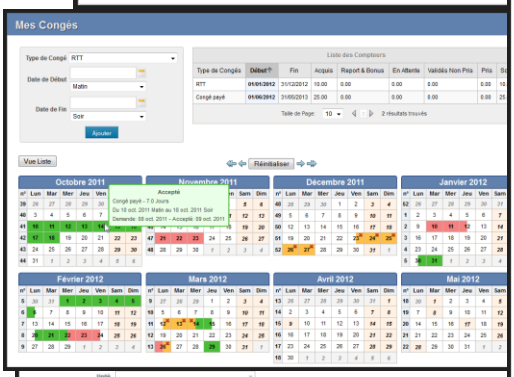
Gestion des clients : Prospection, clients, fournisseurs, mode de paiement, condition de paiement, …

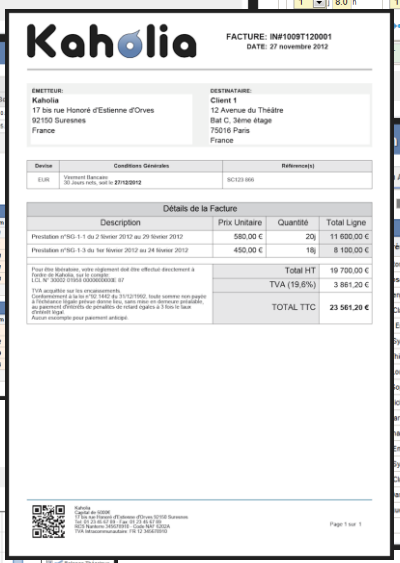
Gestion de la facturation : Pré-factures, factures, avoirs, relance sur impayés, …

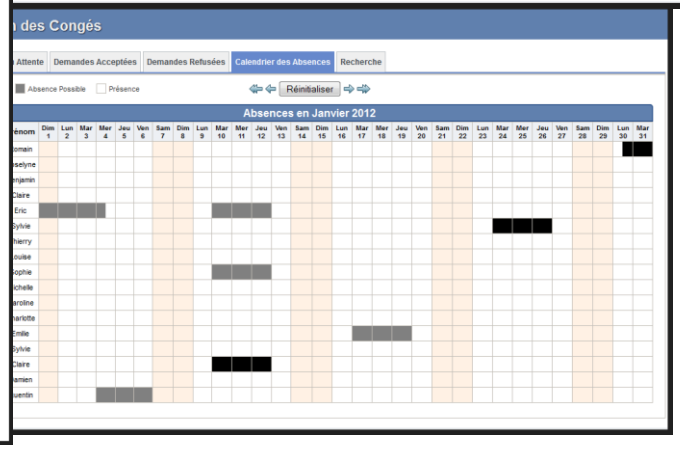
Gestion de la paie : Toute convention collective, primes, heures supplémentaires, remboursement de frais, ticket restaurant, titre de transport, DPAE, DADS, DADS-U, solde de tout compte, …

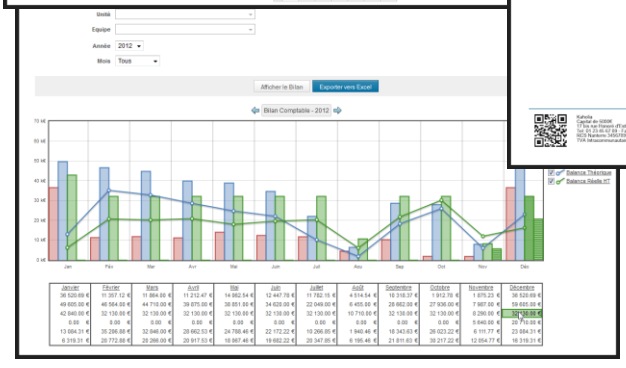












Pour plus d'informations : KAHOLIA – Romain GUILLAUME
e-mail : romain.guillaume@kaholia.fr

MERCARTEO ANNONCE

Mercateo, la plate-forme d'approvisionnement B2B leader en Europe présente **son circuit d'approbation Approve Now en avant-première lors des Salons Solutions à Paris**

Mercateo : une seule plate-forme pour tous les articles hors production
Sur mercateo.fr, le client peut couvrir tous ses besoins en articles hors production parmi un large assortiment de plus d'un million de produits.

Qu'il s'agisse de matériel de bureau, d'informatique, d'équipement technique, d'électronique ou autre, le client trouvera le produit qu'il recherche en un temps record sur une seule plate-forme, Mercateo. Il sera facturé par un créditeur unique, Mercateo. Et si l'acheteur a déjà négocié des contrats cadres avec ses fournisseurs habituels, Mercateo peut également héberger ses catalogues exclusifs.

Avec Approve Now, fini les demandes d'achat papier !

Avec le circuit d'approbation Approve Now, l'utilisateur fait ses demandes d'achat de manière totalement digitalisée et transparente.

L'utilisateur choisit le produit dont il a besoin sur Mercateo ; sa demande d'achat est automatiquement enregistrée et envoyée par e-mail à son supérieur qui pourra la valider, la modifier ou la refuser en quelques clics.

Un processus entièrement digitalisé : des économies de coûts de processus à la clé

De la demande d'achat à la facturation, en passant par les demandes de retour, le processus d'achat est totalement digitalisé pour permettre au client de réaliser des économies importantes de coûts de processus.

Pour plus d'informations : MERCATEO – Martiny SONDAG
e-mail : presse@mercateo.fr – web : www.mercateo.fr

MICROSOFT ANNONCE

Microsoft annonce la disponibilité de la nouvelle version de Microsoft Dynamics CRM 2013 pour la fin d'année 2013

Microsoft présente la nouvelle version de Microsoft Dynamics CRM conçue pour plus de productivité, de souplesse et d'expériences client enrichies.

Créée pour aider les entreprises à mieux communiquer avec leurs clients, la prochaine version de Microsoft Dynamics CRM sera disponible d'ici la fin de l'année 2013. Parfaite illustration de la nouvelle approche de Microsoft Dynamics, elle place l'utilisateur au cœur des solutions proposées aux entreprises.

Disponible à la fois en ligne (Microsoft Dynamics CRM Online à la fin 2013) et en local (Microsoft Dynamics CRM 2013), cette nouvelle version proposera des expériences plus personnalisées pour les professionnels de la vente, du marketing et de la relation client :

- Gestion de produits, budgets, ressources et suivi de campagnes marketing grâce à l'intégration de MarketingPilot, la solution de gestion marketing automatisée et intégrée de Microsoft ;
- Un accès facilité à des fonctionnalités et outils d'analyses puissants en situation de mobilité grâce à de nouvelles applications mobiles pour iPad et tablettes Windows 8 ;
- Plus de collaboration grâce à l'intégration de Yammer au sein de Microsoft Dynamics CRM ;
- La communication en temps réel avec les clients et les communautés facilitée grâce à l'intégration transparente de Lync et Skype au sein de Microsoft Dynamics CRM.

Autres informations :
- Accéder au communiqué de presse et au blog post de Bob Stutz, Vice-Président de Microsoft Dynamics CRM, Microsoft Corporation : Microsoft News Center
- Suivre l'actualité de Microsoft Dynamics sur Twitter : @MSFTDynamics et @MSDynamicsCRM

Pour plus d'informations : POUR MICROSOFT - AGENCE HOPSCOTCH – Clémence BRONDEL
Tél. 01 58 65 00 50
e-mail : cbrondel@hopscotch.fr

MISMO ANNONCE

Nouveautés Athénéo 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

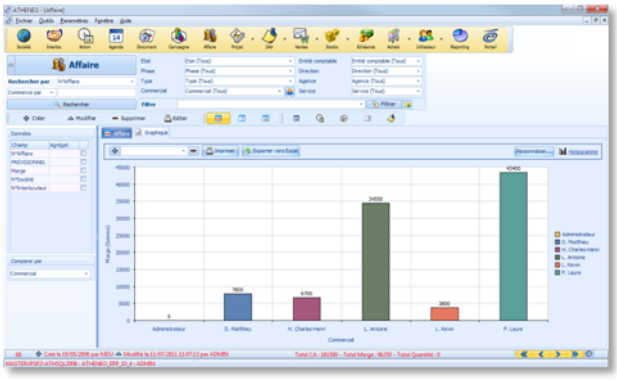
MISMO, avec plus de 20 000 utilisateurs de ses produits Athénéo, est un acteur majeur dans le domaine de l'édition de logiciels de gestion en mode Saas :

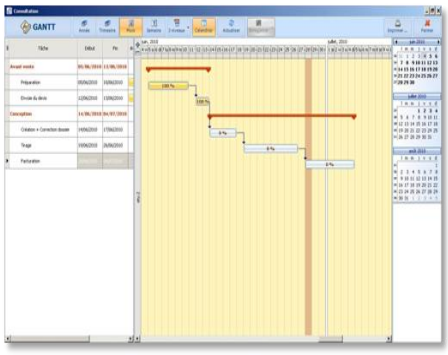
1. **ERP métier service** : Athénéo ERP Service vous permet de gagner en efficacité dans la gestion de vos activités service, depuis la prospection jusqu'à la facturation des prestations et des contrats, en passant par la planification de l'activité technique.

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.

3. **CRM** : Athénéo CRM assure l'optimisation de vos campagnes marketing, de vos ventes et de la relation client, jusqu'à la facturation.

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 – Alexandre LEBRETON
Tél. 0 40 7 90 00
e-mail : alexandre.lebreton@mismo.fr

NAELAN SOFTWARE ANNONCE

A l'occasion du salon Solutions CRM, Naelan Software **présente les évolutions de sa suite logicielle KSL 6.4 pour faciliter la rédaction des documents commerciaux et techniques des grandes organisations privées ou publiques.**

Le groupe Naelan propose des solutions logicielles (Naelan Software) et des Services de Conseil et d'Intégration (Naelan Consulting), pour une gestion plus efficace des processus métier des entreprises, notamment dans le contexte d'échange et de production de flux d'information et de documents.

Naelan Software est présent au salon CRM 2013 les 1er, 2 et 3 octobre prochains. Cet événement regroupe les acteurs majeurs dans les domaines des outils d'aide à la vente, au marketing et aux services aux clients se tient au CNIT, à Paris La Défense. Un événement pour gagner en productivité.

Découvrez à l'occasion du salon **KSL Poposal Manager pour gagner en productivité sur la rédaction des documents commerciaux.**

Acteur majeur de la gestion des processus documentaires pour le CRM, Naelan présente son offre KSL Proposal Manager qui permet de rédiger des offres commerciales précises et de qualité tout en facilitant la personnalisation de la structure et du contenu des documents.

KSL Suite est une solution logicielle fiable et puissante qui permet de produire des documents variables de façon automatique et standardisée en vue d'optimiser la productivité, de faciliter la traçabilité et de sécuriser les informations traitées parfois sensibles et urgentes. L'utilisateur peut ainsi se recentrer sur ses priorités métier. De plus, KSL Suite dispose de fonctionnalités poussées pour créer, modifier, archiver, ou consulter ces documents. Intégrée de manière transparente à un CRM dont elle intègre les données, KSL facilite la collaboration entre les utilisateurs grâce à des fonctions de traçabilité tels que des circuits de vérification, de personnalisation et de validation.
Le module KSL Proposal Manager permet aux équipes de passer moins de temps à rédiger leurs documents commerciaux, d'améliorer la qualité des offres et de maîtriser la gestion des risques et engagements.

Nous vous invitons à nous rejoindre sur le stand pour découvrir notre solution KSL Suite, un outil **de productivité** pour la **rédaction**, la **diffusion et la gestion centralisée du contenu de vos documents.**

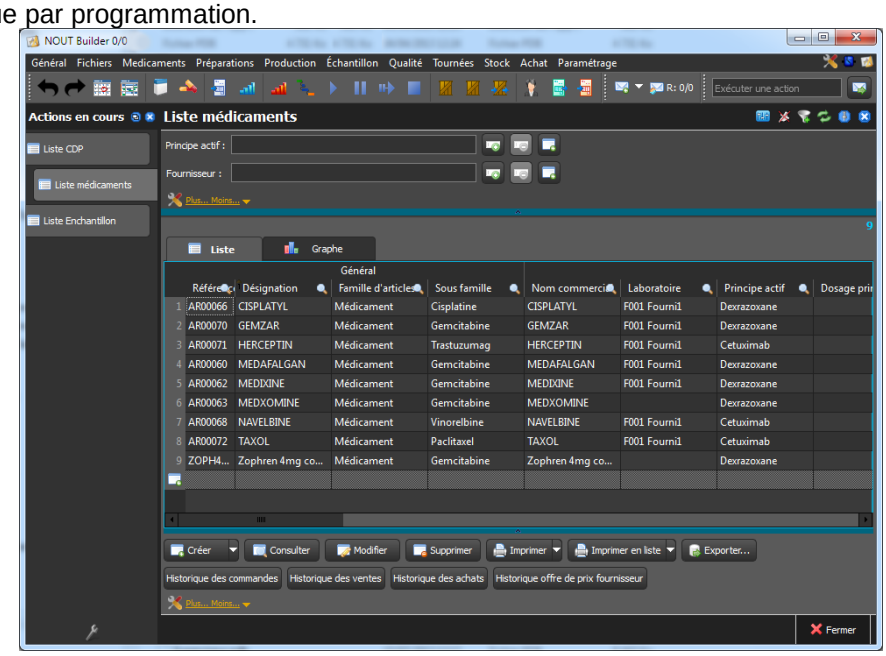
KSL Suite, une solution éditique riche et intégrée. KSL Suite distribuée par Naelan Software, est une suite logicielle intégrée dédiée à l'industrialisation de vos documents qui s'appuie sur un référentiel de composants et des modèles de documents. KSL Suite est capable de prendre en charge tous les processus documentaires de votre organisation : modélisation et production de documents en gros volume (batch) ou en mode transactionnel, et personnalisation interactive des documents. La suite logicielle assure également les traitements nécessaires à la mise en production de flux imprimables, en assurant des traitements de lotissement et de post-composition, mais aussi des processus de diffusion multicanal, de stockage et de mise à disposition des documents électroniques.

Partenaire stratégique des entreprises privées ou publiques, Naelan, propose une offre exhaustive de solutions technologiques et services qui répondent à toutes les problématiques de communication client. Il se positionne aujourd'hui comme un des seuls acteurs français, combinant les activités de conseil et d'éditeur, à couvrir toutes les facettes d'un projet d'optimisation des processus métiers et flux documentaires entrants, sortants et circulants. Naelan compte à ce jour plus de 500 clients, répartis dans plus de 25 pays.

Pour plus d'informations : NAELAN SOFTWARE – Marie WALLET
Tél. +33 (0)1 72 76 81 67/06 71 61 18 70
marie.wallet@naelan.com – web : www.naelan.com

NOUT ANNONCE

NOUT présentera la version 8 de ses solutions SIMAX ainsi que NOUT Builder sur le salon ERP 2013 qui se tient début octobre à Paris
NOUT Builder révolutionne la conception de logiciels et de sites web pour le SI des entreprises.
Plus besoin d'être un informaticien pour concevoir des logiciels de gestion d'entreprise ou des sites web dynamiques. NOUT Builder est la première solution de conception d'application windows et web entièrement par paramétrage, c'est-à-dire plus rapidement et avec une plus grande sécurité dans les évolutions que par programmation.



L'éditeur Montpelliérain NOUT était déjà connu pour ses logiciels de gestion (ERP et CRM) entièrement paramétrables : SIMAX Industrie, SIMAX Négoce, SIMAX Services et SIMAX CRM. Ces logiciels conviviaux aux fonctionnalités riches sont conçus avec la technologie NOUT. C'est pourquoi ce sont aujourd'hui les solutions les plus adaptables aux spécificités des entreprises sans programmation.

Pour la rentrée 2013, **NOUT met à présent sa technologie à portée de tous les services informatique qu'ils travaillent pour leurs clients ou à la réalisation de solutions internes à l'entreprise. Et les avantages sont multiples :**

- **La simplicité** : Pas besoin d'être un développeur, de connaitre le fonctionnement des bases de données, de savoir ce qu'est une variable ou une boucle pour utiliser NOUT Builder. Le niveau de complexité est plus proche de celui d'un tableur avec une puissance bien supérieure.
- **La rapidité** : il est possible de réaliser une application complète et immédiatement fiable en quelques heures à peine.
- **La sécurité** : Les modifications sont elles aussi rapides et réalisées avec des évaluations d'impact qui déclenchent des alertes pour le paramétreur.
- **Un seul paramétrage, plusieurs technologies d'utilisation** : Avec un seul paramétrage vous pouvez utiliser la solution en mode windows (client serveur ou mono poste), en mode web (intranet, extranet, site marchand, application web…), en mode web mobile ou en mode déconnecté (PC ou tablette). Il est donc inutile de maitriser une quantité de technologies et de langages informatiques différents. Toutes les versions évoluent en même temps.

La technologie NOUT, qui a remporté le concours du ministère de la recherche en 2006, est déjà à maturité. Ceci explique pourquoi, dès l'annonce de sa commercialisation, elle a séduit Editeurs et services informatiques des entreprises qui y voient un substitut révolutionnaire aux solutions de développement traditionnelles. A l'heure où la tendance de l'outsourcing informatique atteint ses limites, cette nouvelle façon de concevoir des solutions moins chères devrait rapidement faire des émules.

Pour plus d'informations : NOUT – Miren LAFOURCADE
Tél. 04 67 50 17 80
e-mail : miren@nout.fr

OALIA ANNONCE

4 nouveaux modules viennent enrichir l'offre Oalia Public Procurement, spécialement conçue par Oalia pour les marchés publics et les organismes soumis aux réglementations européennes (ordonnance 2004-17 CE).

Nouveau Module **Recensement des besoins** : ce module permet d'organiser le **recueil des besoins d'achat** tant au fil de l'eau que sur des périodes de recensement identifiées. Accessible aux opérationnels, d'une utilisation très facile, il fournit aux acheteurs le moyen d'avoir une vision **complète** et toujours **actualisée** des besoins à traiter. A partir de là, le manager achat peut planifier ses marchés (Modules de Planification et de Gestion des Procédures de marché) en tenant compte des contraintes tant **opérationnelles** (temps de traitement, disponibilité des acheteurs) que **légales** (computation des seuils).
Nouveau Module **Computation des seuils** : **totalement conforme aux règlementations en vigueur**, ce module assiste les acheteurs dans la computation des seuils en proposant de puissants outils de consolidation des besoins recensés, et en tenant en compte de la catégorie de computation (catégorie d'achat, unité fonctionnelle, opération de travaux) et de la période de computation. En liaison avec le module de Gestion des Procédures de marché, il permet une prise en compte automatique des règles sur les montants de marché.
Nouveau Module **Planification :** ce module permet d'organiser l'activité du service achat en constituant et en actualisant **le plan de charge** : liste des Marchés à lancer et affectation aux acheteurs. La planification des affaires repose sur des temps de traitement estimés qui peuvent être affinés au fil du temps grâce aux informations précises fournies par le module de Reporting. Un **mode 'Simulation'** permet d'optimiser le **lissage** du plan de charge.
Nouveau Module **Reporting Marchés Publics :** ce module propose un ensemble très complet **d'indicateurs** de **rapports** et **d'axes d'analyses** (forme de marché, type de procédure, catégorie d'achat, …) propres à l'achat public. Il confère ainsi aux acheteurs une excellente vision de leur activité tant au niveau de la **performance achat** qu'en matière de **supervision de l'activité**.

Trois nouveaux modules pour la suite globale achat Oalia SRM360™ :
Nouveau Module **Base de Prix** : ce module permet de créer des **typologies complètes de tarifs** qui peuvent être enrichies à partir des bordereaux de prix reçus lors des consultations. Il permet ensuite de créer des **devis estimatifs** ou des **indicateurs composites** et d'en suivre l'évolution au cours du temps. C'est un outil indispensable pour une **gestion prévisionnelle des coûts** particulièrement en matière de travaux.
Nouveau Module **Catalogues de service** : ce module propose de gérer de manière spécifique les **catalogues de services** et les contrats cadre associés et permet ainsi une **mise en œuvre optimale** de processus de commande et de réception adaptés à des catégories d'achat complexes : travaux, maintenance, services forfaitaires, …
Nouveau Module **Oalia SAP Connector** : ce module propose en standard des connecteurs SAP optimisés : pour les principaux **objets métiers** (Demandes d'achat, commandes, réceptions, factures), - pour les **données de référence** (fournisseur, codes projet, organisation, …)Il permet de mettre en œuvre des interfaces **synchrones** ou **asynchrones**.

La gamme de produits
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 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 règlementation en vigueur et cela tout au long du cycle d'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.

Pour plus d'informations : OALIA – Eric DECARPENTRIES
Tél. 01 74 70 16 01 – Fax.01 74 70 16 17
e-mail : ed@oalia.com

OODRIVE ANNONCE

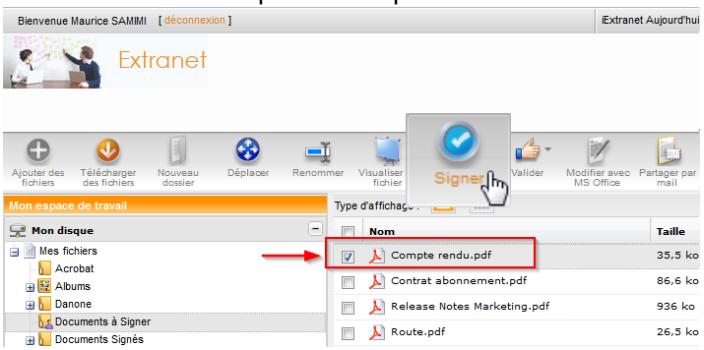
Airship et Virtual Browser, les deux nouvelles solutions d'Oodrive.Le Groupe Oodrive poursuit sa stratégie d'acquisition de nouvelles compétences technologiques et étend son niveau d'expertise en proposant depuis 2013 deux nouvelles solutions à forte valeur ajoutée :

AIRSHIP : Solutionnez les problèmes de compatibilité entre navigateurs et applications web grâce à un accès maîtrisé, économique et transparent aux applications SaaS professionnelles.

VIRTUAL BROWSER : Basée sur une technologie brevetée de virtualisation, les navigateurs sont exécutés sur des serveurs hébergés. Cette architecture vous garanti une totale sécurité en cloisonnant les différentes sessions dans des machines virtuelles sur le serveur.
Ces deux solutions apportent un niveau de sécurité jamais atteint grâce à la centralisation et au cloisonnement des navigateurs sur serveur.

Omnikles, la nouvelle gamme solutions de dématérialisation et d'archivage légal d'Oodrive
Depuis le rachat de la société Omnikles en 2011, les solutions Omnikles ont continué d'évoluer en parallèle des solutions Oodrive. L'intégration s'est faite progressivement et aujourd'hui Oodrive propose les solutions historiques de partage et de sauvegarde en ligne mais aussi une gamme de dématérialisation sous la marque Oodrive. Oodrive équipe les administrations publiques et les entreprises candidates aux marchés publics avec les offres Omnikles Administration et Omnikles Entreprise.
Avec Omnikles Administration, les administrations publiques : collectivités locales, établissements publiques de santé, groupements de communes…soumis au code des marchés publics mettent à disposition des entreprises les appels d'offres sur internet. Grâce à une plateforme de dématérialisation, elles créent et publient les offres en ligne. Elles se font garante de la libre concurrence et favorise le dépôt électronique par des services adaptés aux fournisseurs.
Avec Omnikles Entreprise, les entreprises préparent leurs candidatures et leurs offres au format attendu par l'acheteur public. Grâce à un espace de travail partagé et un parapheur de signature électronique elles industrialisent leur mode de réponse aux appels d'offres. Un système de dépôt automatique et de veille intégrés assurent la continuité du cycle de réponse électronique à un appel d'offre. Cette méthode accroit le nombre de marchés remportés par l'entreprise utilisatrice.
Les modules complémentaires de télétransmission (ACTES/HELIOS), de courrier recommandé et d'archivage légal contribuent à l'amélioration de la chaîne de valeur interne.

iExtranet, la solution de travail collaboratif d'Oodrive intègre la signature électronique de CertEurope La solution iExtranet offre désormais la possibilité de signer électroniquement les documents au format PDF en intégrant la signature électronique, une technologie opérée par CertEurope, l'entité d'Oodrive experte en solutions de e-confiance. La signature électronique apporte une assurance de poids quant à l'intégrité des documents au format PDF que vous êtes amenés à stocker et partager via iExtranet avec vos collaborateurs, clients, fournisseurs, etc. En effet, CertSign 1Clic identifie le propriétaire de la signature et garanti l'intégrité du document entre le moment où il est signé et le moment ou il est consulté. La signature électronique apposée sur le document est unique pour chaque utilisateur de votre espace : les documents sensibles signés avec l'outil CertSign 1Clic bénéficient ainsi d'un niveau de sécurité extrêmement élevé. La signature électronique est également disponible, sur l'application Oodrive Mobile pour votre Ipad.



Pour plus d'informations : OODRIVE – Camille BERNAL FUSTER
Tél. 01 83 96 31 49 – Fax. 01 46 22 91 10
e-mail : c.bernalfuster@oodrive.fr

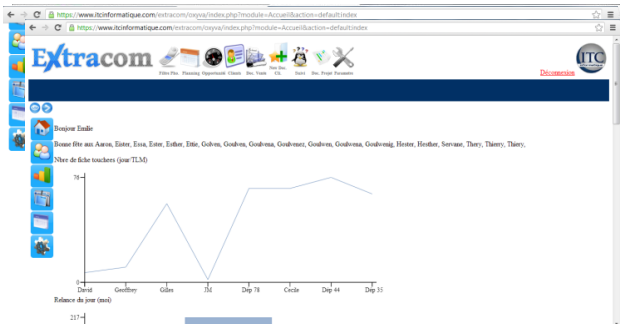
OXYVA ANNONCE

L'ERP WEB EXTRACOM est le nouveau-né des systèmes de gestion pour entreprises. Innovant par sa construction FULL WEB, Extracom présente un éventail de points forts permettant aux entreprises, non seulement d'améliorer leurs performances, mais aussi de se prémunir face à d'éventuels problèmes matériels. Les données circulent à travers une connexion 256 bits certifiée et sont cryptées pour un niveau de sécurité optimal. Elles sont stockées en France, dans les serveurs d'un des leaders du marché. De plus, ceux-ci sont régulièrement renouvelés afin de profiter des meilleures performances techniques, tout en conservant le confort d'une sécurisation à toute épreuve.
Extracom est aussi un outil puissant. Si vous êtes parfois limités par les performances de votre matériel, ce ne sera plus le cas avec cet ERP. Etant FULL WEB, les temps de recherches sur les requêtes sont minimes et les temps de réponses du logiciel sont plus que confortables. Après implémentation, nous obtenons des temps de réponse jusqu'à 20 fois plus rapide que sur les systèmes précédents.

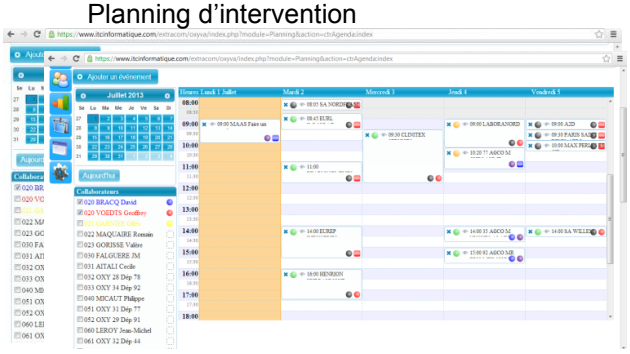
Extracom a pour vocation de pouvoir intégrer presque n'importe quel type d'activité. Cet ERP est construit grâce à des modules développés afin de correspondre au mieux à votre activité. Votre logiciel ne sera plus le logiciel standardisé de n'importe quelle entreprise. Ceci offre aussi la capacité de développer des modules spécifiques afin de correspondre au mieux à vos besoins.
De manière plus générale, Extracom dispose de plusieurs modules permettant de gérer différents types d'activité. Ces modules sont : la CRM (suivi de clientèle), le suivi d'affaires (gestion de projet), les plannings (intervention, maintenance), la gestion de stocks, la gestion commerciale (génération rapide de tous les documents de vente), module multi-société (pour des structures présentes sur différente zones géographiques). Ce logiciel est ouvert et s'appuie sur la puissance du web, ceci permettant d'avoir de multiples applications, toujours dans le but d'améliorer les performances de tous les collaborateurs (clic and call, texto, annuaires, géolocalisation, e-mail, export, fax…). Le système d'interconnexions sur lequel est construit Extracom permet à toutes les applications et tous les modules du logiciel de partager les mêmes informations, ceci permettant de gagner un temps considérable sur les ressaisies laborieuses, tout en générant des documents très rapidement.

Tout ceci fait d'Extracom un ERP aussi efficace pour les PME que pour des grands groupes répartis à l'international (Extracom étant entièrement traduisible). Etant online, cet ERP met aussi à disposition différents services web, permettant d'accroître la capacité de recherches d'informations et de s'assurer de leur fraîcheur et de leur fiabilité, ceci rapidement.

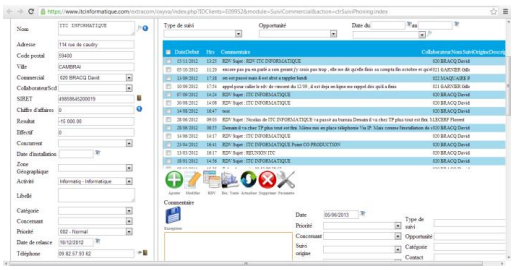
Suivi des encours clients



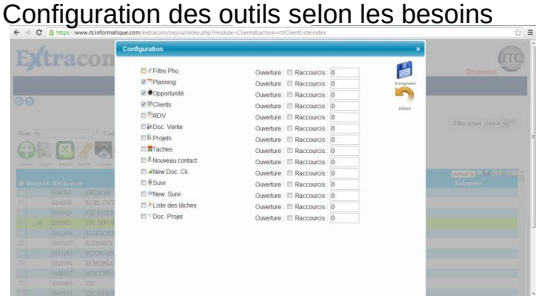
Planning d'intervention



Fiches clients ergonomiques pour la CRM



Configuration des outils selon les besoins



Pour plus d'informations : OXYVA – David BRACQ
Tél. 09.53.00.91.67
e-mail : Contact@oxyva.com – web : www.extracom.eu

PHL SOFT ANNONCE

Nouveauté : PHL Mobile

Développer des applications mobiles sur IBM i avec PHL Mobile

PHL Mobile est un outil permettant de développer sur IBM i (AS/400) des applications pour tous les types de smartphones et tablettes : iOS, Android, Windows Phone, Blackberry. S'appuyant sur HTML5, une application PHL mobile tire parti de toutes les fonctions offertes par ces appareils : prise de photo, géolocalisation. Elle peut comporter une fonction de signature électronique manuscrite avec un stylet.

L'application fonctionne en mode déconnecté : les tâches effectuées par l'utilisateur modifient les données sur le mobile. Leur transfert du mobile vers la base de données DB2 sur IBM i s'exécute ensuite selon des protocoles déterminés à l'avance par l'application. Une application en mode connecté peut commander l'exécution de requêtes sur l'IBM i, qui renvoient des données actualisées en temps réel.

Le développement d'une application avec PHL Mobile se fait entièrement sur IBM i, sans aucun besoin de serveur intermédiaire. Il est basé sur un macro-langage très simple à apprendre pour un développeur. La conception des écrans se fait de manière visuelle avec le studio SDW, qui dispose de composants graphiques adaptés aux mobiles.

Parfaitement sécurisée, l'application n'est accessible qu'aux utilisateurs parfaitement identifiés. De même, les requêtes auxquelles ils ont accès sont générées à l'avance et produisent les tables qui sont chargées sur le mobile. En outre, les flux de transfert entre le mobile et le serveur sont comprimés environ 10 fois pour en améliorer la vitesse et garantir la confidentialité.

Menu ***Signature*** ***Photo*** ***Géolocalisation***

Pour plus d'informations : PHL SOFT – Philippe LACHENKO
Tél. 01 42 42 44 85 – Fax 01 72 77 17 46
e-mail : phl@phlsoft.com

POOL4TOOL ANNONCE

Nos nouveaux Modules

POOL4TOOL Award Database – Générer des gains en mutualisant les demandes

Même si différentes usines d'un même groupe ont des demandes différentes beaucoup de leurs Achats sont communs et les demandes de prix sont faites à plusieurs reprises sur les mêmes références ce qui a pour effet de rendre le processus achat moins efficace car cela limite les économies d'échelles et les demandes groupées et donc la conséquence est l'augmentation des coûts.

La base de données attributions de POOL4TOOL regroupe les opérations de sourcing facilement et vous aide à mutualiser les demandes de toutes vos usines et filiales. Les données de votre ERP peuvent être reconfigurées et transférées directement et pour les usines ne possédant pas d'ERP nous offrons une possibilité de transfert via Excel.

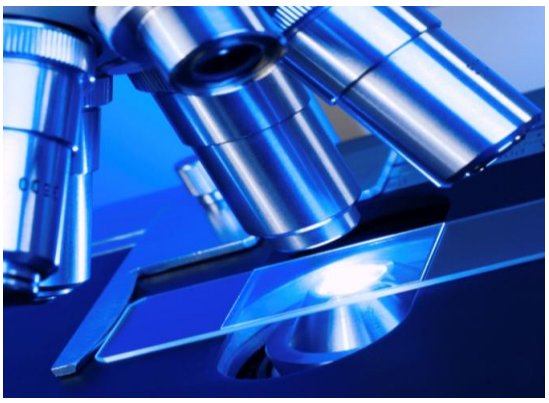
Vous pouvez ainsi économiser du temps, des efforts et réaliser des gains en créant vos RFQs, en recevant des offres, en comparant les prix et en générant des comparaisons directement en ligne. POOL4TOOL RFQs peut-être complètement intégré à cet outil. En vérifiant le statut de chaque fournisseur par catégorie et en intégrant les numéros de pièces des fabricants vous pouvez facilement implémenter et définir des stratégies de consultations cohérentes.

POOL4TOOL Documents de sortie des marchandises– Organisés et en ligne

Les documents qualité, (par exemple certificats d'origine, rapports d'inspection, certificats) sont une part importante des documents liés à la commande de biens. Le fournisseur doit-être en mesure de fournir ces documents rapidement une fois les biens produits. Ce processus est souvent désorganisé : beaucoup de temps et d'efforts passent par le téléchargement manuel et l'organisation de ces documents.

POOL4TOOL apporte une aide à la fois aux fournisseurs et aux acheteurs dans la forme d'un processus standardisé. Si les plans de contrôle sont entrés dans le master de données catégories de l'ERP alors les textes correspondants seront joint automatiquement à l'ordre d'achat. Le fournisseur peut ainsi charger ces documents directement dans le portail fournisseur ou dans la partie réservée aux fournisseurs pour le chargement de documents. Après que les biens aient été validés par un des employés de notre client les documents d'entrée et de sortie des biens peuvent être remontés dans l'ERP. Si un document n'est pas accepté le fournisseur sera notifié et pourra alors ajouter le bon document ou entrer des informations complémentaires si nécessaire. Le système attribuera automatiquement un nouveau numéro de version au document de manière à garantir qu'une information à jour soit accessible dans l'ERP.

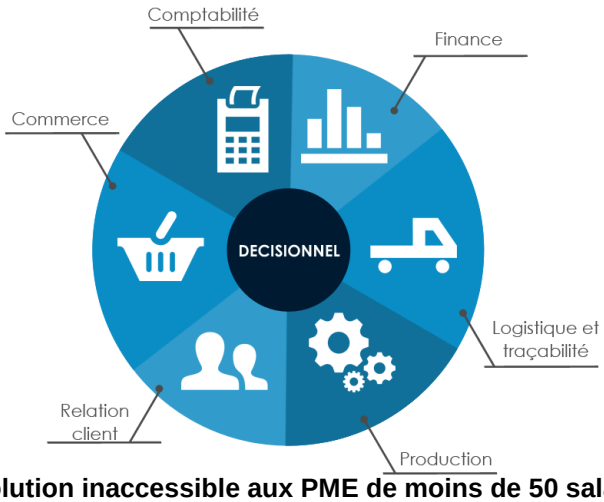
Dans le portail fournisseur de POOL4TOOL tous les documents de sortie des biens sont accessibles par une vue globale qui comprend le numéro de référence et le statut du document ainsi que son état par rapport au transfert.



Pour plus d'informations :POOL4TOOL – Philippe DEGROSSOUVRE
Tél. 01 47 43 02 78/06 62 15 37 40
e-mail : philippe.degrossouvre@pool4tool.com – web : www.pool4tool.com

PRIMASOFT ANNONCE

Sa nouvelle solution PrismaERP qui répond à l'ensemble des questions suivantes :



L'ERP intégré est-il une solution inaccessible aux PME de moins de 50 salariés ?
Les études actuelles montrent que seuls 29% des PME/PMI de moins de 50 salariés sont équipés d'un ERP. Ce faible pourcentage serait lié principalement à l'importance des coûts d'acquisition et la durée de mise en œuvre. Avec sa solution PrismaERP, PrismaSoft a décidé de révolutionner l'offre faite à ces PME/PMI en proposant une solution intégrée, complète pour un tarif adapté à leur budget.
Un déploiement dans un délai moyen de 6 jours permet également de limiter l'impact sur leur activité.

Un ERP intégré à partir de 21 000 €HT en licence entreprise ?
Prismasoft innove en rendant accessible à toute les PME/PMI de moins de 50 salariés l'acquisition d'un ERP complet au tarif d'un pack classique gestion commerciale / comptabilité. Les mises à jour régulières n'engendrant aucune facturation supplémentaire.
Le choix d'une version en mode SAAS permet d'éviter l'acquisition de la licence entreprise et bénéficier d'une offre complète à partir de 1 200€HT /mois.

PrismaERP : Un ERP low cost ?
La société PrismaSoft assure à ses clients un haut niveau de services. PrismaERP dispose dès son installation de l'ensemble des fonctionnalités. La gestion multi-sociétés permet une adaptabilité à l'évolution des structures équipées.

PrismaERP : un outil complet ?
- **Commerce** : Achats / ventes - Mobilité force de vente (Ipad) - Point de vente (retail) - Vente en ligne (E.Commerce)
- **Comptabilité** : Générale – Analytique – Budgétaire
- **Finance** : Encaissements / décaissements – Trésorerie - Relance et contentieux
- **Logistique & traçabilité** : Préparation de commande - Stock et entrepôt - Transport et tournées - Fashage traçabilité
- **Production (GPAO)** : Nomenclature et fiche technique - Ressources et planification – Ordonnancement - Suivi de production
- **Relation client (CRM)** : Marketing et prospection – Fidélisation - Travail collaboratif
- **Décisionnel (BI)** : Multi niveaux / multi dimensions - Grille tableau croisé dynamique et graphiques - Rapports automatisés

PrismaERP est développé dans des langages modernes et évolutifs et dispose sans supplément de fonctionnalités transversales filières : Agroalimentaire, Négoce auprès de la grande et moyenne distribution Fruits & légumes, Boissons Viande, poisson

Pour plus d'informations : PRIMASOFT – Stéphane DAVID
Tél. 04 30 44 01 40
e-mail : contact@primasoft.fr **– web : www.primasoft.fr**

PYTHIE ANNONCE

AVANT PREMIERE : Nouvelle version 6.0 du progiciel de gestion PYTHAGORE

Progiciel métier, PYTHAGORE a été conçu pour répondre aux problématiques et besoins spécifiques des métiers du conseil, de l'ingénierie et de l'architecture, par une équipe disposant d'une expérience concrète et approfondie de ces métiers. Modulaire et évolutif, il offre une large couverture fonctionnelle permettant le pilotage administratif et opérationnel de l'activité :

- gestion des contrats (facturation, en-cours, planification, achats, co-traitances, sous-traitances...)
- comptabilité analytique (temps passés, charges par affaire, tableaux de bord...)
- gestion prévisionnelle (budget par affaire, estimation du reste à dépenser, devis temps...)
- gestion des ressources humaines (absences, plan de charge, frais, DIF, évolution salariale...)
- gestion de la relation client et de l'action commerciale

En perpétuelle évolution, **PYTHAGORE bénéficie de nombreuses mises à jour pour tenir compte des demandes de ses utilisateurs. Sa toute nouvelle version 6.0, attendue début 2014, offrira une interface plus moderne, fluide, personnalisable et conviviale, tout en préservant la simplicité d'utilisation.**

De nouvelles fonctionnalités seront mises à disposition, avec notamment l'intégration de graphiques de restitution et d'alertes personnalisables. L'accent sera également mis sur les outils de communication interne qui verront leurs possibilités étendues afin d'améliorer l'interactivité entre les différents utilisateurs.
L'équipe Pythie sera présente sur le Salon Solutions les 1, 2 et 3 octobre 2013 dans la partie dédiée aux ERP, et présentera en avant-première cette nouvelle version de PYTHAGORE aux visiteurs de son stand.

PYTHAGORE propose 7 modules complémentaires pouvant être intégrés par étapes en fonction des besoins et de l'évolution des sociétés utilisatrices. Interfacé avec les principaux outils de comptabilité générale du marché, il se décline en 4 éditions permettant de suivre l'évolution des entreprises et de proposer des tarifs adaptés : Libéral (jusqu'à 20 salariés), Standard (jusqu'à 75), Standard Plus (jusqu'à 150) et Entreprise (au-delà).

PYTHAGORE a été choisi par près de 100 structures pour la gestion et le pilotage de leur activité, pour un total de plus de 1800 utilisateurs effectifs et 4600 salariés. Regroupant de 5 à plus de 1000 collaborateurs, et de deux utilisateurs à plusieurs centaines répartis sur un ensemble de filiales ou d'agences, PYTHAGORE leur donne la capacité de piloter leur activité au quotidien sur la totalité du cycle de vie de leurs affaires.

La société Pythie développe et édite PYTHAGORE, un progiciel de gestion intégré spécifiquement conçu pour les BET, sociétés d'ingénierie, de conseil et d'architecture.

Pour plus d'informations : PYTHIE – Sophie GENEAU
Tél. 01 41 87 07 63
e-mail : sophie.geneau@pythie.fr

REPORT ONE ANNONCE

A l'occasion des Salons Solutions, Report One, éditeur de solutions décisionnelles accessibles, présente sa nouvelle version : MyReport 7.2.

MyReport est une suite d'outils pour le reporting, l'analyse et le pilotage des activités des PME. La richesse fonctionnelle de MyReport en fait une suite complète et évolutive : de la collecte, l'organisation et l'administration des données d'entreprise, au calcul et à la mise en forme des indicateurs sous Excel® (tableaux, graphiques), jusqu'à la diffusion et le partage des tableaux de bord et de reporting dans l'entreprise.

Dès l'automatisation des tableaux de reporting existants, MyReport apporte des résultats : réduction du délai de production des comptes et fiabilisation des résultats. Après la production des premiers effets et le constat d'un ROI immédiat, la solution MyReport peut évoluer au rythme des besoins de l'entreprise et des individus : développement des indicateurs pertinents pour approfondir l'analyse, diffusion et partage des indicateurs pour le pilotage et le management des équipes, extension des domaines fonctionnels d'utilisation (de la finance au commerce)…

Intégrée nativement à Excel® - un environnement plébiscité par les utilisateurs qui conservent ainsi leurs habitudes de travail - MyReport favorise l'autonomie de chaque service dans la mise en forme de ses indicateurs en réduisant au maximum la dépendance à « l'expert » (aucun langage technique, aucune programmation) et en misant sur la facilité d'emploi (ergonomie et interfaces pensées pour l'utilisateur).

La nouvelle version MyReport 7.2 renforce la diffusion et le partage des indicateurs dans l'entreprise, par l'ajout de fonctionnalités attendues de ses utilisateurs :

- Administrer des utilisateurs de plus en plus nombreux,
- Intégrer MyReport aux portails d'entreprise ou applications web,
- Affiner les analyses avec l'export dynamique des reports web vers Excel®,
- Mieux utiliser et comprendre MyReport avec le fil info fait d'astuces d'utilisation et de fiches pratiques.

Solution « made in France », d'ores et déjà implémentée dans plus de 3.000 entreprises, MyReport permet aux PME de gagner en visibilité sur leurs activités, en rapidité d'extraction des données, pour plus d'efficacité et de productivité au quotidien.

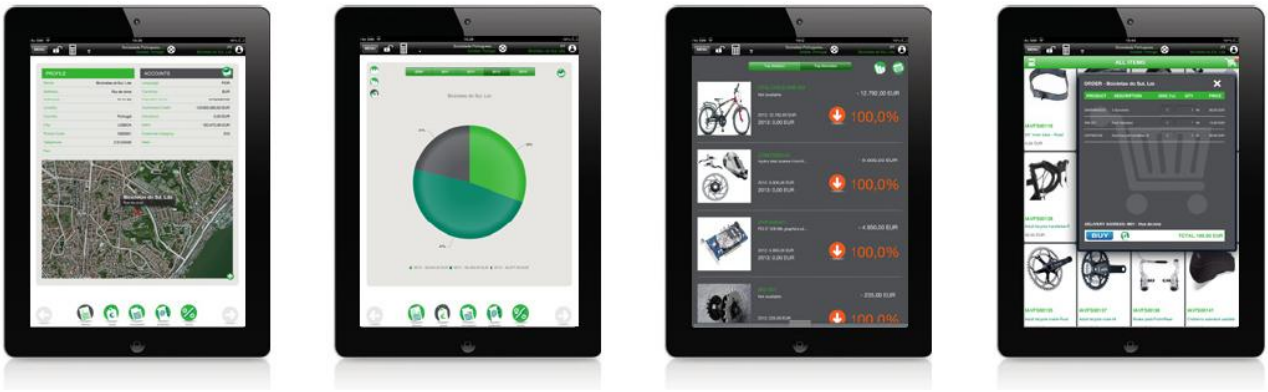
Pour plus d'informations : REPORT ONE – Pierre Olivier LOSTE
Tél. 01 0 96 00 00
e-mail : info@report-one.com – web : www.report-one.fr

SAGE ANNONCE

Module Sage ERP X3 Mobile Apps. Sage ERP X3 se dote d'applications mobiles standard (apps) pour permettre aux entreprises utilisatrices de manipuler facilement les données de l'ERP depuis un terminal mobile :
Add ons développées par F5IT, partenaire Sage ERP X3, les apps Mobilité constituent des extensions de Sage ERP X3 faisant partie intégrante de l'offre standard. Il s'agit de solutions de gestion exploitables depuis un I-Pad, en mode connecté ou déconnecté, suivant des scenarii prédéfinis. Téléchargeables depuis AppleStore, deux applications mobiles standard sont prévues :

- **Sage ERP X3 Sale App**, destinée aux forces de vente (immédiatement disponible)
- **Sage ERP Customer Support App**, destinée aux techniciens (disponibilité prévisionnelle fin d'année).

Leur périmètre couvre les fonctions back-office et front-office utiles à un commercial : analyse des ventes, informations sur les clients, transactions (devis, commandes, factures), gestion des règlements, gestion de calendrier, gestion des leads. La cohérence de l'information est gérée, en mode connecté comme en mode déconnecté. L'application est compatible avec une organisation multi dossiers et est disponible en plusieurs langues : anglais, français, portugais, espagnol, allemand.



Liste des autres produits présentés sur le stand de Sage

Sage ERP X3, ERP international installé chez plus de 4000 clients dans 60 pays. Ce progiciel de gestion intégré conçu pour répondre aux besoins des ETI, PME et filiales de groupes, grâce à une solution fonctionnellement très riche, souple dans sa mise en œuvre et dont l'utilisation est pensée pour les utilisateurs. Multilingue, multi-législation, multidevise, Sage ERP X3 s'adapte aux spécificités et obligations de chaque région. Il couvre l'ensemble des périmètres opérationnels des 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. Capitalisant sur les possibilités natives du progiciel et les compétences de son écosystème, Sage ERP X3 permet la prise en compte des spécificités métier à travers des offres sectorielles ou verticales. Il répond à l'ensemble des besoins opérationnels des entreprises des secteurs de l'industrie, de la distribution et des services : gestion commerciale, logistique, production, services, finance, relation client et ressources humaines.

Sage 1000 Suite Financière, solution de gestion financière intégrée, modulaire et personnalisable. Elle offre une couverture fonctionnelle complète pour gérer l'ensemble des flux financiers de l'entreprise.

Sage 100 Entreprise i7, ERP dédié aux PME et PMI couvrant l'intégralité des fonctions comptables, financières, commerciales au travers d'une BDD unique. Couplé à Sage CRM, cette solution de gestion intégrée permet aux entreprises de gagner en compétitivité en développant leur potentiel client.

Sage 100 Entreprise Etendue i7, solution de gestion comptable et commerciale destinée aux PME et PMI, offre un accès 100% web aux données de gestion. Capitalisant sur la puissance fonctionnelle de Sage 100 Entreprise, l'application Web se connecte directement à la base de données de l'ERP de l'entreprise.

Sage 100 Suite Comptable et Financière i7 couvre l'ensemble des besoins de gestion comptable, financière et de gestion du risque client, pour une vue à 360° de la gestion financière. Sa couverture fonctionnelle répond aux besoins des PME en matière de comptabilité (générale, auxiliaire, analytique, budgétaire), gestion, immobilisations, trésorerie et analyse financière.

…/…

Sage Suite RH 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.

Pour plus d'informations : SAGE – Emmanuelle ROGELET
Tél. 01 41 66 22 28
e-mail : Emmanuelle.ROGELET@sage.com

SOOD ANNONCE

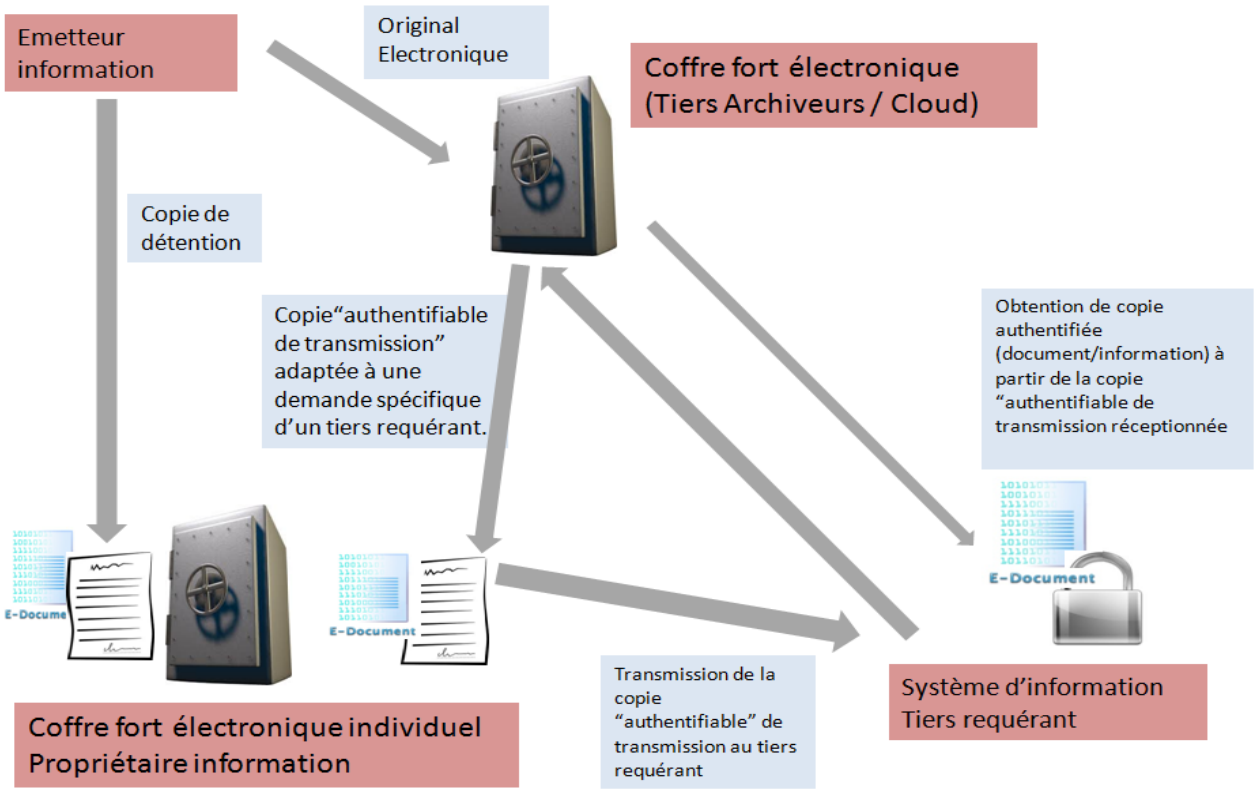
Le Cloud revisite nos modes de transmissions de données:

- L'information que j'intègre dans mon système d'information est-elle authentique et non périmée ?
- Quelle garantie je possède sur l'identité de l'expéditeur ?
- Quelle garantie je possède sur l'identité de celui qui réceptionne l'information?

La Solution SOOD, brevetée, apporte des réponses 100% fiables à ces questions en redéfinissant l'identité numérique et l'échange de documents entre tiers, que ces documents soient sous forme numérique, papier ou virtuelle. Une gestion nouvelle permettant l'essor des coffres forts individuels :

- ✓ Parfaitement adaptée aux nouveaux modes d'échanges (CLOUD / SAAS) et à la garantie des identités.
- ✓ L'information est partagée à partir de tout support de transmission (électronique, papier, document virtuel) et peut être gérée à partir de son coffre-fort individuel.
- ✓ Garantie des libertés individuelles: parfait contrôle de l'information transmise et de son utilisation réelle.
- ✓ L'information intégrée à un système d'information suite à une transmission de documents est garantie par le créateur de ce document: liaison directe, pas d'intrusion possible dans les coffres forts individuels.
- ✓ Garantie de la non obsolescence de l'information intégrée soit au moment de son intégration soit postérieurement.
- ✓ Une copie authentifiable de transmission ne peut être détournée de l'usage défini par le détenteur
- ✓ Impossible d'usurper une identité par l'utilisation de copies authentifiables déjà créées. Pas d'original en circulation.

Un schéma d'échange en apparence complexe mais qui simplifie et sécurise les échanges d'informations entre tiers :



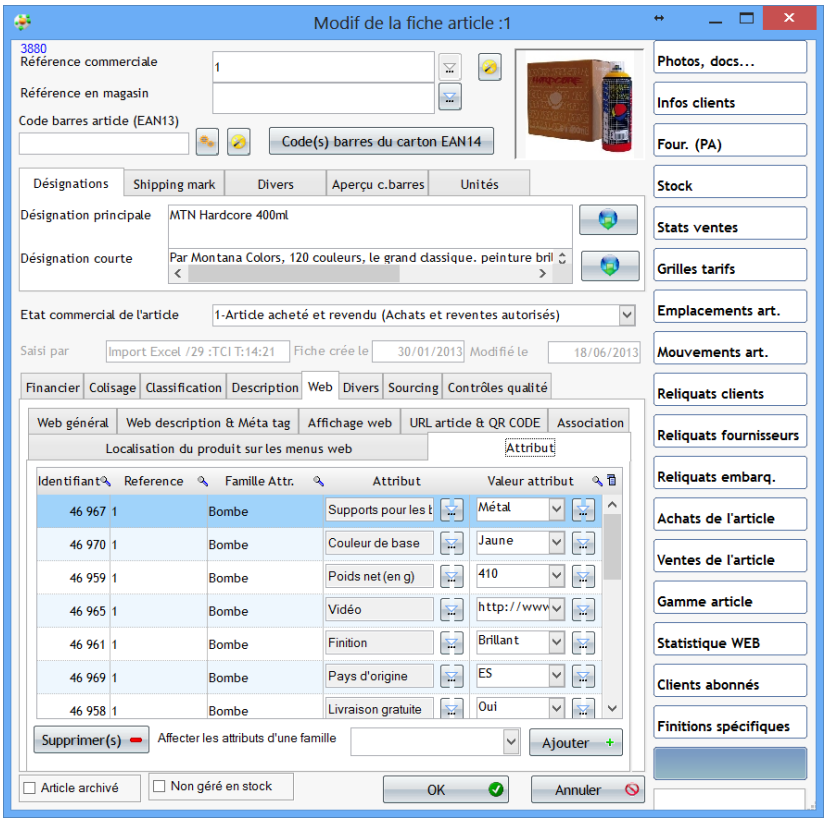
Pour plus d'informations : SOOD - Paul LAHMI
Tél. 01 46 37 20 76/06 85 40 23 22
e-mail: paul.lahmi@sood.fr

TCI – TECHNI CONCEPT INFORMATIQUE ANNONCE

CAP SUR LE PILOTAGE TOTAL DES ACTIVITES WEB DEPUIS SON ERP TCIGEST

- **Présentation d'un back office ultra puissant** totalement dédié aux sociétés orientant leurs stratégies commerciales sur le net avec des plateformes type Magento, Prestashop, Webdev développées par nos partenaires de web agency.

- Présentation de l'**ERP TCI totalement étudié pour la vente multi-canal**. 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

Pour plus d'informations : TCI – TECHNI CONCEPT INFORMATIQUE – Mr LIMINANA
Tél. 04 82 53 30 76 - Fax : 04 72 31 08 49
e-mail : infos@techniconcept.fr

TICALLIANCE ANNONCE

Innovation Espagnole à tous les niveaux,
TICALLAIANCE présente un de ses produits phares « SPYROTUCH », fruit d'innovations dans la technologie et dans l'organisation du développement.
C'est un produit de la gamme mobilité qui donne une nouvelle forme d'accès aux utilisateurs de l'ERP de l'entreprise. Ses écrans dédiés sont adaptés aux fonctions spécifiques des postes de travail et qui donne aux utilisateurs une interface de communication innovante.
Comme exemple, pour les fonctions commerciales, sur la même vue est présentée une combinaison d'informations extraite de l'ERP (ex. Microsoft DYNAMICS) et aussi des informations de cartographie, localisation, trafique etc. (http://spyro.es/spyro-tv)

Cette présentation innovante de l'information permet une augmentation très importante du rendement du poste de travail et un confort d'utilisation par l'accessibilité d'informations instantanées.

SPYRO TUCH est une application spécialement pensée pour une utilisation sur des terminaux mobiles dont la conception est basée sur l'interaction gestuelle.

Ce produit novateur est issu des nécessités concrètes des clients révélées à partir des réunions du « CLUB CLIENTS ». Ces réunions annuelles des clients de TICALLIANCE représentent le berceau d'idées innovantes.
Appliqué au développement des produits, le brainstorming ouvert entre concepteurs et utilisateurs donne un roadmap de développement innovant, qui répond aux besoins profondément ancré dans la réalité et stimule l'innovation technologique.

TICALLIANCE : **est le nom commercial de l'association espagnole des trois plus grands SSII du Pays Basque Espagnol.** C'est une forme originale de collaboration et de présentation dans le marché Français qui vous offrent un bouquet de solutions logicielles et de services, basé sur des produits complémentaires.

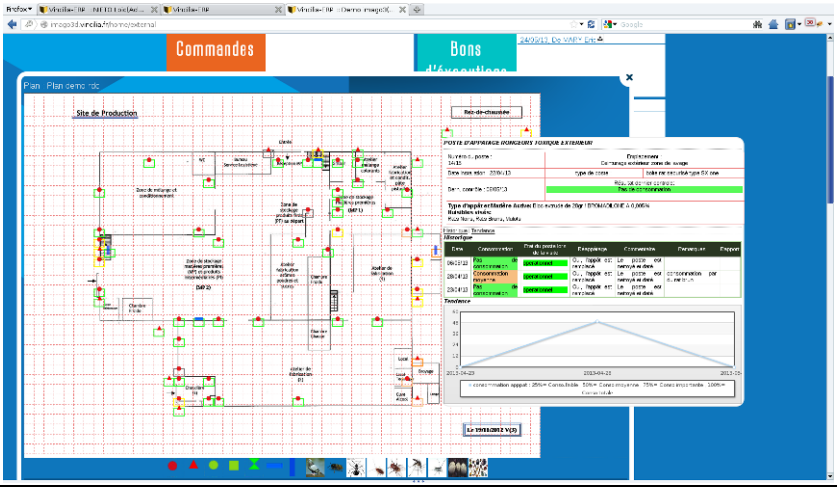
Pour plus d'informations : TICALLIANCE – Horia SCURTU
Tél. 06 07 76 56 65
e-mail : hscurtu@ticalliance.com – web : www.ticalliance.com

VINCILIA ANNONCE

Plateforme technique Interactive "full Web" (WITI : Web Interactive Technical Interface)
En nette rupture, tant au plan technologique qu'en offres de services en Business Management et applicatifs "full web" à valeur ajoutée en mode SaaS (Software as a Service) Vincilia-ERP propose aux TPE-PME, des outils adaptés, en CRM, Ventes, Achats, Stocks, GED, GMAO, GPAO, MES, BI, DEMAT, pour :

- Accroître la visibilité continue des affaires et des métiers,
- Anticiper toute décision par une analyse transversale des effets sur l'ensemble des moyens et ressources de l'entreprise,
- Réduire les risques par une gestion dynamique des ressources.
- Optimiser les cycles de ventes,
- Améliorer la compétitivité,
- Echanger en mode collaboratif entre Client et Fournisseur, favorisant la dématérialisation des transactions.
- Gagner en mobilité et en portabilité sur tout appareil dédié au personnel nomade

Outre son offre intégrée d'outils "web" de gestion dynamique des activités et des processus métiers pour TPE et PME, Vincilia assortie son offre d'une interface technique interactive, laissant aux clients exigeants, la libre consultation en ligne des évènements techniques (interventions en maintenance préventive ou curative, prestations événementielles, visites techniques, opérations de contrôle, travaux divers, suivi de travaux tout corps d'état…) qui se sont réalisés dans ses locaux. Couplée à l'ERP Vincilia, l'interface dématérialisée canalise en temps réel les informations, le contenu de rapports techniques, pour accroitre la qualité de communication et la fidélisation du client final. Le graphisme et le rendu en ligne sont modélisable à souhait.
La création de valeur s'opère immédiatement en offrant au client final la mise en ligne d'un service de qualité et d'une précision étonnante. L'interactivité des outils propose des scénarii de consolidations des données que le client final exploite au gré de ses besoins réglementés ou statistiques ou besoins de communication.



Pour plus d'informations : VINCILIA – Michel MANAGO
Tél. +33 (0)4 92 38 82 98 Fx. +33 (0)4 92 38 82 91
e-mail : michel.manago@vincilia.fr - web : Web : www.vincilia-gestion-entreprises.net

WACOM ANNONCE

Wacom lance une nouvelle génération de tablettes pour signature numérique, STU-430 et STU-530.

Ces deux nouveaux modèles dotés de fonctionnalités avancées et dédiés aux applications de signature numérique seront présentés en France à l'occasion du Salon Solutions

Acteur incontournable sur le marché des tablettes pour signature numérique, Wacom étoffe sa gamme avec deux tablettes nouvelle génération idéales pour accompagner les activités nécessitant la capture de signatures manuscrites pour autoriser ou valider certains processus métiers. Les banques, établissements hospitaliers, compagnies d'assurance et autres acteurs du secteur privé peuvent ainsi optimiser leur efficacité opérationnelle, limiter les risques relatifs à la conformité réglementaire et réduire les coûts inhérents au traitement des documents papier.

Les deux modèles offrent un grand confort d'utilisation grâce à leur design ultra fin et leur surface extra plate. Fonctionnant sans fil ni batterie, le stylet supprime les contraintes physiques inhérentes aux stylets traditionnels et renforce la sensation d'écriture naturelle tout en offrant une fiabilité et une longévité hors pair.

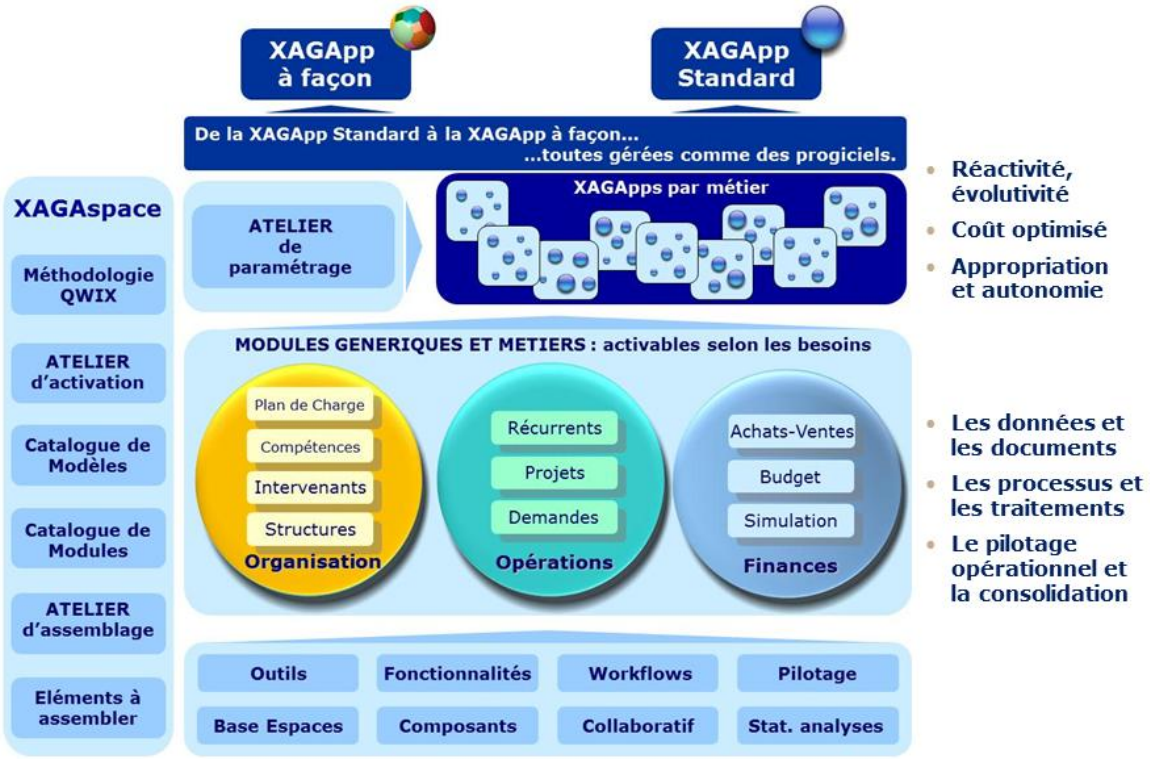
Supportant jusqu'à 1 024 niveaux de pression, la technologie utilisée (Electromagnétique à Résonance) **pour le stylet permet de capturer des informations graphologiques uniques pour chaque signataire et constitue aujourd'hui une référence sur le marché.** Un procédé de chiffrement avancé garantit la sécurité et la confidentialité totale des transactions. Un numéro d'identification unique est également attribué à chaque tablette, permettant d'assurer la traçabilité de chaque signature électronique.

Wacom Europe GmbH est une filiale de Wacom Company, Ltd. (code bourse de Tokyo : 6727). Fondée en 1983, Wacom est une société mondiale basée au Japon, avec des filiales et des bureaux de soutien marketing et commercial dans plus de 150 pays. La vision de Wacom, qui tend à rapprocher les hommes et la technologie via des interfaces naturelles, lui a permis de devenir le premier fabricant mondial de tablettes à stylet, d'écrans interactifs à stylet et de solutions d'interfaces numériques. La technologie de pointe des outils de saisie intuitive de Wacom a été utilisée pour créer numériquement quelques-uns des plus remarquables films, effets spéciaux, uvres d'art, créations de mode et designs dans le monde et offre de surcroît aux hommes d'affaires et aux amateurs la technologie leader d'interfaçage pour leur permettre d'exprimer leur personnalité. Ses millions de clients utilisent sa technologie de stylet sensible à la pression, fonctionnant sans fil, ni batterie.
La société offre également ses produits en solutions OEM aux plus grands fabricants des marchés complémentaires. La technologie d'interface de Wacom, appelée Wacom Feel IT Technologies, est également proposée comme une solution intégrée aux partenaires stratégiques. La plupart des tablettes PC actuelles comptent sur les fonctionnalités avancées et la fiabilité de la technologie de saisie de Wacom pour offrir une fluidité hors pair.

Pour plus d'informations : WACOM - Thomas KAEB
Tél. 06.20.31.20.11
e-mail : thomas.kaeb@wacom.eu

XAGA NETWORK ANNONCE

Le lancement de **XAGAspace V8**, la nouvelle version de son **Atelier de Génie Progiciel (AGP)**. La XAGAspace permet, y compris à des consultants sans connaissance informatique particulière, de créer et faire évoluer les XAGApps, solutions progiciels, standards ou à personnaliser, pour gérer les activités d'une organisation.
Les XAGApps associent les référentiels de données, la gestion des processus et les traitements, et enfin le pilotage opérationnel dont a besoin tout manager. Elles sont créées par l'activation de modules et de fonctionnalités pré assemblés. La XAGAspace et les XAGApps sont disponibles en cloud public ou privé.
Tous les modules et les ateliers bénéficient de nouvelles fonctionnalités en version 8. Une attention particulière a été portée sur les possibilités de paramétrage pour « coller » toujours mieux aux spécificités de chaque organisation.



Les XAGApps bénéficient par construction des évolutions de la XAGAspace.

Patrimoine, Produits, Structures, Effectifs

- Structures (sites, établissements, départements, équipes,...)
- Effectifs et éco systèmes
- Profils et des compétences
- Contacts, prospects, clients
- Sous-traitants (forfaits et régies)
- Plans de charge
- Gestion de patrimoines, d'équipements
- Gestion de produits et catalogues
- Réseaux de partenaires

Gestion des activités

- Propositions commerciales
- Devis, commandes
- Livraisons et expéditions
- Projets pluriannuels
- Maintenance de patrimoines et équipements
- Suivi des activités récurrentes
- Gestion des formations
- Portefeuilles d'activités
- Plannings et plans d'actions

Gestion budgétaire et achats

- Fournisseurs, achats et demandes d'achats, factures
- Budgets des structures et des activités (projets), investissement et fonctionnement, simulations
- Commandes Clients et facturation
- Refacturations des activités

Pour plus d'informations : XAGA NETWORK – Yann XOUAL
Tél. 01 43 97 69 55 – Fax. 01 43 97 69 45
e-mail : yann.xoual@xagagroup.com

VI – LES AUTRES PRODUITS ET SERVICES PRESENTES PAR LES EXPOSANTS

3Li BUSINESS SOLUTIONS – François FAURE
Tél. +33 (0)1 55 93 02 00
e-mail : ffaurre@3li.com – web : http://www.3li.com

Produits et services présentés :

Scoop & News 2013 :

Microsoft Corp reconnait 3Li pour son engagement exceptionnel envers les clients en 2013
3Li a été élu au President's Club 2013 pour la 3ème année.
Cette reconnaissance est le résultat du dévouement de 3Li à la satisfaction des clients en fournissant des solutions d'affaires innovantes.
Le President's Club est composé du groupe de partenaires mondiaux Microsoft Dynamics les plus performants dont l'engagement auprès des clients se reflète dans leur croissance. Ce groupe prestigieux représente le top 5% des meilleurs partenaires Microsoft Dynamics dans le monde entier. L'adhésion est accordée en fonction de la constance et de l'engagement visant à offrir des solutions qui répondent aux besoins des clients.

Cette reconnaissance est venue lors de la conférence Microsoft Worldwide Partner (WPC) 2013, événement partenaire privilégié annuel,qui a eu lieu cette année à Houston, Texas. La WPC offre la plus grande opportunité d'apprendre sur la feuille de route de Microsoft pour l'année à venir, établir des liens, partager les meilleures pratiques, découvrir les dernières innovations en matière de produits et d'apprendre de nouvelles compétences pour mieux servir les clients.

«Chaque année, nous reconnaissons et honorons des partenaires Microsoft Dynamics dans le monde entier pour leur performance exemplaire», a déclaré Rich Wickham,directeur général, Microsoft Dynamics Partner Strategy and Sales. «Les partenaires primés contribuent à tout l'écosystème et aux entreprises clientes aussi bien par leur engagement que par leur savoir-faire exceptionnel. Microsoft est honoré de rendre hommage à 3Li pour ses réalisations de l'année écoulée et pour son dévouement et sa contribution aux applications Microsoft Dynamics ".

3li est partenaire Gold de Microsoft Dynamics NAV depuis 1997, date de l'arrivée de cet ERP en France et reconnu comme le leader dans la distribution de Microsoft Dynamics NAV en France avec plus de 250 clients déployés.

Microsoft France distingue 3Li comme « ISV of the year »,
Microsoft distingue 3Li en 2013 en tant que meilleur partenaire de solution métiers de l'année.
Cette distinction récompense l'effort de verticalisation de 3Li qui propose les solutions Dynamics NAV pour les besoins spécifiques des métiers du Fashion, Retail, SAV, Location, Négoce Céréalier et Menuiserie industrielle.

3li est partenaire Gold de Microsoft Dynamics NAV depuis 1997, date de l'arrivée de cet ERP en France et reconnu comme le leader dans la distribution de Microsoft Dynamics NAV en France avec plus de 250 clients déployés.

Produits présentés certifiés pour Microsoft Dynamics NAV 2013 :
3Li Business Solutions a développé des solutions NAV verticales certifiées pour les métiers du Fashion, Retail, SAV et Location, Négoce Céréalier, Menuiserie Industrielle.
Ces solutions présentées sur le salon ont passé avec succès les certifications nécessaires pour la dernière version de Microsoft Dynamics NAV 2013 durant l'été auprès de Veritest de Lionbridge.
http://microsites.lionbridge.com/veritestcertification/SitePages/microsoft-dynamics.aspx
3li est partenaire Gold de Microsoft Dynamics NAV depuis 1997, date de l'arrivée de cet ERP en France et reconnu comme le leader dans la distribution de Microsoft Dynamics NAV en France avec plus de 250 clients déployés.

ABSYS CYBORG – Mariame LETIFI
Tél. 01 41 09 60 60 /60 48/06 24 65 24 17 - Fax : 01 46 42 21 50
e-mail : mletifi@absyscyborg.com – web : http://www.absyscyborg.com

Produits et services présentés :

Créé en 1987, Absys Cyborg est l'acteur national de référence de la commercialisation et du déploiement des solutions Sage et Microsoft Dynamics. Absys Cyborg compte 350 collaborateurs et intervient chez 3800 clients. La société dispose de 13 représentations en France et en Belgique. Absys Cyborg est filiale à 100% du Groupe Keyrus, et membre du Groupement Partner Power International.

Absys Cyborg est engagé dans une véritable stratégie de verticalisation et s'est spécialisé dans l'intégration d'ERP métier labélisés CfMD (Certified for Microsoft Dynamics) :

- Dynamics KeySuite, l'ERP de gestion d'affaires
- Dynamics Probatch, ERP des industriels du semi-process,
- NaviBat, ERP pour le BTP.

Dynamics KeySuite, l'ERP de gestion d'affaires :
La solution Dynamics KeySuite couvre l'ensemble des besoins des sociétés de services : SSII, sociétés de conseil et d'ingénierie, bureaux d'études, sociétés de marketing et de sondages, spécialistes des services techniques, énergies renouvelables, etc.
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 métiers des fabricants, producteurs et négociants industriels dans les domaines de la chimie, des biotechnologies, de la pharmacie, des cosmétiques, du matériel médical, ou encore de la métallurgie.
Certifié par Microsoft, Dynamics ProBatch 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, cet ERP métier offre 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 ET ASSOCIES – Violaine CRETTE
Tél. 01 53 53 80 57 - Fax. 01 53 53 80 10
e-mail : crette@aca.fr

Produits et services présentés :

La société ACA, créée en 1989, apporte à ses clients sa double compétence d'intégrateur et d'éditeur afin de répondre à l'évolution constante des métiers et de l'environnement économique et règlementaire.

UN METIER D'EDITEUR :

La société ACA est spécialiste des échanges de données :

La solution ISIE spécialiste des échanges financiers : traducteur et interpréteur comptable, également outil de gestion de flux entre applications, solution leader sur son marché dispose de plus de 150 références et est la **référence en matière d'interpréteur comptable sur le marché français.**
La solution 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.
Un nouveau module permet de proposer une réponse à la transformation des données pour le SEPA.
Cette solution permet aux équipes comptables et financière de contrôler, de maîtriser et de valider la cohérence des données échangées par les différentes applications du système d'information.

ACA confirme avec la solution **DataEXchanger sa position de** leader français sur le marché de l'échange (EAI, EDI, ETL, SOA ...) pour les sociétés de toutes tailles **et** s'adresse avant tout aux sociétés qui disposent d'un système d'information hétérogène et de nombreux échanges vers l'extérieur : Prestataires E-Business, logisticiens, acteurs de la distribution et industriels constituent le coeur de cible de nos clients. Pragmatique, opérationnelle, **DataEXchanger** est la solution d'échanges (EAI, EDI, ETL, SOA ...) orientée métier.

La société ACA est spécialiste du secteur de l'Assurance avec la solution 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 toute application de gestion de contrats d'assurance pour assurer la gestion et le paiement des rentes Vie et IARD.

UN METIER D'INTEGRATEUR

ACA est DVA, intégrateur et Centre de Support SAP

La société ACA est 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 des contrats de Tierce Maintenance Applicative.

ACCELYA – MORGAN QUERAN
Tél. 01 47 29 76 00 – Fax ; 01 47 29 87 39
web : www.accelya.fr/micro_clearinvoice

Produits et services présentés :

Spécialisé dans le traitement de données sensibles et de flux dématérialisés depuis plus de 30 ans, fort de plus de 2 000 personnes dans le monde, Accelya est un acteur majeur de la dématérialisation des factures.

Clear' Invoice :
Facturation électronique & Dématérialisation fiscale des factures

-> facturation fournisseurs
-> facturation clients
-> facturation 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, qui permet de traiter l'ensemble des factures fournisseurs, clients ou intragroupe, en s'adaptant aux formats de données requis par les différentes parties.

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.

Parmi ses clients : Autoroutes Paris-Rhin-Rhône (APRR), Avexia Voyages, Avis Budget, Best Western, Carlson Wagonlit Travel, Demos, Depann 2000, Dilicom, Europcar, Fram, Hertz, Kuoni, Les Taxis Bleus, Mondial Assistance, Mutuaide Assistance, Yves Rocher…

Pour les Fournisseurs, émetteurs de factures :
Clear' Invoice Emetteur : 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.)

Le service est proposé avec des solutions de déploiement adaptées aux différents besoins de leurs clients, pour une facturation électronique sous forme de fichiers structurés, ou de fichiers PDF signés électroniquement.

Pour les Acheteurs, récepteurs de factures :
Clear' Invoice Récepteur : 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, pour une dématérialisation des factures en format structuré, ou à l'aide d'un portail web-edi dédié, permettant de créer directement les factures électroniques en un format structuré.

ADDPI (Formulary France) – Annick LEFEBVRE
Tél. 03.20.68.48.00 – Fax. 03.20.68.48.08
e-mail : dominique@formulary-france.com – web : www.formulary-france.fr

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 – GED/GEIDE – Workflow – Indexation des flux documentaries – 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

AD ULTIMA – Emmanuel ROUDIL
web : www.adultima.fr

Produits et services présentés :

Fondée en 2006, Ad Ultima France est implantée à Lille, Paris, Reims et Lyon. Ad Ultima France fait partit du groupe Ad Ultima qui a vu le jour en 2000 en Belgique.
Depuis sa création, l'effectif est en constante augmentation. Le groupe Ad Ultima compte aujourd'hui plus de 185 collaborateurs répartis entre la France et le Benelux.
Le chiffre d'affaires suit une progression continue avec une croissance moyenne de 15% par an.
A ses débuts Ad Ultima a été créée afin de vendre et implémenter le logiciel ERP Axapta de la société danoise Damgaard Data. Ce logiciel permettait d'optimiser un grand nombre de tâches standard et d'accélérer le fonctionnement de nos clients. Axapta a été vendu à Microsoft et le produit a été rebaptisé Microsoft Dynamics AX. Depuis, les fonctionnalités du logiciel n'ont cessé de croître.
Pour plus d'informations : http://www.adultima.fr

L'ERP préconfigurée : Ready-2-Benefit
Ready-2-Benefit est la version préconfigurée par Ad Ultima de Microsoft Dynamics AX. Cet ERP préconfiguré se distingue à plusieurs niveaux des installations classiques d'ERP, notamment par ses processus prédéfinis et entièrement documentés. L'objectif d'Ad Ultima est d'automatiser plus rapidement les sociétés de production et de gestion à l'affaire. S'appuyant sur un solide savoir-faire acquis dans les secteurs qu'il adresse, Ad Ultima implémente lui-même ses solutions.
Ready-2-Benefit ne réduit en rien la mise en place de tous les processus d'entreprise possibles dans Dynamics AX, car le client dispose bien d'une version complète du produit dans laquelle des données opérationnelles ont été introduites. Après vérification de l'adéquation de la solution avec les besoins de l'entreprise, et ce dès la phase d'avant-vente, l'implémentation standard peut commencer. Ainsi après quelques jours de formation uniquement, le client peut lui-même dérouler tous les flux préconfigurés de bout en bout. Les spécificités éventuelles de l'entreprise peuvent à tout moment être ajoutées en cours de déploiement.
Ad Ultima s'appuie sur une méthodologie éprouvée pour déployer son préconfiguré, à savoir :

- Une implémentation courte prévoyant une charge minimale pour vos collaborateurs
- Des processus rapidement opérationnels
- Un budget réduit et un meilleur retour sur investissement
- Un risque d'implémentation réduit
- Une formation plus rapide

Suite à une première version du Préconfiguré « dédié » à la gestion de production, Ad Ultima propose une seconde version ajoutant la gestion à l'affaire pour les entreprises qui travaillent en mode projet.

AG2L DEVELOPPEMENT – Carine BELKADI
Tél. 02.97.37.64.20
e-mail : c.belkadi@ag2l.fr

Produits et services présentés :

INDUSTRIA.net, dernier né des solutions AG2L, sera présenté sur le salon : une solution logicielle développée dans les dernières technologies dotnet de Microsoft.

La couverture fonctionnelle d'INDUSTRIA.net comprend :
Gestion commerciale (fichier clients multi-adresse, devis,commandes, factures, contrats, multi-devises, tarifs clients)
Gestion des achats et des approvisionnements (fichier fournisseur multi-adresse, demandes de prix, commandes, facturation, multi-devises, tarifs fournisseurs par paliers et mutli-unités)
Gestion des stocks (multi-sites, ficher article complet multi-langue et muti-unité, gestion par emplacement, traçabilité des lots, historiques des stocks et transactions)
Gestion de production (OF, CBN, PDP, planification, gestion à l'affaire)
Gestion SAV et chantier (contrats, interventions, saisies des rapports)
Gestion de la Qualité (traçabilité, suivi des non-qualités, des non-conformités)
Tableaux de bord (indicateurs temps réel personnalisables)
GED (Gestion documentaire permettant le rattachement à la gestion et aux référentiels de documents tous formats)
CRM (suivi de la relation client)

INDUSTRIA.net est compatible avec des systèmes de lecture de différents formats, et interfaçable facilement avec des logiciels de couverture complémentaire.

ALTICAP – Hubert NOLAIS
Tél: 0 800 520 720 - Fax : 02 31 29 17 40
e-mail : hubert.nolais@alticap.com

Produits et services présentés :

Distribution et prestations de services (Audit - Déploiement – Formation – Accompagnement au changement) relatives à l'installation des offres cloud pour PME de SAP sur l'Ouest de la France :

Le concept de cloud :
Le Cloud Computing révolutionne votre façon d'acquérir et d'utiliser des ressources informatiques. Que vous envisagiez une nouvelle mise en œuvre ou une extension de vos investissements sur site existants, les solutions cloud de SAP vous offrent la flexibilité dont vous avez besoin pour innover tout en vous permettant de ne payer que pour ce dont vous avez réellement besoin. Par ailleurs, nos solutions sont conçues pour un déploiement rapide, de manière à vous permettre de vous adapter à l'évolution de vos besoins et d'optimiser la gestion de votre entreprise.

- Des investissements minimes en amont et des charges d'exploitation plus flexibles.
- Des coûts d'infrastructure et de personnel réduits, et des mises à niveau facilitées.
- Les solutions cloud suivent la croissance de vos activités et vous accompagnent en s'adaptant rapidement à vos besoins.

L' ERP : SAP Business ByDesign renforce votre rentabilité, votre efficacité et votre compétitivité
Vous souhaitez gérer votre entreprise avec une solution cloud ? Découvrez SAP Business ByDesign, une suite de logiciels complète et intégrée conçue pour les PME et les filiales de grandes organisations, qui vous permet de gérer l'ensemble de vos activités (comptabilité, RH, ventes, approvisionnement, service client et chaîne logistique).

- Bénéficiez d'une efficacité accrue sur l'ensemble de votre entreprise à l'aide de processus complets.
- Bénéficiez à tout instant d'une bonne visibilité grâce à des analyses et des rapports intégrés.
- Accédez à distance à des fonctionnalités de gestion et d'analyse via de nombreux périphériques mobiles.
- Faites confiance à des centres de données extrêmement sécurisés gérés, surveillés et maintenus par nos experts SAP.

La CRM : SAP Cloud For Sales
Optimiser les ventes, trouver rapidement les bonnes informations client et collaborer efficacement avec les membres de son réseau professionnel : telles sont les clés de la réussite. Adapté aux méthodes de vente actuelles, SAP Cloud For Sales vous apporte tout ce dont vous avez besoin pour travailler plus intelligemment, mieux vendre et gagner plus.

La Gestion des déplacements professionnels : SAP Cloud For Travel
Avec SAP Cloud for Travel, vous pouvez gérer vos déplacements professionnels, de la planification jusqu'au remboursement des frais. Conçue pour s'adapter à vos déplacements, notre solution à la demande vous permet une organisation et une gestion des dépenses plus efficaces ainsi qu'un remboursement plus rapide - le tout de façon conforme à la stratégie de votre entreprise et en favorisant l'atteinte de vos objectifs.

- Maîtrise de vos déplacements professionnels, de l'approbation en amont et la réservation en ligne à la collecte des reçus et au remboursement des frais.
- Une aide en temps réel pour rester conforme à la stratégie de votre entreprise en termes de déplacements professionnels. Vous bénéficiez aussi de conseils de planification et de soumission des dépenses.
- Saisie et soumission des reçus et des rapports de dépenses à tout moment et en tout lieu pour une approbation et un remboursement accélérés.
- Une vue d'ensemble sur les normes, les stratégies de réservation, les fournisseurs privilégiés et les limites de frais en vigueur dans votre entreprise.
- Une gestion simple de vos déplacements et de vos frais : SAP Cloud for Travel facilite votre organisation pour que vous puissiez vous consacrer pleinement à la réalisation de vos objectifs.

ARCSYS SOFTWARE – Gaël BERTIN
Tél. 04 72 54 54 29
web : http://www.arcsys-software.com

Produits et services présentés :

L'activité d'Arcsys Software est exclusivement dédiée à l'archivage et à la dématérialisation. **Les solutions proposées répondent principalement à des problématiques métiers, à la conservation à très long terme, à l'archivage, à valeur probante,à la conservation du patrimoine informationnel de l'entreprise et coffre fort numérique.**

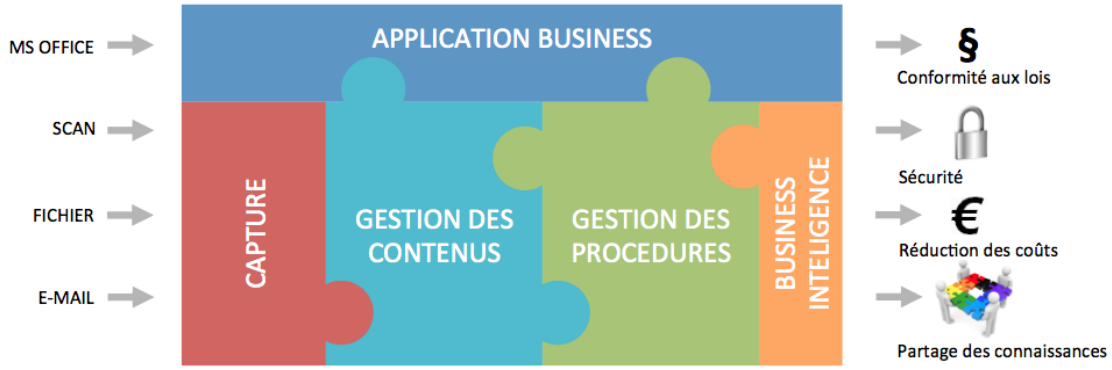
No**s principales références appartiennent aux secteurs :** Banque-assurance, Énergie, Collectivités territoriales & Administration, Télécommunications et Aéronautique-Défense.

Arcsys Software offre des solutions complètes à ses clients incluant, outre le logiciel d'archivage de contenus Arcsys, des prestations de conseil, l'intégration au système d'information et aux applications clientes. Arcsys Software est une filiale du groupe Infotel, SSII française qui réalise un chiffre d'affaires de 135 millions d'euros en 2012.

ATS CONSEIL – Luc HA
Tél. 01 41 79 37 44
e-mail : uc.ha@atsconseil.fr - web : www.ats-conseil.fr

Produits et services présentés :

Peu importe la source de l'information, son support et son type, toutes les entreprises ont aujourd'hui un défi majeur de gérer toutes ces informations de manière rapide, facile, efficace. La gamme de solution ELO permet de gérer les documents & leur flux de travail, d'en effectuer les recherches rapides, d'en assurer la traçabilité et le suivi ; bref, de répondre aux besoins métiers en terme de gestion documentaire et d'archivage.



Fonctionnalités clés

- Workflow, BPM
- Intégration MS OFFICE
- Gestion de documents
- Gestion de version documentaire
- Recherche rapide, multicritères et contextuelle
- OCR, indexation automatique
- Intégration possible avec Active Directory
- Traçabilité et statistique des actions
- Accès Multi-clients
- Archivage à instance unique
- Technologie standard

Avantages commerciaux

- Accès rapide et sécurisé à l'information
- Amélioration de la qualité des processus grâce à l'automatisation
- Traitement des documents et du workflow
- Conforme aux réglementations et normes locales (record management)
- Intégration dans les processus des documents et informations pertinentes
- Aperçu complet des processus grâce à la Business Intelligence

AUTOTASK – Caroline EUZET
Tél. 44 (0) 203 006 3147 x1392
e-mail : ceuzet@Autotask.com

Produits et services présentés :

Autotask, Solution automatisée et intégrée permet de gérer tickets d'intervention et projets clients, de les relier aux contrats de maintenance et d'ainsi juger de leur rentabilité plus aisément.
Elle accompagne également les prestataires de service dans la gestion des offres de services managés

La plateforme Autotask, apporte des réponses pratiques aux questions cruciales que les **entreprises de services** de toute taille se posent au quotidien : Comment gérer toutes les requêtes clients, les alertes de supervision, toute la variété de contrats offerts et leur facturation ? Comment assurer une transparence sur la prise en charge des requêtes et interventions ? Comment évaluer la performance de l'équipe technique et le respect des SLAs ? Comment obtenir un retour objectif sur la satisfaction des clients sans rajouter un travail supplémentaire ?

Avantages compétitifs:
- Accès à l'ensemble de vos données via une seule et unique solution
- Meilleure visibilité sur la gestion des tâches quotidiennes et des tableaux de bord
- Intégration simple et efficace de vos outils de supervision et de prise en main à distance
- Automatisation et optimisation de la gestion des tickets, projets, contrats et ressources techniques
- Meilleure capture du temps presté (+ 25%)
- Réduction du temps de facturation (- 85%)
- Pérenniser la qualité de vos services (études satisfaction client, portail client, campagne marketing)

AVANADE – Contact Presse Carine CURRIT/Nathalie AYACHE
Tél. 01 56 69 75 96/75 05
e-mail : carine.currit@edelman.com/nathalie.ayache@edelman.com –
web : : http://www.avanade.com/fr/

Produits et services présentés :

Avanade est le premier intégrateur mondial des technologies Microsoft en entreprise. Avanade réalise des projets et opère dans les domaines de l'Application d'entreprise, de l'Infrastructure, de la Gestion de la Relation Client (CRM), des Progiciels de Gestion Intégrés (ERP), de la Gestion des données et du Décisionnel (BI), des Solutions Collaboratives et des plates-formes Numériques. 18 000 professionnels dans plus de 20 pays contribuent à l'amélioration de la performance, de la productivité et des ventes des grandes sociétés de tous secteurs d'activité.

L'offre ERP d'Avanade : une approche sectorielle fondée sur la continuité et l'amélioration

L'offre ERP d'Avanade est basée sur la plateforme Microsoft Dynamics AX, une solution clé en main qui s'adapte facilement à plusieurs secteurs d'activité, de la vente au détail aux sociétés de services et les activités de gestion d'affaires, en passant par la distribution de gros, l'énergie, la construction, la santé et l'industrie. Les systèmes ERP d'Avanade permettent aux entreprises de disposer rapidement d'un nombre illimité d'opportunités pour accroitre et gérer plus efficacement leur business et leur offre l'agilité nécessaire pour mieux collaborer avec leurs partenaires, leurs clients et leurs employés.

Les projets ERP d'Avanade sont déployés et suivis sur le long terme par un réseau international de consultants garantissant ainsi aux entreprises une continuité opérationnelle et une amélioration perpétuelle de leur ERP. Les entreprises peuvent ainsi faire évoluer la solution en fonction de leurs activités, de leur croissance et de leurs décisions stratégiques.

AVANADE ET TVH CONSULTING DESORMAIS PARTENAIRES POUR PROPOSER UNE OFFRE A FORTE VALEUR AJOUTEE AUX ACTEURS DE LA DISTRIBUTION MULTICANAL

Avanade distribue la solution ADAX de TVH Consulting sur les cinq continents.

Avanade, premier intégrateur mondial des technologies Microsoft en entreprise et TVH Consulting, expert en solutions ERP destinées à la distribution multicanal, ont annoncé la signature d'un accord de distribution mondial. Le contrat, signé début 2013, porte sur la distribution et l'intégration de la solution ADAX de TVH Consulting dans l'offre Dynamics AX d'Avanade pour le commerce de gros et la distribution. Ce partenariat tire parti de la connaissance approfondie d'Avanade sur les technologies Microsoft Dynamics AX, de sa présence internationale et de l'expertise de TVH Consulting en matière de distribution multicanal. Le partenariat va permette aux deux entreprises de mieux servir les grossistes, détaillants et distributeurs du secteur de la fabrication au niveau mondial tout en maintenant un niveau d'expertise et de savoir-faire régional. Avanade devient le partenaire international le plus important dans l'implémentation d'ADAX.

ADAX (Advanced Distribution for Microsoft Dynamics AX) est une solution verticale basée sur la technologie Microsoft Dynamics AX, spécialement conçue pour couvrir les besoins des entreprises de l'agroalimentaire, de la chimie-pharma-cosmétologie et de la distribution spécialisée (points de vente, vente à distance, etc…). ADAX propose plus de 100 ajouts fonctionnels à cinq grands domaines de Microsoft Dynamics AX : Ventes & Marketing, Approvisionnements, Prévisions et Planifications, Gestion des Entrepôts et des Stocks, et Gestion du Transport. ADAX fait désormais partie de l'offre ERP d'Avanade dédiée aux professionnels qui souhaitent optimiser leurs opérations corporate, de back-office et de la chaîne d'approvisionnement afin d'accroître leur compétitivité.

« L'un de nos objectifs principaux est d'aider nos clients à anticiper les nouveaux besoins et défis de leurs marchés, » explique François Matte, Senior Vice-Président ERP Monde chez Avanade. « Cet accord permettra à Avanade d'offrir une couverture fonctionnelle très étendue à nos clients dans la distribution multicanal, partout dans le monde. »

Aujourd'hui, les grossistes et détaillants doivent faire face à une pression importante sur les marges, à une concurrence accrue et à une complexification de la chaîne d'approvisionnement, ainsi qu'à une exigence croissante des clients en matière de prix, de délais de livraison, de conditionnement et de personnalisation. Ces nouvelles contraintes poussent les grossistes et détaillants à internaliser leur distribution. En intégrant le module ADAX à son offre ERP, Avanade permet désormais à ses clients d'accéder à une offre ERP intégrée et complète couvrant l'intégralité des besoins des grandes entreprises dont ceux liés à la complexification de la chaîne d'approvisionnement.

« Nous sommes persuadés que la capacité de notre solution ADAX à couvrir tous les besoins des acteurs de la distribution multicanal, associée à l'expertise, la connaissance métier et la couverture internationale d'Avanade, va nous permettre de répondre au mieux aux attentes de nos clients et d'accroître notre présence mondiale», explique Guy Tubiana, PDG de TVH Consulting.

B2O - Bruno TEXIER
Tél. 06 79 61 85 99
e-mail : info@b2o.eu – web : www.b2o.eu

Produits et services présentés :

L'ERP mobile dont rêvaient les directions !
B2O est un éditeur spécialisé dans les progiciels de gestion de projets, d'affaire, CRM, de planning partagé et de RH's accessibles en mode SaaS dans un cloud privé sécurisé tel un site bancaire (https://).

Les progiciels de B2O permettent à tous les nomades de bénéficier en temps réel d'où qu'ils soient de leurs données commerciales, de projet, d'affaire & de gestion des ressources humaines en toute sérénité depuis un Smartphone ou une tablette avec comme objectifs :

- Piloter son activité commerciale d'où que vous soyez,
- Maîtriser la rentabilité des affaires au fil de l'état d'avancement,
- Améliorer le management des RH's de façon souple, conviviale..

L'offre B2O est une suite modulaire de 18 logiciels couvrant 3 grands types de flux et qui peuvent être souscrits séparément:
- Pack RH's appelé OPTIM@RH avec sa gestion d'absences, des heures à récupérer, des notes de frais, des fiches de fonctions, des feuilles d'heures ...
- Pack Investissement pour gérer les ressources partagées, les dépenses, les demandes d'achat ... Jusqu'à la possibilité d'intégrer les comptes exploitation pour disposer en temps réel de sa marge brute.
- Pack Business avec sa CRM, son décisionnel d'intégré, sa gestion de projet, d'affaire avec une facturation native et un solution de contrat de maintenance, hotline
Le tout s'interfaçant avec des solutions tierces d'ERP industriel, de compta et de paie.
La dernière version intègre des fonctionnalités pour être encore plus focalisé sur la notion de gestion à distance, de bureau mobile, d'amélioration de la productivité et de convivialité d'usage.

- Synchroniser automatiquement l'Agenda , le planning partagé de façon bidirectionnel incluant ses actions, tâches et RDV du progiciel avec Outlook ou un autre client de messagerie c'est possible !
- Effectuer le suivi de vos projets, contrôler la rentabilité en temps réel et générer vos factures depuis votre smartphone, tablette de façon ultra conviviale c'est en production !
- Géolocaliser les rdv's, déplacements par commercial, technicien, semaine ou pas zone pour mieux planifier de nouvelles interventions c'est efficace !
- Disposer en mode Offline d'une interface pour rester en connexion avec sa CRM et bénéficier des éléments statistiques. C'est d'actualité !

BONITASOFT – Bertrand BABET
Tél.09 54 71 95 36/07 60 47 75 99
e-mail : bertrand.barbet@bonitasoft.com – web : 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 2.000.000 de téléchargements, 600 clients et une communauté de plus de 60.000 membres, Bonitasoft est le fournisseur BPM qui connaît la plus forte croissance.

Découverte et démonstrations de Bonita BPM 6 et rencontre avec les experts BPM Bonitasoft.

CADEXPERT – François LUMEAU
Tél. 01 41 44 82 46/06 19 43 28 85
e-mail : francois.lumeau@cadexpert.fr

Produits et services présentés :

1 - Les Solutions Pré-packagées
Cadexpert intervient depuis 15 ans dans la mise en place de l'ERP SAP dans les secteurs d'activité industriels de l'agro-alimentaire, de la chimie, de la pharmacie, de la construction mécanique, ... Cadexpert a capitalisé ces expériences dans des solutions pré-packagées, permettant de mettre en place SAP de manière plus rapide, plus sure et plus économique. Ces solutions, beaucoup plus simples à mettre en œuvre, couvrent tous les domaines de gestion de l'entreprise (Comptabilité, Contrôle de gestion, Vente, Logistique et Distribution, Production, Stocks et Achats) en apportant les meilleures pratiques sur ces fonctions et en prenant en compte les particularités de chaque secteur.
A - A titre d'exemple, Cadexpert a développé **Cadexpress Agro-alimentaire**, la solution pré-packagée pour l'agro-alimentaire, qui prend en compte les spécificités métier de ce secteur :
§ Prise en compte des particularités de la grande distribution, tarification, coopérations commerciales, marges arrières, EDI, hiérarchies clients,
§ Traçabilité et sécurité alimentaire, gestion par lots, péremption, contrat date,
§ Gestion des transports, et des frais de transport,
§ Contrôle de gestion, calcul des coûts de revient, tableaux de bord et indicateurs, …
B - Cadexpert a également développé **Cadexpress Life Sciences** qui couvre les fonctions suivantes (liste non exhaustive) :
§ Prise en compte des contraintes liées à la conformité pharmaceutique
§ Gestion de la traçabilité ascendante et descendante avec des fonctions de rappels de lots
§ La gestion du dossier de lot électronique
§ La gestion des contrôles qualité intégrés aux process supply chain et la mise en œuvre des fonctions d'un LIMS…

2 - La gestion des documents = dématérialisation et archivage
A - Dématérialisation des flux et des documents dans un environnement SAP
§ Au-delà de la réduction des coûts liés aux frais administratifs, aux ressources humaines et à l'affranchissement des envois, la dématérialisation doit avant tout être considérée comme un moyen de fluidifier les processus et de réduire les retards provoqués par les traitements manuels. Historiquement cantonnée à la première étape d'acquisition (la numérisation), la dématérialisation couvre aujourd'hui de nombreux domaines qui contribuent à créer une réelle valeur ajoutée pour l'entreprise. En effet, la dématérialisation permet de valoriser son patrimoine documentaire, de le rendre plus accessible, de proposer de nouveaux services ou encore d'améliorer ses processus organisationnels. Nous présenterons donc la nécessité d'aborder les politiques de dématérialisation de manière globale afin de créer une forte valeur ajoutée et ne pas se contenter de dématérialiser des documents qui seront ensuite archivés de façon statique.
B - L'archivage de données et de documents associés dans un environnement SAP
§ L'objectif est de présenter notre méthodologie, notre démarche et le dispositif technico-fonctionnel à mettre en œuvre pour l'archivage des données et des documents en environnement SAP. Les différentes composantes du projet qu'il conviendra également d'intégrer dans l'étude préalable pour ne pas occulter l'impact de l'archivage standard sous SAP sur les éventuels développements spécifiques, et sur les applicatifs connexes (BW, APO, …). La mise en œuvre des processus standards d'archivage SAP permet pour les environnements de production un réel gain durable d'espace, de puissance et de performance. L'archivage permet aussi de sécuriser dans un serveur d'archive dédié le patrimoine informationnel de l'entreprise et satisfaire les besoins légaux et métier de conservation de données et de documents.

CEGID – Pascal DU PELOUX/Laura ZENETTI
Tél. : 0811 884 888/04 26 29 55 46
e-mail : LZANETTI@cegid.fr – web : www.cegid.fr

Produits et services présentés :

Yourcegid Y2, la nouvelle génération de l'offre Yourcegid.
Baptisée Y2 – pour Yourcegid 2, elle constitue le cœur de l'offre de gestion de Cegid, désormais totalement modulaire et toujours adaptée à toutes les applications métiers, y compris les plus critiques. **Yourcegid Y2** est conçue pour répondre aux besoins de gestion toujours plus performant des entreprises en matière de comptabilité, de paie, de gestion des Ressources Humaines, de gestion des achats, stocks, ventes, de gestion d'affaires ou encore de reporting et de pilotage de l'entreprise. Avec **Yourcegid Y2**, les clients et prospects Cegid disposent d'outils de travail interconnectés, à la fois communicants et autonomes, pour une gestion quotidienne agile, en totale adéquation avec leurs spécificités métiers. **Yourcegid Y2** embarque également une BI complète, simple et intuitive, orientée métiers, qui s'intègre au cœur de la stratégie MOBICLO portée par Cegid, proposant une convergence incontournable de la Mobilité, de la Business Intelligence et du Cloud.
Yourcegid Y2 est également synonyme d'OUVERTURE, avec un socle technologique de premier plan, orienté services, qui ouvre la voie à la connectivité en continu grâce à un déploiement réalisé à partir de la plateforme .net de Microsoft.
Priorité également au CONFORT D'UTILISATION avec une nouvelle interface graphique : cette nouvelle génération est conçue pour faciliter l'usage quotidien des outils de gestion Cegid, en assurant, via une nouvelle interface graphique, une navigation conviviale, totalement intuitive, dans un nouvel environnement aéré et dynamique, pour un grand confort d'utilisation.

Yourcegid RH Pack On Demand, le SaaS indispensable pour la gestion Paie et RH des PME.
Yourcegid RH Pack On Demand a été conçu dans le but de réduire les tâches administratives, simplifier, sécuriser et fluidifier les traitements pour répondre aux exigences des PME qui restent peu équipées en matière de paie et d'administration des ressources humaines en mode SaaS, faute d'offres dédiées de la part des grands acteurs du marché. **Yourcegid RH Pack On Demand** répond aux besoins de fonctionnalités de gestion souples et néanmoins très sécurisées de leurs dirigeants ou responsables RH et leur garantit une gestion autonome et packagée de la paie et de la gestion administrative du personnel, un tarif compétitif et un déploiement rapide, des données sécurisées et accessibles 24h/24 (hébergement des données en France), ainsi que des mises à jour régulières des règles de gestion et des obligations légales. **Yourcegid Ressources Humaines Pack On Demand** met à disposition l'ensemble des outils indispensables pour prendre les bonnes décisions et prend en compte les nouvelles pratiques métiers au sein des PME, à la croisée de la mobilité, de la BI et du cloud (MoBIClo) : situations de mobilité, pilotage de l'entreprise à distance, dématérialisation des bulletins... Les modules Pilotage social et Bilan social en sont un excellent exemple car ils permettent de disposer des divers indicateurs RH sous forme de tableaux de bord ou de graphiques. Très rapides à mettre en œuvre et particulièrement intuitifs, ces modules apportent aux fonctions RH et aux décideurs un aperçu concret du capital humain de leur entreprise et de leur activité. Avec **Yourcegid RH Pack On Demand**, les PME disposent désormais d'un choix supplémentaire pour gérer leur paie de manière souple et sécurisée.

Yourcegid Manufacturing & Yourcegid Trade Intelligence, le Plug & Play pour une prise de décision éclairée.
Yourcegid Manufacturing Intelligence s'appuie sur la connaissance métier et marché des experts Cegid qui ont sélectionné pour chaque métier les indicateurs phares proposés dans des tableaux de pilotage très visuels. **Yourcegid Trade Intelligence** propose plus de 50 vignettes pour piloter l'activité commerciale, répartis en 5 axes : Vision globale des ventes (Dashboard d'accueil), Synthèse client, Synthèse activité commerciale, Analyse et Tendance. Désormais, la mesure et l'évolution des plans d'action mis en œuvre devient possible, le tout sur la base d'analyses fiables.
Intégrant à 100 % le MoBICLO, concept innovant de Cegid, **Yourcegid Manufacturing & Yourcegid Trade Intelligence** permettent de consulter depuis PC, Mac ou tablette les indicateurs d'activité à tout moment, en toute simplicité ! **Yourcegid Manufactuting Intelligence** est une solution de pilotage à la portée de tous pour redécouvrir le business et **Yourcegid Trade Intelligence** analyse les ventes d'un œil neuf et le pilotage de l'activité devient possible.

CERTINOMIS - François CHASSERY
Tél. 01.56.29.72.62- Fax. 01.56.29.72.69
e-mail : francois.chassery@certinomis.fr

Produits et services présentés :

Les services proposés par Certinomis s'organisent en six gammes :

§ **L'identité personnelle :** un produit avec des certificats qualifiés au niveau 2 étoiles du RGS pour garantir l'identité d'une personne physique agissant en son nom propre.

§ **L'identité professionnelle :** plusieurs produits, à base de certificats qualifiés au niveau 1 étoile ou 2 étoiles du RGS, pour garantir à la fois l'identité d'une personne physique et d'une personne morale et le lien existant entre elles, et couvrant tous les usages possibles des certificats personnels.

§ **Certificats Serveur :** un ensemble de certificats différenciés par leur usage, leur niveau de qualification ou leur durée pour garantir qu'une application informatique est mise en œuvre sous la responsabilité d'une organisation identifiée dans le certificat.

§ **Corporate services d'externalisation de PKI :** un ensemble de solutions pour permettre à une organisation d'émettre ses propres certificats dans les meilleures conditions techniques sans investissement ni délai de mis en place, avec une facturation adaptée à la volumétrie du client.

§ **Horodatage & Cachet Électronique de La Poste :** deux services complémentaires pour créer et vérifier des enveloppes de preuves ou pour obtenir des jetons d'horodatage garantissant le lien entre une donnée et une date et une heure, en conformité avec les textes règlementaires (RGS et Décret sur l'Horodatage des Correspondances Électroniques).

§ **La Confiance en Pratique :** une gamme de services pour utiliser son identité électronique.

CLICK AND TRUST - Safa RAKEA
Tél. 01 40 04 42 42 – Fax. 01 40 04 95 22

Produits et services présentés :

Vialink : Prestataire de services de confiance et expert de la signature électronique, Vialink garantit l'intégrité de vos données et échanges numériques.
SSII aux méthodes agiles, nous construisons pour vous des solutions sur mesure, faciles à déployer et conformes à votre environnement réglementaire.
Acteur reconnu dans le domaine de la confiance numérique, nous travaillons avec de grands groupes bancaires, des compagnies d'assurances et les acteurs majeurs de tous les secteurs d'activités (BTP, industries, environnement, santé…)

Nos produits :

- Solutions sur-mesure : signature électronique / PKI-certificat électronique / Archivage – horodatage / plateformes de dématérialisation
- Plateformes dédiées en mode SaaS :
  - e-cautions : plateforme « multi-émetteurs » de dématérialisation et d'émissions de cautions de marché
  - sage e-caution : plateforme multi-émetteurs de demandes et d'émissions de cautions en ligne depuis Sage 100 Multi-devis
  - e-chantiers : plateforme de dématérialisation de la gestion des comptes de chantier
  - ipab : portail de services de confiance en ligne axés autour du paiement mobile SEPA, de l'archivage à valeur probatoire, et de la signature électronique

Click and Trust : Autorité de certification référencée par l'Etat (DGME/DIMAP) depuis 2001.
Une des 1ères autorités de certification qualifiées RGS.
Click & Trust assure la délivrance de certificats numériques aux professionnels, entreprises et collectivités locales.
Click & Trust développe des partenariats avec de grands groupes bancaires et les acteurs majeurs de tous les secteurs d'activités (BTP, industries, environnement, santé…)

Le certificat des téléprocédures sociales et fiscales

Adminéo est un certificat numérique logiciel de classe 3 référencé **Pris V1 et RGS *.**
Il se télécharge et s'installe directement sur le disque dur de votre ordinateur. Il permet uniquement de réaliser, via Internet, les télé-déclarations et/ou télépaiements de vos cotisations fiscales et sociales

Le certificat multi-usages pour un niveau de sécurité optimale

Mercantéo est le certificat référencé **Pris V1 et RGS **** utilisable sur l'ensemble des téléprocédures de l'Etat et donnant une valeur probante à vos échanges.
Pour assurer un niveau de sécurité maximal, Mercantéo est uniquement délivré sur support cryptographique (clé USB ou Token).

COMARCH - Julien DUVAL
Tél. 03.62.53.49.09/06 68 74 01 06 – Fax. 09.55.24.46.94
web : www.comarch.fr

Produits et services présentés :

Comarch ERP : La solution Comarch ERP est développée à partir des dernières technologies et des méthodes de gestion les plus récentes, pour des performances optimales. Son interface intuitive et ergonomique constitue une réelle plus-value dans l'utilisation quotidienne du logiciel. Comarch ERP dispose d'une architecture ouverte, offrant une grande flexibilité et souplesse dans l'exploitation de la solution. Enfin les solutions mobiles permettent un accès 24/7 aux fonctionnalités de l'ERP. La solution est mise à jour chaque année, la version 5.6 sera disponible en Octobre 2014. La solution Comarch ERP s'adresse principalement aux PME. Des sociétés comme Auchan, Zalando, Victorinox, Printemp ou encore Bud Racing utilisent le logiciel de gestion de Comarch.

Comarch BI : Comarch Business Intelligence est un outil décisionnel permettant d'analyser et de mesurer la performance des entreprises grâce aux tableaux de bord, aux rapports et à la budgétisation. Comarch BI fournit des informations clés en temps réel, et permet d'effectuer des analyses prédictives. La solution prend en charge, de manière efficiente, la génération et la gestion de l'entrepôt de données (ETL). Comarch BI permet à ses utilisateurs d'extraire et d'exploiter des informations à partir de toutes les nouvelles sources de données (Big Data). Fort de ses 30 années d'expérience dans le domaine IT, notamment dans l'informatique décisionnelle, Comarch accompagne les entreprises dans leurs différents projets BI avec un niveau d'expertise optimal, en conseil, formation et support. La solution Comarch BI s'adresse principalement aux MGE. Des sociétés comme BP, Cersanit ou encore Skagen utilisent la solution décisionnelle de Comarch.

COMMON USERS – Paul BETHENOD
Tél. 06 68 56 35 98
web : : http://rse.common-users.fr/

Produits et services présentés :

COMMON USERS FRANCE c'est
La communauté d'utilisateurs du monde « i » la plus importante au monde
Le fournisseur, pour ses adhérents : d'informations, de formations, d'échanges et de «networking»
Un lien entre tous les acteurs du monde « i » : utilisateurs, partenaires et … IBM …
Ambition de Common : ETRE RECONNUE COMME UNE REFERENCE, UN CHEF DE FILE POUR NOTRE « COMMUNAUTE »

Une vision stratégique simple
Favoriser et maintenir notre leadership dans l'industrie de l'informatique de gestion
Sensibiliser les partenaires, les fournisseurs et IBM sur les problématiques métiers
Faciliter et encourager le « networking » pour construire une communauté solide et répondre à des pr oblématiques communes

La mission de COMMON :
Servir ses membres
Etre le porte parole des entreprises et des personnes intéressés par le monde « i »
Etre une source d'informations intrinsèque, source de croissances et de succès
Les objectifs stratégiques de Common
Etre un canal efficace et pertinent qui favorise le partage d'informations au moment opportun avec des moyens multiples
Etre le catalyseur le plus efficace pour transformer nos pré- requis technologiques en solutions
Les objectifs stratégiques de Common

Pourquoi rejoindre COMMON ?
Pour avoir un accès et des contacts directs avec d'autres utilisateurs « i », des développeurs, des édit eurs et autres fournisseurs de solutions
Pour obtenir et partager des connaissances techniques et des « best practices » autour de la plateforme power et du « i »
Pour faire entendre sa voix, via celle de la communauté pour influer sur les directions produits et solutions.
La participation à des congrès à des themes type : PRA, sécurité, new version et sujet votre choix.

FAQ: Frequently Asked Questions
Rencontres techniques à propos des solutions du monde « i » et power
Avantages sur les solutions proposés par des partenaires adhérents Common France
Forum technique pour échanger, participer, trouver et donner des solutions
Une communauté Européenne , Mondiale, avec des préoccupations et objectifs communs

COMPUWARE – Danny RAGOWAN
Tél. + 31(20) 3118800/8801
e-mail : danny.ragowan@compuware.com

Produits et services présentés :

Uniface
The most productive, reliable and scalable development tool in the industry: Uniface provides a model-driven environment for the rapid development of enterprise mission-critical applications. With continuous support for new technologies such as mobile, web and Cloud, Uniface is the development tool of choice for organizations that want to develop at a high level of abstraction and realize productivity unrivaled in the industry. Uniface is platform independent allowing applications to work on the most widely used hardware platforms and operating environments, and allowing developers to make better use of legacy resources by renewing and integrating their most mission-critical applications for the web, Cloud and mobile.

Uniface customers include some of the biggest companies in the world, supporting thousands of applications and millions of users. Its applications range from a real time ERP system for a leading manufacturer of robotics, to point-of-sale retail applications for numerous well-known retailers and everything in between. Uniface applications all have one thing in common: They are all mission-critical applications that are core to business success around the world.

Uniface is one of several products owned by Compuware, a US based software and services company, headquartered in Detroit, Michigan that has been in the IT business for over 40 years. With a global presence of 78 offices supporting all software solutions and professional services, Compuware employs more than 4,000 people. Ranked #48 of the top 100 Global Software leaders, its annual revenues are near $1 billion annually. It has a portfolio of software products, all managed as separate Business Units.

In summary:

Applications built in Uniface are:

- Built using proven technology and Uniface has a history of providing support for new technologies
- Supported, through a global support network, to ensure successful deployment and ongoing success in production
- Backed-up by an international software provider with more than 40 years of experience in IT
- For more information and customer case studies go to www.uniface.com.

CREDITSAFE – Christian GUIBERT
Tél. +33 (0)3 20 25 85 89 – Fax. +33 (0)3 20 25 85 99
e-mail : christian.guibert@creditsafe.fr

Produits et services présentés :

Creditsafe fournit à ses clients les informations commerciales et financières nécessaires à la prise de décision.

Les rapports décrivent la solvabilité des entreprises et délivrent des données structurelles, financières, commerciales et juridiques (effectif, dirigeants, bilans, bilans consolidés, chiffre d'affaires, capitaux propres, procédures collectives, annonces officielles BODACC / JAL…). Ces éléments traduisent la performance et la pérennité de l'entreprise ciblée.

Creditsafe a développé **un système de notation parmi les plus complets et les plus performants.**

La note calculée sur base d'éléments financiers, structurels empiriques et comportementaux permet d'évaluer la santé financière et le risque de défaillance potentiel de chaque entreprise.

Les produits et services Creditsafe permettent aux entreprises de prévenir le risque client et accompagnent les prises de décisions, le choix des partenaires et la connaissance du marché.

Outre la diffusion d'informations commerciales et financières, Creditsafe propose des **solutions de prospection en ligne et de nettoyage de base de données** afin d'accompagner le développement de ses clients.

· **Information d'entreprise :** Les rapports d'informations commerciales et financières sont une source précieuse qui aide à effectuer une analyse critique des activités, de la rentabilité et de la santé financière d'une entreprise ou d'un groupe. Intégration de données, service web XML (France et International).

· **Surveillance :** L'outil Surveillance vous informe quotidiennement de tout événement détecté sur une entreprise grâce à un système d'alertes e-mail.

· **Solutions Internationales :** Un accès aux rapports d'entreprises complets de **26 pays européens, des Etats-Unis et du Canada** depuis un seul et même portail.

· **Solutions marketing :** Création de fichier de prospection, nettoyage et enrichissement de base de données.

La base d'information la plus complète du marché !

Nos données proviennent de sources publiques telles que l'INSEE, l'INPI, le BODACC et Infogreffe (privilèges, procédures collectives) ou de sources privées telles que Acxiom (base France Télécom), Infolégale (structure de groupes et liens d'affiliations), Histoire d'Adresses (100% des Journaux d'Annonces Légales), et d'autres partenaires privés (comportements de paiement, enquêtes de solvabilité).

Une base de données riche de plus de 17 millions d'enregistrements sur la France (sociétés, associations, administrations, professions libérales…). Et la base de donnée internationale la plus importante du marché (100 millions d'entreprises).

DFCG - Anissa TILIKETE
Tél. 1 42 27 81 14
e-mail : anisstilikete@dfcg.asso.fr – web : www.dfcg.fr

Produits et services présentés :

La DFCG est une association de professionnels – Directeurs Financiers et/ou Directeurs de Contrôle de Gestion d'entreprises privées ou publiques (85 %). Des enseignants et des conseils d'entreprises dans les domaines de la gestion, des finances et des systèmes d'information en sont également membres (15 %).

Elle accueille les jeunes professionnels se destinant au plus haut niveau de la profession (5 %), au sein du club DFCG Avenir.

Devenir membre

Rejoignez le 1er réseau des dirigeants Finance & Gestion et profitez immédiatement :

· D'une communauté dynamique de 3 200 professionnels et d'un réseau régional, national et international
· D'un réseau de 14 groupes régionaux répartis sur tout le territoire
· De supports médias on-line pour décrypter l'actualité des dirigeants Finance & Gestion
· De la revue Finance & gestion, mensuel de référence pour la fonction Finance & Gestion
· D'un centre de formation spécialisé DFCG avec des tarifs préférentiels
· De conférences avec des personnalités du monde politique, économique et social
· Des résultats d'enquêtes et de propositions concrètes issus des groupes de travail
· Des prises de position dans le débat public
· D'un accès privatif au site internet www.dfcg.fr

DIMO GESTION – Hervé GUILLAUD
Tél. 04 72 86 01 90 – Fax. 04 72 86 01 99
e-mail : dimo@dimo-gestion.fr/hgd@dimo-gestion.fr – web : www.dimo-gestion.fr

Produits et services présentés :

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 permet de démarrer votre projet à moindre coût et de rentabiliser très rapidement votre investissement.

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** (analys et reporting – Simulation - Datawarehouse)
- **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 2013, il compte 270 collaborateurs, 5750 clients et réalise un chiffre d'affaires de 29M€ en croissance de 17% par rapport à 2012.

DOCUWARE – Olivier RAJZMAN
Tél. 01 43 06 05 23
e-mail : olivier.rajzman@docuware.com - web : http://www.docuware.com/

Produits et services présentés :

La solution DocuWare – progiciel de Gestion Electronique de documents et d'Informations pour l'Entreprise : Le logiciel DocuWare est un système de GED, capable de traiter automatiquement tout type de document, quelle qu'en soit la source.

DocuWare permet d'importer, de classer et d'archiver les documents et de les rendre facilement accessibles en vue de leur traitement ultérieur. Enrichi de fonctions de Workflow intégrées, d'administration de contenu Web et d'intégration, DocuWare est un outil puissant en mesure de satisfaire à toutes les exigences en répondant à tous les besoins exprimés en matière de GED.

Les solutions DocuWare ont un des plus faibles TCO (coût de possession total) du marché, et permettent très rapidement à toute organisation d'optimiser ses processus, de réduire ses coûts et d'augmenter sa productivité, tout en gagnant en satisfaction client et en compétitivité. Le logiciel DocuWare est disponible dans 15 langues.

Fondée en 1988, DocuWare est une entreprise pionnière en matière d'enregistrement électronique de fichiers. Elle figure aujourd'hui parmi les leaders en matière de solutions intégrées de GEIDE, avec plus de 10 000 installations dans plus de 70 pays. Le progiciel est distribué par 540 Partenaires Agrées DocuWare constituant un réseau international de revendeurs locaux disposants de plus de 1 000 experts DocuWare certifiés. DocuWare se rapproche ainsi de ses clients dans le monde entier. Le siège, DocuWare AG se trouve à Germering en Allemagne. Le groupe DocuWare comprend de nombreuses filiales et bureaux de par le monde : DocuWare Corporation, fondée en 2001 à New York, en charge des marchés d'Amérique du nord, centrale, et du sud, DocuWare Ltd, filiale en charge du Royaume-Uni, DocuWare Espagne, et plus récemment DocuWare s.a.r.l. en charge de la France et des pays d'Afrique francophone.

EBP INFORMATIQUE – Philippe CHESNEAU
Tél. 01 34 94 80 49 – Fax. 01 34 94 83 47
e-mail : cecile.alger@ebp.com

Produits et services présentés :

EBP et sa Ligne PME
EBP Informatique, éditeur français de référence depuis 30 ans sur le marché de la gestion d'entreprise, propose des logiciels de comptabilité, paye, gestion commerciale, CRM et des logiciels verticaux. Depuis 2010, des solutions spécialement conçues pour les PME ont complété le catalogue : la Ligne PME.

Performance, personnalisation, souplesse, pilotage, décisionnel…
Fruit de 5 années de R&D, la Ligne PME propose aux dirigeants de PME des solutions répondant aux critères techniques les plus pointus en termes de fiabilité, maintenance, évolutivité et pérennité. Développée en .Net (Open Line Technology™) et proposée avec le moteur de base de données Microsoft® SQL, la Ligne PME offre aux PME des outils puissants pour accompagner leur stratégie au quotidien.
Entièrement personnalisables, les logiciels de la Ligne PME s'adaptent ainsi à de nombreux secteurs d'activités et sont disponibles en mode licence, locatif et SaaS.

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.

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. Les données se synchronisent pour une totale cohérence et homogénéité des informations.

Le CRM
Ce logiciel regroupe les phases fondamentales d'un CRM pour transformer vos opportunités en ventes : recueil d'informations, identification de besoins, appui marketing ciblé. Associez au PGI ou à la Gestion Commerciale de la Ligne PME, vous bénéficiez ainsi d'une solution globale de la détection de leads jusqu'à la vente.

La Paye
Cet outil répond conjugue à la fois performance, fiabilité, souplesse et évolutivité pour faire face aux nombreux changements réglementaires. Cette solution permet de gérer les bulletins de paie de différents établissements, de prendre en compte les changements de statut des salariés, de conserver un historique complet du salarié et d'effectuer les déclarations sociales et annuelles. Afin de faire face à une forte demande de productivité des PME, cette solution propose une gestion de masse très poussée du traitement de la paye.

Etats Financiers
Ce logiciel permet de gérer de nombreuses liasses fiscales et de présenter les comptes annuels sur des plaquettes ainsi que de télédéclarer ses liasses au format EDI.

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. Il existe trois modules :

- EBP Module Immobilisations Ligne PME
- EBP Module Numéro de Série/Lot Ligne PME
- EBP SDK : pour développer des solutions autour des logiciels de la Ligne PME

EDICOM – Smail HARRIOUI
Tél. 01 53 76 37 50 – Fax. 01 53 76 26 8è
e-mail : info_france@edicomgroup.com

Produits et services présentés :

edicomCloud
business to business cloud platform

SOLUTIONS EN MODE ASP-SaaS

Edicom fournit ses services en mode **ASP – SaaS**, à partir **d'EDICOM B2B Cloud Platform.** Un environnement technologique avec un logiciel de développement propre, un matériel mis à jour en permanence, des systèmes de communications et des services de gestion utilisés par des milliers de clients dans le monde. EDICOM propose une palette de solutions spécialisées dans le domaine de l'EDI :

ELECTRONIC DATA INTERCHANGE

L'EDI ou Electronic Data Interchange permet d'échanger des documents (commandes, bons de livraison, factures) normalisés entre les systèmes de gestion informatiques des partenaires commerciaux.

FACTURATION ÉLECTRONIQUE

EDICOM propose des solutions pour l'envoi, la réception et le stockage des factures sous format électronique adaptées aux réglementations nationales en vigueur.

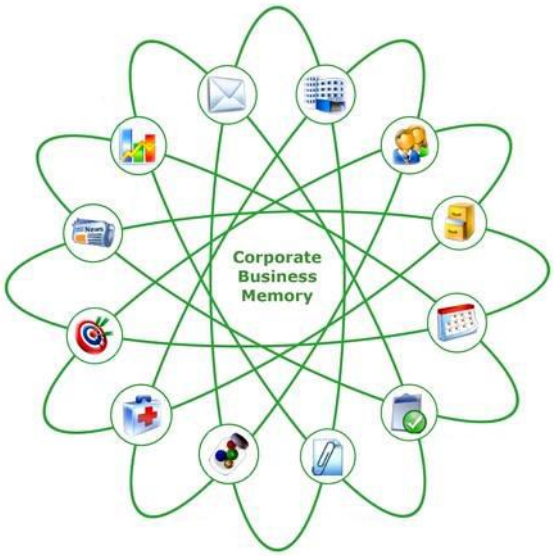
SYNCRONISATION DES DONNÉES PRODUIT | GDSN

EdicomData est le catalogue électronique de produits développés par Edicom, pour la synchronisation des données produit entre entreprises.

EFFICY – Cédric PIERRARD/Raphaël PERRIER
Tél. +32 2 648 18 98 – Fax. +32 2648 18 94
e-mail : sales@efficy.com

Produits et services présentés :

Vainqueur du dernier Euro Tech Start-up 2012 organisé par US Mac, à Silicon Valley, Efficy avait déjà été déclaré comme « le verre d'eau au milieu du désert ». Cette reconnaissance des milieux professionnels correspond à la stratégie d'innovation poursuivie par Efficy : le xCRM (ou CRM étendu) vous garantit le meilleur choix pour votre entreprise.
Efficy est une solution CRM étendue (xCRM) comprenant les fonctionnalités de base d'un CRM associées à des modules allant de la gestion de documents à la gestion de factures en passant par la gestion de contrats. Ses fonctions étendues vous permettent de gérer et d'interagir avec les différentes entités de votre entreprise ainsi qu'avec ses interlocuteurs externes.
Fort de six ans d'expérience sur le marché du CRM, Efficy CRM est régulièrement mis à jour et collabore avec les meilleures technologies pour des résultats au-delà de vos attentes. Aujourd'hui, Efficy constate une croissance de plus de 30% par an, compte 7 partenaires en France et plus de 70 collaborateurs en Europe qui servent plus de 1200 clients.



EFFIXENS – Anne Marie GUILLEMOTEAU
Tél. 06 44 03 89 60
e-mail : anne-marie.guillemoteau@effixens.fr

Produits et services présentés :

e-mail : Chez Effixens on ne se contente pas de vous conseiller ! Nos experts accompagnent leurs clients sur le terrain dans toutes les phases de vos projets.

Effixens est **un partenaire de proximité** qui s'engage aux côtés de ses clients pour garantir la réussite des projets et permettre d'obtenir **rapidement des gains financiers et organisationnels mesurables.**

Les consultants d'Effixens ont une **forte expertise dans le domaine des achats et de la logistique** mais aussi de la **gestion de projets et des systèmes d'information**.
Ils sont également des interlocuteurs privilégiés pour aider **dans l'optimisation des Systèmes d'informations existants** .Ils disposent d'une compétence fonctionnelle avérée, acquise sur le terrain.
> Optimisation de vos processus achats et logistiques dans SAP
> Solutions métiers achats et logistiques
> Conduite de projet ERP en mode SaaS

Cette année Effixens a choisi de présenter sur son stand **2 produits que ses consultants ont sélectionnés pour leur caractère innovant :**

marketdojo Market Dojo est un fournisseur de logiciels innovants qui met l'accent sur une solution de e-Sourcing intuitive, abordable et professionnelle avec un modèle de tarification à la demande, offrant notamment des questionnaires en ligne, (RFI, RFP, PQQs, ITT), appels d'offres avec critères de pondérations ainsi que des enchères. Vous pouvez vous inscrire gratuitement et essayer tout ce que le logiciel a à offrir dans leur environnement «bac à sable». De plus, un outil de formation e-Sourcing unique qui vous permet d'agir en tant qu'acheteur et/ou en tant que fournisseurs. Market Dojo propose également un « Portail Innovation » permettant de collaborer avec votre Supply Chain afin d'optimiser votre business. Visitez leur site pour voir leur tarification flexible sans engagement ainsi que leur gamme complète de produits. http://www.marketdojo.com/

shortways Shortways est un éditeur de logiciels innovants sur les marchés ERP, CRM, SCM. Son assistant virtuel et contextuel Shortcuts rend les utilisateurs (acheteurs, demandeurs, fournisseurs, financiers, comptables, etc.) plus efficients dans leurs tâches quotidiennes, en leur amenant la bonne information, au bon moment. Venez voir une démonstration dans un environnement SAP. http://www.shortways.fr/

MLR conseil Par ailleurs, comme les précédentes années, la société MLR conseil sera présente sur notre stand pour échanger avec vous sur vos projets de dématérialisation des factures http://www.mlr-conseil.com/

ESKER – Sandrine MEILLANT
Tél. 04 72 83 46 46 - Fax . 04 72 83 46 40
e-mail : sandrine.meillant@esker.fr – web : www.esker.fr

Produits et services présentés :

A l'occasion du salon Solutions Démat', 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**

La solution de dématérialisation des factures clients en mode Cloud 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**

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.

e-THEMIS – Bruno COIFFINIERES
Tél. 01 30 08 70 90 – Fax. 01 30 08 70 91
e-mail : Bruno.coffinieres@e-themis.fr/contact@e-themis.com – web : www.e-themis.com

Produits et services présentés :

e-THEMIS, spécialisée depuis 2001 dans la mise en œuvre de solutions de gestion basées sur Sage ERP X3 pour les entreprises industrielles et commerciales est :
- distributeur de Sage ERP X3, leader des Progiciels de Gestion Intégrés pour les entreprises de taille moyenne.
- intégrateur, assurant les prestations de mise en œuvre de Sage ERP X3 depuis la phase de cadrage du projet jusqu'au support client.
- éditeur de solutions sectorielles (e-THEMIS Industrie, e-THEMIS Produits de Grande-Consommation, e-THEMIS agroalimentaire et e-THEMIS distribution pharmaceutique) et de solutions fonctionnelles (e-THEMIS Terminaux d'ateliers, e-THEMIS pilotage d'entrepôt, e-THEMIS Gestion des stocks en radiofréquence, e-THEMIS GMAO,) complémentaires à Sage ERP X3.
D'un effectif de 65 personnes, e-THEMIS, dont le siège est à Saint Germain en Laye (78), dispose de 5 agences régionales (Ouest, Paris-ouest, Paris-est, Sud-ouest et Alsace).

SAGE ERP X3
http://www.e-themis.com/sage-erp-x3.php
Progiciel de gestion intégrée, Sage ERP X3 couvre l'ensemble des besoins opérationnels des moyennes et grandes entreprises : finance, achats, ventes, CRM, production, logistique et ressources humaines.

Solutions sectorielles complémentaires à Sage ERP X3
http://www.e-themis.com/solutions-sectorielles.php
e-THEMIS Industrie : Conçue sur la base de Sage ERP X3, la solution e-THEMIS Industrie bénéficie de la richesse d'un ERP leader du marché et l'enrichit avec les compléments indispensables aux entreprises manufacturières : améliorer leur productivité, rationaliser l'ordonnancement et la fabrication, avoir une visibilité totale sur l'activité, minimiser les niveaux de stocks et des encours, suivre les prix de revient, garantir la qualité des produits et des services.
e-THEMIS Agroalimentaire : la solution Agroalimentaire va encore plus loin pour répondre aux contraintes de traçabilité et de production propres à ce secteur : gestion de lots et des contrats date, technologie de flashage et d'étiquetage (EAN128, SSCC, …) pour les mouvements physiques d'entrée, de sortie, de rangement, de consommation et déclaration au plus proche des lignes de production.
e-THEMIS Produits de Grande Consommation : e-THEMIS a ajouté à la couverture de Sage ERP X3, pour satisfaire aux exigences de la grande distribution, des fonctions permettant de gérer les données clients sous forme de filière et de hiérarchie, des données logistiques produits (PCB, SPCB, …), les échanges EDI, des marges arrières RFA et dépenses publi-promotionnelles, la gestion des litiges, …
Pour maîtriser les coûts : des frais d'approche prévisionnels intégrés au PMP, le calcul de marges nettes tenant compte des remises arrière, la pré facturation transporteur, …
e-THEMIS Distribution Pharmaceutique : La solution Distribution Pharmaceutique, propose, outre la gestion complète de la traçabilité liée à la règlementation pharmaceutique, des fonctions permettant d'appréhender les circuits de distribution propres aux grossistes, dépositaires, mandataires, répartiteurs et laboratoires. La solution « **e-THEMIS Pilotage d'entrepôt** » avec sa capacité à piloter de gros volumes aussi bien en préparation palettes ou en colis détails hétérogènes vient compléter idéalement cette offre.
Solutions fonctionnelles complémentaires à Sage ERP X3
http://www.e-themis.com/solutions-fonctionnelles.php

- **e-THEMIS Terminaux d'atelier**
- **e-THEMIS Pilotage d'entrepôt**
- **e-THEMIS Gestion des stocks en radiofréquence**
- **e-THEMIS GMAO**

EUREKA SOLUTIONS – Henri STUCKERT
Tél. 03 89 51 20 20
e-mail : contact@eureka-solutions.fr – web : www.eureka-solutions.fr

Produits et services présentés :

Eurêka ERP, EFFICY CRM, Notys NDF (gestion des notes de frais), **Notys ABS** (gestion des absences et des congés), **LDPRX** (éditique sur serveur IBM Power i), **DATAVISION** (reporting)

Eurêka Solutions, à l'occasion du salon ERP et des 25 ans de l'IBM Power i (AS/400), **présente la version 5.2 d'Eurêka ERP, un environnement spécifiquement développé pour répondre aux enjeux de gestion des utilisateurs de plateformes IBM Power i.**

En plus de sa large couverture fonctionnelle pour les activités industrielles et de négoce, Eurêka Solutions présente une nouvelle version 100 % IBM Power i, 100 % graphique, 100 % intégrée avec les outils bureautiques et de business intelligence.

La version graphique réunit tous les avantages des outils Windows (menu déroulant, liste SQL, personnalisation des listes, filtres, recherches Google, liens multimédias…) **et offre un nouveau confort d'utilisation.**

Par la mise à disposition d'infocentres, Eurêka ERP permet l'exploitation des données soit par son outil de BI intégré Datavision, soit par tout autre outil de BI du marché. L'export de données via divers formats permet la mise à disposition des données issues directement de l'ERP. L'import de données permet pour sa part l'automatisation de la collecte de données issues d'Excel par exemple. Enfin, la nouvelle version d'Eurêka ERP est harmonieusement complétée par Efficy CRM, un outil de CRM 100 % web.

Bien entendu, Eurêka Solutions assure la compatibilité ascendante de son ERP pour ses anciens clients, ce qui évite une migration coûteuse et permet aux utilisateurs de conserver leurs habitudes de travail et de profiter de leur environnement historique ou de l'environnement graphique. Eurêka ERP capitalise ainsi totalement sur la fiabilité, la souplesse, la pérennité et les performances de l'IBM Power i.

EUKLES – Raphael FILOGRANA
Tél. 04 84 25 13 12
e-mail : sandra@eukles.com

Produits et services présentés :

Des Solutions GED :
-100% Cloud
-100% Compatible avec l'environnement informatique
-100% sécurisé
-100% Personnalisable

e-DocPro :
3 éditions : -Standard -Pro -Serveur
E-DocPro est une solution **100% Cloud** qui permet une **installation rapide, une maintenance et une mise à jour** facilitées et donc une **maîtrise des coûts informatiques** pour une Entreprise.
Grâce à une **interface simple, claire et une prise en main immédiate,** tous les documents de l'entreprise sont **accessibles à partir d'une simple connexion internet sécurisée.** L'application s'adapte entièrement à votre méthode de travail.

MAITRISEZ VOS DOCUMENTS
E-Doc PRO vous permet de **CLASSER – ARCHIVER – RECHERCHER – SÉCURISER** vos documents avec une **valeur probante,** ainsi que de **CONSULTER – PARTAGER** et **DIFFUSER** votre patrimoine documentaire avec vos utilisateurs et vos partenaires.

e-Docubank :
E-DocuBank est la **première Armoire Numérique 100% Cloud,** avec **classement automatique des originaux** (contrats, facture, fiche de paie, etc.) **après numérisation.**
Une fois les originaux scannés, ils sont déposés dans des boites d'archives qui seront ensuite externalisées ou conservées dans l'entreprise. E-DocuBank vous garantit une protection totale de votre patrimoine documentaire original et une traçabilité de tous les documents numérisés et des originaux.

EURODEI – Sacha HUBERDEAU
Tél. 01 64 53 19 61 – Fax. 01 64 53 19 62
e-mail : Sacha.Huberdeau@Euroedi.com

Produits et services présentés :

Outils de conception et de paramétrage de messages EDI sous Windows

- **GEDI** : le concepteur de vos messages EDI

GEDI est un progiciel qui permet de concevoir des « subsets » de messages EDI en fonction du secteur d'activité des partenaires commerciaux. Il permet notamment de générer la table de traduction d'un message EDI.

Points forts :

- **PARAMETRAGE ET PERSONNALISATION HAUT DE GAMME**
- **SIMPLICITE D'UTILISATION**
- **OUVERTURE TOTALE**

- **MAPEDI** : le concepteur de vos interfaces applicatives

MAPEDI est un générateur d'interfaces applicatives universel (outil de « mapping » **multiformat**) qui permet de réaliser **sans programmation** des interfaces applicatives entre des sources et des cibles de données de différentes natures à convertir d'un format à un autre (fichier au format EDI normé, fichier au format XML, fichier au format propriétaire, base de données).

La richesse des fonctionnalités de **MAPEDI** offre la possibilité de paramétrer tous les types d'interfaces applicatives nécessaires au traitement de vos flux EDI, ceci quel que soit la complexité des traitements à effectuer et des règles de gestion spécifiques au Système d'Information.

Points forts :

- **SANS PROGRAMMATION**
- **RICHESSE DES FONCTIONNALITES**
- **TOUTE POSSIBILITE DE MAPPING**

EXACT France – Géraldine MION
Tél. 01 46 91 83 11/06 4 99 26 74
e-mail : geraldine.mion@exact.com – web : www.exact.com

Produits et services présentés :

Nous fournissons des solutions logicielles basées sur les technologies de l'information aux entreprises depuis 1984. Nous nous sommes développés et, d'une start-up créée par des étudiants aux Pays-Bas, nous sommes devenus un fournisseur mondial de solutions de gestion côté en bourse (NYSE Euronext Amsterdam) servant plus de 100 000 clients.
Nous développons, commercialisons et implémentons des solutions de type ERP, CRM, BPM, RH, et de Gestion de projet, intégrées avec d'autres solutions verticalisées pour les sociétés de services, de distribution, et de production.
Forts de nos équipes réparties dans 16 pays, nous proposons nos services dans plus de 125 pays et distribuons nos solutions de gestion dans plus de 40 langues.

Exact Globe Next – La solution ERP pour les PME/PMI internationales et les filiales de multinationales.
Conçu pour répondre aux besoins des entreprises de tailles intermédiaires (PME/PMI et filiales de multinationales), Exact Globe Next est le premier ERP pour les PME internationales.

Grâce à notre solution complète, vous intégrez les données des divers départements de votre entreprise dans une source d'informations unique et partagée : administration financière, achats, gestion des stocks, service de production, département des ventes. Le système de workflow et le gestionnaire d'alertes intégrés renforcent la cohérence des processus d'entreprise et facilitent la communication des informations stratégiques. Notre plateforme collaborative permet d'optimiser les processus internes ou externes de l'Entreprise et d'accroitre la collaboration entre les équipes.

Exact permet aux entreprises d'équiper l'ensemble de leurs filiales avec une seule et même solution (Exact Globe Next) grâce à notre présence dans 16 pays, à un support international, et à l'intégration en standard de 40 langues et législations comptables. Le reporting financier devient, par exemple, beaucoup plus simple. Par ailleurs, vous pouvez être assuré d'être en conformité avec les réglementations locales.

FWA – Valérie CHATAIN
Tél. 01 75 43 43 41
e-mail : valerie.chatain@fwa.eu

Produits et services présentés :

Dispodoc est une solution de GED innovante, intuitive et efficace, conçue pour gérer tout type de documents (factures fournisseurs, contrats, courriers, rapports, images, bulletins de paye…).

Quelques « + » de Dispodoc :
- import multi sources et notamment par glisser-déposer
- qualification des documents entièrement paramétrable et dynamique
- recherche intégrale et phonétique
- interface utilisateur multilingue
- suivi graphique des étapes de traitement
- intégration aux systèmes comptables, ERP, gestion de la relation client et autres applications métier
- reporting graphique avec représentation sous forme de frise chronologique

Dispodoc est un produit moderne et personnalisable qui s'adapte parfaitement à chaque processus métiers. Il séduit par sa simplicité d'utilisation et d'administration.

GFI INFORMATIQUE – Sandrine MOUSSY
Tél. 01 44 04 50 00 – Fax. 01 44 04 59 00
e-mail : sandrine.moussy@gfi.fr

Produits et services présentés :

Gfi Solution Secteur Public (Gfi SSP) pour Microsoft Dynamics

Gfi Solution Secteur Public, une solution innovante dédiée au pilotage de vos ressources financières et de la relation citoyen.

Gfi a développé sur la base des produits Microsoft Dynamics ® :

- la solution intégrée de gestion budgétaire et comptable multi-nomenclatures dédiée au pilotage des ressources financières et à l'optimisation de la commande publique des collectivités territoriales, des établissements publics et des établissements de Santé ;
- la solution intégrée de gestion de la relation citoyen plaçant les administrés au cœur des organisations en optimisant le traitement des demandes, tout en améliorant l'évaluation de l'impact des politiques publiques.

Entièrement paramétrable, la solution Gfi SSP est résolument novatrice en termes de technologies, d'évolutions organisationnelles et de coûts. Elle offre la convivialité et la flexibilité recherchées par les acteurs du secteur public.

GLOBAL SP – Eric SAIDI
Tél. 01 44 70 48 48/48 29
e-mail : : esaidi@globalsp.com

Produits et services présentés :

Business App Center : Grâce à Business App Center, les entreprises disposent d'un portail unique et sécurisé leur permettant d'accéder à un ensemble de solutions en mode SaaS. Notre catalogue de logiciels couvre l'ensemble des besoins suivants :

Besoins	Logiciels/Editeurs
Outils bureautiques et collaboratifs	Hosted Exchange Hosted SharePoint Suite Office Open Office
Comptabilité	Sage Comptabilité QuadraExpert Secib …
Paie	Sage Paie Thalia-Paie …
Gestion Commerciale et CRM	YellowBox CRM Thalia-Gescom …
Progiciel de Gestion Intégré	EBP Ligne PME Onaya …
Autres	Global Backup Coswin 7i DELTApass …

Global SP opère l'ensemble de ces services depuis son Datacenter situé dans le 17ème arrondissement de Paris. Cela permet ainsi à Global SP de garantir une sécurité optimale des données hébergées pour le compte de ces clients.
Avec Business App Center, Global SP est l'expert de l'hébergement applicatif.

HLI Groupe – Alassane CISSE
Tél. + 33 (0) 1 46 93 30 50 – Fax. + 33 (0) 1 46 93 30 51
web: www.groupe-hli.com
e-mail : acisse@groupe-hli.com - web: www.groupe-hli.com

Produits et services présentés :

Le Groupe HLI, implanté en France en Tunisie, en Espagne et au Maroc, propose à ses clients :
- Des solutions de gestion (ERP, Gestion de la Relation clients (CRM), Gestion des Processus Métiers (BPM) et Décisionnel (BI).
- Une solution de facturation convergente et de gestion des abonnés/clients destinée aux Télécoms, aux médias et aux acteurs du Cloud.
- Une offre analytique et risque et ALM (Bâle II et III, Solvency II et III) pour les établissements financiers par l'intermédiaire de sa filiale spécialisée.

Ses 130 collaborateurs, répartis par pôles de compétences spécialisés interviennent dans des missions d'audit/conseil, gestion de projet, intégration de solutions de gestion, TMA ; et ce, dans le cadre d'une démarche qualité certifiée ISO 9001 : 2008.

Outil de **Gestion de la relation clients** (CRM) sur le Cloud avec la promesse « **Sécurisez vos données Dynamics CRM sur le Cloud français** », qui
- s'appuie sur Microsoft Dynamics CRM enrichie de fonctionnalités de **Gestion commerciale** développées par HLi,
- est hébergée en France par Numergy afin de garantir l'intégrité et la protection des données selon les lois françaises.

Une solution de **Gestion des Processus Métiers** (BPM) **K2**, permet d'i**nformatiser les processus et de concevoir rapidement des applications métier (Relation client/SAV, Finance, Facturation, Commercial, RH et Qualité…)**, tout en capitalisant sur le système d'information existant.

Une solution de **facturation convergente /gestion d'abonnés**, **naviBilling**, qui couvre
- l'ensemble des processus fonctionnels des sociétés de Télécoms, médias et des acteurs du Cloud : prospection, souscription des abonnés/clients/partenaires, provisioning, médiation, paramétrage des offres, leur tarification complexe, facturation convergente post-payée).
- les fonctions natives (finances, achat, production, stock et vente) de l'ERP Microsoft Dynamics NAV

INFO SERVICE EUROPE – Jean RIBARD
Tél. 01 30 17 00 28/01 30 17 17 40
e-mail : jean.ribard@ise.fr

Produits et services présentés :

Archivage électronique,
Dématérialisation de données Eet de documents
Facture électronique (au sens fiscal)
Bulletin de paie dématérialisé
Dossier numérique du personnel
GED, Numérisation de documents et de microfiches
Workflow

INTERSYSTEMS – Robert BIRA
Tél. 01 77 49 16 00/06 20 6 14 63 - Fax: 01 47 76 02 63

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 via InterSystems iKnow™

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 en ce comprises les données non structurées de l'entreprise.

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.

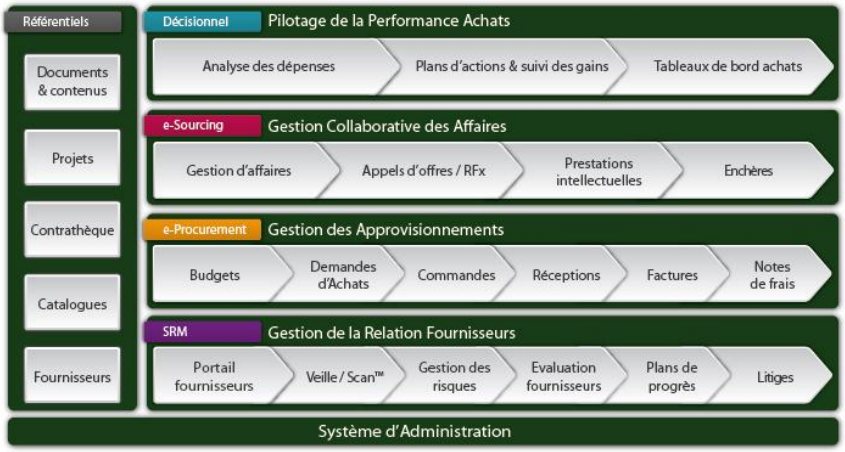
Lorsque vous devenez partenaire d'InterSystems, vous découvrez que la principale motivation de nos collaborateurs est de vous aider à réussir. Nous fournissons un large éventail de formations en ligne et en salle ainsi que l'accès 24h/24 et 7j/7 à un support technique mondial, animé par des spécialistes de nos produits.

(*) Massachussets Institute of Technology

IVALUA – Gérard DAHAN – Aurélie LUCAS
Tél. 01 64 86 45 07/01 64 86 54 90
e-mail : flu@ivalua.com/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 **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	**Evaluation de la performance fournisseurs / Plans de progrès**
Tableaux de bord achats	**Référentiel fournisseur / Portail fournisseur**
Plans d'actions et suivi des gains achats	**Gestion de factures**
Achats de prestations intellectuelles	**E-procurement**
E-sourcing / Enchères	**Notes de frais / Achats de voyages**
Gestion de contrats	**SCAN ™ / Contenus et documents**
Maitrise du risque fournisseurs	**Système d'administration**

JSI BUSINESS SOLUTIONS – Corinne TRAPP
Tél. 01 55 64 19 20 – Fax. 01 45 34 12 18
e-mail : corinne.trapp@jsi-groupe.com – web : www.jsi-groupe.com

Produits et services présentés :

JSI Business Solutions est l'un des premiers partenaires Microsoft autour des technologies suivantes :

- **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 des fonctionnalités des réseaux sociaux (Linkedin…) quelle que soient la taille de votre entreprise et vos choix d'implémentation – sur site, en ligne ou en mode hébergé.

- **Microsoft SQL Server**, la plateforme Business Intelligence de SQL Server fournit une infrastructure 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** est une plateforme qui permet aux membres d'une entreprise de collaborer et partager plus efficacement et ainsi d'accroitre leur productivité. Cet outil facilite la gestion de l'information et offre des fonctionnalités sociales avec des sites communautaires où il est possible d'organiser des discussions et stocker du contenu de manière intuitive.

- **Microsoft Office 365** est un service de messagerie professionnelle basé sur le nuage. Il fournit de nombreux outils pour créer du contenu professionnel accessible où que vous soyez, se connecter à vos clients ou partenaires et sécuriser vos données. Il propose également des téléconférences.

- **O'Mis** est un outil puissant d'importation et d'interfaçage des 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 données vers Microsoft Dynamics CRM.

- **O'Val** est une solution métier développée autour de Microsoft Dynamics CRM pour les acteurs du Private Equity, de l'Asset Management et de la Banque privée. O'Val est l'outil qui vous garantit la conformité des informations de vos clients et de votre entreprise.

- **O'Nil** est une solution de normalisation des champs, de dédoublonnage et de gestion des caractères conçu pour Microsoft Dynamics CRM.

KNOWESIA - Thibault DE CLISSON
Tél. 06 34 23 32 06
e-mail : thibault.de.clisson@knowesia.com

Produits et services présentés :

Le développeur de logiciel Knowesia désigné **« Cool Vendor 2013 » par Gartner** pour sa solution SAAS de modélisation des processus métiers avec pour but d'accroitre la productivité du business, favoriser la croissance et la réduction des coûts. **PARIS, France, 15 Septembre 2013** Selon ce cabinet de recherche de premier plan mondial, « Le logiciel de Knowesia est **une plateforme SAAS de BPM** grâce à laquelle la maîtrise des modélisations des procédures métiers ne requiert aucune intervention d'un spécialiste informatique. Bien au contraire, l'interface de Knowesia suit une logique de « Carte Heuristique » plus couramment nommée **'Mind Mapping'** dans le but de créer intuitivement des arbres de décision et de **générer automatiquement des applications Web.**»

Parallèlement, le rapport met en exergue la capacité du logiciel à rapidement et facilement améliorer ces procédures, aux capacités **d'Audit et de Reporting**, et également son fonctionnement 'Cloud' et l'utilisation possible aussi bien connecté que déconnecté. A l'heure de l'arrivée massive des nouvelles technologies et de l'importance primordiale de la relation client, Knowesia a su s'adapter à l'air du temps en développant entre autres des processus d'assistance à la vente et au support permettant au client d'être guidé intelligemment en **Selfcare** que ce soit pour de la **configuration d'offre, de l'auto-dépannage ou des propositions commerciales**. Cette logique simplifie à la fois la vie du client mais également celle de l'Entreprise dorénavant assurée de la qualité des « guidages » qu'elle fournit, les experts-métier ayant la possibilité de mettre à jour leur savoir sur l'interface sans l'intervention d'un tiers y compris pour la **personnalisation de l'interface utilisateur aux environnements Smartphone, Tablet ou PC.**

Mais là n'est pas l'unique domaine d'action de Knowesia ; en effet, sa plateforme peut s'adresser à des organisations tout aussi diverses que les services publics, les fournisseurs de technologie, les prestataires de services, les centres d'appels, les contrôles qualité dans l'industrie, les services informatiques IT ou encore la relation client dans l'assurance, les catalogues de service en ligne, les services financiers, les agences de voyage, les franchises, l'ecommerce. La plateforme Knowesia est aussi conçue pour **communiquer via des connecteurs aux principaux ERP, CRM ou ITSM** de l'entreprise afin d'éviter la duplication des données et automatiser le reporting.

Après une phase de développement de 53 années homme, le réel lancement commercial de la société démarre en 2011 avec aujourd'hui des projets en cours dans des entreprises comme : **Accor, Alcatel one touch, AtoS, AXA , BNP, Bouygues Telecom, Bull, Canal+, Ciments Lafarge, Crédit Agricole, DeltaDore, DCNS, ERDF, FuturTelecom, GDF Suez, Helpline, Inéo, INSEE, IT-CE, ITS Group, L'Oréal, Neopost, Région Bretagne, SEB, SNCF, SFR, SOGETI, TF1, UGAP, Total, WEBHELP.**

Les clients de Knowesia peuvent aller plus vite et mieux gérer leurs business process en relation avec les attentes de la direction générale, les évolutions de la concurrence, de la réglementation et mettre de plus en plus de services en ligne personnalisés avec une traçabilité **totale des exécutions pour fin d'amélioration permanente**. Toute entreprise fonctionne de plus en plus en mode **collaboratif** avec ses clients, ses sous-traitants et en interne. La plateforme Knowesia permet de simplement modéliser et faire évoluer un frontal pour optimiser la gestion des taches opérationnelles de chacun, les flux entre les différents acteurs. La **dimension « social »** est intégrée pour faciliter les échanges et s'assurer de l'optimisation permanente des actions en accord avec les retours et les indicateurs de performance décidés par l'entreprise.

LUXEMBOURG E-ARCHIVING LEARCH - Bernard HERMANT/Jonathan BASSE
Tél. +352 621 290 279/+352 621 164 981
e-mail : bhermant@learch.eu/jbasse@learch.eu

Produits et services présentés :

Luxembourg e-Archiving S.A. (ci-après « Learch ») est le tiers-archiveur de référence en France et au Grand-Duché de Luxembourg. Il propose à ses clients des services d'une qualité exceptionnelle, grâce à l'ensemble des agréments et certifications obtenus par la société. Filiale à 100% de Post Group Luxembourg (l'opérateur de postes et télécommunications historique), Learch apporte pérennité et garantie de succès.

Combinant l'expertise ECM de Fujitsu et l'approche normative et opérationnelle de Learch en matière d'archivage à valeur probante, **la plateforme docSphere propose un panel de services allant de la capture d'information à l'archivage à valeur probante en passant par le workflow.**

L'offre docSphere se structure en trois piliers fondamentaux combinables à la demande : docSphere Explore – répondant à des besoins d'exploitation et de stockage de l'information, docSphere SecureBox –répondant aux besoins d'archivage probatoire et docSphere Process – adressant les problématiques de worfklow et de case management.

Les entreprises d'aujourd'hui doivent disposer de solutions modernes, rapidement adaptables aux changements technologiques et répondant aux besoins de régulation. Dans ce contexte, docSphere s'adapte parfaitement à la demande en proposant un choix de services et de technologies pour répondre aux besoins d'exploitation et de préservation de l'information dans des environnements métiers et opérationnels souvent complexes.

Le catalogue de solutions et de services proposés va de la mise à disposition de solutions pré-packagées à la conception sur mesure répondant ainsi aux problématiques métiers des entreprises. Le service permet de réduire les risques opérationnels ainsi que les coûts adjacents.

Grâce à l'expertise de Fujitsu et de Learch en matière de gestion documentaire, l'offre de service docSphere propose une approche 'End-To-End' alliant le conseil et la mise en place de pratiques ECM efficaces à l'accompagnement dans la transition technologique vers les services Cloud de Learch.

La mise en place d'une politique ECM efficace avec les clients leur offre l'opportunité de réduire leurs coûts, d'améliorer le service au client, de répondre rapidement aux exigences légales et d'offrir une plus grande souplesse opérationnelle. Les entités Fujitsu et Learch disposent chacune de la Certification ISO 27001, élevant le niveau de garantie de leurs prestations à des niveaux exceptionnellement élevés.

MULTIMEDIA SOLUTIONS – Hervé SERVANT
Tél 05 56 21 51 18
web : http://www.lug.com

Produits et services présentés :

Depuis 1999, l'éditeur **Multimédia SOLUTIONS propose des logiciels de gestion documentaire performants, « clés en mains », ergonomiques et dédiés aux TPE, PME-PMI et administrations de tous secteurs.**

« Fort de notre technologie d'indexation plein-texte et de notre expertise dans la gestion de documents multi-formats, nous apportons à nos clients un logiciel de GED intuitif et facile à mettre en œuvre. Légèreté et puissance sont les atouts majeurs de la nouvelle version de Windex Server GED » indique Hélène Servant, Directrice Commerciale de Multimédia SOLUTIONS.

Cette nouvelle version permet d'éditer directement les documents depuis le serveur GED. La modification des documents devient simple et efficace. L'utilisateur peut également gérer le cycle de vie des ses documents (Workflow). **D'ici la fin 2013 un module de reconnaissance de caractères (OCR) sera intégré pour traiter les documents images.**

Mettre en œuvre Windex Server GED améliore la compétitivité de tous les services en réduisant les coûts d'impression, en améliorant la circulation des documents, en évitant la perte de l'information et en diminuant les coûts de stockage du papier.
Gagner en efficacité, qualité, rapidité … tel est aujourd'hui l'objectif des utilisateurs que nous accompagnons.
«La technique et les choix d'infrastructure informatique ne doivent pas prendre le pas sur les questions liées à la gestion et la valorisation des documents au sein de l'entreprise. Aussi, nos clients sont libres de choisir leur mode d'utilisation de Windex Server GED (Intranet/Extranet/SaaS/Cloud) et l'environnement système (Windows, Linux, Mac) précise Mr LACOMBE, Directeur Technique de Multimédia SOLUTIONS.

Pour accompagner les entreprises tout au long de leur projet de Gestion Électronique de Documents, Multimédia SOLUTIONS propose une gamme de services tels que la dématérialisation des documents, l'audit et rédaction du cahier des charges, l'intégration avec les outils métiers ou bien l'équipement en copieurs/scanners.

NEREIDE – Jean-Luc MALET
Tél. 02 47 50 30 54
e-mail : information@nereide.fr

Produits et services présentés :

Apache Open For Business (OFBiz) : ERP 100 % open source !! une solution en logiciel libre adaptée à tous les métiers !

- Packages dédiés TPE : TERCompta / TER-CRM
- Modules intégrés paramétrables adaptés aux besoins métiers des PME
- Framework technique et fonctionnel puissant pour vos spécifiques

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 riches permettant un gain immédiat de productivité
- une bibliothèque de briques de composants visuels (widget) intégrée dynamiquement pour construire des pages personnalisées
- **Solution multi-tenant** : permet la gestion d'activités séparées et étanches sur un même serveur de production en fonction du login de connexion.
- **Calendrier et Gantt Dynamique 2.0 :** calendriers et de gantts intégrés offrant 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

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 complètements intégrées à l'ERP OFBiz :

✓ CRM	✓ Gestion de centre de formation	✓ Gestion de magasins – Retail
✓ Gestion d'affaire	✓ Gestion de Projet	✓ Ecommerce B2B – B2C
✓ GPAO - traçabilité	✓ Gestion de parc client	✓ Comptabilité étendue

Coté clients, de nouveaux projets d'intégration de l'ERP Apache-OFBiz complétés par des addons dans le retail, l'Ecommerce 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,...).

NEXTAPPLICATION France – Kandy SAHINOZ
Tél. 01 55 43 15 15
e-mail : ksahinoz@nextapplication.com – web : www.nextapplication.fr

Produits et services présentés :

NextApplication commercialise et implémente EFFICY CRM, une offre dédiée à l'optimisation de la chaîne de valeur de la Gestion de la Relation Client, en mode SaaS ou licence.
Depuis 15 ans, plus de 1000 clients et 30.000 utilisateurs reconnaissent nos compétences, notre savoir faire et nous font confiance. Notre force : écouter, comprendre et parler la même langue que nos clients et ceci dans plus de 20 métiers différents. Notre supériorité réside dans notre capacité à répondre dans des délais très courts, avec des budgets adaptés (ou maitrisés) aux besoins métiers CRM de l'entreprise cliente.
Nos méthodes : • Accompagner nos clients tout au long de la montée en puissance du système CRM • Former les utilisateurs sans résistance au changement • Le résultat pour nos clients : gains de productivité et ROI élevés
La mise en place de plusieurs centaines de projets CRM, dans des domaines d'applications de toutes dimensions, nous confère une expertise métiers et produits sans équivalent sur le marché.

L'OFFRE CRM
Efficy CRM est une solution SaaS de Gestion des Relations Clients, accessible via le Cloud quel que soit votre terminal (PC, Mac, Tablette et Smart Phone). Efficy CRM assure la gestion du cycle de vie client pour les services marketing, vente, support et services clients.
Efficy CRM est une offre complète, modulable et hautement personnalisable selon les besoins et process. L'ensemble des qualités d'Efficy CRM en fait un outil fiable et adaptable, parmi les plus compétitifs du marché.

NOS CLIENTS
NextApplication équipe aussi bien les grands comptes que les structures allant de 5 à 200 postes, qui représentent un large éventail de secteurs d'activités.

LES RAISONS DU SUCCES
L'architecture technique et fonctionnelle d'Efficy est la plus souple et la plus évolutive du marché
L'expertise de NextApplication qui garantit le bon retour sur investissement (ROI) des projets CRM
L'intégration bureautique complète avec MS-OutLook, Exchange, Mac Mail et Lotus Notes
L'intégration simple avec le back-office
La gestion native des documents
La souplesse de personnalisation
La rapidité de mise en œuvre
La dimension collaborative inégalée pour le partage d'informations et le travail de groupe dans l'entreprise
Une tarification innovante

OCTAVE.BIZ – Christophe PERRINET
Tél. 02.41.86.01.18 – Fax. 02.41.86.01.19
e-mail : info@octave.biz

Produits et services présentés :

Octave.biz, créateur de sites e-commerce avec gestion commerciale intégrée
Grâce à la solution e-commerce OCTAVE, vous maîtrisez l'ensemble de votre business e-commerce et VAD : e-marketing, actions commerciales, traitement des commandes, paiements, achats, réceptions, gestion des stocks, logistique de colis, expéditions, livraisons et gestion des retours…
Avec notre solution OCTAVE, vous offrez à votre business spécialisé dans la vente à distance **un site e-commerce sur mesure avec sa gestion commerciale intégrée.**

En plus d'un site e-commerce au graphisme adapté à votre image et à l'ergonomie travaillée, vous bénéficiez de **fonctionnalités spécifiques à la vente à distance :**

- Vous reliez tous vos acteurs en **un seul système d'information** accessible avec une connexion internet sécurisée : boutique en ligne, call center, points de vente, entrepôts, etc.

- Vous maîtrisez **l'ensemble de votre chaîne logistique** pour répondre à toutes vos problématiques : traitements de commandes, paiements, stocks, achats, logistique colis, expéditions, gestion des retours, qualification de vos adresses postales, etc.

- Vous réalisez des **actions marketing et commerciales** croisées grâce au modèle multicanal.

REFERENCES
Quelques exemples : Delbard.fr, Canevas.com, Nomadinparis.com, Lyophilise.fr, Fermedesaintemarthe.com, Articles-fetes.com, Cuisissimo.fr, Accessbk.fr, Ardentflyfishing.com, Shirt-label.com, Commepiedsnus.com, Hamon-paris.com, Materielmedical.fr, Bosseur.com, Shop.chronofocus.com, Tompress.com,…

DOMAINES D'INTERVENTION
Octave.biz vous accompagne dans **la réalisation de l'ensemble de votre projet de site e-commerce,** que vous soyez professionnel de la vente à distance, commerçant avec un ou plusieurs points de vente, distributeur ou fabriquant, en vente directe aux particuliers ou aux professionnels.

Si vous avez besoin d'une **gestion commerciale efficace** sans changer votre site e-commerce, la solution Octave peut aussi s'interfacer avec votre site e-commerce existant, qu'il soit développé sous Magento, OsCommerce ou avec une solution « propriétaire ».

ORDICONSEIL – Thierry BUONO
Tél. 05 63 71 11 44/06 89 84 90 92
e-mail : .buono@ordiconseil.com

Produits et services présentés :

OCEA CONFECTION UNE SOLUTION INTEGREE POUR LES SOCIETES DE L'HABILLEMENT ET DE LA MODE.

Solution verticale destinée aux sociétés du secteur textile, nos progiciels répondent aux enjeux économiques actuels par l'intégration de toutes les fonctions de l'entreprise. En optimisant l'ordonnancement et la planification des approvisionnements, des ateliers et des expéditions, nos progiciels permettent de simuler les lancements en fabrication, les prix de revient, les ventes et d'assurer le suivi de l'activité à l'aide de tableaux de bord de rentabilité et de productivité.

Maîtriser les délais et les coûts des collections, analyser les travaux liés à la sous-traitance, échanger entre façonniers et donneurs d'ordre, et diffuser ces informations auprès des différents acteurs internes et externes à l'entreprise, sont autant de fonctions assurées par nos progiciels

ORDIROPE DIFFUSION– Daniel CLEMENT
Tél. 04.72.53.33.33 – Fax. 04.72.53.33.34
e-mail : commercial@ordirope.fr – web : www.ordirope.fr

Produits et services présentés :

Solutions ERP destinées aux fournisseurs de la distribution, **Minos Business Suite** :
Le groupe Ordirope propose une solution de gestion spécialisée, fiable et efficace, intégrant l'ensemble des contraintes et spécificités de la distribution.
Minos Business Suite est un ERP souple et modulable, permettant de préserver la performance de nos clients. Conçue pour relever les défis de la distribution, la solution Minos Business Suite intègre les modules de prévisions, d'approvisionnement, de production, de distribution, de logistique, de décisionnel, et couvre l'ensemble des fonctionnalités de la relation client.

Son architecture est flexible et évolutive, en fonction des besoins et des demandes, pour répondre au développement des entreprises. Sa structure standard donne toute liberté pour intégrer facilement de nouvelles applications permettant aux entreprises d'évoluer au rythme de leurs besoins.
Minos Business Suite offre tous les atouts pour optimiser la gestion de l'activité, maîtriser les relations avec les distributeurs et répondre à leurs exigences.

PERCY MILLER – Arnaud PROUST
Tél. 01 73 00 20 40 – Fax. 001 514 908 75 72
web : http://www.percy-miller.com/

Produits et services présentés :

Percy Miller est une société de conseil spécialisée dans la gestion de projets autour du système d'information (ERP, CRM, paie/RH, comptabilité et autres progiciels de gestion).

Nous proposons une offre de conseil globale orientée vers les PME et les entreprises du mid-market afin de les accompagner dans le déroulement de leur projet informatique.

Nous accompagnons également les acteurs de l'IT qu'ils soient éditeurs, intégrateurs, constructeurs, SSII dans leur développement sur le marché.

Notre expertise sur leur offre nous permet de les mettre en relation avec les entreprises en recherche de solution et ainsi de réussir le mariage parfait entre l'offre et la demande.

PERFECT COMMERCE - Ronan DOUERIN
Tél. 01 70 16 90 30 – Fax. 01 47 72 94 68
e-mail : ronan.douerin@perfect.com - web : www.perfect.com

Produits et services présentés :

Perfect Commerce fournit des solutions en mode SAAS et des services d'externalisation pour les Directions des Achats. Créée il y a douze ans, la société Perfect Commerce délivre ses solutions et services aux Etats-Unis, en Europe et en Asie Pacifique à plus de 250 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'Oréal, Schneider Electric, Intel, IBM, Le CNRS et plus récemment Le Groupe IMERYS et Renault qui ont abandonnés le leader du marché pour la solution de Perfect Commerce.

Perfect Commerce a renforcé sa présence mondiale avec l'ouverture en 2013 de bureaux commerciaux en Australie, Nouvelle-Zelande, Royaume Unis et très prochainement en Allemagne ainsi que l'ouverture d'un bureau à Shangai pour accompagner ses clients dans le recrutement de leurs fournisseurs en Asie.

e-procurement : suite e-procurement de 6 modules pour compléter à la carte votre ERP ou fonctionner en stand alone : PerfectShop, Quick Quote, Invoice, OSN, Catalog Manager

Service de relation fournisseurs : enrôlement, gestion des catalogues, support fournisseurs (service disponible sur 3 continents)

Suite e-sourcing : 4 modules pour le cycle complet sourcing : Request, Event (Rfx, enchères), Contract, Scorecard

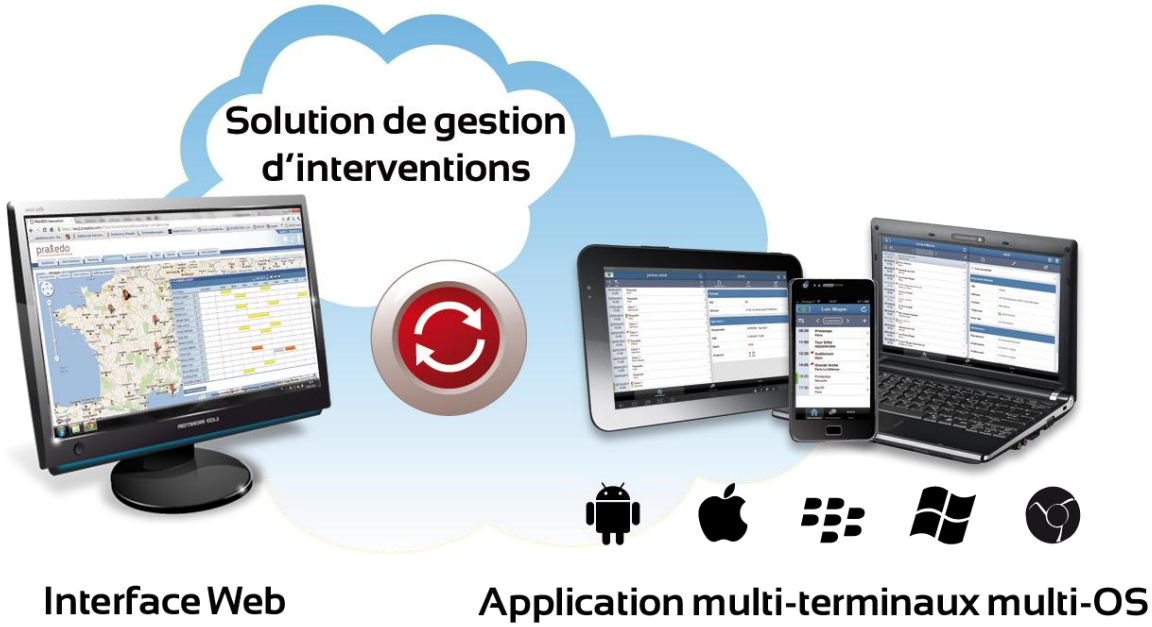
Perfect Analyse : Analyse de la dépense en temps réel, Reeporting Ad hoc, Dashboard

Mobilité : Apps disponible sous IOS et Androïd : Validation des DA, Dashboard temps réel

PRADEXO – Jean de BROISSIA
Tél. +33 1 40 33 79 79 – Fax. +33 1 40 33 79 83
e-mail : contact@praxedo.com

Produits et services présentés :

Praxedo Intervention est une plateforme SaaS de gestion d'interventions destinées aux équipes nomades (techniciens, livreurs, inspecteurs,…).



La plateforme Praxedo Intervention se compose de deux modules complémentaires :
- Une interface Web pour construire des plannings intelligents et suivre les activités terrain en temps réel,
- Une application mobile pour permettre aux techniciens de recevoir leur planning et de remonter en temps réel leurs comptes rendus d'intervention.

La solution Praxedo Intervention permet de :
- **augmenter votre réactivité**
  - Optimisation des plannings en fonction de la disponibilité, des compétences et de la position géographique des techniciens
  - Planification et modification des plannings en temps réel pour s'adapter aux contraintes en cours de journée
  - Comptes-rendus saisis depuis le Smartphone de vos techniciens et visibles directement depuis l'interface Web
- **Réaliser des économies**
  - Solution immédiatement opérationnelle, sans investissement initial
  - Suppression des formulaires papier
  - Réduction des kilomètres parcourus
  - Suppression des communications inutiles
  - Gain de temps se traduisant par une augmentation des heures facturées
- **Améliorer la qualité de vos prestations**
  - Information en temps réel de vos clients sur la réalisation des interventions
  - Respect des rendez-vous clients (gestion des Garanties de Temps de Rétablissement)

Praxedo, en véritable **expert de la mobilité**, a déjà conquis plus de **10 000 utilisateurs** qui ont réalisé **plus de 20 000 000 d'interventions** avec succès grâce à sa plateforme.

PREACTOR EUROPE - Franck MALATIER
Tél. 04 37 49 92 92 – Fax. 04 72 54 52 04
e-mail : fmalatier@preactor.com

Produits et services présentés :

Preactor présentera (sur son stand D17) ses solutions de Planification & Ordonnancement.

Avec plus de 4 500 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 (horizon moyen et long terme) & d'Ordonnancement (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, laboratoires …).
Nous proposons également des solutions pré-paramétrées et certifiées pour certains ERP du marché.

Sur le salon nous aurons l'occasion de vous présenter notre toute dernière version (Preactor 12) qui confirme son avance sur les plans de l'ergonomie et des temps de calculs. Vous pourrez par ailleurs découvrir notre 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… (de nombreux cas clients sont présentés sur notre site web).

Preactor a des bureaux directs en Angleterre, France, Espagne, Etats-Unis, Inde, et Chine et un réseau de partenaires et distributeurs étendu soit plus de 1000 personnes dans 70 pays.

Preactor fait partie de la Division Industry Automation de Siemens et complète le portfolio de solutions informatiques déjà existant au sein du groupe (PLM, MES, QUALITE, etc…)

PRODWARE – Yasmina SENNAD
Tél. +33 979 999 666/+33 674 807 736 - F : +33 979 999 101
e-mail : ysennad@prodware.fr

Produits et services présentés :

Un seul interlocuteur pour une offre globale
Prodware Adjust, l'offre claire de Prodware adaptée à votre business
Quel que soit votre secteur, votre modèle économique, votre taille et votre culture : Prodware vous propose les meilleures solutions du marché ajustées aux besoins de votre entreprise et enrichies de tout notre savoir-faire, en France comme à l'international. Industrie, retail/distribution, services, construction**, « Prodware Adjust » et sa déclinaison « Cloud Adjust »,** une offre au plus près des besoins des entreprises. Parce que le marché n'a jamais eu autant besoin de flexibilité, nous nous ajustons à chacune des problématiques de nos clients pour leur proposer des solutions standards ou ajustées.

Notre stratégie d'édition et d'intégration :
Un niveau élevé de Recherche & Développement au service de l'innovation
"Prodware élabore sa stratégie d'édition à partir des plateformes leaders Sage et Microsoft, en les enrichissant de solutions innovantes sur les aspects sectoriels et métiers."

A l'occasion du Salon Solutions, Prodware présente l'intégralité de son offre « Prodware adjust».
Prodware Editeur-Intégrateur de solutions sectorielles et métiers a été créé en 1989.1er partenaire de Microsoft sur la zone EMEA, l'un des tous premiers partenaires Sage, Prodware compte près de 1700 collaborateurs qui accompagnent 20 000 clients dans 14 pays.Fort d'une structure de R&D puissante, d'une expertise unique en industrialisation des best practices, et d'alliances stratégiques de premier plan, le groupe déploie son offre « Prodware adjust » au niveau mondial.

Présentation des services présentés
Prodware adjust Microsoft Dynamics AX - Prodware adjust Microsoft Dynamics NAV - Prodware adjust Microsoft Dynamics CRM - Prodware adjust Sage ERP 100, FRP 1000, X3, HRM Sur site ou en mode "Cloud adjust » -Prodware Adjust, une offre de solutions de gestion globale :
Les secteurs
• Fashion • Wine & Spirits • Distribution & Retail • Financial Services • Discrete Manufacturing • Food Industry • Professional & IT Services • Waste & Recycling • Process Manufacturing • Chemicals • Construction • Life sciences
Les métiers
• Comptabilité et finance • Trésorerie • Paie-RH • Production • Fiscalité • Immobilisations • CRM • PLM • BIM • WMS • Retail • Développement durable
Nos « innovative solutions »
E Business Suite by Prodware - Business Intelligence Suite by Prodware - Mobility Suite by Prodware- WMS Suite by Prodware - Connect Suite by Prodware - Sustainability Management Suite by Prodware

PROGES PLUS – Vincent REQUILLART
Tél. 03 20 64 63 63 – Fax. 03 20 64 63 64
e-mail : proges@proges.com

Produits et services présentés :

Depuis 1985, Editeur et Intégrateur, PROGES PLUS, assure la mise en œuvre de systèmes d'information au sein de PME/PMI. Réparti sur 3 sites (Lille, Lyon et Nantes), elle accompagne ses clients dans leur problématique globale informatique.

PROGES PLUS développe, commercialise et met en œuvre **SYNOPTIC-ERP**, progiciel de gestion intégré décliné en versions métier : Gestion à l'affaire, Mécanique, Industrie Pharmaceutique, Imprimerie/Packaging, Filière Bois, Electricité/Electronique, Industrie de Process, Services…

PROGES PLUS, c'est aussi l'activité **BLUE SERVE** : au plus proche des PME/PMI, nous offrons un panel de services pour la gestion de votre parc informatique. Du conseil à la réalisation, pour la maintenance de votre parc informatique ou pour une totale infogérance, nos services mettent leurs compétences à votre disposition : gestion de parc informatique, formation, audit, conduite de projet IT…

PROGINOV – Brice FITSCHY
Tél. 02 52 70 93 93 – Fax. 02 51 70 93 94
e-mail : **bfritschy@proginov.com**

Produits et services présentés :

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 158 collaborateurs.

Toutes nos solutions et actualités sur **www.proginov.com** et **www.twitter.com/proginov/**

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, ...

QAD – Arnaud HEDOUX
Tél. +44 (0) 121 506 6500
email : mhf@qad.com/arnaud.hedoux@dys.com

Produits et services présentés :

QAD Inc. (NASDAQ: QADA) (NASDAQ: QADB), is a leading provider of enterprise software and services designed exclusively for global manufacturing companies. For more than 30 years, QAD has provided global manufacturing companies with an enterprise resource planning (ERP) system that supports operational requirements; including financials, manufacturing, demand and supply chain planning, customer management, business intelligence and business process management.

QAD offers flexible deployment options like QAD On Premise software and QAD On Demand software-as-a-service. Customers can operate in a blended environment where some users can be deployed On Premise and some users deployed via On Demand while offering the same end-user experience. With QAD, customers and partners in the automotive, consumer products, food and beverage, high technology, industrial products and life sciences industries can better align daily operations with their strategic goals to meet their vision of becoming more Effective Enterprises.

QAD has built a solid customer base of global Fortune 1000 and mid-market manufacturers who are an excellent fit for QAD's Enterprise Applications solution. With a proven track record of more than 25 years of industry leadership, QAD is ideally qualified to meet the business and technology requirements of global manufacturing companies worldwide. QAD develop's their products with constant and direct input from leading global manufacturers within the industries they serve. This industry focus is a key differentiator for QAD, enabling QAD's customers to implement QAD applications rapidly, realize a rapid return on investment, and achieve a low total cost of ownership compared with other vendors targeting the industries QAD serves.

QAD Enterprise Applications
QAD Enterprise Applications is a complete suite of software designed to support all of the key processes of global manufacturers. The software is in use at over 5,500 sites worldwide. QAD Enterprise Applications enables measurement and control of all key business processes, and embraces best practices to support companies, whether in a single plant or across an entire global organisation.

QAD has a vision for a future state where every QAD customer becomes an Effective Enterprise. QAD defines an Effective Enterprise as one where every business process works at peak efficiency, and every process aligns perfectly to the customers' strategic goals.

QAD is helping companies achieve this vision by delivering solutions that improve business process efficiency, deployment technologies that make applications simpler to support and more rapid and effective to use and learn and implementation methods that simplify and reduce risk and effort.

QUALIAC – Ouarda LUNETTA
Tél. 01 44 70 13 11 – Fax. 01 45 22 63 37
e-mail : o.lunetta@qualiac.com –web : www.qualiac.com

Produits et services présentés :

Qualiac ERP : solutions adaptées métiers
Qualiac conçoit et met en œuvre des solutions de pilotage pour des entreprises à organisations complexes, qui évoluent dans des contextes contraints et qui sont soumises à de fortes exigences en matière d'audit et de traçabilité : Qualiac ERP Flux Financiers, Qualiac ERP Flux Physiques et Qualiac Suites Logicielles.

Qualiac ERP Flux Financiers est une solution intégrée de gestion pour le pilotage financier des grandes entreprises, des entreprises de taille intermédiaire (ETI) et des organisations de tous secteurs d'activité. Sa couverture fonctionnelle étendue intègre l'ensemble des fonctionnalités nécessaires à la gestion financière. La puissance de ses fonctions budgétaires, analytiques et de suivi des tiers permet à l'ERP Finances de Qualiac de répondre simplement aux complexités légales, fiscales et financières.

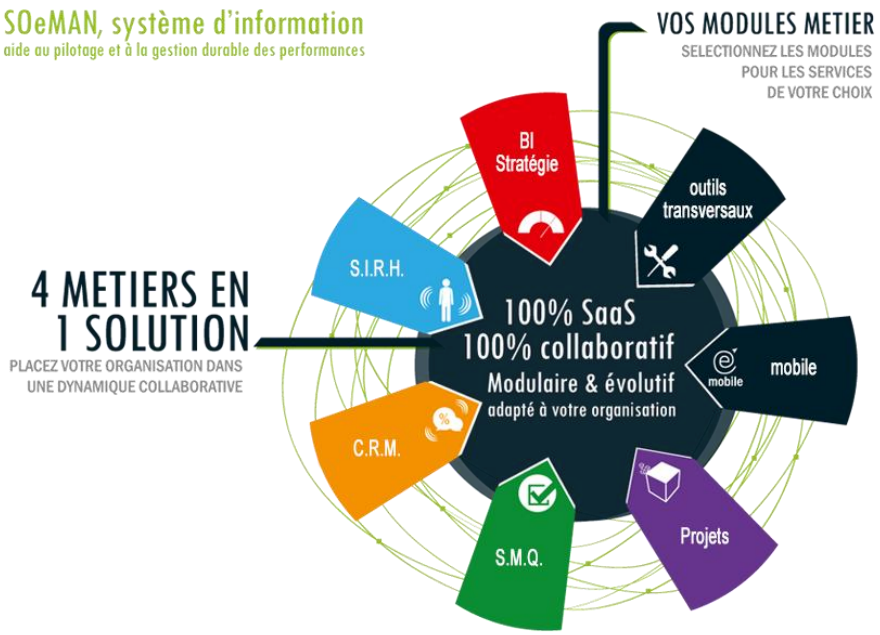
Qualiac ERP Flux Physiques est une solution de gestion intégrée orientée Production et Supply Chain**,** dédiée aux entreprises et organisations dont le succès repose sur une planification et une exécution parfaites de la chaîne logistique : industries de process ou entreprises du secteur du manufacturing en mode discret, entreprises du secteur de la distribution (chimie, pharmacie, cosmétologie, agroalimentaire, ...).

Qualiac Suites Logicielles : Solutions best-of-breed pour des besoins de gestion ciblés. Qualiac répond également aux entreprises et organisations qui choisissent d'intégrer des solutions logicielles spécialisées pour couvrir un périmètre fonctionnel ciblé. En capitalisant sur de multiples expériences fonctionnelles éprouvées sur son parc client, Qualiac a conçu, au format « best-of-breed », des ensembles fonctionnels ou métiers de modules, ciblés sur la comptabilité, les achats, la facturation, les immobilisations, la gestion commerciale, la gestion de production, la gestion de projets ou encore la gestion de parc immobilier.

SECTEUR PUBLIC - Offre EPIC / Norme M9 Qualiac aide les établissements publics et assimilés à se conformer aux réformes récentes de la gestion budgétaire et comptable publique (GBCP) : au niveau de la comptabilité publique (séparation ordonnateur / comptable, circuit d'exécution des dépenses et des recettes, préparation budgétaire…), de la gestion et du suivi des marchés publics (nomenclatures, contrôle des seuils..) et de l'obligation de justification budgétaire des dépenses et recettes.

REFLEX TRAINING – Hélène GUICHERET
Tél. 04.86.68.77.02
e-mail : helene.guicheret@reflex-training.fr – web : www.soeman.fr

Produits et services présentés :



SOeMAN est un outil TOUT-EN-UN, d'information, de gestion et de pilotage des PME-PMI-ETI. C'est une solution novatrice permettant d'améliorer très rapidement l'**efficacité** des entreprises.

SOeMAN vous permet de **gagner** un temps considérable et d'**optimiser** rapidement l'organisation de vos services.

SOeMAN garantit la **fiabilité**, la traçabilité et la **sécurité de vos données**, permet de les redistribuer et de les rendre accessibles en temps réel, aux bonnes personnes (dirigeants, managers, collaborateurs).

Diffusé en mode **SaaS**, et au sein d'un même système collaboratif, **SOeMAN** est composé de différents modules adaptables, au choix, selon les besoins de votre entreprise, à savoir :

- **BI,** pilotage stratégique et décisionnel : les cockpits décisionnels de SOeMAN vous appuient dans le **pilotage de la stratégie** de votre entreprise ;
- **CRM** & Marketing, gestion de la **performance commerciale** : SOeMAN vous aide dans la gestion quotidienne de vos équipes et de vos affaires, dans l'organisation de vos dossiers clients, à l'élaboration et à la diffusion de campagnes marketing, etc. ;
- **SIRH,** gestion des RH : SOeMAN **simplifie et fiabilise vos processus RH** au quotidien. Il vous permet de gérer vos tâches administratives, les entretiens individuels, les plans de formations, la GPEC, etc. ;
- **SMQ,** pilotage des processus qualité : SOeMAN permet à l'entreprise de tenir ses positions face à son marché et de la **rassurer sur ses qualités de services** (gestion des audits et de la relation clients, etc.) ;
- Gestion de **Projets : SOeMAN renforce efficacement la collaboration de vos équipes et la conduite de projets (revues de projet, affectation des ressources, gestion documentaire, etc.).**

Adopter **SOeMAN**, c'est non seulement créer les bonnes conditions pour **faire progresser l'efficacité de vos équipes** mais aussi réussir la mise en œuvre de votre projet entreprise.

SAP – Bénédicte RABAUD
Tél. 01 44 45 69 03
e-mail : benedicte.rabaud@sap.com

Produits et services présentés :

Leader des applications d'entreprise, SAP (NYSE : SAP) fournit aux entreprises de toutes tailles et de tous secteurs les moyens logiciels d'une meilleure gestion. Du back office à la direction, de l'entrepôt à la vente, quel que soit le terminal d'utilisation (ordinateur, terminal mobile), les applications SAP permettent aux collaborateurs et aux organisations de travailler plus efficacement ensemble et de s'appuyer sur des tableaux de bord personnalisés afin de conserver leur avance dans un contexte concurrentiel.

Les applications et services SAP offrent à plus de 238 000 clients (y compris les utilisateurs des solutions de SuccessFactors) la possibilité d'être rentables, de s'adapter continuellement et de croître durablement. Pour plus d'informations, consultez le site http://www.sap.com/france.

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).

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.

SIAGILUS – Sylvain LANSON
Tél. 06 07 90 24 58
e-mail : sylvain.lanson@siagilus.fr

Produits et services présentés :

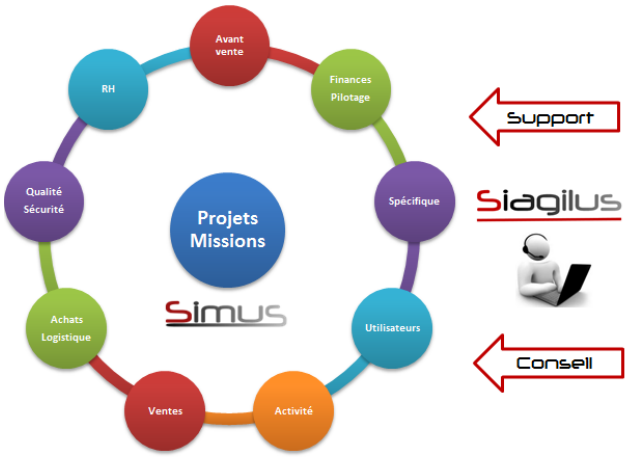
Siagilus optimise et supporte les processus de gestion afin de permettre à ses clients de se concentrer sur leur cœur métier.
En plus de son expertise métier, Siagilus propose une solution clés en mains comprenant le conseil, le SI métier propriétaire Simus et les services associés.

Le SI métier Simus, entièrement développé par Siagilus et disponible en mode SaaS, propose une large couverture fonctionnelle adaptée aux sociétés de services.
Simus, en plus de ses fonctionnalités opérationnelles, dispose d'une gestion financière robuste dotée d'un plan comptable et capable de générer 100% des écritures comptables.

Liste des principales fonctionnalités de Simus :

Activité	relevé d'activité, absences, constat d'avancement	*Projet*	Ordre de mission, gestion de projet au forfait
Avant-Vente	rentabilité prévisionnelle, CRM, rémunération commerciaux	*Facturation*	interactive, prestation, frais, dématérialisation, FAE/PCA
Logistique	Frais refact/récurrents, processus achats	*Pilotage*	marges, ETP, production prévisionnelle, extractions
Finance	Gestion plan comptable, exports comptabilité, Auditabilité	*RH*	Prépa paye, visites médicales, fins périodes d'essais, recrutement
Cash mngt	Suivi des paiements, balance âgée, recouvrement	*Qualité*	Plans de préventions, satisfaction client, satisfaction consultant

L'offre partenaire est un service qui inclut l'utilisation du SI Métier Simus, le support technique, le support fonctionnel et le conseil.
Plus qu'un éditeur de logiciel, Siagilus se positionne comme un véritable partenaire pour ses clients.



✓ Application Web en mode SaaS
✓ Large couverture fonctionnelle
✓ Nouvelles fonctionnalités fréquentes

Support tout utilisateur
- Tout utilisateur
- Par mail
- Réponse en 4h Max

Contenu du support :
Aide à l'utilisation
Transfert de demande à l'équipe Admin

Support/Conseil métier
- Utilisateurs clés
- Par mail / téléphone
- Prise en compte immédiate

Contenu du conseil :
Mise en place de Simus
Optimisation processus de gestion
Suivi des clôtures
Demande d'évolutions
Réponse à une problématique métier
Réponse à une demande client

SILVERPROD – F. AUBARD
Tél. 04 72 44 06 84 – Fax. 04 78 89 08 81
e-mail : faubard@silverprod.fr

Produits et services présentés :

Partenaire Microsoft Dynamics depuis 2011, SILVERPROD est intégrateur de l'ERP AX 2012 et éditeur de ses solutions Métiers :

SILVERPROD AX for Manufacturing est la solution dédiée aux industries manufacturières. Elle se compose de fonctionnalités répondant à leurs spécificités Métiers : gestion par étiquettes, gestion des outillages, PIC, GMAO …

SILVERPROD AX for Automotive est la solution verticale de l'ERP AX2012 pour les équipementiers et fournisseurs du monde automobile. Elle permet de gérer l'ensemble de la chaîne logistique ventes et achats de ce secteur d'activité : protocole logistique, gestion des commandes ouvertes, emballages durables, intégration des messages EDI, MAF …

SOFTWARE INTERNATIONAL CONSULT – Jérôme PERRIN
Tél. 04 77 93 57 49 /06 07 04 39 82
e-mail : jperrin@matrix-engine.fr – web : www.software-international-consult.com et www.matrix-engine.fr

Produits et services présentés :

Editeur de logiciels depuis 25 ans nous proposons des solutions innovantes pour les entreprises industrielles et tertiaires. Nos logiciels sont particulièrement adaptés à la gestion des SERVICES TECHNIQUES.

MATRIX ENGINE.
MATRIX ENGINE est un constructeur de logiciels simple et facile.

En associant des blocs pré-programmés, il permet de créer des logiciels très performants en un temps record, et sans aucune compétence informatique.

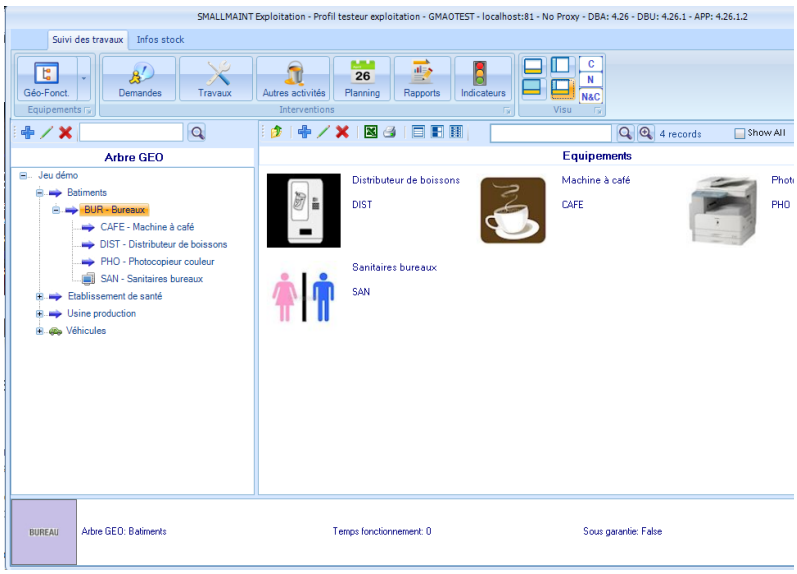
SIMPLE et RAPIDE, il existe de nombreux KITS à utiliser immédiatement et à modifier selon vos souhaits (*Suivi de maintenance, Service après-vente, Gestion des déchets, Pointage des temps, Gestion de stock et achats, Suivi d'interventions, Facturation, Devis* …)

En utilisant notre pack MARQUE BLANCHE vous pourrez créer et vendre votre logiciel sous votre propre marque en réalisant d'importantes ECONOMIES.

MATRIX ENGINE fonctionne en réseau local et en web.

Exemple : réalisation d'une GMAO (suivi des opérations de maintenance) en marque blanche.

Smallmair



SPARK ARCHIVES – Julia LEHOUX/Philippe HEDRICH
Tél. 01 46 29 25 25 – Fax. 01 46 29 25 29
e-mail : julia.lehoux@kleegroup.com

Produits et services présentés :

Spark Archives fait partie de Klee Group, société spécialisée dans l'édition de logiciels, l'intégration et l'infogérance.

En tant qu'éditeur de logiciels, Klee Group a acquis et développé, au cours des 30 dernières années, des compétences dans des domaines spécialisés tels que la gestion d'archives papier et électroniques (Spark Archives), la distribution des produits de la grande consommation (Klee Commerce) et la gestion complète de portefeuilles en private equity (Capital Venture).

Membre de l'AAF, de l'APROGED et de la FEDISA, Klee Group dispose à la fois de l'expérience des Systèmes d'Information d'Entreprise et de l'expertise des métiers de la logistique et de l'archivage.

Spark Archives : le progiciel de gestion d'archives papier et électroniques, le plus simple et le plus complet pour les Services Archives et leurs clients.
Richesse fonctionnelle, respect des normes archivistiques, fonctions logistiques, traçabilité, sécurité...Spark Archives permet d'accéder à toutes les archives de l'entreprise quelle que soit leur nature (papier, numérisée ou nativement électronique).
Spark Archives est également disponible en ASP.

SPIGRAPH – Marie-Claire GIRARD
Tél. 04 74 94 62 61/06 24 33 58 63
e-mail : mcgirard@spigraph.com – web : www.spigraph.fr

Produits et services présentés :

Les constructeurs Canon, Fujitsu et HP ponctuent la rentrée par la sortie de nouveaux scanners.

Canon ScanFront 330 : scanner réseau
Numériser un document, partager un matériel entre plusieurs collaborateurs, démarrer un processus de traitement avec un simple presse-bouton, embarquer une application spécifique pour assurer une continuité d'usage pour les utilisateurs… le ScanFront 330 répond à une grande variété de besoins, grâce à sa connexion réseau et son écran tactile couleur.

Fujitsu ScanSnap SV600 : numérisation personnel par le haut
Le scanner Fujitsu ScanSnap SV600 aborde une nouvelle conception de la numérisation dans la gamme des scanners personnels : la capture des documents par le haut ! Ainsi tout document relié ou non peut être numérisé jusqu'au format A3 : cartes de visites, tickets de caisse, documents A4, dessins, livres, magazines, …

HP Scanjet 5000 s2 : scanner de bureau
Le scanner de documents HP Scanjet 5000 s2 est conçu pour les PME qui ont besoin d'une numérisation recto verso automatique rapide et souple, notamment pour le traitement des documents plus petits tels que les pièces d'identité, les reçus, les chèques et les cartes de visite.

Kofax et Spigraph : plus qu'un partenariat, une affaire de spécialistes

Expert de la capture documentaire en Europe et en Afrique, Spigraph maîtrise l'ensemble du processus qui va de la transformation du document en version électronique jusqu'à son import dans le système de gestion documentaire de l'entreprise.
De son côté, Kofax est le leader des solutions de capture associées au BPM™ (Business Process Management). Ces solutions capturent et rationalisent le flux d'informations critiques au sein d'une entreprise de manière fiable, rapide et rentable.

A l'occasion du Salon Solutions, Spigraph présentera les logiciels de Kofax désormais intégrés à son offre. D'une part, **Kofax Transformation Modules** qui permet de rationaliser la transformation des différents types de document en information électronique structurée afin qu'elle soit directement exploitable par les processus métiers. D'autre part, **Kofax Express** qui permet à tout un chacun de numériser, d'organiser et de stocker des documents, à des vitesses permettant de traiter rapidement les lots de tout type, quelle que soit leur taille.
Ce partenariat prévoit de belles perspectives de réponses aux problématiques de capture alliant expertise, savoir-faire et service !

Des démonstrations autour de solutions de dématérialisation

Qu'il y-a-t-il de plus parlant qu'une application concrète répondant à des besoins exprimés ! C'est pourquoi nous dévoilons la dématérialisation sous trois aspects sur notre stand C28 : **dématérialisation automatisé de factures**, **numérisation de bons de transport** ou encore **numérisation au comptoir**.

Comprendre les problématiques de numérisation autour d'une application existante facilite l'expression du besoin. Nous serons heureux de vous présenter nos solutions de dématérialisation, échanger sur les tendances de numérisation et définir précisément vos attentes en matière de capture documentaire. Approfondir la numérisation, c'est sur le Stand C28 !

SYLOB - Florence PITON
Tél. 05 63 53 08 18 – Fax. 05 63 53 07 42
e-mail : marketing@sylob.com – web : www.sylob.com

Produits et services présentés :

Sylob 1, la GPAO conçue pour les TPE industrielles
Sylob 1 est la solution conçue spécifiquement pour les TPE 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.

Sylob 5, l'ERP des petites et moyennes industries
Sylob 5 est une solution innovante dédiée aux PME Industrielles souhaitant améliorer leur productivité grâce à une meilleure visibilité de leur activité et bénéficier d'une meilleure organisation. Sylob 5 est issue d'un programme de recherche de 4 ans et intègre les toutes dernières nouveautés conceptuelles et technologiques.

Sylob 9, l'ERP pour les moyennes industries
Sylob 9 est la solution la plus aboutie de la gamme SYLOB et 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.

Sylob Affaire, l'ERP dédié à la gestion à l'affaire
Sylob Affaire est un ERP destiné aux entreprises réalisant des fabrications unitaires spéciales et travaillant en mode projet. Les enjeux des fabrications spéciales sont multiples : tenir les délais et préserver les marges tout en faisant face à de multiples contraintes telles que l'évolution des spécifications techniques, des cycles de fabrication longs, des délais de réalisation serrés, des acteurs multiples, des avances de trésorerie importantes.

Sylob Aéro, l'ERP des sous-traitants aéronautiques
Dans un contexte industriel difficile, avec un CA en forte croissance et un carnet de commande bien rempli, l'industrie aéronautique se distingue par sa bonne santé et son dynamisme. Maillon crucial de la Supply Chain, vous devez absorber les montées en cadence des programmes de production, garantir la qualité et la traçabilité des produits fabriqués et vous engager sur les délais de livraison. Vous avez l'obligation de monter en performance pour rester compétitif, et répondre ainsi aux exigences des donneurs d'ordres. Avec Sylob Aéro, vous fiabilisez vos délais, maîtrisez vos coûts et assurez la traçabilité complète de vos fabrications.

Topaze, la solution ERP dédiée aux bijoutiers – joailliers fabricants
SYLOB a conçu avec la BJOP (Union française de la Bijouterie, Joaillerie, Orfèvrerie, des Pierres et des Perles) et un groupe d'adhérents pilote, la solution TOPAZE qui leur est totalement dédiée. L'environnement du métier de la joaillerie demandait une solution modulable et sophistiquée, TOPAZE répond aux impératifs de performance d'un environnement exigeant et concurrentiel.

TENOR EDI SERVICES – Karen PERRIER
Tél. Tel : (+33) 4 37 65 44 74
e-mail : karen.perrier@tenorconseil.fr

Produits et services présentés :

Tenor EDI Services propose 2 gammes de produits : la gamme eCar destinée aux professionnels du secteur automobile et la gamme Edibase destinée aux professionnels de l'industrie et de la Grande Distribution. Pour l'ensemble de ces 2 gammes vous trouverez les déclinaisons suivantes :

eCarEDI est l'offre de services EDI hébergés, ou externalisés, nommée également EDI Cloud. Destinée aux entreprises souhaitant se doter de moyens EDI sans pour autant réaliser d'investissements lourds, ou aux entreprises souhaitant se séparer des contraintes internes de gestion de leurs EDI, eCarEDI permet de connecter l' ERP d'un clients à l'ensemble et ses fournisseurs qui sont EDI capables.

eCarWebEDI est la solution la plus simple et la plus économique pour échanger en EDI. Pouvant être mise en place sous 24h, eCarWebEDI est la 1ère solution de Web EDI homologuée par le
secteur d'activité automobile, le plus exigeant en matière de processus logistique. eCarWebEDI peut-être utilisé par tous fournisseurs afin d'échanger avec leurs clients, avec qui ils souhaitent faire de l'EDI mais qui ne sont pas EDI capables.

eCarDemat est le service de dématérialisation fiscale eCarDemat destiné aux clients de l'offre EDI et Web EDI de Tenor qui souhaitent mettre en place la dématérialisation fiscale de la facture avec leurs clients ou leurs fournisseurs, dans le respect de l'article 289bis du CGI. Le service eCarDemat est validé par tous les acteurs de l'industrie Automobile et certifié par GS1.

eCarNetwork est un service de télécommunication dédié aux sociétés utilisant leur propre traducteur EDI. A l'instar des Réseaux à Valeurs Ajoutées (RVA ou VAN en anglais), eCarNetwork permet de se connecter à tous les réseaux de télécommunications en réalisant de grosses économies : plus d'abonnements, plus de matériels, plus de maintenance. Seul le traducteur reste chez l'utilisateur. Nous gérons et administrons les BAL dans notre Datacenter.

EDIbase Translator est le traducteur référent sur le secteur de l'automobile. Utilisé par les plus gros acteurs du secteur Automobile et par certains constructeurs, EDIbase est disponible en version PC, AS400 et Mainframe. Robuste et capable de traiter les plus gros volumes de flux, multi-normes et multi-sectoriels, EDIbase s'interface directement avec l'ERP des sociétés utilisatrices. Idéalement connecté à eCarNetwork, il peut traduire tout type de fichiers, issus de tout outil de télécommunication, en message standardisé EDI et vice versa.

eCarEDI Supplier: Nous avons, entre autre, développé depuis 2 ans, en lien avec l'augmentation des demandes de déploiement d'eCar EDI Supplier, un savoir-faire particulier dans la gestion de ces grands projets. Un client nous confie la liste de leurs fournisseurs et nous nous occupons de tout ! Avec des démarrages réussis de projets de plusieurs centaines de fournisseurs, nous avons maintenant affiné notre méthode pour en faire un service packagé : eCar EDI Supplier.

UBISTER – Pierre GUEGUEN
Tél 02.96.24.54.25
e-mail : contact@ubister.fr
www.ubister.fr

Produits et services présentés :

Un partenariat privilégié avec SAP sur les solutions Cloud. Créée fin 2010 en Bretagne, Ubister, est revendeur et installateur de solutions de gestion pour les entreprises, en mode SaaS (ou cloud computing) exclusivement. Ubister a signé mi 2011 un partenariat stratégique avec l'éditeur numéro un du secteur, l'allemand SAP et est devenu aujourd'hui n°1 en France, en terme de licences vendues. Ubister a par ailleurs atteint le statut de Partenaire Gold, le plus haut, début 2013
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

SAP Business By Design

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 coeur de métier plutôt qu'à l'informatique.

SAP Sales On Demand / Cloud For Sales

Optimiser les ventes, trouver rapidement les bonnes informations client et collaborer efficacement avec les membres de son réseau professionnel : telles sont les clés de la réussite. Adapté aux méthodes de vente actuelles, SAP Cloud For Sales vous apporte tout ce dont vous avez besoin pour travailler plus intelligemment, mieux vendre et gagner plus.

Avec SAP Cloud For Sales, vous pouvez enfin tout faire pour réussir
:

- Collaborez facilement avec les personnes adéquates.
- Améliorez la communication avec votre réseau de vente.
- Accédez aux astuces de vente des meilleurs commerciaux.
- Filtrez automatiquement les données parasites pour ne recevoir que les informations qui vous intéressent.
- Actualisez vos comptes en quelques secondes et informez-en immédiatement votre équipe.
- Optimisez la gestion de vos comptes, partout et à tout moment.

UNISERV – Stéphanie CABOS
Tél. 01.44.90.90.60/01.44.90.90.54 – Fax. 01.44. 90.90 63
e-mail : stephanie.cabos@uniserv.com

Produits et services présentés :

Pour tirer le meilleur parti de vos données, vous devez les comprendre, les maintenir, les protéger et les surveiller tout au long de leur cycle de vie. Pour vous aider dans la mise en œuvre des différents scénarios de projets (initiatives liées à la qualité des données, entreposage des données, migration des données et gestion des données de base), **Uniserv vous offre une combinaison d'outils puissants, de conseillers expérimentés et de méthodes éprouvées.**

Les solutions Data Analyzer, Data Cleansing, Data Protection et Data Governance s'intègrent parfaitement dans votre architecture informatique pour répondre de façon optimale à vos exigences. Ainsi, vous garantissez la conformité permanente de vos données aux exigences du business, tout en minimisant les risques liés aux projets de gestion des données.

Lors de l'optimisation des données des partenaires commerciaux, nous veillons à vous offrir une qualité de résultats et des performances défiant toute concurrence.

Pour ce faire, nous analysons, structurons et normalisons les données, comparons les éléments de l'adresse aux données de référence et procédons, si nécessaire, à leur correction ou enrichissement avec des informations supplémentaires. La technologie de résolution d'identité d'Uniserv permet en outre d'identifier les enregistrements similaires et empêche la création d'entrées redondantes. Notre objectif ultime est de garantir une qualité de données sur mesure. Cela signifie, pour nos clients, une qualité optimale et des coûts réduits autrement dit, « Better Data. Better Business ».

UNIT 4 – Esther EDELSTEIN
Tél. 01 47 96 71 38
esther.edelstein@unit4.com

Produits et services présentés :

UNIT4 France est la filiale française du Groupe UNIT4, éditeur de logiciels de gestion pour les entreprises agiles. UNIT4 offre des solutions flexibles à travers le monde et accompagne de façon simple, rapide et économique la mutation des sociétés. Les produits UNIT4 sont déployés dans plus de 46 pays.
UNIT4 propose les solutions suivantes :

- UNIT4 Agresso, ERP dédié aux entreprises de services,
- UNIT4 Campus, ERP dédié au monde de l'éducation,
- UNIT4 Coda Financials, progiciel dédié à comptabilité et au suivi des engagements.

Le Groupe UNIT4 est basé à Sliedrecht aux Pays Bas et emploie plus de 4300 collaborateurs dans 26 pays. Le groupe a réalisé 469,8 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2012 et est coté à l'Euronext d'Amsterdam.

La solution ERP UNIT4 Agresso : **Une agilité post-implémentation unique**
UNIT4 Agresso est une solution complète et intégrée spécifiquement conçue pour accompagner les entreprises dans leur évolution.

Points forts :

- UNIT4 Agresso est la seule solution sur le marché à proposer une gestion du changement facilitée. Les mises à jour peuvent être faites par modules sans mise à jour globale.
- Conçu pour accompagner les entreprises sur le long terme, UNIT4 Agresso présente des « coûts de possession » très compétitifs et reste un des ERP les plus rentables du marché.
- Un déploiement sur site ou en mode cloud

UNIT4 Campus : **ERP dédié à l'univers de l'éducation**
Unit4 Campus est une solution de gestion puissante spécialement conçue pour les établissements de formation initiale et continue.

UNIT4 collabore, depuis plus de 20 ans, avec plus de 400 établissements d'enseignement supérieur dans le monde avec une présence dans plus de 26 pays.

Points forts :
UNIT4 Campus permet à chaque établissements de :

- gagner en productivité pour la gestion pédagogique et administrative
- mieux suivre leurs relations avec les entreprises
- se connecter avec l'ensemble de leur écosystème grâce à son portail web intégré

La solution comptable et financière UNIT4 Coda Financials : la puissance et la flexibilité en plus

Progiciel dédié à la finance, UNIT4 Coda Financials couvre deux grands domaines fonctionnels : la gestion comptable et financière et la gestion du cycle des achats

Points forts :

- Une rentabilité et baisse des coûts grâce à une installation rapide
- Des gains de productivité avec un outil puissant simplifié et sécurisé
- Une intégration aisée dans un environnement déjà existant
- Un déploiement sur site ou en mode Cloud

VIALINK - Safa RAKEA
Tél. 01 40 04 42 42 – Fax. 01 40 04 95 22
e-mail : safa.rakea@vialink.fr

Produits et services présentés :

Vialink : Prestataire de services de confiance et expert de la signature électronique, Vialink garantit l'intégrité de vos données et échanges numériques.
SSII aux méthodes agiles, nous construisons pour vous des solutions sur mesure, faciles à déployer et conformes à votre environnement réglementaire.
Acteur reconnu dans le domaine de la confiance numérique, nous travaillons avec de grands groupes bancaires, des compagnies d'assurances et les acteurs majeurs de tous les secteurs d'activités (BTP, industries, environnement, santé…)

Nos produits :

- Solutions sur-mesure : signature électronique / PKI-certificat électronique / Archivage – horodatage / plateformes de dématérialisation
- Plateformes dédiées en mode SaaS :
  - e-cautions : plateforme « multi-émetteurs » de dématérialisation et d'émissions de cautions de marché
  - sage e-caution : plateforme multi-émetteurs de demandes et d'émissions de cautions en ligne depuis Sage 100 Multi-devis
  - e-chantiers : plateforme de dématérialisation de la gestion des comptes de chantier
  - ipab : portail de services de confiance en ligne axés autour du paiement mobile SEPA, de l'archivage à valeur probatoire, et de la signature électronique

Click and Trust : Autorité de certification référencée par l'Etat (DGME/DIMAP) depuis 2001.
Une des 1ères autorités de certification qualifiées RGS.
Click & Trust assure la délivrance de certificats numériques aux professionnels, entreprises et collectivités locales.
Click & Trust développe des partenariats avec de grands groupes bancaires et les acteurs majeurs de tous les secteurs d'activités (BTP, industries, environnement, santé…)

Nos produits :

Le certificat des téléprocédures sociales et fiscales

Adminéo est un certificat numérique logiciel de classe 3 référencé **Pris V1 et RGS *.**
Il se télécharge et s'installe directement sur le disque dur de votre ordinateur. Il permet uniquement de réaliser, via Internet, les télé-déclarations et/ou télépaiements de vos cotisations fiscales et sociales

Le certificat multi-usages pour un niveau de sécurité optimale

Mercantéo est le certificat référencé **Pris V1 et RGS **** utilisable sur l'ensemble des téléprocédures de l'Etat et donnant une valeur probante à vos échanges.
Pour assurer un niveau de sécurité maximal, Mercantéo est uniquement délivré sur support cryptographique (clé USB ou Token).

VISION SOLUTIONS – Fanny SVARTZ
Tél. 01 47 77 15 74 – Fax. 01 47 77 02 99
e-mail : Fanny.svartz@visionsolutions.com

Produits et services présentés :

Vision Solutions se positionne comme un acteur majeur des services de protection et de restauration dans le Cloud, de haute disponibilité/reprise d'activité, ainsi que de migration/échange de données entre plates-formes, permettant aux entreprises de toutes tailles, des PME aux grands groupes, de protéger leurs données, applications et serveurs de manière rentable et efficace.

Les produits de haute disponibilité et de reprise d'activité de Vision sont à la pointe du secteur depuis 22 ans, assurant la résilience dans des environnements du Cloud, Virtuels et Physiques. Ces produits comprennent :
Protection de Cloud privé/public, et protection des serveurs (Cloud, Virtuel, Physique) – Double-Take Availability for Windows & Linux, MIMIX Availability and iTERA Availability for IBM i et Double-Take® RecoverNow for AIX ;

Les produits de migration et de partage de données entre plates-formes permettent d'alléger la pression sur les ressources informatiques tout en atténuant les risques inhérents à la migration d'environnements complexes, multiniveaux, avec des interruptions quasi nulles. Ces produits comprennent : Partage de données entre plates-formes et bases de données hétérogènes – Double-Take Share; Migrations Intel/AMD – Double-Take Move et Migrations Power Systems – MIMIX® Move et Double-Take RecoverNow for AIX

W4 - François BONNET
Tél. +33 1 56 70 53 80 - Fax. +33 1 56 70 53 81
www.w4.eu

Produits et services présentés :

W4 BUSINESS FIRST
W4 BUSINESS FIRST est une suite logicielle de conception et d'exécution d'applications collaboratives, basées sur des processus flexibles sur mesure.

W4 BUSINESS FIRST simplifie et accélère le développement des projets informatiques en tirant parti de modèles visuels. Ces derniers favorisent la collaboration étroite entre l'informatique et les utilisateurs métier.
Elle est composée de modules de conception des applications à destination des utilisateurs, pour modéliser les processus métier, les données, les IHM et les tableaux de bord. En fonction des besoins, des développements complémentaires peuvent être intégrés pour mettre en œuvre les comportements spécifiques requis par le métier.
Une fois déployées, les applications sont mises à disposition des utilisateurs au travers de leur navigateur web, et offrent dans un seul environnement toutes les fonctions dont ils ont besoin : liste de tâches à effectuer, accès aux données référentielles et aux bibliothèques de documents, suivi des dossiers, indicateurs… et ces applications sont automatiquement disponibles sur iOS et Android.

W4 BUSINESS FIRST est spécialement adaptée à des démarches de dématérialisation grâce à ses fortes capacités d'intégration avec les briques des systèmes d'information, notamment les systèmes de capture, de GED ou les ERP.

Les services professionnels de W4
En complément de sa suite logicielle, W4 propose une offre de service complète pour accompagner ses clients et ses partenaires pour les projets autour de W4 BUSINESS FIRST. Elle est articulée comme suit :
- **Formation**, en intra ou inter entreprise, avec des cursus adaptés au profil des participants (Consultant métier, Chef de projet, développeur)
- **Expertise technique**, en régie ou au forfait, (avec des profils Consultants métier, Chef de projet, Développeur) pour accompagner les projets lors de leurs différentes phases
- **Support**, accessible via le Web et au téléphone. Pour le suivi au long cours des applications mises en place avec W4 BUSINESS FIRST. Vous avez la possibilité, entre autres, de télécharger vos produits (patchs, mises à jours…) mais aussi d'accéder à de la documentation technique, forum clients, FAQ …

VII – ILS EXPOSENT

3LI BUSINESS SOLUTIONS
ABBYY EUROPE
ABSYS CYBORG
ACA
ACCELYA
ACTIVLOG
AD ULTIMA
ADDPI FORMULARY France
ADVANCED BUSINESSLINK
AG2L
ALTICAP
ARCHIMED
ARCSYS SOFTWARE
ARIBA, AN SAP COMPANY
ARKHENUM
ATHENEO BY MISMO
ATS
AUTOTASK
AVANADE
AVANTAGE BUSINESS
AVANTEAM
AVENUESOFTWARE
AXELOR
AZUR TECHNOLOGY
B2O
BLUE WAY
BONITASOFT
B-PACK
CADEXPERT
CANON France
CD DOC
CEGEDIM
CEGID
CEICOM SOLUTIONS
CERTEUROPE - Groupe Oodrive
CERTINOMIS
CHAMBERSIGN
Click and Trust
CLUSTER EDIT
COMARCH
COMMON USERS FRANCE
COMPUWARE - UNIFACE
CONQUÉRIR
CORPORAMA
CREDIT SAFE France
CXP
DEMAT-INFOS.COM
DFCG
DIMO GESTION
DIVALTO
DOCAPOST
DOCUMENT MEDIA SYSTÈME
DocuWare
DPII TELECOM ET SERVICES
DRP SOFTWARE
DYNASYS
E -THEMIS
EBP INFORMATIQUE
EDICOM
EFFICY
EFFIXENS
ELO DIGITAL OFFICE
ENDOGENIC-SYSTEMS
EPICOR SOFTWARE
ERP-INFOS.COM
ESKER
EUKLES SOLUTIONS
EUREKA SOLUTIONS
EUROEDI
EVERWIN
EXACT SOFTWARE
EXTRACOM
FNTC
FUJITSU
FWA
GFI INFORMATIQUE
GLOBAL SP
GMI CONNECTIVITY
GPO Magazine
GROUPE ALTHAYS
GROUPE HLI
GROUPE PRODWARE
HP
HYBIRD
IFS
INES CRM
INFO SERVICE EUROPE

INFODATA GROUP
INFOLOGIC
INFOR France
INTERSYSTEMS BV France
IT-FACTO
IT MEDIA
ITELLIGENCE
ITESOFT
IVALUA
JALIX
JOURNAL DE LA PRODUCTION
JSI BUSINESS SOLUTIONS
KAHOLIA
KNOWESIA
KODAK
KOFAX
LCS Group
LEAD PLANET
LOCARCHIVES
Luxembourg E-ARCHIVING
MERCATEO France
MICROSOFT France
MISSLER TOPSOLID
MRJ PRESSE
MULTIMEDIA SOLUTIONS
NAELAN SOFTWARE
NEREIDE
NEXTAPPLICATION France
NOUT
NOVIA - SYSTEMS
NUMEN
OALIA
OCTAVE.BIZ
OMNIKLES (GROUPE OODRIVE)
OODRIVE
ORDICONSEIL
ORDIROPE DIFFUSION
PANASONIC France
PERCY MILLER
PERFECT COMMERCE
PHL SOFT
POOL4TOOL
PRAXEDO
PREACTOR
PRIMOBOX
PRISMASOFT
PROGES PLUS
PROGINOV
PYTHIE
QAD
QUALIAC
QUALITE & CO
QUALITE REFERENCES
REFLEX TRAINING
REPORT ONE
SAGE
SAP France
SERES
SIAGILUS
SILVERPROD
SOA PEOPLE
SOFTWARE INTERNATIONAL CONSULT
SOOD - SEND ONLY OKED DOCUMENT
SPARK ARCHIVES
SPIGRAPH
SYLOB
TCI TECHNI CONCEPT INFORMATIQUE
TENOR
TIC ALLIANCE
UBISTER
UNISERV
UNIT 4 France
VIALINK
VINCILIA
VISION SOLUTIONS
W4
WACOM EUROPE GMBH
XAGA NETWORK
ZOHO