

JOURNÉE DIGITALE DU DYNsCLUB

Jeudi 1er octobre 2020

AGENDA

voir détail pages suivantes

Cette réunion se tiendra exceptionnellement en format digital

10:00 – 10:25 Introduction et actualités du Club

Nouveaux membres, dernières infos du Club

10:30 – 11:30 Intervention PAGERO

Présentation des nouvelles normes de dématérialisation fiscale et présentation de la solution PAGERO connectée avec Dynamics

11:45 – 12:45 Intervention MICROSOFT

« Return to the workplace » et nouvelles fonctionnalités des solutions Business Applications en avant première!

14:00 – 16:30 Commissions NAV / D365 BC – CRM / DYN365 – AX / DYN365

Retours d'expériences, présentations partenaires, tables rondes





SESSION PLÉNIÈRE

10:00

12:45

10:00 – 10:25

Introduction et actualités du Club

Présentation des nouveaux membres et actualités du Club

- Intervenant(s) : *Présidents du DynsClub*

10:30 – 11:30

Intervention PAGERO

A partir du 1er janvier 2023 et au plus tard le 1er janvier 2025, la facturation interentreprises électronique devient obligatoire en vertu de l'article 153 de la loi de finances 2020, et les données devront être transmises à des fins de collecte et de contrôle de la TVA.

PAGERO fera le point des obligations du dispositif technique envisagé et présentera sa solution de conformité pour Dynamics 365 et Business Central

- Intervenant : *Thiery AMADIEU – Senior Advisor*

11:45 – 12:45

Interventions MICROSOFT

- *Présentation des solutions "Return to the workplace" proposés par Microsoft à ses clients, des grands comptes aux PME*
- **AVANT PREMIERE** : *Les nouvelles fonctionnalités des solutions Business Applications dévoilées par Microsoft Corporate le 1/10 aux US*

- Intervenant(s): *Elliott PIERRET
François KHAN*



COMMISSION SMB SOLUTIONS

NAV / D365 BC

14:00

16:30

14:00 – 15:00

Engagement budgétaire et gestion des abonnements dans Business Central avec notre partenaire PRODWARE

Les organisations ont besoin de flexibilité pour gérer leur budget en incluant une vision en temps réel du réalisé mais aussi des engagements d'achat.

De plus, les modèles évoluent sur une approche axée sur les services, pour répondre à la demande des clients modernes basée sur des relations de facturations périodiques dites d'abonnement. L'accélérateur de gestion des abonnements pour Business Central permet aux utilisateurs de gérer et de facturer les abonnements des clients.

- Intervenant : Emmanuel ROBIC – Responsable Avant-vente
Microsoft Dynamics PRODWARE

15:15 – 16:30

Avec WIIO Supply, gérez votre entrepôt en un clic!

WIIO, un des premiers intégrateurs français de solutions nomades, propose une application tactile sous Android pour utiliser vos terminaux de dernière génération dans vos entrepôts.

En effet, WIIO SUPPLY permet de réaliser les flux de gestion d'un entrepôt en lien direct sur Microsoft Dynamics. Ainsi, la mise à jour est instantanée et les flux physiques et informatiques sont synchronisés via votre réseau Wifi ou via la 4 G.

- Intervenant(s): Marina Camus - DOOZO
Vincent Gautier - DOOZO
Fabien Lavigne - WIIO
Frederic Nabeti - WIIO



COMMISSION CRM SOLUTIONS

CRM / DYN365

14:00

16:30

14:00 – 15:00

Retour d'expérience client REALITES avec son partenaire SYD

Problématique : de nombreux outils métiers gravitent au sein du système d'information du groupe REALITES mais pas ou peu de communication entre eux.

L'enjeu : solliciter SYD CRM and APPs pour les accompagner sur la interconnexion de tous ces outils métiers afin de fluidifier le partage d'informations pour ses collaborateurs, partenaires et client

Projet mené par l'équipe SYD : construire le socle des données grâce à la mise en place Dynamics 365 et réaliser les développements nécessaires entre le CRM et les outils tierces métiers du groupe REALITES, et création d'un espace partenaire qui utilise également la donnée de Dynamics.

- Intervenant(s) : Patrick QUAINTENNE – Chef de projet fonctionnel REALITES
Arnaud BOITEAU – Directeur technique SYD CRM and apps

15:15 – 16:30

Améliorer la productivité et les performances des ventes avec la solution Seismic avec notre partenaire IXEMELIS

SILAB accélère sa transformation digitale en équipant ses forces de ventes de Dynamics 365 CRM enrichi d'une solution de Sales Enablement.

Industriel de l'industrie cosmétique, SILAB dispose d'un volume très important de documentation produit. Découvrez comment SEISMIC va permettre à SILAB de gérer le contenu et d'optimiser son utilisation.

- Intervenant(s) : Sébastien François - Directeur des partenariats – South Europe
Julien Leblanc - Sales Director – South Europe
Amélie DAGORN – Dirigeante d'IXEMELIS
DSI de SILAB



COMMISSION ERP SOLUTIONS

AX / DYN365

14:00

16:30

14:00 – 15:00

Témoignage société Membre – VERNICOLOR

Retour d'expérience sur leur GoLive D365 sur 3 sites industriels (2 en Tunisie et 1 au Mexique) avec focus PowerApps pour toutes les transactions ateliers (déclaration consommation composant, transfert , Inventaire ,...) = facteur clé de succès

- Intervenant(s) : *Alexandre PILZ – DSI VERNICOLOR*
Valéry NABHOLTZ – CEO VERNICOLOR
Rabii JHINAOUI - CEO SPX (intégrateur)

15:15 – 16:30

Test strategy and automation in Dynamics

Quelle stratégie adopter en matières de tests avec D365/AX09/AX12 ?

Comment automatiser les tests de votre solution D365FO/AX09/AX12 et améliorer votre agilité de validation des releases poussées par l'éditeur?

(Intervention en anglais)

- Intervenant(s) : *Henrik HASSELBLAD – société ENGAGE groupe AB (Suède)*
Stefan JEGBERT – société ENGAGE groupe AB (Suède)