



INFOR AÉROSPATIALE ET DÉFENSE

# Faire de l'offre de services un différenciateur et une source de revenus clés

Alimentée par les technologies de l'Internet des Objets (IoT) et une demande croissante pour se démarquer de la concurrence mondiale, la servitisation est devenue une tendance croissante dans l'aérospatiale et la défense. Mais qu'est-ce que la servitisation ? Quel est le rapport avec la transformation digitale ? Et comment exploiter au mieux les avantages de la servitisation ? Ce document vous aidera notamment à répondre à ces questions.

---

**Dans le cadre de la servitisation, les données générées à partir des capteurs et des systèmes IoT se trouvent souvent au cœur d'une nouvelle offre de services. Cette nouvelle offre sert parfois à générer un revenu, remplacer l'ancien modèle commercial orienté produit ou faire office de complément pour stimuler la fidélité.**

## Cas d'utilisation de la servitisation

La servitisation consiste à prendre un produit traditionnel et à l'offrir en tant que service, souvent en l'associant à celui-ci avec des caractéristiques à valeur ajoutée. La nouvelle offre centrée sur le client devient alors un différenciateur, ajoutant de la valeur, établissant des relations, empêchant la marchandisation et ajoutant des profits.

Pour le marché de l'aérospatiale et de la défense, la servitisation ne se résume pas à offrir des services de réparation et d'entretien ou à mettre sur pied un centre d'appels pour répondre aux questions des clients. Oui, ces éléments font souvent partie de la stratégie. Mais elle va encore plus loin. La servitisation entraînera probablement un nouveau modèle commercial. Voici 2 exemples :

- **Vendre un service de propulsion au lieu de moteurs**— Tout le monde a entendu l'expression « performance à l'heure » ou a vu des conférences sur l'offre de service. Mais les sous-traitants actuels font face à un défi : fournir des services de propulsion abordables et fiables pour l'aviation ou pour envoyer des fusées dans l'espace. Les sous-traitants dans l'aérospatiale et la défense qui tentent de déployer ces stratégies ont la difficulté de ne pas seulement proposer le service, mais de vendre le service de propulsion avec le moteur lui-même, ce qui comporte des risques.
- **Fournir des services de navigation**—De nombreuses entreprises actives dans l'aérospatiale et la défense transforment leur modèle commercial principal. Par exemple, un sous-traitant qui vendait autrefois des équipements de navigation maritime propose désormais un service d'abonnement pour partager les informations fournies par leurs systèmes et leur réseau avec leurs partenaires commerciaux. Ce nouveau modèle contient toute l'offre de services, transformant la vente traditionnelle d'équipement en une vente d'abonnement, comme un fournisseur de service de téléphonie portable le ferait.

## Développer la stratégie

Dans le modèle de servitisation, le point de vente ne correspond pas à la fin de la transaction, mais au début d'une relation avec le client. Ce modèle commercial présente également un revenu très avantageux pour l'entreprise ainsi qu'une responsabilité continue de la performance des produits et de la maintenance pour le client. Il peut toutefois être risqué, car cela demande aux entreprises d'endosser la responsabilité de la performance d'un produit tout au long de sa durée de vie, et non uniquement lorsqu'il est nouveau. Mais, en cas de succès, cela peut favoriser des relations plus solides avec les clients.

### Conseils pour lancer une offre de service

Les stratégies de servitisation dépendront très probablement d'une maintenance hautement fonctionnelle ou d'activités sur le terrain. Pour les entreprises des secteurs de l'aérospatiale et de la défense, vous comptez sur vos équipes de service sur le terrain pour s'occuper de l'installation et de l'étalonnage de l'équipement, des contrats de service, des réclamations sous garantie et des réparations d'urgence.

Dans l'économie de service d'aujourd'hui, les clients ont peu de patience pour les techniciens de service qui arrivent en retard, ne sont pas bien équipés avec les pièces ou les outils, ou ne comprennent pas l'équipement que vous avez installé - ou ce qui est nécessaire pour l'entretenir. Et cela est également valable pour le monde du B2B (Business to Business). De fait, les demandes en contexte B2B peuvent être plus urgentes, car l'équipement peut avoir une grande valeur et être critique. Une réparation inadéquate ou l'indisponibilité de pièces peut provoquer des détournements de vol ou retarder les missions.

## Essentiels technologiques pour déployer un plan de servitisation

Vous devrez examiner les systèmes internes que vous utilisez pour gérer la relation avec le client, mais également vous concentrer sur les départements et les applications qui sont au contact des clients et de leurs systèmes.

Il peut s'agir des techniciens d'entretien ou encore des outils et des solutions qui reçoivent et analysent les données des capteurs placés sur le site du client. Vous serez en contact étroit avec votre client, et vos données s'entremêleront. Les techniciens sur le terrain et la technologie de maintenance des actifs font souvent partie intégrante des stratégies de servitisation. Vous pouvez donc livrer, installer, maintenir et entretenir l'équipement des clients, et répondre aux besoins classiques à envisager lorsque vous planifiez comment orienter votre entreprise autour des services.

**Vue du client**—Vous avez besoin d'une vision à 360° du client, de ses achats précédents, de ses potentiels futurs achats, du statut de son compte et de son historique d'entretien.

**Visibilité**—Des commandes à la livraison, il est essentiel que les processus soient visibles partout au sein de l'entreprise afin que chacun s'engage à donner la priorité au client et d'améliorer sans cesse l'expérience client.

**Contrats d'entretien**—La capacité à proposer, à gérer et à exécuter des contrats d'entretien est un élément critique. Le sous-traitant doit disposer de techniciens, d'outils, d'une flotte d'entretien, d'un inventaire de pièces et d'outils dignes de ce nom pour respecter les clauses du contrat.

**Prévention**—Vous avez besoin de systèmes technologiques qui peuvent surveiller la performance des machines et prédire les besoins de maintenance. C'est en étant proactif que vous assurerez la continuité des activités de l'atelier sans arrêts ou retards imprévus. Les données des capteurs peuvent vous aider à détecter les premiers symptômes d'un besoin de maintenance.

**Disponibilité des pièces et des équipements**—Les activités d'entretien dépendent de la disponibilité des pièces de rechange ainsi que des pièces à rotation lente et des pièces chères. L'analyse prédictive aidera à prévoir la demande, de sorte qu'un stock excessif en juste-à-cas n'immobilise pas le capital.

**Main-d'œuvre orientée service**—Votre approche orientée client doit être authentique et habile sur le plan technique. Le recrutement et le maintien en poste de techniciens d'entretien qualifiés ne sont pas une tâche facile dans le marché du travail hautement concurrentiel d'aujourd'hui.

**Procédures d'entretien sur le terrain**—Les activités d'entretien doivent être standardisées et ultra-efficaces pour assurer le bon fonctionnement du centre d'appels, du centre de services et les activités de planification/dispatching.

**Données générées par les capteurs**—Les technologies IoT apportent des fonctionnalités avancées qui permettent aux entreprises de suivre les conflits physiques et la performance de nombreuses caractéristiques, de la température aux vibrations. Ces données peuvent être analysées pour prédire la performance ou déclencher des réactions automatisées.

**BI, analytique prédictive et A.I. avancées**—Si vous prévoyez d'offrir un produit sous forme de service ou que vous vous engagez auprès du client à lui fournir un résultat, vous aurez besoin de technologies poussées pour soutenir vos efforts et rendre le processus efficace. Sans une technologie adaptée, vous courez de gros risques. Dans la plupart des cas, vous aurez besoin de solutions de Business Intelligence (BI) avancées dotées de fonctionnalités d'analyse prédictive pour pouvoir affiner les besoins, la demande, les tendances en matière de chaîne logistique et y répondre en prenant des décisions pertinentes.

**Il est l'heure de se lancer**—L'ère digitale est là. Les entreprises qui tardent à adopter les concepts modernes risquent de devenir obsolètes. Et cela peut vraisemblablement arriver du jour au lendemain. Aujourd'hui, les clients ont peu de patience pour les entreprises qui tardent à répondre, qui s'accrochent à des systèmes archaïques ou qui manquent de données pertinentes. Les entreprises qui vacillent ou trébuchent au cours de leur parcours digital sont toujours confrontées à un concurrent plus agile et qui se lance facilement. Avec leur ADN digital, les startups débordent d'énergie et s'emparent souvent de parts de marché avec assez d'assurance, mettant de côté les entreprises aux modèles commerciaux et à la technologie dépassés.

## Les fondements de la transformation digitale

La section qui suit est adaptée de l'article « [Finance digital transformation in the age of innovation and artificial intelligence](#) » de Carol Tyler d'Infor. Nous l'incluons ici pour vous expliquer comment la servitisation et la transformation digitale peuvent s'imbriquer.

Alors que le monde avance à toute allure dans la digitalisation universelle, être à la tête du changement digital amène son lot d'espoirs et de défis. Il donne naissance à d'énormes opportunités en matière de transformation organisationnelle par vagues d'évolutions techniques. Directeur du Digital ou encore Directeur de l'infrastructure IoT digitale : de nouveaux postes qui n'existaient pas il y a plusieurs années sont créés. Les activités des entreprises et leurs interactions avec les clients et leurs propres établissements sont révolutionnées.

Mais que comprend la transformation digitale d'une entreprise ? Y a-t-il une méthodologie de transformation digitale idéale et stratégique ? Pour aborder la transformation digitale, il convient de ne pas l'envisager comme une initiative technologique, mais comme une stratégie commerciale. Et dans le monde actuel, toutes les entreprises doivent disposer d'une stratégie commerciale digitale. Elle est importante pour la croissance de l'entreprise et propose un avantage concurrentiel énorme.

Il peut varier selon le secteur, l'entreprise, la phase et le degré de préparation selon la vision stratégique et le parcours désiré pour cette organisation. Une autre question importante à se poser est de savoir pourquoi la transformation digitale est mise en œuvre. Elle mènera à l'inévitable : comment aborder, stratégiser, concevoir, assembler et réaliser les phases et les processus de transformation digitale avec succès.

Apprendre comment « être digital » est souvent essentiel pour mieux servir les clients, obtenir des parts de marché et offrir une valeur ajoutée.

Certaines entreprises cantonnent leur stratégie digitale à une simple transition vers le Cloud, mais la transformation digitale va bien plus loin, notamment :

- L'investissement dans des technologies qui prennent en charge des modèles d'activité inédits ou étendus de façon à rendre les processus plus efficaces, réactifs et connectés aux actifs, partenaires commerciaux et collaborateurs.
- L'investissement dans l'information, la data science et les données qui permettent aux entreprises d'exploiter les informations pour gagner un avantage concurrentiel à travers de meilleures décisions, la création de produits et de services qui permettent de proposer l'expérience client souhaitée et de standardiser les opérations.
- Le réaligement des unités commerciales pour qu'elles soient en parfaite cohérence avec l'expérience client et qu'elles répondent à une demande unique et personnalisée.

### Une vague d'expansion digitale internationale

Le secteur de la transformation digitale continue de grandir : **partout à travers le monde, on estime les dépenses en matière de technologies de transformation digitale telles que le matériel, les logiciels et les services à près de 1,3 billion de \$ en 2018**, soit une augmentation de 16,8 % par rapport au 1,1 billion de \$ dépensé en 2017.

**Selon une mise à jour du Worldwide Semiannual Digital Transformation Spending Guide d'InternationalData Corporation (IDC)**, les dépenses en matière de transformation digitale continueront à augmenter considérablement entre 2016 et 2021, avec un taux de croissance annuel composite de 17,9 %. En 2021, les dépenses en matière de transformation digitale vont presque doubler et atteindre 2,1 billions de \$.

Une statistique moins joyeuse par rapport à cette nouvelle sphère de la transformation digitale indique que **85 % des transformations digitales échouent**. L'un des aspects les plus difficiles de la transformation digitale n'est pas la technologie mais le fait de convaincre les collaborateurs à l'adopter et à gérer le changement efficacement. Il est essentiel de communiquer de manière impeccable et personnalisée pour obtenir un véritable engagement. On ne peut convaincre les collaborateurs sans les rencontrer et discuter des stratégies et des changements de manière vulgarisée et non en « langage corporate ».

Il est essentiel d'aborder la transformation de manière adéquate. Les entreprises qui y parviennent gagnent des parts de marché. Mais celles qui échouent peuvent obtenir un ROI négatif sur leurs investissements.

La transformation digitale étant sur toutes les lèvres, de nombreuses entreprises sont en plein dans le processus, ou au moins ont envie de s'y intéresser.

Dans le cadre de presque tous les projets de consultance, les entreprises veulent avoir accès à des ressources à la fois internes et externes pour créer et installer des technologies qui résolvent automatiquement tous les problèmes. Elles devraient toutefois commencer par examiner de près leurs procédures afin d'identifier les opportunités d'amélioration et d'auditer leur systèmes afin de cibler les interdépendances et les liens à renforcer. Sans passer par ces étapes, les nouvelles technologies ne feront peut-être pas la différence désirée.

Pour créer de vrais avantages concurrentiels, le changement doit aller plus loin que de simples améliorations progressives ou de mises à jour de fonctionnalités logicielles. La gestion du changement organisationnel joue un rôle de premier plan dans le processus, car les responsables du changement au sein de l'entreprise transforment les rôles des collaborateurs et les activités des entreprises.

Une stratégie digitale est plus qu'une stratégie informatique : c'est une approche digitale et transformationnelle de toute une entreprise. Elle comprend l'évaluation du capital humain, de la préparation au changement et les aspects techniques. L'aspect humain de la stratégie permet de définir les objectifs de la transformation en fonction des avantages à court et à long terme. La technologie donne naissance à des innovations au niveau des nouveaux rôles, de l'automatisation des processus et la vision globale du changement efficace. Les modèles commercial et stratégique des technologies d'automatisation intelligentes de pointe ont pour but de standardiser les activités, de réduire les coûts et d'obtenir rapidement des résultats. Pour assurer le bon déploiement de la stratégie, l'équipe exécutive doit définir la vision et s'aligner par rapport aux stratégies à court ou à long terme. Les entreprises digitalisées ont le potentiel de donner plus de temps aux salariés de mettre en œuvre leurs efforts stratégiques. La stratégie intrigante d'ajouter l'I.A. et la robotique dans le but de standardiser les procédures, réduire les coûts et obtenir rapidement des résultats transforme les activités du groupe financier. L'I.A. pourrait notamment automatiser de simples tâches et éventuellement permettre de gérer des analyses prédictives plus complexes.

Ces nouveautés viennent soudainement transformer la donne pour améliorer drastiquement différents résultats stratégiques, permettant ainsi au département financier d'exploiter de grands volumes de données et de les transformer en informations applicables. L'ajout de l'I.A. et de la robotique dans le département des finances demande d'examiner les modèles commercial et opérationnel afin de déterminer les types de tâche qui peuvent être automatisés grâce à la stratégie de l'I.A. et/ou de la robotique. En collaborant avec de nombreuses équipes impliquées dans les implémentations pour mener le projet de main de maître, l'entreprise peut avancer vers sa vision et motivée par l'excellence. Les données peuvent être utilisées pour donner lieu à des décisions éclairées puis à des innovations financières, des facteurs de différenciation sur le secteur et, in fine, des transformations commerciales et digitales. Il est maintenant plus facile de rassembler et d'activer les talents les plus compétents et les équipes les plus expertes pour exécuter un projet. Au fur et à mesure que les équipes de toute l'entreprise se rallient autour d'un objectif commun, des partenariats solides peuvent être créés pour faire avancer les objectifs de l'entreprise.

### **La transformation digitale et le changement**

Toute stratégie de transformation digitale et son implémentation transformera fondamentalement les procédures critiques des entreprises. Mises en place correctement, ces stratégies pourraient améliorer du tout au tout la façon dont les entreprises élaborent leurs tactiques, raisonnent et abordent les problèmes et les innovations.

Si une entreprise veut vraiment s'engager dans une transformation digitale, elle doit élaborer des stratégies, concevoir, évoluer et assembler, et se différencier dans les domaines de la technologie et de la gestion du changement organisationnel afin de réaliser l'innovation et des changements de culture. Infor® comprend les enjeux et les opportunités au sein des secteurs d'activité de ses clients et peut aider les entreprises à exploiter les technologies émergentes, automatiser les processus et tirer parti de l'analyse des données. Infor permet de financer les opérations d'adoption des plateformes digitales qui transforment la façon de travailler actuelle en innovation de demain.

## Les fondements de la transformation et du progrès

Comme vous pouvez le constater, la servitisation ne représente qu'un aspect d'une modernisation et d'une transformation digitale plus vastes pour les entreprises de l'aérospatiale et de la défense. Pour réussir, vous avez besoin de la stratégie avant d'investir dans une technologie. Travailler avec un fournisseur de technologie fiable et respecté vous offre de nombreux avantages, depuis l'accès à des experts pour vous aider à orchestrer les objectifs généraux jusqu'à la compréhension des solutions les plus modernes et des résultats typiques.

Un fournisseur de solution innovant peut vous aider à identifier les outils technologiques les plus adaptés par rapport à vos objectifs. Ce partenaire peut vous aider à planifier une stratégie et à remettre en question vos théories, mais aussi à contrôler les risques en commençant par des projets pilotes ou des démonstrations de faisabilité. Vous pouvez tirer les leçons des réussites des entreprises qui ont été les premières à les adopter. Mais le conseil peut-être le plus important est de ne pas attendre. Ne tardez pas à élaborer votre plan de servitisation.

### Plus qu'une technologie, un partenaire investi dans votre réussite

Grâce à Infor, vous pouvez facilement trouver la solution adéquate pour chaque aspect de votre entreprise. Nous créons des suites complètes dans le cloud et nous déployons un logiciel qui privilégie l'expérience utilisateur, exploite la science des données et s'intègre aisément aux systèmes existants. Plus de 90 000 entreprises dans le monde font déjà confiance à Infor pour s'adapter aux évolutions du marché et mener à bien leur transformation numérique.

Tout le portefeuille de produits d'Infor met à votre disposition tout ce dont vous avez besoin pour gérer vos activités quotidiennes et développer votre entreprise sur

le long terme. Que vous deviez optimiser les principaux départements en coulisses comme les RH et les finances, activer votre expérience client ou commencer votre transformation digitale, les solutions Infor sont là pour vous.

Esthétiques et agrémentées d'une Business Intelligence contextualisée et d'outils collaboratifs orientés utilisateurs, nos applications vous aident à résoudre tous les problèmes de votre entreprise et sont conçues pour être déployées dans le Cloud en toute sécurité et de manière évolutive.

L'équipe de direction diversifiée d'Infor impose la norme pour plus de 16 000 salariés à travers le monde en prouvant que la transparence, la collaboration et la prise de responsabilité améliorent les résultats de l'entreprise. A travers sa passion et sa détermination à résoudre les problèmes, elle encourage l'amélioration continue dans tous les aspects du travail pour les clients, les partenaires mais aussi les salariés Infor.

### Nos clients, nos inspirations

Des initiatives de codéveloppement aux communautés de clients, la collaboration et la compréhension approfondie des besoins réels de nos clients nous motivent à remettre la situation en question et à améliorer les expériences de travail du quotidien.

### Découvrez Infor OS

Pour les entreprises actives dans l'aérospatiale et la défense qui aimeraient exploiter le potentiel de la servitisation, l'économie digitale crée de nouvelles opportunités. Celles qui ont une vision les poursuivent.

Infor<sup>®</sup> OS est votre service d'exploitation pour l'avenir, conçu pour vous soutenir dans votre transformation digitale, quelle qu'en soit sa forme. Sa mission est de fournir des moyens technologiques qui facilitent et développent les activités, en plaçant l'utilisateur au cœur de chaque expérience et en servant de base unique à votre écosystème.

## Infor en bref



**168**  
bureaux



**90 000**  
clients



**Plus de 15 000**  
salariés



**Plus de 1 750**  
partenaires



**Plus de 1 200**  
experts en assistance

Vous bénéficiez d'un réseau intelligent connecté qui automatise, anticipe, prévoit et informe vos parties prenantes à chacune de leurs actions.

Infor OS est la base de l'écosystème de votre entreprise. Il veille à ce que les systèmes fonctionnent bien entre eux, fournissent des informations automatiquement et aient la flexibilité nécessaire pour soutenir les besoins en évolution des entreprises et des secteurs. Conçu pour optimiser le potentiel de votre technologie et de votre effectif, il fournit l'UX conversationnelle qui rend les systèmes intelligents, intuitifs et de plus en plus précieux.

### Collaboration

Infor OS est le portail intelligent de votre suite d'applications. Il établit un flux de travail commun et organise les conversations en flux à travers toute l'entreprise dans lesquels les employés peuvent partager des captures d'écran, des données, des pièces jointes et des documents importants. En alliant processus commerciaux et communication avec les salariés, les fonctionnalités de collaboration d'Infor OS vous permettent de contextualiser les informations, de proposer une identification unique et de gagner en efficacité en rendant le travail plus rapide et plus intelligent.

### Évolutivité

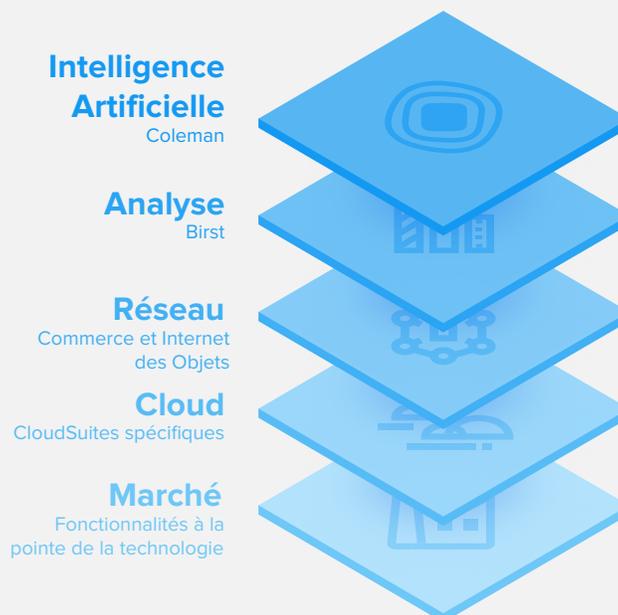
Développez rapidement des fonctionnalités d'entreprise robustes en fonction de vos besoins grâce à l'extensibilité d'Infor OS. Que vous ayez besoin d'une interface Web intuitive de qualité ou d'un formulaire à haute productivité, Infor OS peut vous aider à créer le bon fichier d'expérience avec un codage minimal via un ordinateur de bureau, une tablette ou un smartphone.

### Intégration des processus

Intégrez facilement Infor et des logiciels tiers avec le middleware spécialement conçu d'Infor OS. En offrant un environnement puissant et évolutif, Infor OS vous permet d'éliminer les silos opérationnels, d'améliorer considérablement la gestion des exceptions et d'optimiser l'efficacité de bout en bout.

### Business Intelligence

Réalisez des analyses pertinentes et préconçues pour votre marché qui fonctionnent à travers les différents systèmes de votre entreprise et qui mettent des informations importantes à la disposition de vos utilisateurs pour qu'ils puissent les exploiter. Infor OS utilise des fonctionnalités Cloud de BI, d'analyse et de visualisation qui tirent les données de tous les départements de votre entreprise afin d'offrir un grand choix d'interfaces modernes, intégrant l'apprentissage machine en libre service. Ces fonctionnalités sont développées par Birst, une entreprise Infor.



Les applications métier d'Infor sont spécialement conçues par secteur d'activité dans le Cloud afin de permettre une analyse globale de la chaîne logistique, des réseaux et une expérience utilisateur fondée sur l'Intelligence Artificielle.

## Intelligence artificielle

Les fonctionnalités d'intelligence artificielle (I.A.) d'Infor OS sont conçues pour optimiser le potentiel humain en réduisant la charge de tâches administratives répétitives et en donnant aux collaborateurs plus de temps pour faire le travail qui compte. Accessibles par commande vocale ou par chat, les fonctionnalités d'I.A. d'Infor OS automatisent les tâches et tirent les données de tous les systèmes de votre entreprise pour fournir des informations à la demande et par prévention, sur la base d'une analyse et d'un apprentissage continu.

## Réseau commercial

Plus de 80 % des entreprises spécialisées dans les données doivent gérer des activités externes. Infor OS utilise GT Nexus comme plateforme de collaboration déployée dans le Cloud pour automatiser les processus globaux à travers toutes les unités commerciales. En résulte une visibilité de toute la chaîne logistique et la capacité d'atteindre une efficacité opérationnelle et une agilité commerciale inédites.

## Données

L'accès facile aux données en temps réel de tous vos systèmes d'entreprise devient une réalité grâce à Infor OS. Toutes les sources de vos données sont reliées, et les informations de diverses sources sont agrégées en ensemble qui rend l'analytique accessible dans toute l'entreprise. Rapides, fiables et actualisables en un clic, vos données sont visualisées en temps réel et donnent aux utilisateurs de tous les niveaux les informations dont ils ont besoin pour prendre des décisions plus éclairées plus rapidement.

## CloudSuite Aerospace & Defense

Le système Cloud d'Infor OS rend les systèmes flexibles, rentables et indéfiniment modernes. Base de CloudSuite Aerospace & Defense qui fournit la fonctionnalité dont vous avez besoin sans personnalisations onéreuses et limitantes, Infor OS est capable de gérer vos activités actuelles et futures.

## Un partenaire investi dans votre réussite

Les entreprises de l'aérospatiale et de la défense comme la vôtre trouvent en Infor un partenaire commercial qui concevra, développera et fournira une stratégie pour élaborer le modèle commercial requis dans l'économie digitale actuelle, même si cela doit passer par le codéveloppement de fonctionnalités micro-verticales au sein de notre offre standard qui rendront votre entreprise et notre entreprise plus concurrentielles. Infor collabore depuis des années avec les grands noms de l'aérospatiale et de la défense. Il leur fournit des solutions personnalisées permettant de concrétiser leurs stratégies digitales dans le cloud, notamment celles qui offrent une servitisation à vos clients.

Vous obtenez tout ce dont vous avez besoin pour gérer vos activités quotidiennes et développer votre entreprise sur le long terme. Que vous commenciez à monétiser les services proposés à travers vos produits en plus de vendre les produits eux-mêmes, ou que vous vous lanciez dans la transformation digitale de votre entreprise d'autres façons, les solutions Infor sont là pour vous.

En savoir plus >

**infor**

Infor fournit des solutions dédiées par secteur d'activité dans le Cloud. Avec 17 000 employés et plus de 68 000 clients répartis dans 170 pays, les solutions Infor sont conçues pour le progrès. Pour en savoir plus sur Infor, visitez notre site [www.infor.com](http://www.infor.com).

Suivez-nous :   

Copyright ©2019 Infor. Tous droits réservés. Le mot « Infor » et le logo associé sont des marques commerciales et/ou marques déposées d'Infor ou de l'un de ses affiliés ou filiales. Toutes les autres marques commerciales citées dans le présent document sont la propriété de leurs détenteurs respectifs. [www.infor.fr](http://www.infor.fr).

Infor France (SAS), Immeuble Cristalia, 6<sup>ème</sup> étage, 3 Rue Joseph Monier, 92500, Rueil-Malmaison, [www.infor.fr](http://www.infor.fr).

INFDT2226302-fr-FR-0919-1