REPENSER LA GESTION DU POSTE CLIENT

Comment l'utilisation de l'IA permet à une entreprise de fidéliser ses talents, sécuriser son chiffre d'affaires et exploiter le potentiel du digital ?

ESKER®

À PROPOS DE CE LIVRE BLANC

Ce document aborde les obstacles internes et externes qui empêchent le plus souvent les responsables des services financiers et les équipes en charge de la gestion du poste client d'avoir un impact significatif sur le processus Invoice-to-Cash (I2C) et sur l'entreprise en général. Il présente en outre les stratégies et technologies les plus efficaces pour accélérer la récupération du cash.

CE QU'IL FAUT RETENIR

Face aux perturbations actuelles et à la conjoncture incertaine, les **responsables des services financiers ont une occasion en or de réinventer la gestion du poste client** pour en faire un service stratégique proactif.

Pour y parvenir, **ils doivent impérativement s'appuyer sur des technologies capables de favoriser un tel changement d'état d'esprit** sans toutefois compromettre la cohésion de l'équipe, la conformité ou l'expérience client.

Grâce à leur capacité à optimiser chaque étape du processus I2C, à analyser les données et à soutenir une croissance plus intelligente, **les solutions d'automatisation basées sur l'IA sont idéales pour relever les défis financiers modernes**.

TABLE DES MATIÈRES

3 Introduction

4 Les défis financiers actuels

5 Construction de bases digitales

6 L'automatisation de la gestion du poste client est-elle un choix judicieux pour mon entreprise ?

7 Repenser la gestion du poste client

11 Impact sur les parties prenantes

12 Conclusion

13 À propos d'Esker

14 Sources

INTRODUCTION

Processus inefficaces, retards de paiement, frictions avec les clients… Bon nombre de responsables financiers considéraient ces problèmes comme un point noir inévitable dans les transactions commerciales… en tout cas, jusqu'à la pandémie de COVID-19. En plus d'exacerber les effets de ces difficultés jugées « habituelles », cette crise a également montré à quel point ces dernières nuisaient au maintien d'une trésorerie saine et d'un modèle opérationnel résilient.

Quelques années après la phase aiguë de la pandémie, la situation n'est pas encore stabilisée, mais les équipes finance ont une véritable opportunité de transformer leur entreprise de manière proactive, afin qu'elle soit en mesure de faire face aux perturbations les plus radicales.

LA TECHNOLOGIE, MOTEUR DE CHANGEMENT

Pour mettre en œuvre des stratégies de croissance plus intelligentes, les responsables des services financiers doivent optimiser les processus I2C ayant un impact sur la trésorerie et les fonds de roulement de l'entreprise, ainsi que sur ses relations avec la clientèle. Pour ce faire, il est indispensable d'exploiter des solutions digitales, souvent basées sur l'IA, conçues pour :

- permettre aux équipes finance d'adopter une approche proactive (et non réactive) du service client
- prendre des décisions financières étayées par des analyses en temps réel et des rapports avancés
- connecter entre eux les processus cloisonnés et améliorer la collaboration entre les services
- générer davantage de valeur à l'échelle de l'entreprise par rapport à une simple fonction back-office

78%

D'après des recherches menées par Gartner en 2022, "78 % des directeurs financiers prévoient de maintenir les niveaux d'investissement dans le secteur du numérique au cours des deux prochaines années, voire de les augmenter"[1].

LA CLÉ ? L'ÉTAT D'ESPRIT

La technologie, le leadership et le niveau des talents sont trois facteurs centraux de la transformation financière. Cependant, la véritable clé du succès réside dans l'état d'esprit. S'ils conservent un état d'esprit purement fonctionnel et administratif, les responsables financiers et les équipes en charge du poste client ne seront pas vraiment en mesure de préparer durablement l'avenir.

LES DÉFIS FINANCIERS ACTUELS

Paradoxalement, la plupart des pressions croissantes ayant incité à repenser la gestion du poste client entravent en réalité les investissements digitaux qui permettront une telle transformation. Alors que certaines difficultés nées de la pandémie se sont avérées être des aberrations à court terme, d'autres défis sont venus obscurcir les projets, les priorités et les perspectives des responsables financiers. Citons notamment :

FACTEURS EXTERNES

Hausse de l'inflation

Plus de 40 % des directeurs financiers jugent que l'inflation constitue le plus grand risque externe pour leur entreprise[2]. Pourquoi ? Non seulement elle augmente largement les coûts, mais sa durée et son évolution sont parfois obscures, ce qui rend difficile la création de projets et de stratégies financières à long terme.

Problèmes liés à la chaîne d'approvisionnement

Bien que la pandémie ait frappé le monde il y a près de trois ans, de nombreux responsables financiers continuent à faire face à des difficultés d'approvisionnement. Si les mesures de contingence internes apportent une aide, il demeure impossible de contrôler l'incontrôlable.

Problèmes géopolitiques

La guerre entre la Russie et l'Ukraine, la crainte d'une récession mondiale et le changement climatique sont autant de paramètres qui assombrissent l'avenir et contribuent à entretenir l'incertitude pour les responsables des équipes finance.

FACTEURS INTERNES

Rétention des talents

Même si le pic de la Grande Démission est derrière nous, ne nous y trompons pas : les tâches ingrates et répétitives continuent d'inciter les talents du secteur financier à quitter leur emploi. Cela perturbe non seulement la continuité de la gestion du poste client, mais compromet également la capacité des entreprises à rester compétitives.

Digitalisation et innovation

Bien que la prolifération technologique soit bénéfique, pour les responsables des équipes finance la charge qu'implique le maintien d'une culture digitale et la gestion efficace des changements dans un contexte fortement perturbé semble difficile, voire impossible, à surmonter.

Augmentation des créances irrécouvrables

La pandémie a provoqué une augmentation immédiate des créances irrécouvrables de l'ordre de 26 %[3]. Bien que la situation se soit améliorée, les responsables financiers continuent de s'inquiéter de la prévalence des clients débiteurs.

CONSTRUCTION DE BASES DIGITALES PLUS INTELLIGENTES ET PLUS SOLIDES

De nombreuses équipes en charge de la gestion du poste client avaient déjà entamé leur transformation digitale avant la pandémie. Se pose néanmoins la question de savoir si les investissements déjà réalisés sont vraiment adaptés au monde actuel (et futur). D'autre part, les initiatives prises au lendemain de la pandémie vont-elles au-delà d'une stratégie de survie à court terme ? Quelles sont les alternatives ?

L'IMPACT À LONG TERME DE L'AUTOMATISATION

Bien que de nombreux défis persistent, les responsables financiers peuvent éliminer les obstacles à l'encaissement de la trésorerie et à la sécurisation du chiffre d'affaires en prenant des mesures adéquates, par exemple en automatisant les étapes manuelles du processus I2C.

C'est exactement ce qu'offrent aujourd'hui les solutions d'automatisation : un moyen de booster à la fois la productivité, l'efficacité et la visibilité des services de gestion du poste client, tout en créant des bases plus solides et plus intelligentes pour la digitalisation, afin de résister aux imprévus.

Les entreprises exploitant des processus manuels de gestion du poste client consacrent 67% de temps en plus au suivi des créances par rapport à leurs homologues qui les ont automatisés[4].

67%

IA : LE MOTEUR CENTRAL

Malgré l'omniprésence de l'IA dans nos vies quotidiennes, de nombreuses entreprises n'en tirent pas pleinement parti. En réalité, les entreprises qui donnent réellement la priorité à l'IA et ont investi dans ce domaine bénéficient en moyenne d'une croissance du chiffre d'affaires 50% supérieure, comme une étude l'a récemment démontré[5].

Cela cache un autre avantage important : les solutions d'automatisation sont souvent basées sur l'IA. Cela permet donc aux équipes de gestion du poste client de bénéficier d'un assistant digital fiable et intelligent, qui les aide à réaliser diverses tâches stratégiques, parmi lesquelles :

Extraction de données

De l'extraction à l'acheminement des avis de paiement, en passant par l'optimisation des demandes de reconnaissance des données provenant des débits, les capacités de capture et de vérification des données de l'IA améliorent l'efficacité des processus tout en facilitant la collaboration.

Analyse prédictive

Grâce aux suggestions intelligentes des solutions d'IA (par exemple, les appels de recouvrement prioritaires, le rapprochement des paiements sans avis de paiement, etc.), votre équipe voit son emploi du temps libéré et votre entreprise dispose de davantage de trésorerie.

Contrôle financier

Les fonctions d'IA telles que l'analyse du comportement de paiement permettent d'offrir aux équipes une meilleure visibilité sur les prévisions de paiement et des informations plus approfondies qui facilitent l'évaluation des risques et l'ajustement des stratégies.

OUI MAIS… L'AUTOMATISATION DE LA GESTION DU POSTE CLIENT EST-ELLE UN CHOIX JUDICIEUX POUR *MON* ENTREPRISE ?

Si l'IA fait aujourd'hui partie des technologies éprouvées les plus puissantes, elle ne peut néanmoins, à elle seule, résoudre tous les problèmes auxquels se heurtent les équipes en charge de la gestion du poste client. Pour réduire les risques et contrer la crainte de l'échec, l'idéal est de rechercher une solution qui s'appuie sur les fonctions d'IA et d'automatisation les plus récentes, tout en s'adaptant à votre mode de travail.

RECHERCHEZ DES SOLUTIONS QUI :

Sont compatibles avec les systèmes ERP

Pour les responsables des services financiers, l'ajout d'applications au sein de leur environnement doit être simple. Les solutions d'automatisation les plus efficaces sont celles qui s'intègrent avec n'importe quel système ERP via des API et/ou des fichiers de commande, même en présence d'ERP multiples.

Assurent la conformité globale

Il est primordial pour les entreprises décentralisées ou internationales de trouver une solution qui prenne en charge plusieurs langues, sites et devises, tout en assurant la conformité réglementaire des factures électroniques et la couverture des paiements internationaux.

Fonctionnent de manière personnalisée

Que vous vouliez automatiser l'intégralité du processus I2C ou un seul élément à la fois, la solution que vous choisissez doit vous permettre d'agir selon vos propres conditions. Le même raisonnement s'applique aux processus hors de la gestion du poste client : plus les fonctions sont robustes, plus la digitalisation est simple.

Processus I2C

- Gestion du crédit client
- Diffusion des factures
- Paiement
- Réclamations et déductions
- Gestion des encaissements
- Gestion du recouvrement

Autres processus métier

- Gestion des fournisseurs
- Commandes d'achat
- Traitement des factures fournisseurs
- Gestion des commandes clients
- Gestion des demandes clients
- … et bien plus encore

REPENSER LA GESTION DU POSTE CLIENT : LES QUATRE PRIORITÉS DE L'INVOICE-TO-CASH

Le processus I2C englobe toutes les activités réalisées par les utilisateurs ou les systèmes entre la création d'une facture et le rapprochement du paiement client. Grâce aux solutions basées sur l'IA, les équipes finance peuvent sortir de l'ornière que constituent les feuilles de calcul Excel, les vérifications manuelles, les restrictions de visibilité et les erreurs humaines. Plus important encore, ces solutions donnent l'occasion aux principales parties prenantes d'adopter un état d'esprit plus moderne, en adéquation avec l'impact métier de la gestion du poste client. Il s'agit notamment de :

1) REDÉFINIR LES PROCESSUS

Votre DSO est-il plus long que la moyenne sectorielle ?
Les paiements partiels sont-ils monnaie courante ?
L'implication de votre équipe laisse-t-elle à désirer et/ou ses membres ont-ils des difficultés à gérer les relances en cas de retard de paiement ?
Ces signes démontrent que vos processus de gestion du poste client ne fonctionnent pas comme ils le devraient, ce qui rend votre entreprise vulnérable à de futurs problèmes de trésorerie. Il n'est pas étonnant qu'un tiers des responsables de la gestion du poste client s'inquiètent que leur équipe gère trop de processus manuels simultanément[6].

Laminex®

Depuis la mise en place de la solution Esker, l'équipe en charge de la trésorerie subit beaucoup moins de stress pour rapprocher quotidiennement les paiements. Grâce à Esker, nous gagnons des heures chaque jour, ce qui permet à l'équipe de se concentrer sur d'autres tâches et de monter en compétence sur de nouvelles missions."

Pamela Rochester | Chef d'équipe opérationnelle | Laminex

Outre la vitesse et la précision qu'elles apportent, les solutions numériques ont la capacité de venir à bout d'un grand nombre de difficultés qui participent à l'inefficacité des processus. Combler les lacunes manuelles des processus I2C permet de repenser collectivement l'emploi du temps de l'équipe de gestion du poste client, ainsi que la méthode d'encaissement, afin d'augmenter la valeur globale pour l'entreprise.

Avant…

- Les employés consacraient beaucoup de temps à des tâches répétitives, à faible valeur ajoutée (évaluation des critères d'attribution de crédits clients, rapprochement des paiements, résolution des réclamations, etc.).
- Les talents recherchaient ailleurs un travail plus épanouissant.
- La gestion du poste client restait une fonction back-office ayant un impact imperceptible sur le chiffre d'affaires et la croissance.

Avec l'automatisation…

- Les employés se consacrent à des activités qui ont un véritable impact sur la croissance de l'entreprise (relations avec les clients, optimisation de la trésorerie, etc.).
- Les employés sont plus satisfaits, ce qui augmente le taux de rétention.
- Grâce à l'augmentation du chiffre d'affaires et à l'optimisation de la trésorerie, l'équipe en charge de la gestion du poste client offre davantage de valeur propice à la transformation de l'entreprise.

2) REPENSER LA COLLABORATION

Même en disposant des joueurs les plus talentueux, des meilleurs entraîneurs et d'installations de pointe, une équipe de football n'offrira pas des performances optimales sur le terrain si elle n'est pas en mesure de communiquer efficacement.

De même, la collaboration au sein du service financier et avec les autres services (ventes, IT, service clients…) est l'un des facteurs clés pour limiter les risques liés à la trésorerie et optimiser la valeur offerte à l'entreprise. Pourtant, elle est bien trop souvent négligée.

Dans l'optique d'instaurer une communication interservices transparente, il est indispensable de faciliter le partage d'informations de façon que toutes les parties prenantes aient accès aux données pertinentes, au moment opportun, et que la meilleure décision possible soit prise à chaque étape du processus I2C. Si ce n'est pas le cas, les différentes équipes risquent de ne pas se faire confiance et de nourrir de la rancœur les unes envers les autres, au risque d'engendrer des pertes financières significatives.

> **"La solution Esker a permis à notre équipe en charge de la gestion du risque d'améliorer l'expérience de nos clients. Nous avons optimisé les processus manuels et mis en place des workflows d'approbation pour accélérer l'évaluation des limites de crédit de trois jours."**
>
> Toni Urbala | Manager, Financial Systems and Data Governance | Ingredion Incorporated

Ingredion

L'automatisation offre une solution de gestion du poste client simple et intelligente, qui améliore la communication et aide le service financier à devenir un véritable partenaire pour l'équipe des ventes et pour l'entreprise dans son ensemble. Voici quelques exemples des domaines de la gestion du poste client dans lesquels les fonctionnalités de digitalisation sont propices à la collaboration et jouent un rôle majeur.

Collaboration en tout lieu et à tout moment

De nombreuses solutions d'automatisation permettent aux équipes commerciales de demander une vérification de solvabilité à distance, sur leur téléphone portable afin de contribuer à sécuriser le chiffre d'affaires et à soutenir l'entreprise.

Des conversations simplifiées et suivies

Les utilisateurs peuvent en outre commencer à discuter avec leurs collègues afin de recueillir leur avis, de partager des suggestions, etc., tout en assurant une traçabilité totale à des fins d'audit.

Prise en charge de scénarios multi-solutions

Vous pouvez par exemple créer une déduction à analyser directement à partir de la solution gestion des encaissements ou déclencher un appel de recouvrement prioritaire lorsqu'une commande est bloquée en raison d'un retard de paiement.

3) REPENSER L'ANALYSE

Les équipes et processus de gestion du poste client, et plus particulièrement les directeurs financiers, utilisent depuis longtemps les données et les analyses. Cependant, les responsables financiers contribuent de plus en plus à la valeur stratégique, ils ont besoin d'outils avancés de planification et de prévision. En voici l'illustration parfaite : une récente étude menée auprès des directeurs financiers a montré que 82 % d'entre eux classaient les « technologies et outils avancés d'analyse des données » en tête de leurs priorités[7].

Les solutions d'automatisation de la gestion du poste client aident les responsables financiers et leurs équipes à repenser le rôle que jouent les données dans leur entreprise. En s'appuyant sur l'IA et sur d'autres fonctions cognitives, elles permettent de rapprocher les responsabilités quotidiennes (prendre des décisions éclairées, basées sur les données) des responsabilités à long terme (anticiper les risques et planifier en s'appuyant sur des prédictions).

Suivi des performances

Grâce aux tableaux de bord personnalisés, aucun indicateur clé n'est laissé de côté :

- DSO
- BPDSO
- Indice d'efficacité du recouvrement
- Litiges
- Analyse des causes premières
- Objectifs de l'équipe
- Prévision des recouvrements sur 30 à 60 jours

Informations sur les clients

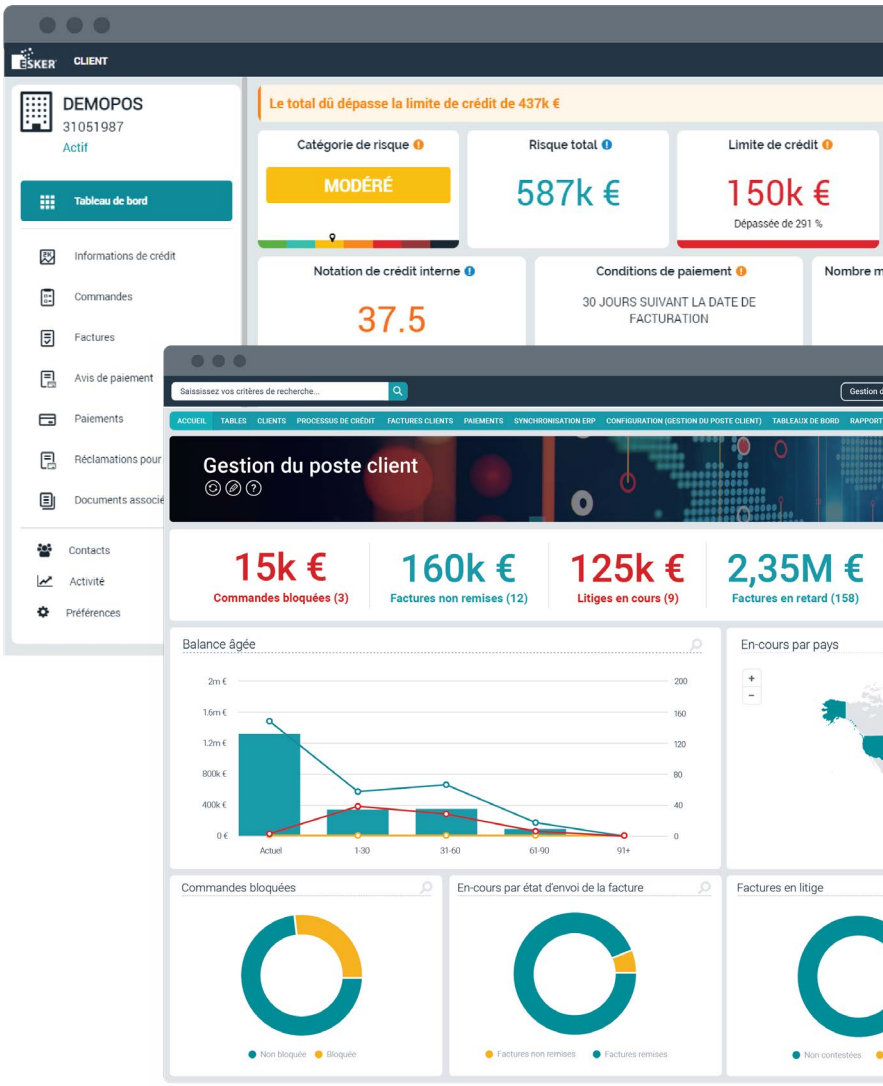
Analysez les données qui vous fournissent une visibilité directe sur les activités et habitudes des clients :

- Historique des transactions
- Performances des payeurs
- Gestion des risques de crédit

Analyse prédictive

Bénéficiez d'une feuille de route plus précise en matière de gestion du poste client grâce à des analyses prédictives :

- Prédictions de paiement
- Prévision des recouvrements



4) RÉINVENTER L'EXPÉRIENCE CLIENT

Même si les équipes du service financier et de gestion du poste client ne sont pas forcément directement liées à l'expérience client, ne vous y trompez pas : leur impact sur la fidélisation des clients existants est indéniable. Sans parler de leur rôle dans la différenciation de l'entreprise face à ses concurrents.

Néanmoins, cela ne signifie pas que les équipes finance se sont réellement efforcées de donner la priorité à l'expérience client. Bien qu'un grand nombre d'entre eux aient automatisé une partie de leurs processus, avec à la clé des avantages pour les clients, ils ne parviennent généralement pas à résoudre les principaux problèmes que les clients actuels voudraient voir éliminés.

C'est là que l'automatisation par l'IA entre en jeu. Grâce aux solutions digitales, les responsables financiers et leurs équipes sont en mesure d'envisager les comptes clients de manière globale, ce qui améliore l'expérience client à chaque étape, tout en réduisant le DSO et en augmentant le taux de rétention. L'automatisation de la gestion du poste client permet notamment de :

Proposer à vos clients d'utiliser leur méthode de paiement préférée

Moins d'obstacles, pour des clients plus satisfaits. Les solutions digitales permettent de choisir entre le paiement par carte ou par prélèvement, tout en offrant également des remises en cas de paiement anticipé et des solutions de paiement automatique.

Mettre en avant la transparence et l'accessibilité des données

La synchronisation des solutions d'automatisation avec un portail en ligne permet aux clients de suivre facilement les factures, d'effectuer des paiements, de consulter les états de compte, etc., de façon à prévenir les litiges.

Devenir une entreprise avec laquelle il est facile de faire des affaires

L'automatisation de la gestion du poste client fluidifie le processus, notamment en accélérant l'intégration des nouveaux clients avec des demandes d'ouverture de compte en ligne ou en rapprochant les paiements dans les temps. Il est ainsi plus agréable de collaborer avec votre entreprise.

CONNOR® SPORTS
Where Champions Play™

> "En plus de recevoir des rappels automatiques chaque semaine, les clients ont accès à toutes les informations directement sur le portail. Ils sont nombreux à reconnaître qu'ils le consultent dès le matin."

Steve Morrison | Contrôleur | Connor Sport Court

IMPACT SUR LES PARTIES PRENANTES

Cette refonte n'est pas un simple exercice mental : elle permet d'obtenir des résultats tangibles, tant pour le service financier qu'en dehors de l'entreprise. Elle a en outre un impact direct sur les personnes, les équipes et même certaines causes mondiales.

AU SEIN DU SERVICE FINANCIER

Le directeur financier

Les directeurs financiers apprécient grandement l'automatisation de la gestion du poste client. Non seulement elle les aide à retenir les talents et à simplifier les prévisions de trésorerie, mais elle contribue en outre à ce qui est le plus important à leurs yeux : la sécurisation du chiffre d'affaires à l'appui de la croissance et des investissements.

Les responsables de la gestion du poste client

Les solutions financières digitales permettent aux responsables de la gestion du poste client de devenir de véritables partenaires, en optimisant pratiquement chaque étape ayant un impact sur le recouvrement (efficacité du processus, motivation de l'équipe, collaboration, analyse, etc.).

Les membres de l'équipe de gestion du poste client

Grâce à l'élimination des tâches à faible valeur ajoutée, les membres de l'équipe de gestion du poste client peuvent effectuer le recouvrement de manière plus stratégique et entretenir de bonnes relations avec les clients. Une démarche à la fois bénéfique pour l'entreprise et pour leur propre satisfaction professionnelle.

EN DEHORS DE L'ENTREPRISE

Les clients

L'automatisation permet d'apaiser les relations avec les clients, en assurant le rapprochement immédiat et précis des paiements, l'accès simplifié aux données et la transparence des conditions dès le départ.

Les fournisseurs

Les encaissements et les décaissements sont intrinsèquement liés. C'est pourquoi l'automatisation de la gestion du poste client simplifie également la vie des équipes en charge de la comptabilité fournisseurs de vos propres clients. La trésorerie étant sécurisée côté gestion du poste client, les fournisseurs sont assurés d'être payés plus rapidement.

La planète

En matière de développement durable, chaque geste compte. L'automatisation de la gestion du poste client permet d'utiliser moins de papier pour les factures, les lettres de relance et les états de compte, tout en étant compatible avec les modèles liés au télétravail (par exemple, en réduisant les déplacements).

CONCLUSION

La transformation digitale de la gestion du poste client n'est pas une nouveauté. Elle a commencé avant la pandémie et se poursuivra dans les années à venir. Mais une chose est sûre : ce n'est pas le moment de tergiverser. Le monde évolue rapidement et lorsque la prochaine grande perturbation surviendra, l'avenir de nombreuses entreprises se jouera sur l'efficacité de la gestion du poste client en matière de sécurisation du chiffre d'affaires, sur l'épanouissement et la capacité à collaborer de leurs équipes et sur la satisfaction de leurs clients actuels.

Si l'automatisation de la gestion du poste client n'est pas une recette miracle, ni même une garantie, elle n'en fournit pas moins aux entreprises une solution éprouvée, réaliste et solide, alimentée par les dernières technologies d'IA et conçue pour accélérer le recouvrement. En donnant plus de moyens aux employés et en optimisant l'expérience client, cette approche contribue à la croissance de l'entreprise, y compris dans des conditions difficiles.

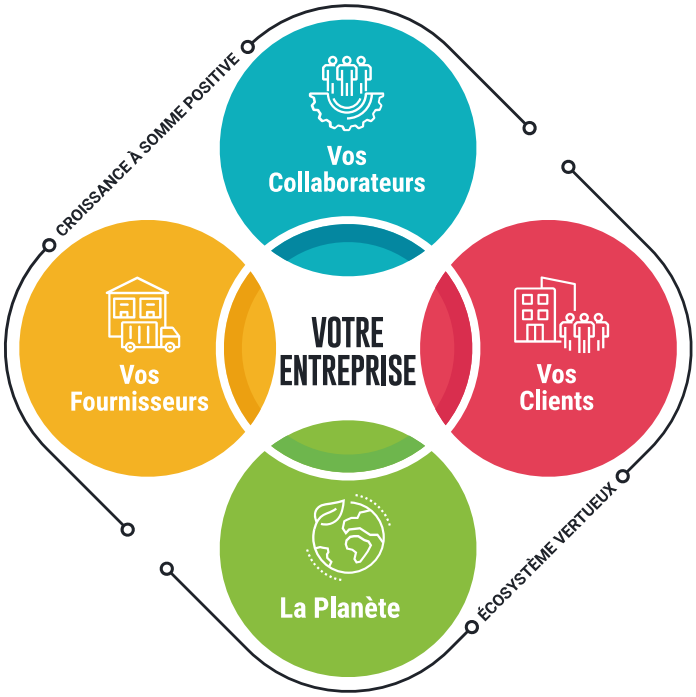
Souvenez-vous : si vous parvenez à changer d'état d'esprit, vous aurez en main les clés pour changer votre avenir.

À PROPOS D'ESKER

Fondée en 1985 et leader mondial des solutions d'automatisation des cycles de gestion Procure-to-Pay et Order-to-Cash, Esker valorise les départements financiers et services clients des entreprises et renforce la coopération interentreprises. La plateforme cloud Esker permet d'animer un écosystème vertueux avec ses clients et fournisseurs. ETI française dont le siège social se situe à Lyon, Esker est présente en Europe, en Amérique du Nord, en Asie-Pacifique et en Amérique du Sud.

CROISSANCE POSITIVE

Pour Esker, le seul moyen d'insuffler un réel changement réside dans la croissance positive. Cela signifie que la réussite d'une entreprise ne doit pas se faire aux dépens des autres (individus, services ou entreprises). Tout le monde doit être gagnant ! C'est pourquoi notre technologie basée sur l'IA est conçue pour responsabiliser chaque acteur, tout en promouvant la création de valeur à long terme.



38
ANS

d'expérience, dont plus de 20 ans dans le cloud

1000
EMPLOYÉS

au service de plus de 600 000 utilisateurs et 1 500 clients dans le monde

15
SITES

dans le monde, avec un siège social à Lyon et à Madison (Wisconsin, États-Unis)

159.3
MILLIONS D'EUROS

de chiffre d'affaires en 2022 avec 90% des ventes réalisées via des solutions SaaS

SOURCES

Les sources suivantes ont servi à rédiger ce livre blanc :

1) Communiqué de presse Gartner, Inc. 25 mai 2022.
2) Enquête T2 du conseil CFO CNBC, 9 juin 2022. Rosenbaum, Eric.
3) Communiqué de presse Gartner, Inc. 7 juillet 2021.
4) B2B Payments Innovation Readiness Playbook, décembre 2020. Collaboration entre PYMNTS et American Express.
5) The art of AI maturity: Advancing from practice to performance. 2022. Accenture.
6) Transforming B2B Markets with Innovative Accounts Receivable Solutions: A Benchmarking Study. 2020. WBR Insights et Esker.
7) Communiqué de presse Gartner, Inc. 12 novembre 2020.

ESKER®

www.esker.fr

©2023 Esker S.A. Tous droits réservés. Esker et le logo Esker sont des marques commerciales d'Esker. Toutes les autres marques mentionnées dans ce document appartiennent à leurs propriétaires respectifs.

WP-AR-FR-006-A