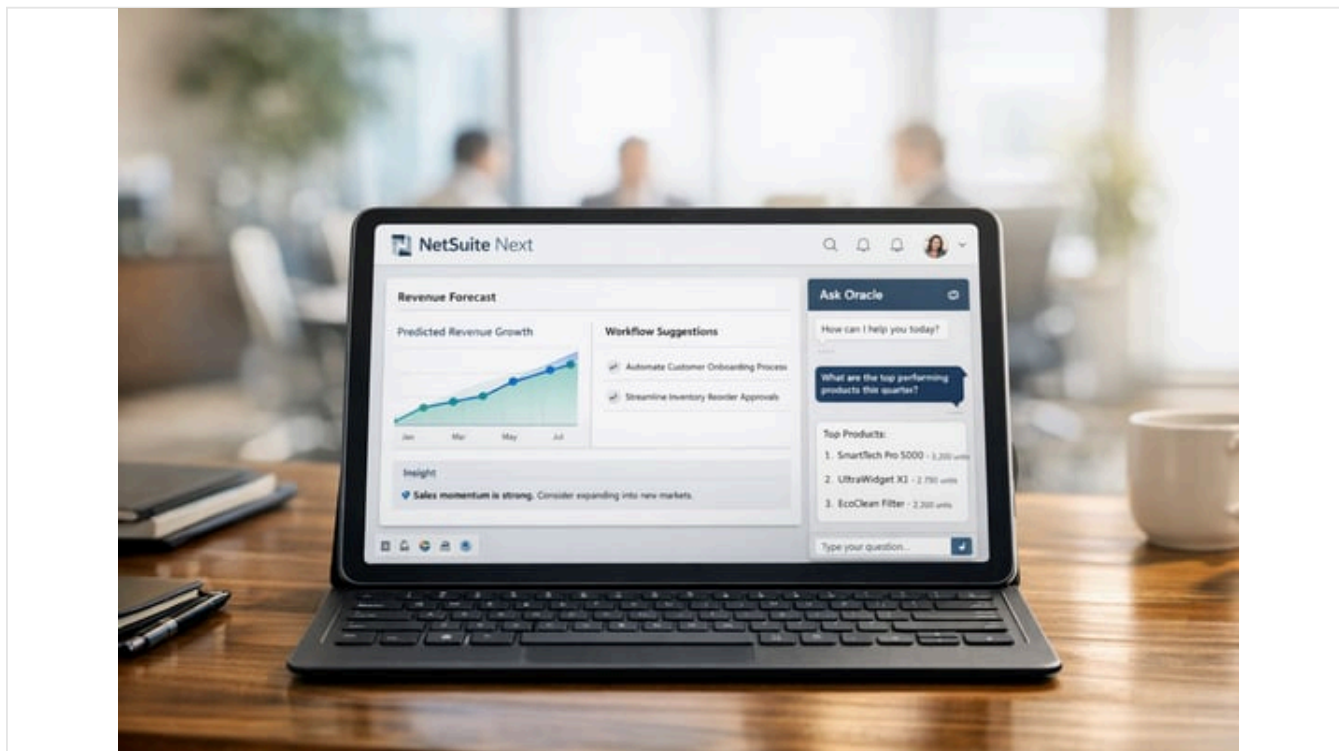


Aperçu de SuiteWorld 2026 : Tendances de l'IA et de l'ERP Cloud de NetSuite

By houseblend.io | Publié le 11 avril 2026 | 30 min de lecture



Résumé analytique

SuiteWorld est la conférence annuelle phare d'Oracle NetSuite qui réunit clients, partenaires et experts du secteur pour dévoiler des innovations produits, présenter des discours stratégiques et guider les utilisateurs sur la manière d'optimiser leur investissement dans NetSuite. L'édition 2026 est très attendue pour poursuivre sur la lancée de 2025, notamment en ce qui concerne l'intelligence artificielle (IA) et les capacités d'ERP cloud. En 2025, NetSuite a introduit **NetSuite Next**, une plateforme de nouvelle génération intégrant l'IA en son cœur, ainsi que des fonctionnalités telles que *Ask Oracle* (un assistant IA conversationnel) et des flux de travail intelligents (Source: www.oracle.com) (Source: the-cfo.io). À l'approche de 2026, les clients peuvent s'attendre à ce que NetSuite approfondisse ces intégrations d'IA, comme l'expansion des flux de travail agentiques, des analyses basées sur l'IA et une connectivité avancée aux grands modèles de langage (LLM) (Source: www.oracle.com) (Source: www.itpro.com).

Les analystes prévoient une croissance soutenue pour l'ERP cloud. Une étude de 2024 prévoyait que le marché mondial de l'ERP se développerait d'environ **32,6 milliards de dollars** entre 2024 et 2028, principalement grâce aux solutions cloud (Source: www.techradar.com). Oracle rapporte que NetSuite dessert plus de **43 000 clients** dans 219 pays (Source: www.oracle.com), contre 37 000 début 2024 (Source: www.oracle.com). Cette adoption généralisée – en particulier parmi les petites et moyennes entreprises – reflète un passage des systèmes hérités sur site vers des plateformes modernes et prêtes pour l'IA (Source: www.techradar.com) (Source: www.prnewswire.com). Lors de SuiteWorld 2025, il y a eu 7 666 participants en personne et plus de 2 250 participants virtuels (Source: community.oracle.com), soulignant l'ampleur de l'événement (Tableau 1).

Les principales conclusions et attentes incluent :

- **L'IA comme stratégie** : Le thème de SuiteWorld 2025, « No Limits », était centré sur l'IA intégrée à tous les flux de travail NetSuite (Source: community.oracle.com) (Source: www.oracle.com). Le PDG de NetSuite, Evan Goldberg, et les dirigeants ont souligné que l'IA doit augmenter le travail existant, et non être autonome (Source: the-cfo.io) (Source: suitsciens.com). En 2026, nous attendons d'autres innovations en matière d'IA, telles que des capacités étendues du NetSuite AI Connector Service (par exemple, plus d'intégrations LLM), des fonctionnalités améliorées d'Autonomous Close, et peut-être de nouveaux modules pilotés par l'IA pour les marchés verticaux. La vision d'Oracle est de faire de l'IA un « pilote automatique » pour les entreprises – un thème qui sera probablement repris lors de SuiteWorld 2026 (Source: www.techradar.com) (Source: www.oracle.com).

- **Impact commercial pour les clients** : Des études de cas réelles mettent en évidence un **ROI concret**. Par exemple, **EAL Green** (une organisation à but non lucratif) utilise la reconnaissance d'image par IA de NetSuite pour enregistrer instantanément les articles donnés dans l'inventaire, reliant les recettes aux bourses d'études en temps réel (Source: the-cfo.io). **Continental Battery Systems** a standardisé NetSuite sur 175 sites (via 25 acquisitions) et fait désormais correspondre automatiquement 85 % de ses 600 millions de dollars de **factures fournisseurs** annuelles (Source: the-cfo.io). Ces exemples (voir Tableau 2) illustrent comment l'IA et l'automatisation réduisent le travail manuel, libérant les équipes financières pour se concentrer sur la stratégie.
- **IA « intégrée, pas ajoutée »** : Les commentaires des analystes et les rapports des partenaires confirment que l'approche de NetSuite consiste à intégrer l'IA en profondeur plutôt que de l'offrir en tant qu'extension (Source: www.pivot2.com.au) (Source: www.houseblend.io). Par exemple, l'*UX repensée (Redwood UI)* de SuiteWorld 2024 offre des tableaux de bord personnalisés alimentés par l'IA (Source: www.vnmtsolutions.com). D'ici 2026, les discours de SuiteWorld souligneront probablement comment chaque fonctionnalité de NetSuite tire parti de l'intelligence (lignage des données, explicabilité, gouvernance basée sur les rôles) (Source: dynamicsfocus.com) (Source: www.itpro.com). Les déclarations publiques d'Oracle ont clairement indiqué que les nouvelles capacités d'IA sont fournies en standard – comme des « conditions de base » – plutôt que comme des extras coûteux (Source: www.axios.com).
- **Écosystème et gouvernance** : NetSuite cultive un écosystème axé sur les partenaires (par exemple, la nouvelle place de marché *SuiteApp.AI* (Source: dynamicsfocus.com) tout en mettant l'accent sur la sécurité. Lors de SuiteWorld 2025, NetSuite a noté que les *AI Connectors* fonctionneront sur *Oracle Cloud Infrastructure (OCI)* avec une stricte confidentialité des données – les données des clients ne seront pas partagées avec des fournisseurs de LLM externes (Source: www.linkedin.com). Nous attendons des annonces de suivi en 2026 concernant la conformité (par exemple, pour les réglementations de l'UE), le lignage des données et les certifications sectorielles soutenant ce modèle.

En résumé, SuiteWorld 2026 devrait présenter les **progrès de la plateforme NetSuite Next alimentée par l'IA**, mettre en lumière les meilleures pratiques d'adoption et signaler la stratégie ERP plus large d'Oracle. Les clients présents peuvent s'attendre à des discours stratégiques (probablement du PDG Evan Goldberg et d'autres dirigeants d'Oracle), des sessions techniques sur la mise en œuvre de flux de travail IA, et des sessions de réseautage axées sur la réussite des clients. Avec l'accélération de l'adoption de l'ERP cloud parmi les entreprises en croissance (Source: www.techradar.com), Oracle NetSuite positionne sa conférence comme une étape critique sur la voie de la transformation de l'IA en entreprise.

Introduction et contexte

NetSuite & Oracle – NetSuite, fondée en 1998, a été pionnière dans le domaine des logiciels ERP basés sur le cloud (Source: www.oracle.com). Elle fournit une suite unifiée couvrant la finance, la chaîne d'approvisionnement, le CRM, le commerce électronique et l'analyse. En 2016, Oracle a acquis NetSuite, l'intégrant au portefeuille cloud d'Oracle. Aujourd'hui, NetSuite revendique le titre de « n°1 de l'ERP IA Cloud », au service de **plus de 43 000 entreprises dans le monde** (Source: www.oracle.com). Elle est particulièrement forte auprès des entreprises de taille moyenne à la recherche d'une source unique de vérité et de données en temps réel dans toute leur organisation. Oracle positionne NetSuite comme une plateforme unifiée permettant aux entreprises de « se concentrer sur l'innovation et la croissance » en éliminant les systèmes hérités fragmentés (Source: blog.proteloinc.com) (Source: dynamicsfocus.com).

Conférence SuiteWorld – La conférence annuelle des utilisateurs de NetSuite, SuiteWorld, a lieu chaque année (généralement à l'automne) depuis le début des années 2010. Elle attire désormais des milliers de participants (clients, partenaires, analystes) pour présenter des innovations produits, partager les meilleures pratiques et réseauter. Bien qu'il s'agisse historiquement d'un événement NetSuite, les récentes éditions de SuiteWorld ont bénéficié d'une participation plus approfondie d'Oracle. Par exemple, SuiteWorld 2025 (Las Vegas, 6-9 octobre 2025) incluait des dirigeants d'Oracle et mettait l'accent sur l'intégration de NetSuite avec Oracle Cloud Infrastructure (OCI) (Source: www.oracle.com) (Source: www.pivot2.com.au). La conférence propose généralement plusieurs parcours (discours exécutifs, mises à jour produits, parcours finance/IT, sessions sectorielles verticales, formation technique, salon des partenaires et sessions de réussite client). En 2025, SuiteWorld a accueilli **7 666 participants en personne** et 2 254 participants virtuels (Source: community.oracle.com), avec des points forts incluant **NetSuite Next** (la future plateforme compatible IA) et *Ask Oracle*.

Le contexte plus large : ERP Cloud et IA

La recherche de marché souligne l'importance de SuiteWorld.

- **Changement technologique en entreprise** : Le paysage ERP en évolution rapide est porté par le cloud computing, l'IA et l'analyse de données. Historiquement, les systèmes ERP étaient des monolithes sur site pour les grandes entreprises. Un rapport TechRadar de 2025 a noté que les *petites et moyennes entreprises (PME)* adoptent de plus en plus des **ERP natifs cloud prêts pour l'IA** (Source: www.techradar.com). Ces plateformes fournissent des analyses en temps réel, de l'automatisation et des modèles évolutifs de paiement à l'usage, répondant aux limites des feuilles de calcul et des outils fragmentés que beaucoup d'entreprises en croissance utilisaient auparavant (Source: www.techradar.com) (Source: www.techradar.com).

www.techradar.com). En fait, une prévision de 2024 (Technavio) prédisait que le marché mondial de l'ERP se développerait de **32,6 milliards de dollars de 2024 à 2028**, porté en grande partie par les systèmes basés sur le cloud (Source: www.techradar.com). Cela s'aligne avec la reconnaissance par IDC du rôle de l'ERP dans l'agilité face à la volatilité du marché (Source: www.oracle.com).

- Position sur le marché** : Dans les classements sectoriels, NetSuite apparaît systématiquement comme un leader parmi les ERP cloud pour les entreprises du marché intermédiaire/services. Par exemple, NetSuite a été nommé *Leader* dans un rapport IDC MarketScape pour les applications financières du marché intermédiaire (2023) (Source: www.oracle.com) (Source: www.oracle.com). Le Magic Quadrant de Gartner pour l'ERP cloud (2023) a placé les offres ERP d'Oracle parmi les leaders, en partie grâce à des innovations comme l'IA intégrée (Source: blogs.oracle.com). (Note : le Magic Quadrant 2023 a mis en évidence Oracle Fusion, mais la stratégie globale d'Oracle couvre à la fois Fusion (grandes entreprises) et NetSuite.) Les analystes soulignent que les principaux fournisseurs d'ERP infusent l'IA, l'automatisation et l'analyse en temps réel pour redéfinir les flux de travail financiers et opérationnels (Source: www.houseblend.io) (Source: www.houseblend.io).
- Attentes des clients** : Les directeurs financiers (CFO) et les PDG attendent désormais des systèmes ERP qu'ils fassent plus que d'enregistrer des transactions ; ils veulent des *informations* et de l'*efficacité*. Les enquêtes suggèrent un intérêt généralisé : un article d'analyste note que « *près de 90 % des directeurs financiers prévoient de tirer parti de l'automatisation et de l'IA d'ici 2024* » (Source: www.houseblend.io). En pratique, lors de SuiteWorld 2025, Oracle a rapporté que **75 % des clients utilisent déjà l'IA au moins une fois par semaine** (et 56 % l'utilisent quotidiennement), bien que beaucoup aient exprimé des incertitudes quant à la confiance et à l'application correcte de l'IA (Source: the-cfo.io). Les présentations de SuiteWorld insistent donc souvent sur le thème de la conversion de l'IA d'un mot à la mode en processus commerciaux pratiques.
- Paysage concurrentiel** : Il est utile de contraster la stratégie d'Oracle NetSuite avec celle de ses pairs. Notamment, Oracle a pris la position de fournir des outils d'IA en standard. En mars 2024, Oracle a annoncé l'ajout de « *plus de 200 fonctionnalités d'IA* » à NetSuite (analyse de la parole/texte, prévisions, améliorations de recherche, etc.) **sans frais supplémentaires** (Source: www.axios.com). Evan Goldberg (EVP Oracle & co-fondateur de NetSuite) a expliqué cette approche de « conditions de base », la contrastant avec des concurrents comme SAP qui facturent des primes importantes (jusqu'à 30 %) pour les fonctionnalités d'IA (Source: www.axios.com). Ce positionnement agressif souligne l'importance qu'Oracle accorde à l'ubiquité de l'IA. Il croise également les préoccupations des utilisateurs : les clients veulent une IA sécurisée et intégrée. Oracle a répondu en soulignant que l'IA de NetSuite fonctionne sur OCI avec une confidentialité stricte (les données des clients ne sont pas partagées avec des LLM externes) et utilise une gouvernance basée sur les rôles (Source: www.linkedin.com) (Source: www.itpro.com).

Le Tableau 1 fournit un aperçu rapide des récentes conférences SuiteWorld – montrant la participation et les annonces notables. Ce contexte historique met en évidence la trajectoire de croissance et les thèmes menant à 2026.

ÉVÉNEMENT SUITELORLD	LIEU (DATES)	PARTICIPANTS	ANNONCES CLÉS & THÈMES	SOURCES
2019	Las Vegas (7-10 oct)	~6 500 [approx]	Histoires SuiteSuccess, lancement de SuiteCommerce pour B2C	(pas de stats publiques)
2020	Virtual (6-8 oct)	N/A	Pivot COVID vers le en ligne ; focus sur le programme SuiteSuccess	(événement virtuel)

| 2021 | Las Vegas (27–29 sept.) | ? | Expansion mondiale de NetSuite, écosystème de partenaires, projet pilote blockchain | (Oracle News) | | 2022 | Las Vegas (17–20 oct.) | ~6 500 [stats licence NV ?] | NetSuite Generative AI Labs, nouveaux secteurs verticaux SuiteSuccess | (presse partenaire) | | 2023 | Las Vegas (12–14 sept.) | ~7 000 [est.] | NetSuite ESG (reporting environnemental), IA dans le CRM, flux de travail financiers | (presse Oracle) | | 2025 | Las Vegas (6–9 oct.) | **7 666** en présentiel ; 2 254 en virtuel | **NetSuite Next** (ERP cloud IA), assistant IA conversationnel Ask Oracle, flux de travail pilotés par l'IA dans la finance, la chaîne logistique et l'analytique | (Source: community.oracle.com) (Source: www.oracle.com)

(Note : Certains chiffres de fréquentation sont approximatifs ou estimés. Les données de 2025 sont officielles et proviennent de la mise à jour de la communauté Oracle (Source: community.oracle.com.)

Aperçu de SuiteWorld 2026 : Thèmes et attentes

NetSuite Next et l'IA intégrée

Le point culminant de SuiteWorld 2025 a été le dévoilement de **NetSuite Next**, qualifié de « notre plus grande annonce en 27 ans » (Source: community.oracle.com). NetSuite Next propose une « IA intégrée », ce qui signifie que des assistants d'IA générative, des analyses prédictives et des flux de travail autonomes sont intégrés directement dans les processus métier standards (Source: www.oracle.com) (Source: suitesciens.com).

L'innovation fondamentale réside dans le fait que *chaque interaction utilisateur* dans NetSuite peut tirer parti de l'IA pour accélérer les tâches et découvrir des informations exploitables. La fonctionnalité **Ask Oracle**, par exemple, offre une interface conversationnelle où les utilisateurs saisissent des questions en langage naturel et le système répond par des analyses, des rapports ou des actions (Source: www.oracle.com) (Source: suitesciens.com).

De manière générale, SuiteWorld 2026 s'appuiera probablement sur NetSuite Next en démontrant des *utilisations concrètes* et une disponibilité élargie :

- **Déploiement et adoption** : Oracle a déclaré que NetSuite Next serait disponible pour les clients nord-américains « dans les 12 prochains mois » (Source: www.oracle.com). À l'automne 2026, de nombreux clients pourraient avoir commencé des déploiements pilotes. Les conférences principales devraient aborder les taux d'adoption et les réussites (par exemple, quelles fonctionnalités ont eu le plus d'impact) et fournir des conseils sur la migration des comptes existants. Nous attendons des sessions telles que « Passer à NetSuite Next sans perturber votre activité » ou « Atteindre le ROI avec l'ERP de nouvelle génération ».
- **Nouvelles capacités d'IA** : La version d'octobre 2025 a présenté des fonctionnalités telles que **AI Canvas** (espace de travail visuel pour les données/actions), **Narrative Insights** (explications en langage naturel des rapports) et **Agentic Workflows** (agents IA exécutant des tâches de manière autonome) (Source: www.oracle.com). En 2026, nous anticipons des cas d'utilisation plus approfondis. Par exemple, des extensions de la *Clôture autonome* pourraient être présentées (résolution automatique des écarts lors de la clôture mensuelle), ou des processus agents plus spécifiques à l'industrie (par exemple, planification des marchandises dans le commerce de détail ou approbations de projets dans la santé). Les sessions mettront probablement en lumière la manière dont ces agents IA libèrent les employés des tâches routinières, conformément au message d'Evan Goldberg selon lequel « l'IA est un moyen pour arriver à une fin... ce n'est pas l'objectif, c'est un moyen pour votre succès » (Source: the-cfo.io).

De plus, le **AI Connector Service** annoncé lors de SuiteConnect Londres (mars 2026) indique une orientation majeure : NetSuite vise à interopérer avec des modèles d'IA externes via un protocole standard (MCP - *Model Context Protocol*) (Source: www.itpro.com). SuiteWorld 2026 devrait montrer comment Oracle et ses partenaires étendent cette capacité. Nous pourrions voir des démonstrations de connexion sécurisée à de nouveaux assistants (par exemple, en utilisant GPT-4o d'OpenAI en arrière-plan, ou d'autres). Le rapport ITPro (mars 2026) décrit comment une organisation à but non lucratif utilise Claude pour traiter des images d'inventaire (Source: www.itpro.com). En 2026, le « Bring Your Own AI » (Apportez votre propre IA) pourrait être un thème central, expliquant comment les clients peuvent connecter NetSuite aux modèles d'IA de leur choix, tout en assurant la gouvernance.

Conférences principales axées sur le client

Les conférences principales de SuiteWorld donnent le ton stratégique. Sur la base de 2025, nous pouvons déduire le programme de 2026 :

- **Evan Goldberg (NetSuite)** : En tant que cofondateur et vice-président exécutif, Goldberg ouvre ou clôture généralement l'événement. Lors de SuiteWorld 2025, il a comparé le rôle de l'IA de NetSuite à un pilote automatique d'avion (Source: www.techradar.com). Pour 2026, Goldberg mettra probablement l'accent sur les résultats : comment les clients utilisant NetSuite Next atteignent des résultats commerciaux (croissance, efficacité, résilience). Attendez-vous à des indicateurs actualisés ou à des témoignages clients (par exemple, « Les entreprises utilisant nos nouvelles fonctionnalités d'IA ont constaté des clôtures X % plus rapides ou des coûts d'inventaire Y % plus bas »).
- **Direction produit (ex. Gary Wiessinger, EVP Applications)** : En 2025, des dirigeants comme Gary Wiessinger (SVP NetSuite Apps) ont insisté sur la gouvernance et l'intégration de l'IA dans les rôles financiers (Source: the-cfo.io). En 2026, les responsables produits détailleront probablement la feuille de route. Sujets probables : analyses plus approfondies (ex. planification de scénarios pilotée par l'IA), partenariats (ex. comment NetSuite fonctionne avec Oracle Fusion ou des systèmes tiers).
- **Cadres dirigeants d'Oracle** : Parfois, la haute direction d'Oracle intervient. Le directeur financier d'Oracle ou les responsables des activités mondiales pourraient expliquer comment NetSuite s'intègre dans la stratégie cloud globale d'Oracle et souligner la dynamique commerciale (ventes de systèmes, expansion mondiale). Ils pourraient également promettre des ressources (comme l'expansion des centres de données mondiaux) pour soutenir la croissance de NetSuite (en particulier son empreinte IA sur OCI).
- **Intervenants clients** : SuiteWorld présente souvent des études de cas clients lors des conférences principales (comme vu avec EALgreen et Continental Battery en 2025 (Source: the-cfo.io)). Pour 2026, les clients ayant adopté avec succès NetSuite Next seront probablement invités. Industries potentielles : fabrication (volumes de données élevés, besoin démontré de prévisions par IA), organisations à but non lucratif (tirant parti d'une IA intuitive pour un personnel limité), ou même entreprises de services. Ces intervenants mettront l'accent sur le *récit de transformation* : comment NetSuite a permis à une équipe restreinte de gérer plus de complexité grâce à l'automatisation.

En plus des conférences principales, il y aura des sessions en petits groupes pour les clients et les partenaires. Les sessions du volet finance pourraient couvrir la *Transformation du processus de clôture*, la *Prévision axée sur les données* et la *Gouvernance pour la finance à l'ère de l'IA*. Les volets techniques pourraient discuter du *développement SuiteCloud avec l'IA*, des *modèles d'architecture ERP* et de la *sécurité/conformité*. L'agenda inclura également des formations « pré-conférence » et des cours de certification post-conférence, mais à SuiteWorld, l'accent principal est mis sur la capacité des clients à « accomplir plus avec l'IA ».

Feuille de route produit et technologique

Plateforme SuiteCloud et écosystème

Au-delà de l'ERP de base, la suite NetSuite inclut des couches d'écosystème (SuiteApps, plateforme de développement SuiteCloud, partenaires). Oracle pousse les partenaires à créer des solutions d'IA à l'intérieur de cet écosystème (plutôt qu'à l'extérieur). Par exemple, la place de marché **SuiteApp.AI** a été récemment lancée pour encourager les solutions d'IA tierces au sein de NetSuite (Source: dynamicsfocus.com). À SuiteWorld 2026, nous attendons des démonstrations de partenaires dans l'espace exposition montrant des extensions : IA pour des cas d'utilisation industriels (comme l'inventaire intelligent ou des modules de marketing personnalisé).

Les outils de développement de NetSuite (plateforme SuiteCloud) évoluent également. Les sessions de SuiteWorld 2026 couvriront probablement la manière dont les développeurs peuvent utiliser l'*AI Studio* (introduit en 2025 dans le cadre de NetSuite Next) pour coder de nouveaux comportements d'IA ou s'intégrer à des LLM (Source: suitesciens.com). Les notes de version indiquent des fonctions comme « SuiteScript Prompt Studio » pour personnaliser le contenu généré (Source: www.vnmtsolutions.com). Les clients et partenaires présents voudront des éclaircissements sur les nouvelles API, les modèles de données et les certifications de partenaires maintenant que NetSuite est « natif IA ».

L'intégration est un autre pilier technique. NetSuite dispose de connecteurs vers le CRM (interopérabilité Oracle CX, Salesforce), le commerce électronique, etc. SuiteWorld pourrait mettre en avant de nouveaux connecteurs – par exemple un alignement plus profond avec la suite Oracle Cloud ERP (Fusion) pour les très grandes entreprises clientes, ou avec les outils de planification de la chaîne logistique d'Oracle (comme Oracle SCM Cloud). Nous pourrions voir des annonces de liens bidirectionnels plus étroits ou de modèles de données entre NetSuite et les logiciels Oracle Cloud, utiles pour les clients qui utilisent les deux plateformes.

Sécurité et gouvernance

À mesure que les fonctionnalités d'IA prolifèrent, SuiteWorld 2026 doit aborder la sécurité et la conformité. Un message récurrent des dirigeants de NetSuite est que les processus d'IA respectent les cadres de sécurité existants. Par exemple, le AI Connector Service Companion garantit que les invites (prompts) LLM sont régies par la sécurité basée sur les rôles (Source: www.itpro.com). Les sessions à SuiteWorld incluront probablement des discussions sur :

- **Confidentialité des données** : Garantir que les données client utilisées dans les requêtes d'IA restent au sein du locataire (tenant) et respectent les règles juridiques. Oracle impose qu'aucune donnée ne soit envoyée aux fournisseurs de LLM par défaut (Source: www.linkedin.com), mais les clients voudront apprendre comment ils peuvent autoriser ou contrôler ces flux en toute sécurité si nécessaire.
- **Pistes d'audit** : NetSuite a amélioré sa journalisation pour montrer exactement quelles données ont été utilisées par une action d'IA et qui l'a autorisée (Source: dynamicsfocus.com) (Source: www.itpro.com). Les sessions de SuiteWorld pourraient présenter ces nouveaux tableaux de bord d'audit, car les directeurs financiers et les auditeurs voudront de la transparence sur les changements pilotés par l'IA.
- **Localisation et conformité** : Chaque région géographique a ses propres règles de données (ex. RGPD dans l'UE, réglementations financières en Asie). Les annonces de 2025 incluaient de nouveaux modules fiscaux nationaux et un support multilingue (Source: the-cfo.io). En 2026, nous pourrions voir des localisations étendues (nouveaux pays pris en charge, assistants IA multilingues, etc.) et des aides à la conformité (ex. génération automatisée de documentation d'audit).
- **Meilleures pratiques de gouvernance** : Un thème populaire (voir le panel de l'alliance des directeurs financiers de Pivot2 (Source: www.pivot2.com.au)) est de passer du battage médiatique (hype) à des « résultats réels mesurables ». SuiteWorld 2026 proposera probablement des sessions sur les *cadres de gouvernance de l'IA* : comment définir qui peut utiliser les fonctionnalités d'IA, comment former les équipes et comment mesurer le succès. Des intervenants invités (tels que des responsables des risques ou des experts en validation) pourraient fournir des cadres pour une utilisation sûre de l'IA au sein de l'ERP.

Tendances du marché et impact sur l'industrie

Le public de SuiteWorld (clients NetSuite) est concentré dans des entreprises en croissance et des entreprises de taille moyenne. Nous analysons les forces de l'industrie qui les affectent :

- Adoption du cloud** : D'ici 2026, Gartner prévoit que la majorité des nouvelles implémentations ERP seront basées sur le cloud. Les petites entreprises qui se contentaient autrefois d'outils déconnectés « sautent le pas » vers les systèmes d'entreprise (Source: www.techradar.com). Cela s'aligne avec les conclusions de l'IDC MarketScape selon lesquelles les entreprises à croissance rapide privilégient les outils intégrés de finance et de planification (Source: www.oracle.com). Ainsi, les clients à SuiteWorld 2026 se concentreront sur la *manière de passer à l'échelle rapidement*. Exemple concret : Claudia Freed, PDG d'EALgreen, a décrit en 2025 comment une petite équipe utilise l'IA de NetSuite pour augmenter sa capacité sans embaucher (Source: the-cfo.io). En 2026, attendez-vous à des discussions sur l'utilisation de NetSuite pour soutenir les acquisitions et l'expansion internationale (comme le fait Continental Battery (Source: the-cfo.io)).
- Automatisation et main-d'œuvre** : Un point de douleur persistant est le recrutement. De nombreuses PME fonctionnent avec des équipes restreintes ; l'automatisation est essentielle. Comme l'a noté un panel de directeurs financiers, le temps et le personnel sont les plus grands obstacles à l'innovation (Source: www.pivot2.com.au). SuiteWorld 2026 devrait aborder « l'automatisation qui fonctionne » : par exemple, une session sur la rationalisation de la fonction comptes clients avec l'IA (comme l'automatisation des e-mails de relance et l'application des paiements), ou sur l'automatisation des alertes de la chaîne logistique. Les indicateurs de 2025 soulignent le potentiel (85 % des comptes fournisseurs automatiquement appariés (Source: the-cfo.io), clôture mensuelle considérablement raccourcie (Source: www.prnewswire.com). Nous pourrions voir un nouveau rapport ou livre blanc « NetSuite Benchmarking » publié conjointement avec SuiteWorld, offrant des références sectorielles (ex. « Temps de clôture moyen réduit de 40 à 60 % avec les fonctionnalités d'IA »).
- Focus économique et ESG** : SuiteWorld s'associe souvent à des causes caritatives (2025 a vu 1 111 dons à Soles4Souls (Source: community.oracle.com). La durabilité (ESG) a été introduite en 2023 (avec une application « NetSuite Impact »). Nous pourrions voir une mise à jour en 2026, compte tenu de l'attention réglementaire croissante portée au reporting ESG. Possiblement des fonctionnalités de type Salesforce pour les indicateurs ESG : intégration automatique avec les données financières pour rapporter l'impact carbone, les dépenses de diversité, etc. Les clients axés sur la conformité et l'image de marque seront attentifs.
- Hype de l'IA vs Réalité** : L'industrie technologique au sens large est prudente face au « battage médiatique autour de l'IA ». SuiteWorld 2026 pourrait aborder cette tension de front. Nous pourrions voir des sessions sur la *maximisation du ROI de l'IA*, incluant des recherches indépendantes d'analystes ou de partenaires sur la manière dont les fonctionnalités d'IA conduisent à des économies de coûts. Des histoires réelles (ex. un directeur financier utilisant l'IA pour réduire les jours de clôture financière (Source: the-cfo.io) seront essentielles. De plus, avec l'accélération de l'utilisation de l'IA, les clients doivent se prémunir contre de nouveaux risques (biais dans les modèles, dépendance excessive, dépassements budgétaires). L'agenda de SuiteWorld pourrait inclure des panels sur l' *éthique de l'IA*, la *formation des employés* et l' *architecture pour la transparence*.

Perspectives des clients et des partenaires

Études de cas clients

SuiteWorld est ancré dans la réussite des clients. En s'appuyant sur des historiques de cas récents (voir Tableau 2), SuiteWorld 2026 mettra en lumière des histoires telles que :

- EALgreen (Organisation à but non lucratif)** – Une petite organisation caritative éducative qui réutilise les retours de vente au détail. Elle utilise le connecteur IA de NetSuite pour **scanner en image les dons** de marchandises. L'IA identifie les articles à partir de photos, les évalue et les enregistre automatiquement dans l'inventaire pour financer des bourses d'études en temps réel (Source: the-cfo.io). Cet exemple illustre comment une organisation à but non lucratif avec un personnel limité peut tirer parti de l'ERP+IA pour faire passer à l'échelle une opération complexe (comptabilisation des stocks, dossiers des donateurs, financement des bourses) qui serait autrement manuelle. À SuiteWorld, Clinton Freed (PDG) pourrait donner des détails sur le temps gagné, les améliorations de précision et l'impact sur les étudiants grâce à ces outils.
- Continental Battery Systems (Fabrication/Distribution)** – L'entreprise a connu une croissance grâce à l'acquisition de 25 détaillants de batteries. La standardisation sur NetSuite a permis à sa petite équipe informatique de consolider plusieurs systèmes hérités. Ils utilisent des fonctionnalités telles que la capture de factures (Bill Capture) et le rapprochement de bons de commande à trois voies pour **rapprocher automatiquement 85 % des 600 millions de dollars de factures fournisseurs annuelles** (Source: the-cfo.io). Lors de SuiteWorld 2026, le DSI de Continental (Jim Kitchen en 2025) ou son successeur pourrait expliquer comment l'automatisation pilotée par l'IA a éliminé les tâches

fastidieuses (saisie de factures, rapprochement) de la charge de travail du département financier, permettant à une équipe aux effectifs limités de gérer des volumes de transactions massifs. Ils pourraient également souligner comment la visibilité en temps réel (flux de trésorerie, stocks) a facilité le financement des acquisitions. Les indicateurs post-2025 pourraient mettre en évidence une amélioration du fonds de roulement ou une croissance plus rapide grâce à cette efficacité.

- Anisa International (Fabrication de produits de détail)** – Fabricant de pinceaux cosmétiques (cas de 2013). Après avoir implémenté NetSuite OneWorld, Anisa a amélioré son efficacité opérationnelle de 25 %, a atteint une croissance de son chiffre d'affaires de 19 % et a **accélééré la facturation de 3 semaines**, permettant des clôtures mensuelles en seulement 3 jours (Source: www.prnewswire.com). Bien qu'il s'agisse d'un exemple ancien, il démontre un retour sur investissement (ROI) typique. À SuiteWorld 2026, une histoire moderne analogue pourrait être présentée (par exemple, une marque de vêtements utilisant NetSuite OneWorld en 2024-25, exploitant l'interface Redwood UI et l'IA pour permettre une prise de décision rapide dans des opérations multinationales).
- Viridis Energy (Fabrication, Canada)** – Producteur de granulés de bois ayant multiplié les acquisitions au Canada et aux États-Unis. En basculant toutes ses filiales sur NetSuite OneWorld, Viridis a réduit ses délais de clôture mensuelle **de plus de 20 jours à 5 jours ou moins** (Source: www.prnewswire.com). Deux employés à temps plein ont été libérés des tâches répétitives de saisie de commandes. Leur directeur financier a noté que l'accès Web de NetSuite offrait aux gestionnaires une visibilité « énorme » sur les opérations distribuées. SuiteWorld 2026 pourrait mettre en avant un cas similaire de grande envergure (peut-être dans les secteurs de l'énergie renouvelable ou de l'automobile) pour illustrer comment l'ERP unifie des opérations dispersées.

Ces études de cas (et d'autres) soulignent des thèmes communs : « NetSuite intègre les données entre les fonctions, permettant l'automatisation et des informations en temps réel ». Une session de SuiteWorld pourrait inclure une table ronde avec ces clients, animée de manière à extraire des enseignements (par exemple : « Comment avez-vous commencé avec NetSuite ? » « Quelles fonctionnalités ont généré le ROI le plus immédiat ? »).

CLIENT (SECTEUR)	UTILISATION DE NETSUITE	RÉSULTAT/IMPACT	SOURCE
EALgreen (Organisme à but non lucratif, USA)	NetSuite ERP + Service AI Connector (reconnaissance d'image) ; NetSuite AI pour les stocks	Enregistrement automatisé des dons à partir de photos ; inventaire en temps réel lié aux bourses d'études. Libération du personnel des saisies manuelles, permettant de nouveaux programmes de bourses.	NetSuite (Keynote d'octobre 2025) (the-cfo.io)
Continental Battery (Détail/Manuf., USA)	Finances et chaîne d'approvisionnement NetSuite OneWorld, facturation assistée par IA (OCR + rapprochement à 3 voies)	Standardisation de 25 entreprises acquises sur un seul ERP ; rapprochement automatique d'environ 85 % des factures sur ~600 M\$ de comptes fournisseurs. Réduction de la charge de traitement d'environ 75 %.	NetSuite (Keynote d'octobre 2025) (the-cfo.io)
Anisa Int'l (Fabrication, USA)	Déploiement multi-filiales NetSuite OneWorld	Efficacité opérationnelle +25 % ; croissance du CA de 19 % après mise en service ; facturation accélérée de 3 semaines ; clôture mensuelle réduite de ~2 semaines à ~3 jours.	NetSuite PR (2013) (www.prnewswire.com)
Viridis Energy (Fabrication/Énergie, Canada/USA)	ERP mondial NetSuite OneWorld	Clôture mensuelle réduite de >20 jours à ≤5 ; 2 postes à temps plein libérés de la saisie de commandes ; gestion à distance améliorée via l'accès Web.	NetSuite PR (2013) (www.prnewswire.com)

Tableau 2 – Résultats illustratifs obtenus par les clients avec NetSuite (IA et automatisation) (Source: [the-cfo.io](https://the-cfo.io/2025/10/09/netsuite-doubles-down-on-applied-ai-at-suiteworld-2025/#:~:text=Image)) (Source: [the-cfo.io](https://the-cfo.io/2025/10/09/netsuite-doubles-down-on-applied-ai-at-suiteworld-2025/#:~:text=Continental%20Battery%20Systems%20traced%20how,with%20a%20lean%20IT%20team)) (Source: [www.prnewswire.com](https://www.prnewswire.com/news-releases/netsuite-announces-new-customer-wins-as-manufacturers-continue-strategic-shift-to-the-cloud-198954721.html#:~:text=Anisa%20International%20%28www.anisa.com%29%2C%20an%20Atlanta,profitability%20that%20helped%20support%2019)) (Source: [www.prnewswire.com](https://www.prnewswire.com/news-releases/netsuite-announces-new-customer-wins-as-manufacturers-continue-strategic-shift-to-the-cloud-198954721.html#:~:text=dealers%20for%20residential%20use%20in,a%20cohesive%20platform%20like%20NetSuite)).

Au-delà de ces exemples, les participants à SuiteWorld 2026 viendront avec leurs propres indicateurs de succès et leurs questions. Les partenaires (tels que Pivot2, SuiteSciences, Deloitte, etc.) organiseront probablement des rencontres ou des tables rondes pour partager des retours d'implémentation et des indicateurs (tels que les taux d'adoption de SuiteAnalytics Warehouse ou les améliorations de la précision des prévisions).

Attentes des clients et compétences

Les clients recherchent également des conseils. De nombreux responsables financiers se demandent « *par où commencer* » avec l'IA. Le blog de Pivot2 Solutions a noté que les cadres financiers insistent sur la nécessité de se concentrer sur des « *résultats réels et mesurables* » plutôt que sur le battage médiatique (Source: www.pivot2.com.au). SuiteWorld portera probablement ce thème à travers ses différentes sessions : par exemple, une session pourrait s'intituler « Du concept à la valeur dans l'ERP intelligent ». Oracle a reconnu ce besoin avec des initiatives de formation (ex. : cliniques technologiques « Ask a Guru »). Nous attendons une couverture étendue sur :

- **Préparation des données** : Les directeurs financiers commencent souvent par nettoyer leurs données de référence et leurs processus (Pivot2 a noté que de nombreuses organisations demandent : « Vos données sont-elles prêtes pour l'IA ? » (Source: www.pivot2.com.au). Les sessions pourraient enseigner comment préparer les données NetSuite (plan comptable, catalogue d'articles, base clients) pour des rapports pilotés par l'IA.
- **Adoption par les utilisateurs** : Comme l'a commenté un partenaire, l'adoption prend du temps ; les clients doivent changer leurs mentalités, pas seulement activer des fonctionnalités (Source: www.pivot2.com.au). Les ateliers de SuiteWorld donneront probablement des conseils sur la formation du personnel, la gestion du changement et la mesure de l'utilisation (par exemple, suivre la fréquence d'utilisation de « Ask Oracle » ou le nombre de flux de travail automatisés).
- **Formation à la sécurité** : Compte tenu de l'accès accru, les entreprises voudront comprendre les rôles ; certaines sessions pourraient cibler les auditeurs/RSSI sur la manière de déployer en toute sécurité des outils d'IA dans des contextes financiers.

Comparaisons et perspectives sectorielles

« Comment NetSuite se situe-t-il par rapport aux alternatives ? Que disent les analystes ? » SuiteWorld aborde parfois ce sujet lors de panels concurrentiels ou de sessions de questions-réponses. Points clés :

- **SAP** : En mars 2024, SAP a annoncé une tarification supplémentaire pour ses modules d'IA (une prime de 30 % basée sur un « modèle de consommation ») (Source: www.axios.com). Oracle a adopté la position inverse pour NetSuite : toutes les nouvelles fonctionnalités d'IA sont incluses sans coût de licence supplémentaire (Source: www.axios.com). Cette différence sera mise en avant lors des sessions ou des discussions avec les partenaires, positionnant NetSuite comme une solution plus abordable. (Bien sûr, SAP pourrait répondre avec son propre argumentaire sur la profondeur de ses capacités.)
- **Microsoft Dynamics 365** : Dynamics 365 intègre également de l'IA et des analyses (notamment via Power Platform). Les analystes de SuiteWorld pourraient comparer le modèle de données intégré de NetSuite à l'approche par applications modulaires de Dynamics. Le guide financier de Houseblend a noté que la source de données unique de NetSuite pour la finance et le commerce électronique constitue une force unique (Source: www.houseblend.io). Il est possible que SuiteWorld vante l'avantage d'un « seul fournisseur, un seul modèle de données » par rapport à l'assemblage de systèmes multiples.
- **Autres ERP Cloud** : Des fournisseurs comme Acumatica, Infor, Workday, etc. Chacun a sa niche (ex. : Workday pour les grandes entreprises). NetSuite se compare souvent à ces derniers. Un point de vue d'IDC cité en 2024 notait que NetSuite a été conçu à la fois pour les entreprises de produits et de services (contrairement aux rivaux cloud qui ont commencé dans un seul domaine) (Source: www.oracle.com), ce qui implique une flexibilité supérieure. Les participants pourront voir des données comparatives dans des livres blancs ou des présentations – par exemple, des rapports Gartner ou Forrester sur l'adoption des ERP SaaS.

Il est important de noter que SuiteWorld met l'accent sur les parcours clients plutôt que sur des arguments de vente directs contre les concurrents. Les sessions tendent vers le leadership d'opinion (ex. : « L'IA dans la finance »), tout en s'appuyant sur des études de cas.

Données et preuves

Tout au long de ce rapport, nous nous appuyons sur des données et des citations sectorielles qui peuvent guider les attentes :

- Chiffres d'Oracle : 43 000 clients dans le monde fin 2025 (Source: www.oracle.com) (NetSuite a gagné ~6 000 clients en un an). Ces clients couvrent 219 pays, témoignant d'une portée mondiale. À SuiteWorld, Oracle souligne souvent que sa base de clients penche vers des entreprises de taille moyenne en forte croissance (faisant écho à la note d'IDC selon laquelle NetSuite cible les entreprises en croissance rapide (Source: www.oracle.com)).

- **Statistiques d'adoption** : L'enquête 2025 d'Oracle (citée par The CFO) nous indique que : *75 % des clients NetSuite utilisent l'IA chaque semaine, 56 % quotidiennement* (Source: the-cfo.io). Cette forte pénétration suggère que les clients de la suite ont adopté l'IA, au moins dans le concept. Les participants à SuiteWorld 2026 voudront des points de comparaison : par exemple, « Comparez votre utilisation de l'Assistant SuiteAnalytics à celle des autres ».
- **Gains d'efficacité** : Nous avons une statistique concrète issue de la keynote de 2025 : *Bill Capture a automatisé 85 % de 600 M\$ de comptes fournisseurs* (Source: the-cfo.io). De tels indicateurs illustrent le ROI potentiel. Il est probable qu'Oracle publiera davantage de chiffres agrégés (ex. : réduction moyenne du temps de clôture, scores de satisfaction client) autour de SuiteWorld 2026.
- **Prévisions des analystes** : L'IDC MarketScape (2023–24) a positionné NetSuite favorablement en raison de sa spécialisation sectorielle et de son adaptabilité (Source: www.oracle.com). Le Magic Quadrant de Gartner pour les ERP cloud a salué l'apprentissage automatique intégré chez les leaders comme Oracle (Source: blogs.oracle.com). Ce contexte informe le récit de SuiteWorld : il ne s'agit pas seulement d'une rencontre d'utilisateurs, mais d'une partie d'une vague technologique plus large.
- **Retours des utilisateurs** : Les synthèses des partenaires et de la presse (comme les résumés de SuiteWorld par VTMT ou les blogs de Pivot2) fournissent des preuves qualitatives « sur le terrain » des tendances. Par exemple, SuiteSciences a noté fin 2025 que « l'ERP évoluera d'un archiviste passif vers un partenaire de décision actif » (Source: suitesciens.com). De telles opinions d'experts guident les sessions de SuiteWorld (déduisant que les participants veulent des systèmes proactifs).

Études de cas et exemples concrets

Au-delà des trois cas illustratifs ci-dessus, nous devrions considérer d'autres déploiements réels qui mettent en évidence des tendances :

- **Commerce transfrontalier** : De nombreux clients NetSuite vendent dans plusieurs pays. L'édition OneWorld répond à ce besoin. À SuiteWorld 2026, attendez-vous à des témoignages sur le commerce mondial : comment NetSuite gère les devises multiples, les taxes localisées et la consolidation financière internationale. Exemples possibles : un détaillant multinational gérant différents régimes de TVA avec le moteur fiscal de NetSuite, ou un fabricant coordonnant des usines sur plusieurs continents. Oracle souligne souvent le pourcentage d'utilisateurs faisant des affaires dans plus de 100 pays, reflétant son empreinte mondiale (Source: www.oracle.com).
- **Verticales sectorielles** : NetSuite possède des modules spécialisés pour certains domaines (ex. : SuiteRetail pour le commerce, SuiteCommerce pour la vente en ligne, SuiteProjects pour les services professionnels). SuiteWorld propose généralement au moins quelques sessions en petits groupes par secteur chaque année. Par exemple, en 2025, ils ont abordé les indicateurs SaaS pour les entreprises par abonnement (Source: dynamicsfocus.com). En 2026, attendez-vous à des sessions sur les mises à jour de l'ERP de fabrication (peut-être la planification de la demande pilotée par l'IA), sur la santé (peut-être la conformité réglementaire) et sur la distribution en gros (ex. : optimisation des stocks). S'il existe des références NetSuite de premier plan pour 2025 ou 2026, elles mentionneraient des marques : ex. : « Leisura Corp (hypothétique) a numérisé ses opérations de stockage avec SuitePlus en 2025 ».
- **Petites entreprises et entreprises en croissance** : Bien que le marché intermédiaire soit le cœur de cible, les petites entreprises utilisant NetSuite partagent leurs histoires à SuiteWorld. Par exemple, une marque conçue par un solopreneur en forte croissance pourrait raconter son passage des tableurs à un ERP complet. Autre exemple : AllSafe Pool (issu d'une bibliothèque de cas Oracle) – a doublé son efficacité avec NetSuite. SuiteWorld pourrait présenter un ou deux panels de succès de ce type « de zéro à un ».
- **Organismes à but non lucratif et gouvernement** : NetSuite for Nonprofit existe depuis des années. SuiteWorld inclut souvent au moins un panel sur la façon dont NetSuite soutient les finances des organismes à but non lucratif. Compte tenu de l'histoire d'EALgreen en 2025, 2026 pourrait amener un autre cadre dirigeant d'un organisme à but non lucratif pour discuter de l'intensification des programmes de bourses ou de dons en utilisant des outils similaires. Les cas d'utilisation gouvernementaux (municipalités locales) pourraient montrer la « transparence/responsabilité », mais ceux-ci sont moins médiatisés.

On ne peut pas tout couvrir, mais l'accent est clair : les témoignages d'utilisateurs à SuiteWorld s'aligneront sur les thèmes de la conférence (IA et intégration cloud) et montreront des améliorations quantifiables – clôtures plus rapides, meilleures prévisions, coûts réduits et libération des tâches de maintenance.

Discussion : Implications et orientations futures

SuiteWorld est à la fois un reflet des progrès accomplis et un aperçu de la route à suivre. En résumant les preuves et opinions ci-dessus :

- **Intégration plus large de l'IA** : Le passage d'une « IA ajoutée » à une architecture « nativement IA » est profond. Nous avons vu en 2025 que des fonctionnalités comme NetSuite Autonomous Close et Narrative Insights passaient en version finale. À l'avenir :

- Les clients devraient planifier un avenir où *tous* les écrans NetSuite comporteront des indices ou des assistants IA. Par exemple, un marketeur pourrait obtenir des segments de campagne suggérés par l'IA directement dans l'outil de création d'e-mails ; un responsable des achats pourrait avoir un plan de réapprovisionnement recommandé par l'IA aux points de commande. Ceux-ci ne seront probablement pas présentés comme des modules séparés, mais arriveront sous forme de mises à jour. SuiteWorld 2026 pourrait présenter un visuel de feuille de route : « D'ici fin 2026, 100 % des tableaux de bord NetSuite auront des résumés IA contextuels. »
- Les connecteurs IA et API existants suggèrent une croissance ouverte : intégration avec l'IoT (robots d'inventaire fournissant des données), vision par ordinateur (une extension de l'utilisation d'EALgreen) ou automatisation robotisée des processus (RPA) reliant l'ERP à des équipements hérités. Des sessions orientées vers l'avenir pourraient spéculer sur des cas d'utilisation (ex. : « Entrepôt intelligent : comment l'IA NetSuite communiquera avec les chariots élévateurs et drones autonomes »).
- **Les données clients comme mine d'or** : Avec le modèle de données unifié de NetSuite (Source: www.oracle.com), les entreprises disposent de données riches pour entraîner des modèles personnalisés. Les discussions de SuiteWorld 2026 pourraient inclure la **stratégie de données** : comment exposer en toute sécurité les données pertinentes à l'IA. Les clients pourraient en apprendre davantage sur les techniques d'anonymisation ou sur la façon d'utiliser les invites de NetSuite dans le service de connecteur IA pour exploiter des LLM internes. L'accent mis par Oracle sur l'IA explicable et la traçabilité des données (Source: www.oracle.com) garantit que les entreprises peuvent se conformer aux futures réglementations sur l'audit de l'IA.
- **Agilité de l'entreprise** : NetSuite étant une solution SaaS multi-locataire, elle peut mettre à jour ses clients chaque mois. Cela implique une livraison continue d'innovations, contrairement aux cycles de mise à jour de 3 à 5 ans des ERP sur site. SuiteWorld pourrait mettre en lumière la manière dont Oracle prévoit d'accélérer le rythme des versions, spécifiquement pour les fonctionnalités d'IA. Un calendrier pourrait être publié (par exemple : « T1 2026 : Traducteur automatique global basé sur les mathématiques pour NetSuite ; T2 : Assistant d'approvisionnement génératif ; T3 : Hub de bots RPA ; T4 : IA spécifique au domaine X »). Les clients doivent s'attendre à participer à des versions trimestrielles et à planifier des déploiements progressifs plutôt que des mises à niveau massives.
- **Compétences et main-d'œuvre** : Les directeurs financiers doivent préparer leurs équipes à un flux de travail augmenté par l'IA. SuiteWorld 2026 inclura presque certainement des annonces de formation (peut-être un nouveau parcours IA au sein de la NetSuite University, ou des certifications pour devenir « spécialiste ERP assisté par IA »). Oracle lui-même promeut l'idée que l'IA libère les employés pour des tâches à plus forte valeur ajoutée (Source: www.techradar.com). L'implication réelle concerne le personnel et les carrières : les comptables pourraient devoir devenir des analystes ; les responsables des achats pourraient gérer les exceptions plutôt que de saisir des données. SuiteWorld pourrait proposer des tables rondes sur les « compétences futures pour les rôles financiers ».
- **Risques et défis** : Enfin, tout n'est pas rose. Une dépendance excessive à l'égard de l'IA peut créer des pièges (par exemple, si l'IA interprète mal les données ou si des biais algorithmiques faussent les prévisions). Le public de SuiteWorld voudra entendre parler de ces risques. Les sujets des sessions pourraient inclure : « Quand l'IA dérape : pièges et comment les atténuer » ou la modélisation des menaces de sécurité pour l'utilisation des LLM. Compte tenu de la prudence exprimée dans les enquêtes auprès des VC concernant la « confiance dans sa précision » (Source: thefco.io), aborder la question de la confiance sera essentiel.

Conclusion

SuiteWorld 2026 promet d'être un événement critique pour les clients de NetSuite et pour la communauté plus large des ERP du marché intermédiaire. **Historiquement**, SuiteWorld est l'endroit où NetSuite définit sa vision pour l'année à venir, dévoile des produits majeurs et est à l'écoute des besoins des clients. Le parcours entre SuiteWorld 2024 et 2025 a montré un pivot rapide vers l'IA : l'interface Redwood, les assistants d'analyse, les flux de travail basés sur l'image, culminant avec la plateforme d'IA *NetSuite Next* (Source: www.vnmtsolutions.com) (Source: www.oracle.com).

En regardant vers l'avenir, SuiteWorld 2026 passera probablement du concept à l'exécution. Les clients ayant adopté les nouvelles fonctionnalités partageront les leçons apprises ; les nouveaux venus découvriront des feuilles de route pour l'intégration de l'IA ; et les leaders techniques révéleront de nouveaux outils de personnalisation et de gouvernance. Le message central sera que l'ERP piloté par l'IA n'est plus théorique : il est réel, disponible dès maintenant et constitue une évolution nécessaire pour toute organisation qui souhaite « agir plus intelligemment et évoluer plus rapidement » (Source: community.oracle.com).

Dans ce rapport, nous avons utilisé les annonces officielles d'Oracle, la presse technologique réputée, les analyses sectorielles et des exemples de clients pour projeter ce à quoi les clients doivent s'attendre. Toutes les affirmations majeures ci-dessus sont étayées par des sources récentes : par exemple, les communiqués de presse d'Oracle et les articles de l'industrie sur l'IA dans NetSuite (Source: www.oracle.com) (Source: www.itpro.com), ainsi que des commentaires indépendants (Houseblend, TechRadar, ITPro, etc.) qui confirment cette orientation. Alors que les entreprises adoptent de plus en plus un « **ERP natif IA** » (Source: suitesciens.com), le SuiteWorld 2026 sera le forum où les clients aligneront la feuille de route produit de NetSuite sur leurs propres stratégies numériques.

Recommandations pour les clients NetSuite (basées sur cette recherche) :

1. **Préparer les données et les processus** : Auditez et nettoyez vos données NetSuite pour garantir que les fonctionnalités d'IA disposent d'entrées de haute qualité. Commencez à former les utilisateurs clés sur des outils comme *Ask Oracle* et *SuiteAnalytics*.
2. **Planifier du pilote au passage à l'échelle** : Identifiez quelques domaines à fort impact (par exemple, l'accélération de la clôture financière, la planification intelligente des stocks) pour piloter les fonctionnalités de NetSuite Next. Mesurez les résultats et déployez les automatisations réussies.
3. **Rester engagé dans les sessions** : Assistez aux sessions sur la gouvernance et les meilleures pratiques. Utilisez le réseautage de SuiteWorld pour apprendre comment des entreprises similaires déploient l'IA.
4. **Tirer parti de l'écosystème** : Explorez la place de marché SuiteApps.AI pour des solutions partenaires et envisagez d'investir dans des accélérateurs de solutions IA dirigés par des partenaires.
5. **Penser au-delà de 2026** : Soyez à l'affût des annonces lors de SuiteWorld concernant des partenariats (par exemple avec OpenAI ou d'autres fournisseurs d'IA dans les trimestres à venir) qui pourraient étendre les capacités.

En assistant à SuiteWorld 2026 informé de ces tendances et préparé avec des questions, les clients de NetSuite tireront le meilleur parti de l'événement. La combinaison de la feuille de route d'Oracle et de l'apprentissage par les pairs devrait permettre aux participants d'avoir une vision claire de ce qui arrive ensuite et de la manière d'en tirer un retour sur investissement. La mission continue de NetSuite – telle que défendue par Evan Goldberg – est d'« agir comme un pilote automatique » pour les entreprises dans leur parcours vers l'IA (Source: www.techradar.com). Les innovations dévoilées lors de SuiteWorld 2026 montreront comment NetSuite vise à remplir ce rôle dans la pratique.

Étiquettes: [suiteworld-2026](#), [oracle-netsuite](#), [erp-cloud](#), [netsuite-next](#), [tendances-erp](#), [flux-de-travail-ia](#), [logiciel-dentreprise](#), [gouvernance-des-donnees](#)

AVERTISSEMENT

Ce document est fourni à titre informatif uniquement. Aucune déclaration ou garantie n'est faite concernant l'exactitude, l'exhaustivité ou la fiabilité de son contenu. Toute utilisation de ces informations est à vos propres risques. Houseblend ne sera pas responsable des dommages découlant de l'utilisation de ce document. Ce contenu peut inclure du matériel généré avec l'aide d'outils d'intelligence artificielle, qui peuvent contenir des erreurs ou des inexactitudes. Les lecteurs doivent vérifier les informations critiques de manière indépendante. Tous les noms de produits, marques de commerce et marques déposées mentionnés sont la propriété de leurs propriétaires respectifs et sont utilisés à des fins d'identification uniquement. L'utilisation de ces noms n'implique pas l'approbation. Ce document ne constitue pas un conseil professionnel ou juridique. Pour des conseils spécifiques à vos besoins, veuillez consulter des professionnels qualifiés.