

**Exclusif : une journée
"secteur public"!**

e procurement

3^{ème} édition

2004

Le Salon des nouvelles solutions Achat

**Choisir et gérer ses fournisseurs
Moderniser et automatiser la fonction achat
Dématérialiser la facturation et les paiements
Rencontrer les principales places de marché électroniques**

**12-13-14 OCTOBRE 2004
CNIT – PARIS LA DEFENSE**

En parallèle à



**LE SALON DES
PROGICIELS
DE GESTION
INTEGRES**

En partenariat avec



Le Salon des nouvelles solutions Achat

A blurred photograph of a modern building with large glass windows and a light-colored facade, serving as a background for the main title.

Accompagner le grand chantier des directions Achat

En quelques années, les solutions de e-Achat (e-Procurement et e-Sourcing, en particulier), ont gagné en notoriété, en faisabilité, en stabilité technologique. Au point qu'il n'y a plus guère d'entreprise pour ne pas s'y intéresser.

LA DOUBLE ELLIPSE DU SUCCES

Ce succès est porté par une double ellipse : d'abord, celle des très grandes entreprises pionnières qui se sont engagées dans des projets de e-Procurement, utilisant cet outil comme un différenciant concurrentiel et même comme une preuve de «bon management» adressée à leurs actionnaires et aux marchés financiers ; ensuite, parce que cette application se présente au (bon) moment où les entreprises cherchent des moyens d'économiser sur leurs coûts ou, à tout le moins, à optimiser leurs engagements de ressources.

LA MULTIPLICATION DES SITES PILOTES

Grands noms et chiffres édifiants ont fait un parfait travail de prosélytisme. Les séminaires, conférences et salons (et bien sûr, e-Procurement'2003) ont alors fait salle comble. De nombreux acteurs des NTIC (consultants, éditeurs et intégrateurs) se sont engagés dans cette voie. Partout, les études préalables et projets pilotes se sont multipliés – parfois dans l'urgence. Et maintenant ? Il s'agit de faire «vraiment», de passer à l'acte, de déployer, de moderniser...

LES VRAIS ENJEUX DE LA MODERNISATION DES ACHATS

Après ce regain d'intérêt, il est temps de se poser les vraies questions, restées parfois en arrière-plan. Celles – lourdes d'enjeux – de la modernisation de la direction Achat : de son organisation,

de ses processus, de sa stratégie d'achat, de ses «métiers», de ses acheteurs, de ses fournisseurs... Comme le dit un grand directeur des achats : avec ces nouvelles applications, il ne s'agit pas de «moins d'achats» mais de «mieux d'achats» et cela, à tous les niveaux de la chaîne.

GRANDS COMPTES ET "MID-MARKET"

Dans les grands comptes, il s'agit de faire passer cette direction, longtemps considérée comme une «utilité», au rang des grandes directions modernisées (le commercial, la finance, la production, la DRH...) : actrice de la stratégie de l'entreprise et cogénératrice d'une partie de ses résultats.

Dans les PME-PMI, ce "MID-MARKET" tant convoité, et si difficile à toucher, les mentalités et les processus bougent aussi. Les e-achats se développent, les catalogues électroniques font leur apparition... bref, le e-business s'impose, lentement mais sûrement, avec des perspectives de croissance énormes.

Parce qu'ils obligent à se poser les vraies questions et à ne rien laisser dans l'ombre, les outils de cette modernisation – parfois structurants – sont indispensables. Les années à venir seront donc celles du passage à l'acte, du déploiement des solutions de e-Sourcing, de e-Procurement et de e-Paiement !

Et «e-Procurement'2004» sera sans conteste, le meilleur vecteur de contacts pour tous les acteurs de ce marché, encore en devenir.

Sylvain Arquie
Commissaire Général

Philippe GRANGE
Directeur du projet

Une exposition de nouveau type

e-procurement
2004

Dans le même hall que le salon ERP/ASP'2004 – qui tiendra au CNIT sa 7ème édition – l'exposition e-Procurement'2004 occupera plus de 1000 m2 utiles. Elle recevra, trois jours durant, environ 6000 visiteurs professionnels : managers, acheteurs, consultants et informaticiens

Nomenclature exposants

Vous êtes...

- Cabinet de conseil en stratégie Achat
- Société de conseils en management
- Editeur de solutions de e-Sourcing, de e-Procurement et/ou de e-Paiement
- Opérateur de place de marché électronique
- Fournisseur de catalogues électroniques
- Société de services informatiques
- Intégrateur technologique
- Spécialiste de la gestion du changement
- ASP d'applications achat
- Constructeur de plates-formes matérielles
- Spécialiste des portails
- Opérateur télécoms
- ISP
- Web agency/Web architect B-to-B
- Spécialiste des transactions sécurisées
- Société de financement (capital-risque...)
- Formateur
- ...

Vous proposez...

- Du conseil, des services et solutions permettant aux entreprises d'automatiser leurs processus d'achats non stratégiques et stratégiques ; de disposer d'outils efficaces d'appels d'offre, de comparaisons, d'enchères ou de contre-enchères...
- L'adhésion des entreprises à une place de marché électronique (ou à un réseau de places de marché) propriétaire, publique, verticale ou généraliste
- Des modules, du conseil et des services permettant aux entreprises de créer leur propre place de marché.



Rencontrer les détenteurs de projets sélectionnés grâce à une promotion spécifique interactive.

Une méthodologie de marketing direct et interactif a été mise au point afin de proposer aux exposants d'e-Procurement 2004, un visitorat de décisionnaires, détenteurs de projets.

D'abord par l'optimisation des bases de données visiteurs et un ciblage en matière d'activités prioritaires, de taille d'entreprise, de centres d'intérêts exprimés et de choix d'investissements en cours. Le salon est organisé pour permettre à cette cible sélectionnée, de connaître et de situer les exposants qui répondent à leurs demandes. Parcours de visites, plans spécifiques, mais également lieux de rendez-vous ou de rencontre.

L'édition 2004 d'e-Procurement est donc axé sur le "concret", le contact direct et l'efficacité commerciale pour les exposants, tant vis à vis des grands comptes et administrations que des PME-PMI où le marché montre un potentiel de développement extraordinaire.



Pourquoi être présent à « e-Procurement'2004 » ?

eprocurement
2004

Unique en Europe, cette manifestation a déjà prouvé, lors des deux précédentes éditions, les bénéfices que chacun pouvait tirer d'un tel événement construit sur un parfait équilibre entre les problématiques stratégiques, technologiques et métiers.

Pour y rencontrer plus de 6000 professionnels dont 2000 "cœur de cible" et s'adresser directement à plus de 1000 congressistes !

Indéniables succès, les deux premières éditions ont permis de faire se rencontrer les offreurs de solutions (éditeurs, places de marché électroniques, consultants, intégrateurs) avec les décideurs et les prescripteurs : directeurs généraux, directeurs des achats, responsables e-business, directeurs des systèmes d'informations, acheteurs professionnels, directeurs de projets, directeurs commerciaux et vendeurs. La troisième édition aura un pouvoir d'attraction encore plus fort, qui permettra de réunir plusieurs milliers de professionnels.

Pour profiter de la synergie avec le salon ERP'2004

Parce que son succès ne se dément pas, ERP'2004 – plus importante manifestation française portant sur les Progiciels de Gestion Intégrés – vivra sa 7ème édition avec de plus de 6000 visiteurs uniques. Un système spécifique sera mis en place afin de promouvoir **e-Procurement'2004** auprès de cette population. Elle bénéficiera d'un accès direct à l'exposition qui se tiendra aux mêmes dates, sur un même niveau et dans le même hall.

Pour bénéficier de la puissance marketing du Groupe Solutions : au total près de 500 000 invitations seront diffusées !

Plus de 350 000 invitations seront expédiées grâce au fichier qualifié et à jour du premier opérateur de salons professionnels français, le Groupe Solutions. Des fichiers « métiers » et des fichiers internationaux permettront, en complément, d'atteindre de nouvelles cibles.

Des invitations gratuites en nombre illimité seront mises à disposition des différents acteurs de e-Procurement'2004 (exposants, partenaires, conférenciers...) à destination de leurs clients, prospects et partenaires.

Les partenaires privilégiés de la manifestation – presse professionnelles, économique et technologique, clubs, associations professionnelles – diffuseront des invitations auprès de leurs lecteurs et membres.



Une promotion haut de gamme volontaire et dynamique

Des messages publicitaires forts :

Parce que cet événement concerne les décideurs, un plan média leur sera particulièrement dédié. Nos annonces publicitaires et promotionnelles s'adresseront à eux dès le milieu du premier semestre 2004. Et ce, dans leurs publications économiques, sectorielles et « métier » préférées.

Des relations (presse) proactives :

En plus du « relationnel » continu créé par le site Web de la manifestation, une série d'actions régulières (communiqués de presse, newsletters, dossier de presse, rencontre avec les grands exposants et les organisateurs) permettra aux journalistes de rester informés – jusqu'à son accomplissement - de la tenue et de la teneur de **e-Procurement'2004**.



Un Business Forum unique en Europe

eprocurement
2004

Ce « congrès-métier » des solutions Achat et des nouveaux acheteurs rassemblera les directeurs des achats, les managers de l'entreprise ainsi que tous les acheteurs concernés par les changements radicaux qu'apportent la modernisation de la direction Achat, les outils d'automatisation des achats et les places de marché électroniques

Une pleine journée dédiée au secteur public !

La dématérialisation des appels d'offres qui s'imposera dès l'an prochain aux administrations ne constitue qu'une toute petite partie de la véritable révolution que s'apprête à vivre le secteur public.

La déconcentration de l'Etat, la LOLF (Loi Organique relative à la Loi de Finances), l'e-administration (plan ADELE) et – de façon générale – le pilotage de l'Etat par les objectifs et les performances vont impacter sur les stratégies de dépenses ainsi que sur les modalités d'achat.

Administrations centrales, collectivités territoriales, entreprises publiques et parapubliques, secteurs de la

Santé, Education, Défense & Intérieur : une journée entière de conférences "e-Procurement'2004" sera consacrée aux problématiques de leurs services Achats. Avec des témoignages et des experts, les thèmes suivants seront abordés :

- Définir et implémenter une nouvelle stratégie Achat
- Que peuvent apporter concrètement les outils de e-Achat au secteur public ?
- Quelles solutions sont aujourd'hui directement applicables et opérationnelles ?
- Focus sur la dématérialisation des appels d'offres

Les conférences 2004 : des cycles conseil, métier et technologie



Quelques-unes des conférences qui seront traitées par un binôme client-fournisseur :

E-achat : " Quelle stratégie suivre pour obtenir des gains rapides sur les achats ?

Accompagnement des utilisateurs : LE facteur-clé du succès d'un projet de e-Procurement

Principes, atouts et limites de l'externalisation des achats (BPO)

L'e-Procurement en mode ASP : avantages stratégiques de cette solution

Réorganisation de la fonction Achat associée au e-Procurement

Comment déployer le e-Sourcing dans la fonction achat ?

Outils intelligents d'analyse des achats, pourquoi, comment

E-invoicing, e-paiement : le dernier maillon vertueux

La gestion dynamique des appels d'offres

Quelles solutions de e-Procurement pour les PME-PMI ?

Éléments de choix techniques et fonctionnels d'une solution de e-Sourcing

Création et gestion des catalogues : faire ou faire-faire, selon quels modes, avec quels outils ?

Des occasions exclusives d'accroître votre présence

e
procurement
2004

Différents vecteurs de visibilité, originaux et en nombre limité, vous sont proposés

- **Les ateliers** : 1 heure pour présenter vos services et produits.
Promotion sur toute la communication pré-salon.
- **Les conférences** : votre logo dans le programme des conférences
- **Le fichier visiteur** : il vous permet de pouvoir exploiter directement le fichier visiteurs du salon
- **Le catalogue officiel** : votre publicité dans le catalogue distribué à l'ensemble des visiteurs
Ou votre logo sur la couverture
- **Diffusion à l'entrée** : votre message diffusé à l'entrée du hall du salon
- **Plan d'orientation** : votre logo sur les plans d'orientation en co-exclusivité avec 4 autres
- **Bannières sur site** : votre bannière publicitaire électronique sur notre site
(en **exclusivité** par thème avec 4 maximum)
- **Logo sur les sacs visiteurs** : **exclusivité**
- **Logo sur les badges visiteurs** : **exclusivité**
- **Logo sur drop de la voûte du CNIT** : **exclusivité** par thème (4 maximum)
une bannière de 12 m de hauteur
- **Logo sur le bandeau d'accueil** : **exclusivité** - visible à l'entrée par l'ensemble des visiteurs
- **Logo sur les invitations** : **exclusivité** - une diffusion de 500 000 exemplaires !
- **Lettres d'allée** : **exclusivité** - votre logo sur tous les panneaux de lettres des allées du salon



De nombreuses opérations spéciales sont envisageables (signalétique particulière, promotion des cycles de conférences, parcours experts, événements dans l'exposition...), n'hésitez pas à nous contacter.

Vos contacts pour e-Procurement 2004

Organisation générale et direction commerciale

COMMISSAIRE GÉNÉRAL : Sylvain Arquie
POUR EXPOSER : SA2004@infopromotions.fr

Directeur du comité de programme et des conférences :

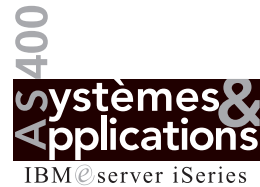
Philippe GRANGE - FAITS & CHIFFRES
faitsetchiffres@wanadoo.fr - Tél : 01.46.43.06.35 – Fax : 01.46.43.06.38

ORGANISATION : INFOPROMOTIONS



97, rue du Cherche-Midi - 75006 Paris - Tél.: 01 44 39 85 00 - Fax : 01 45 44 30 40
Web : www.groupe-solutions.com

CONTRAT DE RESERVATION
RESERVATION CONTRACT



Raison Sociale / Company :
 Adresse / Street address :
 Code postal / Zip code : Ville / City :
 Pays / Country :
 Nom du responsable / Person in charge : Fonction / Title :
 Activité / Activity :
 Téléphone / Phone : Télécopieur / Fax :
 E-mail :

Après avoir pris connaissance du règlement de la FSF et du règlement général du salon figurant au verso, nous souhaitons exposer au salon et nous nous engageons à régler la totalité du montant de la réservation. *The undersigned has read and agrees to the exhibition conditions and regulations and undertakes to comply with them and agree to pay the total amount of the reservation*

RESERVATION

.....m² x **450 €** (12 m² minimum puis par multiple de 3 m² supplémentaires)€
Sq.meters x 450€ (minimum stand size 12 sq.meters then add multiple of 3 sq. meters to extend)

Supplément pour..... angle(s) à **450 €** (stand minimum 18 m²)€
 Extra charge for.....corner(s) at 450 € (minimum stand size 18 sq.meters)

Droit de dossier par exposant direct (obligatoire) / Booking fee for each stand holder (obliged) **500 €**

Droit de dossier pour chacune des sociétés présentes sur votre stand x **500 €**€
 (Donne droit à l'inscription catalogue)
 Registration fee for each firm represented on your stand

Ateliers Exposants (I) / Exhibitors Workshops x **1100 €**€

- (1) Les Ateliers sont la mise à disposition d'une salle de présentation privée pendant d'1 heure et d'une capacité de 30 personnes, dans l'enceinte du salon (réservé aux sociétés exposantes). Leur location comprend :
- l'annonce de votre atelier dans le programme officiel, (date limite 20/06/2004)
 - Les sièges auditeurs,
 - la sonorisation,
 - un vidéoprojecteur,
 - un paper board,
 - les tables et chaises pour les intervenants

TOTAL HT / TOTAL€
TVA / VAT 19,6%€
TOTAL TTC / TOTAL AMOUNT€

Nous réglons de la façon suivante : • 50% par chèque à la commande • 50% by cheque with the contract
 • 50% par chèque au 15/08/2004 • 50% by cheque on 15/08/2004
In accordance with french fiscal law, Value Added Tax may be claimed for non french companies.

- La location comprend / included :**
- le nettoyage quotidien du stand / daily stand cleaning
 - l'inscription au catalogue / catalogue registration
 - les invitations en quantité illimitée gratuites destinées aux prospects ou clients / unlimited free invitations cards
 - l'assurance responsabilité civile / civil liability

- La location ne comprend jamais / never included :**
- le branchement électrique / power supply
 - l'assurance exposant (matériel...) / insurance

- Stand modulaire avec / shell scheme with :**
- la structure modulaire / shell scheme
 - l'enseigne en drapeau / name board
 - la moquette / carpet
 - 1 spot par 3 m² / 1 spotlight per 3 sq. meters
- Stand nu / bare stand :**
- stand délimité au sol uniquement

Fait à / Place :
 Date :
 Signature et cachet / Signature and Company Stamp :

12•13•14 octobre 2004 - CNIT - PARIS LA DEFENSE
 à retourner à / return to : **INFOPROMOTIONS - 97 rue du Cherche-Midi - 75006 Paris - France**
Tél. : 33 (0)1 44 39 85 00 - Fax : 33 (0)1 45 44 30 40

CONTRAT DE RESERVATION

RESERVATION CONTRACT



Les présentes conditions complètent le "Règlement général de la FSF" (Foire et Salons de France).

Le Salon est organisé par l'Organisateur conformément aux dispositions de la Convention Générale d'Occupation du CNIT auxquelles l'Organisateur est tenu de se conformer ainsi que l'exposant.

Pour la bonne application de ces dispositions, le commissariat général tient en permanence à la disposition de l'exposant le texte de la Convention susmentionnée ainsi que le texte du dossier technique de l'exposant et du cahier des charges de sécurité établis par le CNIT.

L'Organisateur comme l'exposant sont tenus de se conformer aux règles édictées, en la matière par les conventions d'occupation propres au CNIT.

Outre l'assurance couvrant les objets exposés et plus généralement tous les éléments mobiles ou autres lui appartenant, l'exposant est tenu de souscrire, à ses propres frais, toutes assurances couvrant les risques que lui-même et son personnel encourent ou font courir à des tiers. L'Organisateur et le CNIT sont réputés déchargés de toutes responsabilités à cet égard, notamment en cas de perte, vol ou dommages quelconques.

L'assurance souscrite par l'exposant doit comporter une clause explicite de renonciation à recours contre l'Organisateur ou le CNIT.

Les emplacements sont attribués en priorité aux sociétés ayant renvoyé leur contrat de réservation et leur acompte. L'organisateur se réserve le droit de modifier un emplacement de stand, si besoin est, en fonction de l'évolution de la manifestation et du contexte concurrentiel des exposants.

Un stand ne peut être transféré ou sous-loué sans l'accord de l'Organisateur.

Seules les firmes représentées ayant produit une intention de représentation et dont le droit d'inscription aura été acquitté, pourront figurer au catalogue de l'Exposition. Si les coordonnées de la firme représentée ne sont pas complètes, ces informations ne pourront être prises en compte.

Le montant global de la réservation est dû dès la signature du contrat, les paiements devant s'effectuer selon l'échéancier prévu.

En cas de désistement, d'annulation de contrat, ou de demande de réduction de surface, à quelque date que ce soit et pour quelque raison que ce soit, la société signataire du présent contrat demeure redevable de l'intégralité du montant TTC de sa réservation et de toute facture la concernant, et ce même en cas de remise en location de l'espace.

A défaut de paiement d'une seule des échéances, le montant en principal du solde du prix et les intérêts courus deviendront de plein droit et immédiatement exigibles, quinze jours après l'envoi d'une mise en demeure de payer restée sans effet mentionnant l'intention de l'Organisateur d'user de la présente clause sans autre formalité judiciaire.

Le non-règlement 15 jours avant le salon du montant total de la réservation entraîne en tout état de cause l'annulation du droit à disposer du stand sans relever des obligations de paiement.

Le paiement des prestations et frais supplémentaires doit être effectué dès la réception de la facture adressée par l'Organisateur ou le prestataire de service. Les pénalités pour retard de commande ou paiement seront à la charge du participant.

Le participant s'engage à occuper son stand pendant la durée du Salon. Aucun remboursement ne pourra être effectué si le matériel du participant n'arrive pas à temps. L'Organisateur pourra disposer librement de tout stand dont les titulaires ne se seraient pas présentés le jour précédant l'ouverture (jour du montage) avant 18 h, sans que le participant soit relevé des obligations de paiement.

Nul ne peut être admis dans l'enceinte de la manifestation sans présenter un titre émis ou admis par l'Organisateur. Ceux-ci se réservent le droit d'expulser toute personne dont le comportement justifierait, selon eux, une telle action.

Le participant s'engage à modérer le niveau de bruit et à respecter les bienséances habituelles. Le contrôle et la discipline du Salon sont la responsabilité des organisateurs. L'Organisateur se réserve le droit d'interdire tout ou partie des matériels, panneaux ou produits ne correspondant pas aux standards du Salon. Aucune notice, panneau ou autre ne peut être placé à l'extérieur du stand affecté.

Les présentes conditions ont valeur de contrat.

En cas de litige sur l'application ou l'interprétation du présent contrat, seul le Tribunal de Commerce de Paris sera compétent.

Le fichier des entrées est la propriété exclusive de l'Organisateur.

The present regulation complete the "General Regulations of the FSS" (French Federation of Special Exhibitions).

The exhibition is organised by the organizer in accordance with the provisions set out in the General Convention on Occupancy of the CNIT, with which the organizer and the exhibitor must comply.

For the proper administration of these regulations, the Commissioner General's office maintains at the disposal of the exhibitor, at all times, the text of the above-mentioned Convention as well as the text of the exhibitor's technical file and the schedule of security conditions established by the CNIT.

The organizer and the exhibitor must abide by the rules enacted, in this matter, by the conventions on occupancy pertaining to the CNIT.

In addition to insurance covering exhibit objects and more generally, all the moveable objects, the exhibitor must be insured, at its own expense, for all risks to himself or his staff as well as to a third party. The organizer and the CNIT are hereby discharged from all responsibility in this regard, particularly in the case of loss, theft or damage.

The exhibitor's insurance policy must include an explicit clause relinquishing any and all claims against Infopromotions and the CNIT.

A stand may not be transferred or sublet without the written consent of organizer.

Only firms represented having declared their intention to attend and whose fees have been paid in full will be included in the Exhibition Catalogue. If the participating firm's coordinates are incomplete, the information will not be included.

The overall amount payable for the reservation becomes due when the contract is signed; the payments must be made according to the agreed schedule.

In the event of withdrawal, cancellation of the contract or a request for a reduction in surface rented, whatever the date and whatever the reason, the company signing the present contract remains liable for the entire amount, taxes included, of its reservation and for any invoices concerning it, even if the space is subsequently rented to others.

Should a single one of the payments not be made, the principal amount of the balance of the price and the accrued interest will be right immediately become payable fifteen days after the dispatch of a formal demand which has had no effect, indicating the intention of the organizer to apply the present clause without further legal formalities.

Whatever the case, failure to pay the total amount due for the reservation 15 days before the trade fair will cause the cancellation of the right to make use of the stand without cancellation of the payment obligations.

Payment for the services and additional expenses must be made on receipt of the invoice sent by the organizer or service provider. The participant will be liable for any penalties resulting from delays in ordering or payment.

The participant agrees to occupy his stand for the duration of the exhibition. No refunds will be given if the participant's materials do not arrive on time. The organizer will freely dispose of any stand whose holder will not have presented himself the day preceding the opening (set-up day) prior to 6 PM, without relieving the participant of his payment obligations.

No-one will be admitted to the event without presentation of a pass issued or accepted by the organizers. The latter reserve the right to expel any person whose behaviour justifies, in their opinion, such a measure.

The participant agrees to control the noise level and to respect habitual rules of etiquette. The supervision and discipline of the exhibition are the responsibility of the organizers. The organizers reserve the right to prohibit all or part of materials, signs or products not meeting exhibition standards. No notice, sign, or other object may be placed outside the assigned stand. The present conditions constitute a binding agreement.

In the case of dispute on the administration or interpretation of the present contract, The Paris Commercial Court will have sole jurisdiction.

The attendance data remain the exclusive property of the organizer.

12•13•14 octobre 2003
CNIT - PARIS LA DEFENSE

Le Salon est organisé par **INFOPROMOTIONS**
97, rue du Cherche-Midi - 75006 PARIS - FRANCE
Tél. : 33 (0)1 44 39 85 00 - Fax : 33 (0)1 45 44 30 40
SA au capital de 4 900 000 € - RCS Paris B 328 296 652 - APE 748J