

erp

2004

7ème
édition



solutions
e-business



LE SALON DES PROGICIELS DE GESTION INTEGRES

POUR LES GRANDES ENTREPRISES ET LES PME-PMI

- ADMINISTRER LES GRANDES FONCTIONS
- PILOTER L'ACTIVITÉ
- FIDÉLISER LES CLIENTS
- DÉVELOPPER SES MARCHÉS
- INTÉGRER LES SOLUTIONS

"Focus 2004 : le décisionnel"

12, 13 ET 14 OCTOBRE 2004 - CNIT - PARIS LA DEFENSE

ERP & PME/PMI : la grande marée !



Au plus fort de la récente crise économique (dont il s'agit maintenant de sortir), l'ERP s'est avéré indispensable aux entreprises à la recherche d'optimisation des coûts et des dépenses. Dans la perspective d'une reprise, le voici qui apparaît désormais comme une pièce centrale, sine qua non, accélératrice du relancement.

LE SI EN PREMIÈRE LIGNE

Ces derniers semestres, dans les services comme dans l'industrie, les dirigeants ont pris conscience de l'important surcoût que génèrent les applications disjointes, inhomogènes par surcroît et difficiles à maintenir - certes les EAI, dans leurs versions les plus récentes, offrent des solutions, mais essentiellement à destination des grands comptes. De plus, se pose abruptement la question de la robustesse, de la sécurité et de la confiance que l'on peut avoir en son système d'information. Sera-t-il un levier d'aide, ou un boulet, à la reprise annoncée ? Comment "l'aligner" rapidement sur la stratégie nouvelle de la société ? Sur quelles applications compter ? Est-il possible de lui en adjoindre de nouvelles, créatrices de valeur (e-Achat, Product Lifecycle Management, CRM, mobilité,...) ?

UNE QUESTION POSÉE AU MID-MARKET

Toutes ces questions se posent principalement aux entreprises du mid-market, aux PME-PMI. Ou plutôt, ce sont leurs clients, leurs donneurs d'ordres, voire leurs actionnaires et leurs collaborateurs qui, de façon plus ou moins directe, amènent les responsables à réfléchir (rapidement) à cela. Etes-vous capables de faire mieux, plus vite, moins cher ? Pouvez-vous tenir tels délais, telle qualité ? Garantisiez-vous la traçabilité amont et aval de vos produits ? Votre entreprise dispose-t-elle de l'agilité nécessaire à la conquête de nouveaux marchés ? Comment allez-vous optimiser vos dépenses ? Etes-vous de taille à faire face à une concurrence délocalisée et mondiale ? La réponse - ou en tous cas, une grande partie de celle-ci - est en premier lieu à chercher dans l'efficacité et la modernité du SI, donc de l'ERP. Encore faut-il en posséder un, et de dernière génération.

DÉCISIONNEL : EN ROUTE VERS L'ENTREPRISE TEMPS RÉEL !

Après les valeurs d'intégration des systèmes prévalent celles liées à la consolidation des données. Deux utilisations royales s'ouvrent à l'exploitation de celles-ci : la voie des tableaux de bord que l'on multiplie à l'envie et à tous les échelons de l'entreprise. La voie de l'aide à la décision (outils intelligents de pilotage, de simulation, notamment) qui permettent aux managers d'évaluer, d'arbitrer et de prendre les bonnes décisions. L'enjeu, résolument nouveau, réside dans la convergence de ces deux catégories d'outils de Business Intelligence. Et surtout dans l'utilisation de données en prise avec la réalité. Apparaît ainsi un management à faible inertie aux commandes d'une entreprise de plus en plus "temps réel". Donc agile, réactive, voire opportuniste.

Voilà pourquoi "Mid-market et décisionnel" seront, à coup sûr, au coeur même du salon ERP'2004...

Sylvain Arquié
Commissaire Général

Philippe GRANGE
Directeur du projet



Le succès des Highlights & conférences “spécial décideurs”

Lors de l'édition 2003, plus de 1 visiteur sur 3 appartenait aux grandes directions opérationnelles et fonctionnelles de l'entreprise (et plus de 1 sur 5 à la direction générale). Indéniablement prescripteurs, voire décideurs d'un investissement ERP, ceux-ci nous encouragent à élaborer des programmes de conférences et tables rondes basés sur le témoignage client et le retour d'expérience. Avec 2 300 auditeurs les highlights & conférences d'ERP 2003 furent un indéniable succès.

**2 300 auditeurs
en 2003 !**

LES HIGHLIGHTS'2004 :

Il s'agit de 6 tables rondes, animées par un journaliste professionnel, qui regroupent deux heures durant 5 à 8 personnes (clients et fournisseurs), choisies pour leurs expériences et savoir-faire. Les thèmes retenus sont les suivants :

Highlight N°1 : "ASP, infogérance : les atouts de l'externalisation de l'ERP"

Highlight N°2 : "PME/PMI : Choisir et mettre en oeuvre un ERP : pourquoi, comment ?"

Highlight N°3 : "CRM, Supply Chain, PLM, SRM... : comment greffer des applications transverses sur l'ERP ?"

Highlight N°4 : "Un ERP + son financement + l'infrastructure + la mise en oeuvre en "One stop shopping" : quels sont les avantages de cette nouvelle offre ?"

Highlight N°5 : "Décisionnel : les nouveaux outils de l'entreprise temps réel. Quels sont-ils ? Que rapportent-ils ?"

Highlight N°6 : "e-Invoicing & e-Paiement : l'ERP est-il un facilitateur ou un goulet d'étranglement ?" (table ronde commune avec le salon e-Procurement'2004)

LES CONFERENCES APPLICATIVES, “SOLUTION” OU TECHNIQUES

Produites et animées par les exposants du salon qui en choisissent librement les thèmes, ces conférences d'une heure sont souvent l'occasion de comprendre une nouvelle technologie, de découvrir une nouvelle solution, de tout savoir sur une nouvelle problématique.

Au nombre des sujets de l'édition 2004, seront traités :

- le business intelligence
- les applications mobiles
- les portails d'entreprise (e-RH et e-CRM)
- les nouvelles obligations comptables (Bâle 2)
- les ASP et l'externalisation des ERP

-...



Plus de 7000 visiteurs* viennent à votre rencontre...

ERP'2004 se tiendra au CNIT de Paris La Défense sur près de 5000 m². Plus de 7000 (*) visiteurs viendront, porteurs de projets et à la recherche de solutions précises dans les domaines traditionnels de l'ERP, du Supply Chain Management, du CRM et de façon générale, de l'e-Business et de l'ASP.

(*) visiteurs ERP & ASP, Systèmes et Applications, e-Procurement, MVI-CRM

DANS L'EXPOSITION, VOUS ÊTES

EDITEURS DE...

- ERP comprenant les modules « traditionnels » : comptabilité, finances, RH, achats, GPAO, gestion commerciale, outils d'analyse et de décision
- ERP sectoriels et/ou dédiés aux PME/PMI
- Applications CRM, Supply Chain Management, Business Intelligence
- Applications e-Business : e-Commerce, e-Procurement, e-CRM...
- Progiciels stand-alone, packages spécifiques métier
- Middleware (SGBD, EAI, outils d'intégration), outils d'interface avec le front-office
- Méthodologie de mise en œuvre accélérée
- Outils d'administration, d'optimisation, de sécurité

CONSTRUCTEURS DE...

- Plates-formes matérielles
- Serveurs Internet/Extranet
- PC, terminaux mobiles, PDA
- Systèmes de réseaux et de communication
- Systèmes de stockage et de sauvegarde

SOCIÉTÉS DE CONSEIL ET DE SERVICES, COMPÉTENTS EN...

- Stratégie et management d'entreprise
- Réingénierie des processus
 - Gestion de grands projets
 - Architecture Web
 - Déploiement, paramétrage, récupération de l'existant
 - Audit de performances
 - Infogérant d'ERP
 - Hébergeur
 - ASP
 - Spécialiste du « Change Management »

LORS DES CONFÉRENCES, VOUS VOUS ADRESSEZ

AUX DECIDEURS P-dg, directeurs généraux, directeurs informatiques, directeurs fonctionnels et opérationnels. Ils viennent s'informer sur les thèmes stratégiques, faire de la veille technologique de haut niveau, comprendre les nouveaux concepts, découvrir les expériences vécues par d'autres dirigeants.

AUX INFORMATIENS : directeurs et chefs de projets, consultants, ingénieurs, techniciens. Ils souhaitent se former, s'informer sur les nouvelles technologies et sur les aspects « projet », principalement liés à la mise en œuvre, au fonctionnement technique et à l'optimisation de l'exploitation des ERP et de leurs applications connexes (CRM, SCM, BI).



Un visitorat de décideurs

“cœur de cible”

A la lumière de l'édition 2003, un certain nombre de données permet de qualifier visiteurs du salon et auditeurs aux conférences.

Nombre de visiteurs sur le plateau(*) : 6 957

Concernant la qualité et l'appartenance aux services, plus de un visiteur sur quatre (21,5%) appartient à la direction générale. Près de un visiteur sur trois (30%) travaille à la direction informatique, tandis que 22% sont rattachés aux directions Achat ou financière. Enfin, 19% déclarent représenter leurs directions commerciale ou marketing.

(*) Chiffres dédoublonnés et hors exposants

Répartition par taille salariale de l'entreprise :

Grands comptes et établissements de + de 1000 salariés : 19%
PME/PMI (de 50 à 999 salariés) : 42%
TPE (de 1 à 49 salariés) : 39%

Répartition par secteur d'activité :

Services/Administrations : 35,5%
Industrie : 29%
Nouvelles technologies : 28%
Autres secteurs (dont distribution) : 7,5 %

Un marketing de conquête

C'est l'un des points forts de cette manifestation : d'une année sur l'autre, la prospection se fait de façon à développer et renouveler sans cesse le visitorat. ERP'2004 accompagne ainsi ses exposants dans la conquête de nouveaux secteurs, de nouveaux clients.

POUR GENERER DES NOUVEAUX CONTACTS

- Plus de 400 000 invitations en 2 vagues seront diffusées vers de nouvelles cibles, à partir des fichiers du Groupe Solutions, de fichiers complémentaires sectoriels et de fichiers horizontaux fournis par nos partenaires (presse et institutionnels).
- 170 000 invitations environ seront adressées à vos prospects et clients, par le biais des mailings réalisés par les exposants

POUR FIDELISER LE CŒUR DE CIBLE

Les visiteurs et auditeurs des précédentes éditions feront, bien évidemment, l'objet de toutes les attentions :

- 12 000 badges directs leurs seront envoyés accompagnés du programme des conférences

SUR LE SITE WEB

Les informations concernant les exposants, leurs offres, les Highlights et conférences seront mises à jour en permanence sur le site WEB de la manifestation. Lequel offrira aussi la possibilité de se pré-enregistrer en tant que visiteur et de s'inscrire en ligne aux différentes tables rondes et conférences.



ADHESION AU COMITE DE PROGRAMME

Les thèmes ainsi que les intervenants aux différentes tables rondes et conférences sont déterminés avec l'aide du Comité de Programme ERP'2004. Celui-ci, composé des principaux acteurs de l'offre, verra sa constitution se clore au 15/05/2004. Pour en faire partie, il est donc nécessaire d'en faire la demande, avant cette date-butoir, auprès du Directeur du Programme (voir ci-dessous).

CONFERENCES APPLICATIVES, « SOLUTION » ET TECHNIQUES

Vous souhaitez réserver une conférence applicative, « Solution » ou une session technique d'une heure. Vous devez, sans attendre, contacter un responsable commercial. Dans tous les cas, le programme définitif sera bouclé à compter du 16/06/2004.

ILS ONT PARTICIPÉ À L'ÉDITION 2003

(ERP-ASP - SYSTÈMES & APPLICATIONS)

1ERE POSITION

ABONDANCE
ACMI
ACTEOS
ACTION COMMERCIALE
AD SERVICES
ADDPI
ADGENTSITE
ADONIX
ADP ADID
ADVANCED BUSINESS LINK
AG2L INFORMATIQUE
AGENA 3000
AGENTWEBRANKING
AGIPROD
AGRESSO FRANCE
ALIZEE INFORMATIQUE
ANSWORK
ANTIGUA
APGI
APOGEE INFORMATIQUE
APSI
ARCAD SOFTWARE
ASP REFERENCEMENT
ASTERION
AT INTERNET / XITI
ATEMIS
ATIKA
AURA EQUIPEMENTS
AVENUE SOFTWARE
AXEL
BUSINESS CONNECTION
BUSINESS PLUS
BUSINESS SERVICES
C2A
CANON FRANCE
CARLA BELLA
CEGI
CEGID

CERAI INFORMATIQUE
CISA INFORMATIQUE
CLIENTELE DIFFUSION
CODIX
COMMON France
COMPENDIUM
CRYSTAL DECISIONS
CSB SYSTEM
CXP
DATABOROUGH FRANCE
DEAL INFORMATIQUE
DIMENSIONAL INSIGHT
DPII TELECOM
E-BIS SOFTWARE
EDS FRANCE
EDS MEMOREX
EQUATION
ERT INTEGRATION
ESKER
ESPOTTING
E-SYS INTEGRATION
ETAP ON LINE
EUGENE ELIA
EUTILIA
FRONTIS TECHNOLOGIES
GEAC FRANCE
GENERIX
GIC
GO SYSTEMES
GOOGLE
GROUPE ESC RENNES
GROUPE HELIOS
GTI INDUSTRIE
IBL
IBM FRANCE
IDFR / WISYSTAT
IDG
IDL DATA
IDS SHEER

IFS FRANCE
ILSYS
INFOGEN/GROUPE GFI INFOR-
MATIQUE
INFORMATICA
INFORMATION SYSTEM +
INTENTIA CONSULTING
INTERFACE DATA
INTERLOGICIEL
INTERNET & ENTREPRISE
INTERSCAN SYSTEMES
INVENSYS PRODUCTION SOLU-
TIONS
ISIA
ISOFT
ISTRI
ISYS GROUPE
ITESOFT
ITM / Iseries News
JD EDWARDS
JOMAR SOFTCORP INTERNA-
TIONAL
KABA BENZING
KDP INFORMATIQUE
KUHN ORGANISATION
LANSA LTD
LEFEBVRE SOFTWARE / VIVEO
ENTREPRISE
MAG SECURE
MAPICS
MAPPING
MGCM
MICROSOFT BUSINESS SOLU-
TION
MIRAGO PLC
MISSLER SOFTWARE
NESPRESSO
OPTIO SOFTWARE EUROPE
ORDIROPE

OREGRAM
OVERTURE FRANCE
PEOPLESOFT
PHL SOFT
PMI SOFT
PRODAXIS
PROGINOV
PYRESCOM
QUALIAC
QUERY
R & D CONSULTING
REFERENCEMENT.COM
REQIO LTD
RESOLUTION INFORMATIQUE
SA
SAGE
SAP FRANCE
SBI INFORMATIQUE
SELLIGENT
SENTINEL
SILOG
SILVERPROD
SOURCINGPARTS.COM SA
SPEEDERNET
SPII
STAR GROUPE SYLIANCE
SUN MICROSYSTEMS
SYSTEMOBJECTS
T SYSTEMS
TANGO/04
TARSUS GROUPE MM
TOLTECH
UNILOG
VENTE A DISTANCE
VISEO
WISISTAT
XITI
XPEDITE SYSTEMS SA

En parallèle :



CONTACTS :

Organisation générale et direction commerciale

COMMISSAIRE GÉNÉRAL : Sylvain Arquié
POUR EXPOSER : sa2004@infopromotions.fr

Conférences, Comité de programme :

Philippe GRANGE (Faits & Chiffres) Tél : 01.46.43.06.35
e-mail : faitsetchiffres@wanadoo.fr

ORGANISATION : INFOPROMOTIONS

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

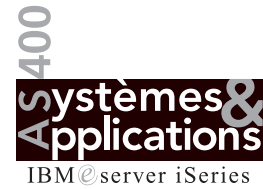
- Stand modulaire avec / shell scheme with :**
 - la structure modulaire / shell scheme
 - l'enseigne en drapeau / name board
 - la moquette / carpet
 - 1 spot par 3 m² / 1 spotlight per 3 sq. meters
- Stand nu / bare stand :**
 - stand délimité au sol uniquement

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