ERP'2003 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

SOCIETES DE CONSEIL ET DE SERVICES, COMPETENTS 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 CONFERENCES, 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 INFORMATICIENS : 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).

DATES-CLES A RETENIR

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'2003. Celui-ci, composé des principaux acteurs de l'offre, verra sa constitution se clore au 30/04/2003. 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 16/06/2003.

ILS ONT PARTICIPÉ À L'ÉDITION 2002

(ERP-ASP - SYSTÈMES & APPLICATIONS)

ACHAT PACK
ACMI
ADDPI
ADONIX
ADP GSI France
AD TECHNOLOGIES
ADVANCED BUSINESSLINK
AEGIS CONSULTING
AEPDM
AG2L INFORMATIQUE
AGILISYS
AGRESSO France
ALDON COMPUTER GROUP
ALIZEE INFORMATIQUE
APSIS INFORMATIQUE
ARCAD SOFTWARE
ARTEIS
AURA EQUIPEMENTS
AVISIUM
AXEL
BA LOGICIELS
BOOSTWORKS
CANON France
CCMX
CEGI
CEGID
CISA INFORMATIQUE
COMMERCE ONE
CPGMARKET.COM
CREDIT MUTUEL CIC
CSB SYSTEM
CXP
DATABOROUGH
DATAMIRROR
DEAL INFORMATIQUE
DECISION ACHATS
DELIA SYSTEMS
DOUBLETRADE
DPII TELECOM
EASII
EDG COMMUNICATION
EQUATION
ESKER
EXACT SOFTWARE France
EUROPAY INTERNATIONAL
EXCELSIUS CONSULTING GROUP
EXPERIA EUROPE
EXSYDE
FRONSTEP France
GAMMA SOFT
GEAC ENTERPRISE SOLUTIONS
GENERIX
GFI CONSULTING
GIC
GROUPE ELCIMAI
GROUPE ICE
GROUPE SPEEDERNET
GTI INDUSTRIE
HARDIS
HARMONIA FACILITY MANAGEMENT
HITECHPROS
HP
IBL
IBM France
IDL DATA
IFS France
INFOGEN SYSTEMS
INFO BUSINESS SOLUTIONS
INTENTIA CONSULTING
INTERLOGICIEL
INTERSCAN SYSTEMES
ITM
IXI GFI CONSULTING
JD EDWARDS
JOMAR SOFTCORP INT.
KABA BENZING
KUHN ORGANISATION
LANSA
MAPPING
MASTERCARD EUROPE
MICROSOFT BUSINESS SOLUTIONS
MISSLER SOFTWARE
MSG SOFTWARE
NAVISION SOFTWARE
OALIA TECHNOLOGIES
ORDIROPE
ORDITEC
OREGRAM
OXALIC
PEOPLESOFT
PLANISWARE
PMI SOFT
PRISME
PRODAXIS
PROGINOV
PROLOGUE SOFTWARE
PYRA SOLUTIONS
PYRESCOM
QUALIAC
RESOLUTION INFORMATIQUE
SAGE
SAP France
SBI
SCOD
SILOG
SILVERPROD
SOURCINGPARTS.COM
SUN LOGICIELS
SWETS BLACKWELL
SYSTEMOBJECTS
TANGO 04
TOLTECH
TRUST INFORMATIQUE
T SYSTEMS
LA TRIBUNE
UTI
VIRCOMONLINE
VIVEO ENTREPRISE

En parallèle :

ORGANISATION : INFOPROMOTIONS

CONTACTS :

Organisation générale et direction commerciale
COMMISSAIRE GÉNÉRAL : Sylvain Arquié
RELATIONS EXPOSANTS : Sandrine Goguery
Xavier Guillois - Dominique Richard - Jean-Stefan Quet
COMMUNICATION : Florence de Courtenay
COMMISSARIAT TECHNIQUE : Séverine Annezo
POUR EXPOSER : s.arquie@infopromotions.fr

Conférences, Comité de programme, opérations spéciales :
Philippe GRANGE (Faits & Chiffres) Tél : 01.46.43.06.35
e-mail : faitsetchiffres@wanadoo.fr

INFOPROMOTIONS LES SALONS SOLUTIONS
97, rue du Cherche-Midi - 75006 Paris - Tél.: 01 44 39 85 00 - Fax : 01 45 44 30 40
Web : www.groupesolutions.com

LE SALON DES PROGICIELS DE GESTION INTEGRES

POUR LES GRANDES ENTREPRISES ET LES PME-PMI

6ème édition

24, 25 ET 26 SEPTEMBRE 2003 - CNIT - PARIS LA DEFENSE

En parallèle :

L'ERP : *on compte sur lui !*

Il a bravé d'autres tempêtes et gagné plusieurs défis ; celui de l'e-business notamment. L'ERP, par les temps qui courent, se montre sûr et solide. Indispensable à l'entreprise renvoyée vers son cœur de métier ; incontournable lorsqu'il s'agit de chercher en elle des gisements d'économies et des surcroîts de productivité.

GISEMENTS D'ECONOMIES & DE PRODUCTIVITE

Et le voilà à nouveau sollicité : ici, pour concrétiser une fusion-acquisition ; là, servant de base arrière à la mise en orbite de l'entreprise « agile » ; et ici encore, pour donner consistance à l'entreprise communicante, ouverte (via ses portails) à tous les vents de sa clientèle, de ses collaborateurs, de ses fournisseurs et de ses partenaires.

AU SERVICE D'UNE ENTREPRISE CONNECTEE ET COLLABORATIVE

Vient alors le temps de la collaboration. Un concept fort : partager des intérêts communs, de l'intelligence, des marchés, des programmes, des connaissances, des ressources, des bénéfices, des risques, des données, des communications… des applications logicielles !
Le tout avec des technologies encore nouvelles qui n'ont, pour solide point d'ancrage, que le seul ERP.

L'ERP ET LES « SERVICES WEB »

Il est vrai que le progiciel de gestion intégré est très monolithique. Il outille les processus internes de l'entreprise, l'obligeant par sa force structurante, à adhérer aux étapes opératoires qu'il implémente. Autant d'atouts qui se transforment en casse-tête dès lors qu'il s'agit de faire coopérer les applications de plusieurs entreprises.
Jusqu'alors les plus courageux investissaient dans les EAI (s'offrant au prix fort des « connecteurs » applicatifs propriétaires). Désormais, il faudra compter avec les Services Web.

EN ATTENDANT LE PARADIGME NOUVEAU…

Dissociant complètement les aspects fonctionnels des aspects technologiques, ces composants applicatifs et modulaires délivrent via Internet des « services » utilisables par différentes applications. Exemple de fonctions candidates : vérification de la disponibilité d'un produit, gestion des enchères, dématérialisation de la facture et paiement électronique, suivi des commandes…
La plupart des éditeurs s'engagent dans cette nouvelle voie prometteuse. D'autres pensent qu'elle va pousser à une nouvelle « urbanisation » des systèmes d'information et changer du tout au tout la façon de « consommer » les applications. Les plus extrêmes prédisant même - mais on en a l'habitude - la… fin de l'ERP.

En attendant, jamais l'entreprise n'a autant compté sur lui…

Philippe GRANGE
Directeur du projet ERP'2003

Highlights & conférences

«spécial décideurs»

Lors de l'édition 2002, 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.

2 300 auditeurs en 2002 !

LES HIGHLIGHTS'2003 :

Il s'agit de 6 tables rondes, animées par un journaliste professionnel, qui regroupent deux heures durant 5 à 8 personnes, choisies pour leurs expériences et savoir-faire. Cette année, les thèmes suivants ont été retenus :

Highlight N°1 : "ASP, infogérance ou gestion interne de l'ERP : avantages et inconvénients des différents formules "

Highlight N°2 : "PME/PMI : choisir et mettre en oeuvre un ERP : pourquoi, comment, à quels coûts et avec qui ? "

Highlight N°3 : "EAI, Services Web et progiciels de gestion intégrés : quoi de neuf sur le front de l'intégration et de l'interopérabilité ? "

Highlight N°4 : "ERP et mobilité : panorama des applications utiles"

Highlight N°5 : "CRM et ERP : état de l'art du CRM, contraintes, solutions et bénéfices d'une réelle intégration applicative "

Highlight N°6 : (en commun avec le salon e-Procurement'2003) : "e-Achat : comparaison des atouts et limites fonctionnelles respectives de l'ERP et des solutions de e-Procurement "

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 2003, pourront être 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
-…

Un visitorat de qualité

A la lumière de l'édition 2002, un certain nombre de données permet de qualifier visiteurs du salon et auditeurs aux conférences.

Nombre de visiteurs sur le plateau(*) : 6 915

Dont 4 898 se sont déplacés prioritairement pour ERP, e-Procurement et S&A et 2 017 ont visité la manifestation à l'occasion de leur venue sur des salons se tenant en parallèle.
(*) Salons ERP et ASP, Systèmes & Applications, e-Procurement, tous chiffres dédoublonnés et hors exposants

Répartition par taille salariale de l'entreprise :

Grands comptes et établissements de + de 500 salariés : 27%
PME/PMI (de 10 à 499 salariés) : 54%
TPE (de 1 à 10 salariés) : 19%

Répartition par secteur d'activité :

Nouvelles technologies : 32%
Services/Administrations : 37%
Industrie : 22%
Autres secteurs (dont distribution) : 13 %

UN MARKETING DE CONQUETE

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'2003 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.

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 **430 €** (12 m² minimum puis par multiple de 3 m² supplémentaires) .....,...€
.....*Sq.meters x 430€ (minimum stand size 12 sq.meters then add multiple of 3 sq. meters to extand*)

Supplément pour..... angle(s) à **430 €** (stand minimum 18 m²) .....,...€
Extra charge for.....*corner(s) at 430 €* (minimum stand size 18 sq.meters)

Droit de dossier par exposant direct / *Booking fee for each stand holder* **460 €**

Droit de dossier pour chacune des sociétés présentes sur votre stand ..... x **700 €** .....,...€
Registration fee for each firm represented on your stand

❑ Ateliers Exposants (1) / 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 20/06/2003)
- 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 15/08/2003 • *50% by cheque on 15/08/2003*

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 :*

24•25•26 septembre 2003 - 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" (Foires 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 sus-mentionnée 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 dégagés 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 Commisioner 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 is 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 responsability in this regard, particulary 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 in 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 dispach 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 responsability of the organizers. The organizers reserve the right to prohibit all or part of materials, signs or products not meeting exhibition sdandards. 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.

24•25•26 septembre 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