

30, 31 MARS & 1<sup>er</sup> AVRIL 2004  
PARIS EXPO - PORTE DE VERSAILLES



objectif PME



SOLUTIONS INFORMATIQUE,  
TÉLÉCOMS & INTERNET

## EDITORIAL

**La conjoncture est difficile ?  
 Vos ventes ne sont pas à la hauteur  
 de vos prévisions ?  
 Vous recherchez des relais de  
 croissance performants ?**

### Que pensez-vous des PME ?

Principaux acheteurs de nouvelles technologies, de nombreuses PME se créent tous les jours, offrant un vivier inégalé de nouveaux prospects, qui au fur et à mesure de leur développement, consommeront de plus en plus de TIC.

Que vous soyez start-up ou grands acteurs de l'industrie des TIC, l'accès rapide au marché des TPE et PME est devenu vital pour votre pérennité.

En effet, le marché des TPE est très dynamique, représentant environ 3,5 millions d'entreprises (incluant les professions libérales), elles représentent aujourd'hui 55% de la dépense informatique du marché des PME-PMI (18 mds €) et l'informatique et internet sont des outils de productivité essentiels à leur activité.

### Les PME d'aujourd'hui sont les grandes entreprises de demain.

Mais qu'est-ce qu'une PME ?

Selon la toute récente définition européenne :

Moyenne PME =  
 maxi 250 pax + 50 m€ de CA

Petite PME =  
 maxi 50 pax + 10 m€ de CA

TPE = maxi 10 pax + 2 m€ de CA

La France compte environ 2,4 millions de PME et TPE, formant l'essentiel de notre tissu économique.

En ce qui concerne les centres d'intérêts technologiques, les PME ne sont pas en reste :

Les constructeurs l'ont bien compris, les PME cherchent à réduire le coût de leurs solutions d'impression. En vendant des matériels multifonctions, en offrant des offres de services associées aux imprimantes laser et jet d'encre, les grandes marques se positionnent sur un énorme marché, que les fournisseurs de copieurs exploitent déjà depuis longtemps.

Les boîtiers voix-données " tout en un " bâtis sur le PABX sont parfaitement adaptés aux PME sans compétences informatiques internes.

Les solutions de téléphonie IP sont également idéales pour les PME, le service informatique s'occupant également de l'IPBX, signifiant l'économie d'un prestataire extérieur.

Une PME a tout intérêt de passer à l'infogérance lorsque ses budgets informatiques sont en réduction.

Les réseaux sans-fil sont particulièrement bien adaptés aux petites structures. Les TPE plébiscitent le couple modem + routeur pour accéder à internet.

Les CPL (Courants Porteurs en Ligne ou Powerline) sont parfaits pour les PME. Que cela soit pour les solutions LAN ou pour l'accès Internet Haut Débit, nul doute que les CPL sont appelés à un avenir prometteur et rapide.

Voici, entres autres, quelques solutions spécifiques, mais l'on peut considérer, que **toutes les compétences sont adaptables aux PME**, et c'est d'ailleurs ce que font depuis quelques mois de nombreux acteurs majeurs du marché en "downsizing " leur offre pour profiter de cette manne.

**Que vous vendiez en direct ou en indirect, le potentiel de développement commercial sur le segment des PME est intarissable.**

Votre modèle de ventes est direct ? Venez remplir votre carnet de commandes grâce aux acheteurs qui se déplacent uniquement dans le cadre de la SETI.

Votre modèle est indirect ? Dynamisez votre image de marque et offrez à vos partenaires un accès direct à leurs prospects et clients.

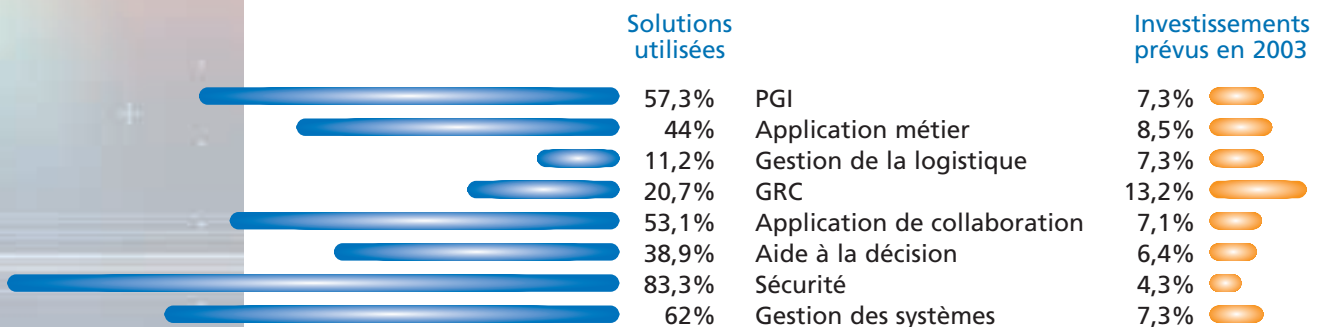
Alors, rejoignez le meilleur dispositif pour atteindre cette cible tant convoitée d'acheteurs de TIC, la SETI 2004 qui a pour vocation d'offrir toutes les solutions professionnelles pour les entreprises.

En participant à la SETI 2004, vous vous garantissez de rencontrer de nouveaux clients, et d'être actifs sur la première vague de la prochaine reprise économique.

Bonnes Ventes !

### L'informatique dans les PME-PMI françaises (en pourcentage d'entreprises)

Source BNP Paribas Lease



## LE MARCHÉ EN CHIFFRES

Les PME représentent le moteur de la croissance des prochaines années, leur besoin d'équipements et de productivité est considérable. Le FIHT 2004 se devait de s'orienter encore plus franchement sur ce marché en pleine croissance.

### Ils le disent dans la presse

"Le marché informatique des PME-PMI est arrivé à maturité. Elles se penchent désormais sur les problématiques d'infrastructure et les capacités de déploiement associées."

*François Mollard – VP division logiciels – IBM France & Benelux*

LMI Informatique 01/03/03

Sur le segment des PME-PMI " Notre objectif est d'obtenir une progression à 2 chiffres sur les logiciels d'infrastructure et sur les logiciels de gestion horizontaux dès 2004 "

*Jean-Marc Kuhlmann – directeur division PME-PMI – Microsoft France*

LMI Informatique 01/03/03

"Chaque mois, deux PME de plus font confiance à SAP All-in-One "

*Jeroen Bent – DG – SAP France*

LMI 21/0303

"Nous sommes en train de déployer une démarche volontariste vers les petites entreprises "

*Pascale Dumas – DG – Lexmark France*

ITRnews.com 12/05/03

"Toutes les études que nous regardons, celles d'IDC, de Gartner, de BNP Lease, Novamétrie ou de Ernst & Young, montrent que les PME-PMI françaises rattrapent leur retard. Nos projections montrent un taux prévisionnel de croissance de 6% du segment sur les six prochains mois. Nous souhaitons obtenir 12% de croissance, donc progresser deux fois plus vite que le marché "

*Sylvie Spalmacin-Roma – VP - IBM SMB France & Belgique*

ITRnews.com 04 /11/02

"Les TPE aussi ont besoin d'outils pour se projeter dans l'avenir et planifier "

*Philippe Leroy – Directeur Commercial et Marketing – EBP*

LMI 05/07/02

"Ce que la PME recherche, ce sont des applications et des services qui soient le plus possible packagés"

*Jean-Claude Buselli – Président – Comité Richelieu*

LMI 28/02/03

"Les PME-PMI sont beaucoup moins dépendantes du contexte international que les grandes entreprises. Elles prennent des décisions d'investissement selon leurs besoins et non pas en fonction d'événements internationaux"

*Vincent Becquey – responsable des études économiques – BNP Paribas Lease Group*

LMI 28/02/03

"Les PME sont face à trois défis majeurs : mieux maîtriser les savoirs dans l'entreprise, mieux travailler en réseau et mieux aller au-devant des clients. A ces trois défis, la réponse est le développement numérique"

"Quand les sociétés de plus de 500 salariés ont perdu 800.000 emplois, les PME de moins de 20 salariés en ont créé 1.200.000"

*Jean-Paul Charié – Député, chargé de mission sur la compétitivité numérique des PME par le Premier ministre*

LMI 28/03/2003

"Le retard pris en France dans l'usage des NTIC, en particulier dans les PME, est préjudiciable à l'ensemble de l'économie"

"Contrairement à l'image que nous avons trop souvent, le Medef est essentiellement composé de PME : 95% de nos 750.000 adhérents ont moins de 50 salariés !"

*Catherine Gabay – Directrice de la recherche et de l'innovation – Medef*

LMI 28/03/2003

"Nous souhaitons en effet que tous les appels d'offres soient en ligne à l'horizon 2007. C'est un des axes de travail de l'Adaé. C'est un enjeu majeur pour les PME-PMI, qui auront ainsi accès plus facilement à l'information sur les marchés publics. "

*Laurent Sorbier – Conseiller Technique pour la Société de l'Information auprès du Premier ministre*

01net. 16/06/2003

"Les attentes en matière de fonctionnalité sont les mêmes dans les PME et les grandes entreprises. Les différences concernent le volume de données, la dimension économique et le niveau de formation"

*Jimmy Anidjar – Vice Président – Oracle France*

LMI 16/05/2003

"En l'absence d'informaticiens dans leurs entreprises, les patrons de PME doivent se former aux TIC et disposer d'un accompagnement adéquat dans leur passage au numérique."

*Alain Griset – Président – APCM*

LMI 16/05/2003

Les investissements informatiques des entreprises de moins de 1000 salariés représentent 60% des investissements réalisés dans le domaine professionnel.

IDC

70% des PME disposeront d'un serveur d'applications en 2005

Gartner Group

Les PME PMI représentent 37% de la demande informatique

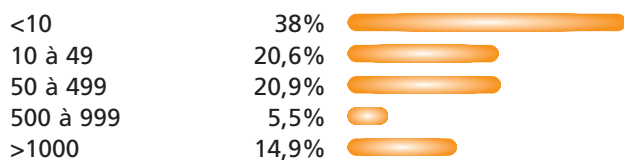
IDC

Le logiciel libre constitue une opportunité pour l'évolution des SI des PME pour 61% des répondants, 60% considèrent que les offres récentes des grands éditeurs sont inadaptées à leurs besoins

01 Informatique/Comm'Back

## STATISTIQUES VISITEURS 2003

### Taille de l'entreprise



En 20 ans, les effectifs des entreprises de moins de 10 salariés ont augmenté de 41%.

CEREQ, 1998

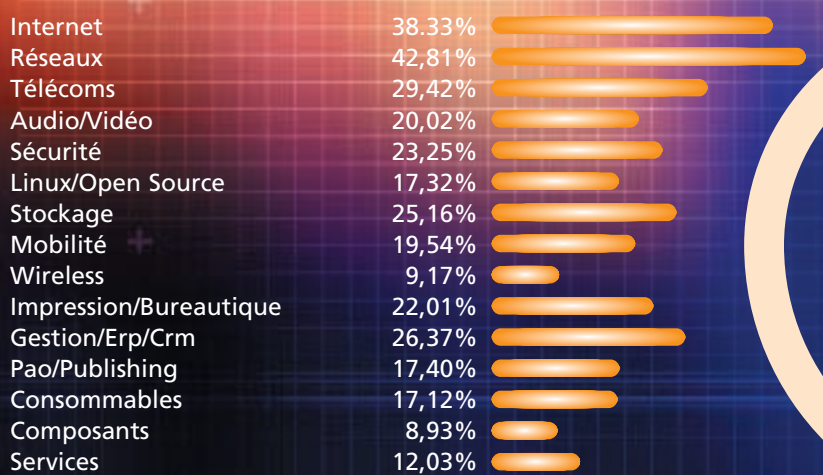
Environ 97% des entreprises françaises comptent moins de 200 salariés et 90% moins de 10.

BDPME

### Origine géographique



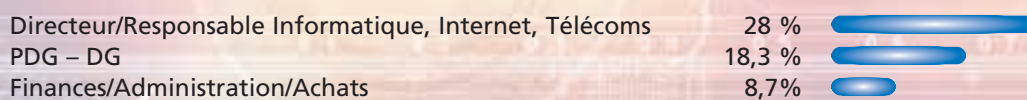
### Centres d'intérêt



Avec 555.000 entreprises dans l'industrie, la construction, le commerce et les services, l'Ile de France représente 18% de l'effectif national.

Insee

### Fonction



### Secteurs d'activité



## LES CONFÉRENCES

47,8% des cadres français sont employés en Ile de France.

Apec

Nombre de sites équipés de réseaux locaux parmi les PME multisites équipées d'un réseau local

1 site = 29,6%

2 sites = 23%

3 à 5 sites = 27,4%

plus de 6 sites = 20%

Euroscope

Vous pourrez présenter vos compétences produits et services grâce au plus important programme d'ateliers jamais mis en place.

Réservez vos créneaux horaires, démontrez votre savoir-faire, convainquez les acheteurs...

Par ailleurs, la SETI 2004 sera le théâtre du 1er Colloque totalement dédié aux TIC pour les PME.

Toutes les problématiques d'actualité seront abordées, les meilleurs experts apporteront leur éclairage technologique ou leur vision du futur.

Vous avez des idées de thématiques ?

Vous souhaitez participer à l'élaboration de cet événement exceptionnel dont le retentissement sera inégalé grâce à l'implication de tous les partenaires institutionnels et professionnels ?

Une seule adresse : [seti@infopromotions.fr](mailto:seti@infopromotions.fr)

Nous serons heureux de vous y associer.

"Pour remporter un marché auprès d'une PME, il faut convaincre les utilisateurs, de type responsable administratif ou financier, et non les directeurs informatiques"

Jean-Christophe NOUVEAU – consultant – CXP - CRN 05/06/03

"L'offre [d'ERP] doit être clarifiée et les éditeurs les plus solides, valorisés. Mais il y aura toujours de la place pour des éditeurs de niche, seuls capables de répondre aux exigences très spécifiques de TPE et PME dont le taux d'équipement IT, en France, est très variable"

Alain CONRARD – DG - Prodware  
CRN 05/06/03

"Si l'environnement général continue de s'améliorer, alors les PME paraissent prêtes à accroître leurs dépenses d'investissement"

Olivier ELUERE – économiste senior – Crédit Lyonnais - La Tribune 25/06/03

"Nos concitoyens ne savent pas suffisamment que les PME représentent, par exemple, les deux tiers de l'emploi en France. Ce sont les PME qui créent les richesses de demain"

Renaud DUTREIL – secrétaire d'Etat aux PME, au Commerce, à l'Artisanat, aux Professions Libérales et à la Consommation  
Décision Micro & Réseaux 23/06/03

28% de directions générales sont à l'origine du dernier projet informatique des PME. Les technologies xDSL sont plébiscitées par 72% des DI.

86% des DI pensent investir entre le second semestre 2003 et le premier semestre 2004

Comm'back

L'investissement informatique des moyennes entreprises françaises atteindra 6 milliards € en 2003.

Ce chiffre représente 60% de l'investissement global dans le domaine, et une croissance prometteuse de 5,5%.

IDC

"les fournisseurs réalisent que le marché des PME est de plus en plus important pour eux – c'est désormais là que l'on trouve le volume"

Alain LEFEBVRE – directeur de la stratégie technique – eForce

01 Informatique 20/06/03

"Le coût est le principal critère d'achat pour les PME-PMI, qui demandent à la fois le meilleur de la technologie et un prix serré"

Antoine BARRE – VP Europe des produits PC – HP

LMI 20/06/03

"Il faut aller vers les PME en leur expliquant ce qu'elles peuvent faire de la technologie, comme aux premiers jours du PC"

Patrick ANGHERT – directeur des opérations – Cisco Europe

LMI 20/06/03

Malgré la crise, l'informatique représente, en 2002, encore 27% des investissements totaux des PME françaises.

Les patrons de PME veulent investir à 26% en informatique de gestion

15% en informatique de production

11% en téléphonie fixe

4% en téléphonie mobile

41% sont en Haut Débit

64% des PME de + de 100 salariés ont l'ADSL

ont perdu des données en 2002 suite à une panne 29%

un virus 20%

Les PME hexagonales misent beaucoup sur le numérique

BNP Paribas Lease Group

A peine plus d'un tiers des PME avoue disposer d'une réelle politique de sécurité et seules 42% ont une personne qui est en charge de la sécurité.

Clusif

Chaque année, 2000 PME (de 100 à 2000 salariés) sur 19.000 sont susceptibles de renouveler leur informatique de gestion. Près de 30.000 (de 10 à 100 salariés)

IDC

Sur les 79% des PME-PMI françaises ayant un site internet, 84% confient l'hébergement de leur portail à un prestataire extérieur

Marketing Technologies Avancées

" Les PME représentent pour Cegetel un vecteur de développement prioritaire. Nous comptons sur le dynamisme de notre réseau pour devenir le premier opérateur en Ile-de-France"

Gilles POMMIER – responsable des ventes indirectes – Cegetel Ile-de-France

CRN 05/06/03

"La demande en produits réseaux s'accroît chez les petites et moyennes entreprises, notamment avec l'essor du sans-fil"

Claude DUPONT – Pdg – Banque Magnétique

CRN 05/06/03

**30 • 31 MARS et 1<sup>er</sup> AVRIL 2004**

Paris Expo - Porte de versailles



**Solutions informatique,  
télécoms et Internet**

**NETSEC**

Sécurité, sauvegarde, stockage

**P@I**

L'image et le document de la  
conception à la publication

**ONLINE**

Solutions Internet, e-business  
et CRM

**SOLUTIONS  
INDUSTRIE ET  
DISTRIBUTION**

Gestion intégrée de l'entreprise  
industrielle et de la distribution

**MICAD**

La CFAO et les nouvelles technologies de la  
Conception et de la Fabrication

**RTS**

Solutions informatiques Temps Réel  
et Systèmes embarqués

**DISPLAY**

Salon de l'affichage et de la visualisation  
électronique

**RF & HYPER**

Radiofréquences, hyperfréquences,  
wireless et fibre optique

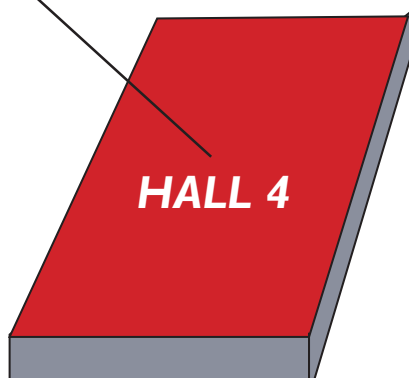
**SOLUTIONS VISION**

Technologies et Applications  
de vision industrielle

Conscients de la particularité  
de chaque entreprise, nous  
avons mis en place de nom-  
breuses solutions personnal-  
isées pour vous permettre de  
tirer le meilleur bénéfice de la  
SETI 2004.

C'est pourquoi nous vous pro-  
posons de venir vous présen-  
ter ces différentes formules  
de participation (exposition,  
conférences, sponsoring...) directement en vos locaux.

Pour ce faire, envoyez-nous  
un message à :  
[x.fiquemo@infopromotions.fr](mailto:x.fiquemo@infopromotions.fr)  
en nous proposant vos cré-  
neaux horaires disponibles.

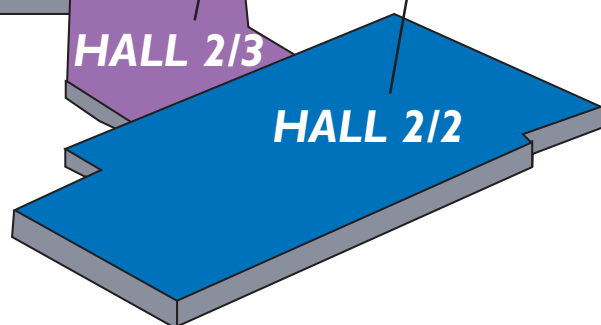


**HALL 4**



**HALL 3**

**HALL 2/3**



**HALL 2/2**