



**DISTRIBUTIQUE**  
BUSINESS & SOLUTIONS

Le rendez-vous  
de la Distribution  
Informatique  
& Télécoms

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

Aujourd'hui le monde de la distribution et plus généralement le marché high-tech sont en profonde mutation. Les problèmes de marges, l'impact d'Internet et de la vente directe via le Web, l'élargissement du nombre de partenaires dits à valeur ajoutée autour des nouvelles technologies comme la sécurité, le CRM et centre d'appels, la mobilité, les services Web ou encore le numérique ont contribué ces derniers mois à un profond renouvellement des réseaux de partenaires (distributeurs, éditeurs, Vars et petites SSII) en France.

Par ailleurs, le marché plus prometteur, et ce dès aujourd'hui, est sans conteste celui des entreprises moyennes et petites voire des TPE. Confronté à la nécessaire modernisation de leur infrastructure mais aussi à une complexité croissante du fait des nouveaux produits et services proposés par les principaux acteurs, ces entreprises ont un besoin d'un réseau de prescription, achat, conseil et installation de plus en plus qualifié. S'il s'agit d'une opportunité formidable pour les canaux existants mais aussi pour tous ceux qui souhaitent participer au développement de ce marché il est clair que c'est également un immense challenge à relever pour les constructeurs et éditeurs notamment dans les domaines de la prescription, formation et naturellement revente de leurs solutions.

FIHT-DISTRIBUTIQUE a donc été créé pour aider tous les acteurs de la grande chaîne de la distribution et prescription (éditeurs verticaux et métiers, grossistes spécialisés et régionaux, Vars technologiques, revendeurs, petites SSII, consultants indépendants...) à relever les défis 2004/2005 de la modernisation des systèmes d'information des petites et moyennes entreprises.

Aux premiers - constructeurs, éditeurs, grossistes - Fiht-Distributive offre une plateforme complète et cohérente pour recruter, se présenter, dialoguer avec leurs actuels et futurs partenaires, au second il permettra en trois jours de "faire leur marché technologique avec les exposants", de prendre conscience des enjeux liés à la certification, formation, qualification autour de certaines technologies clé pour les PME/PMI et de trouver toutes les informations nécessaires au déploiement de leurs services pour 2004.

Bon salon !

*Sylvain ARQUIE*  
Président.  
INFOPROMOTIONS

*Eric OCHS*  
Directeur général  
IDG Communications France

### FIHT – DISTRIBUTIQUE, c'est :

- un espace dédié regroupant 50 exposants,
- deux conférences réalisées par la rédaction de DISTRIBUTIQUE :

Mardi 30 mars à 11 h 00 - **Conférence plénière** : " ETAT DE L'ART DE LA DISTRIBUTION A VALEUR AJOUTEE "

Mercredi 31 mars à 11 h 00 - **Table-ronde** : " distribution & PME et services à valeur ajoutée : quels canaux demain pour les PME/PMI ? "

- une journée Education et Formation sur les programmes de Certifications
- une promotion ciblée et d'ampleur à travers la presse professionnelle :
  - dossiers spéciaux, publi-éditoriaux autour des PME/PMI et des réseaux à valeur ajoutée
  - plus de 100 000 invitations

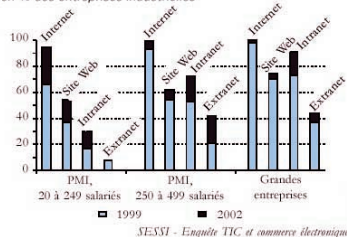
## Dans les services informatiques et le commerce de gros de matériel informatique :

- 275 000 salariés
- 55 milliards d'€ de chiffre d'affaires
- 2 milliards d'€ d'investissements

Source : INSEE-EAE  
(www.insee.fr)

En terme de valeur ajoutée, la part des services augmente comparative-ment au chiffre d'affaires, tant du fait de la filière informatique que de celle des télécommunications. Les services concentrent 60 % de la valeur ajoutée des TIC. La contribution des activités industrielles se limite à 32 %, celle du commerce de gros à 8 %.

PROGRESSION DE L'ÉQUIPEMENT EN TIC, SELON LA TAILLE DES ENTREPRISES en % des entreprises industrielles

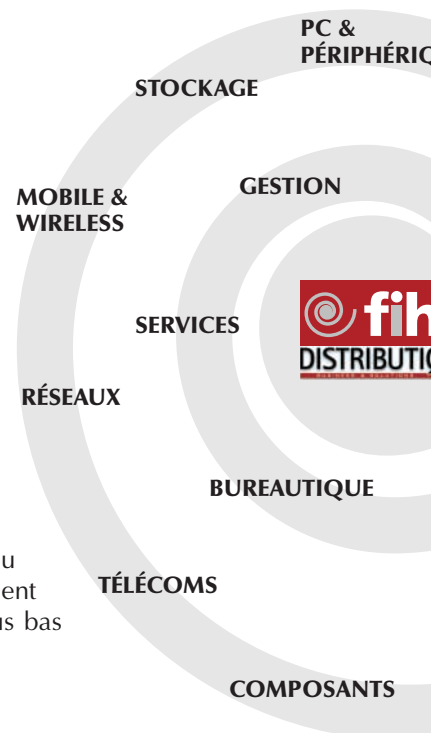


La filière informatique représente 46 % du chiffre d'affaires des TIC, 40 % de la valeur ajoutée et 43 % des effectifs, si l'on prend en compte l'industrie, le commerce de gros et les services. La filière des télécommunications (industrie et services) arrive au second rang, avec 36 % du chiffre d'affaires et 37 % des effectifs, mais elle dépasse l'informatique pour la valeur ajoutée (46 %). Dans ces deux filières, les secteurs des services sont prépondérants, sauf pour le chiffre d'affaires informatique, fortement déterminé par le commerce de gros (20 % de l'ensemble des TIC). La filière électronique est donc minoritaire, son poids s'élevant à 18 % du chiffre d'affaires, 14 % de la valeur ajoutée et 20 % des effectifs.

SESSI - Enquête Annuelle d'Entreprise 1999

## Une concurrence de plus en plus agressive :

Fin 2001, on dénombre près de 9000 grossistes en machines de bureau et matériel informatique. 90 % de ces entreprises ont moins de 20 salariés. Le chiffre d'affaires du secteur avoisine 32 milliards d'Euros, soit 6 % du chiffre d'affaires total du commerce de gros. Près de 80 % de ce chiffre d'affaires est réalisé par les grandes entreprises de plus de 20 salariés. Les grossistes de ce secteur ont développé des activités de services liées à leurs activités commerciales : entretien, maintenance, réparation, conseil et formation. En moyenne, la marge commerciale des entreprises de ce secteur est égale à 15 % du montant des ventes, soit près de 5 % du total des marges commerciales du commerce de gros. Ce taux de marge, qui a été fortement réduit ces dernières années, est à présent parmi les plus bas pratiqués dans le commerce de gros non alimentaire.



## Le défi des PME / PMI

Si les grandes entreprises françaises sont pleinement conscientes de l'importance des techniques numériques pour améliorer leur compétitivité et leur productivité, les PME (de 20 à 249 salariés, en particulier) le sont à un degré moindre. Le principal défi pour les PME n'est plus simplement la connexion à l'internet, mais surtout l'utilisation et l'intégration efficace et productive des TIC dans leurs différents processus d'affaires (intranet, extranet, progiciel de gestion intégrée ERP, etc.).

### LA DISTRIBUTION ET SES ACTEURS 17 650 sociétés en France

(source Distributique/IDC)

GROSSISTES  
POINT DE VENTE PC/PHÉRI/BUREAU  
VARS UNIX

250 | EDITEURS VERTICAUX ET METIERS  
5500 | SSII (-10 SALARIES)  
450 | REVENEDEURS (CA>25 M EUROS)

3500 | INTEGRATEURS RESEAUX  
5000 | REVENEDEURS PRODUIT RESEAUX  
100 | DIVERS (ISP/ECCOMMERCE/INTEGRATEUR PC)

150  
500  
2000

# Le pack communication

**Le but du "pack communication" est de vous simplifier le côté technique de l'exposition tout en augmentant au maximum votre visibilité pour que vous ayez le meilleur retour sur investissement.**

**Un stand de 12 m<sup>2</sup> équipé** (puis par multiple de 3m<sup>2</sup>) avec un design de qualité. Vous n'avez plus à commander l'électricité, à passer du temps sur les catalogues pour trouver du mobilier. Vous avez l'assurance d'avoir une réserve qui ferme, que votre logo sera bien visible.

**Des invitations visiteurs en nombre illimité.** Que vous décidiez de faire un petit ou un gros mailing sur vos bases clients et prospects, nous vous donnons les moyens de vos ambitions. A partir d'une certaine quantité, nous pouvons logotyper (logo + N° de stand) vos invitations.

**Un passage sur l'Espace Démonstration** (ou un atelier / réunion). Pour présenter un produit, ou votre politique Channel, nous mettons à votre disposition une salle où vous trouverez tout le matériel nécessaire pour communiquer. Le programme de l'Espace Démonstration et des ateliers sera inséré dans le catalogue officiel ainsi que le flyer spécial Distribution tous deux remis à l'accueil.

**L'accès au Club Distributique.** Vous êtes avec des clients et vous souhaitez vous isoler pour parler tranquillement, rendez-vous au club VIP : un espace feutré où l'on vous servira café et boissons fraîches.

**Accès aux conférences open.** Vous ou l'un de vos clients êtes intéressé par le sujet d'une de nos conférences, aucun problème, vous ou vos clients êtes cordialement conviés.

**Distribution de plan d'orientation.** Chaque visiteur avec une invitation distribution se verra remettre un catalogue officiel ainsi qu'un plan d'orientation du salon où votre société sera repérée.

**Un e-mailing pour une cible privilégiée avant salon.**

Un e-mailing sera réalisé sur la partie de nos fichiers visiteurs qui représente votre cible clientèle en présentant chaque exposant, utilisateur du "pack Communication". Pour les visiteurs qui le souhaiteront, ils pourront, en retournant le mail, demander un rendez-vous sur le salon ou demander une documentation. Nous vous transmettrons les demandes qui vous concernent pour que vous les traitiez en priorité et que vous étoffiez votre base.

Pour de plus amples informations contactez :

**Florence de Courtenay**, 01 44 39 85 12

**Sylvain Arquié**, 01 44 39 85 30

**Philippe Djiane**, 01 44 39 85 43

e-mail : [sa2004@infopromotions.fr](mailto:sa2004@infopromotions.fr)

**DISTRIBUTIQUE**  
BUSINESS & SOLUTIONS

**CONFERENCES "CHANNEL  
PERSPECTIVES"**  
avec DISTRIBUTIQUE

**Conférence plénière :**

**" ETAT DE L'ART DE LA DISTRIBUTION "**

"Les canaux de distribution professionnels sont confrontés à plusieurs enjeux. Bien sûr il y a les problèmes de relations commerciales et marketing avec les fournisseurs mais Distributique note que depuis plusieurs semaines, la distribution cherche à reconquérir le terrain perdu ces derniers mois dans les grandes et moyennes entreprises. Le dialogue entre les entreprises et partenaires de la distribution nous semble donc relancé. Une occasion donc pour Distributique de l'aborder dans le cadre de FIHT DISTRIBUTIQUE"

**Table-ronde :** " Distribution & PME et services à valeur ajoutée : quels canaux demain pour les PME/PMI ?"

## Le soutien d'un groupe de presse

"Journal" d'information générale et pratique pour tous les professionnels de la revente des produits et des services informatiques et télécoms en France, Distributique est avant tout au service du business et de la mise en alerte des nouveaux canaux (produits/services/technologies) de développement pour les distributeurs.

Distributique c'est aussi la 1ère newsletter business des partenaires, véritable outil de veille économique, business et produits.

UES

SOFTWARE

LOGICIELS LIBRES

CONSOMMABLES

SÉCURITÉ

AUDIOVISUEL

## Des espaces disponibles pour votre promotion :

Vous pouvez louer une ou plusieurs salles pour des présentations privées, des démonstrations, des conférences de presse avec les journalistes, des réunions avec vos revendeurs, votre force de vente...

## Le site web :

Véritable vitrine du salon, le site FIHT présentera vos compétences au monde entier.

## Le catalogue officiel :

Vous êtes référencé dans cet outil de travail qui est généralement conservé et utilisé pendant un an par les visiteurs du FIHT

## La promotion par mailing :

### Pour FIHT :

INFOPROMOTIONS fait imprimer et diffuse 2.500.000 invitations FIHT :

- 1.200.000 invitations sont adressées nominativement à des responsables d'entreprises. Les destinataires (2 vagues successives de 600.000 invitations) sont vos clients et prospects cœur de cible.
- 1.000.000 invitations sont mises à votre disposition gratuitement.
- 300.000 invitations sont diffusées dans la presse.

### Pour FIHT/DISTRIBUTIQUE :

Encartage d'invitations dans la presse spécialisée

Envoi d'invitations nominatives sur différents fichiers revendeurs, éditeurs, VAR'S, SSII; (Sources BIRP, INFOPROMOTIONS, IDG, COMPUBASE,...)

### Le plan media :

Des accords de partenariat avec les principaux titres de la presse professionnelle permettent d'annoncer le salon par des insertions publicitaires, du publi-rédactionnel et des reportages.

A noter le dossier spécial FIHT -DISTRIBUTIQUE, réalisé par IDG dans le cadre du salon.

## Tous les intervenants du marché sont réunis :

### Exposants

- Constructeurs micro et périphériques
- Réseaux et Télécoms
- Editeurs
- Grossistes
- Opérateurs
- Organisations professionnelles
- Sociétés de services

### Visiteurs

- Assembleurs
- Chaînes
- Concessionnaires bureautique
- Développeurs
- Intégrateurs
- Revendeurs
- Sociétés de conseil
- SSII
- VARS

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

Paris Expo - Porte de versailles



**Distribution Informatique  
et Télécoms**

**FIHT**

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**

Systèmes d'information  
industriels et logistiques

**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**

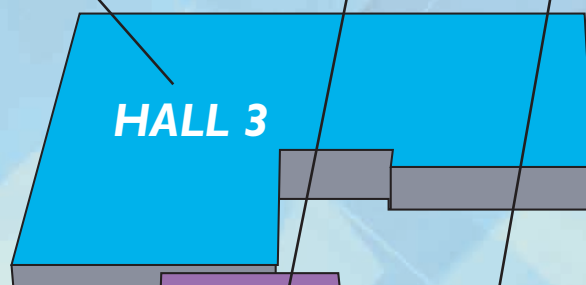
Radiofréquences, hyperfréquences,  
wireless et fibre optique

**SOLUTIONS VISION**

Technologies et Applications  
de vision industrielle



**HALL 4**



**HALL 3**

**HALL 2/3**



**HALL 2/2**

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

Nous vous offrons la possibilité de choisir entre 4 formules / *You can choose among 4 opportunities*

- Stand nu** (36 m<sup>2</sup> minimum) / *bare stand (minimum stand size 36 sq.meters)* ..... m<sup>2</sup> x **400 €** ..... €
- Stand modulaire** (9 m<sup>2</sup> minimum) / *shell scheme (minimum stand size 9 sq.meters)* ..... m<sup>2</sup> x **430 €** ..... €  
 structure modulaire / *shell scheme* moquette / *carpet*  
 enseigne / *nameboard* I spot par 3m<sup>2</sup> / *I spotlight per 3 sq.meters*
- «Packagé»** (12 m<sup>2</sup> minimum) (stand pré-équipé plus 3Kwh d'électricité, crédit mobilier de 40€ HT/m<sup>2</sup> et 1 réserve de 1m<sup>2</sup>) / *«Turnkey» (minimum stand size 12 sq.meters) (Pre-equipped stand service plus 3 kWh electricity, furniture credit of 40 €+VAT/sqm and a 1 sqm storeroom)* ..... m<sup>2</sup> x **550 €** ..... €
- Droit d'inscription pour chacune des sociétés partenaires présentes sur votre stand ..... x **700 €** ..... €  
*Registration fee for each partner firm represented on your stand*
- Supplément par angle(s) (minimum 18 m<sup>2</sup>) ..... x **450 €** ..... €  
*Extra charge for corner(s) (minimum stand size 18 sq.meters)*
- Ateliers Exposants (1) / *Exhibitors Workshops* ..... x **763 €** ..... €

- Pack communication** (12 m<sup>2</sup> minimum) / **PACK**  
 (stand clé en main semi-traditionnel + personnalisation aux couleurs de l'exposant ..... **9 800 €**  
 + package communication - détaillé dans la plaquette)  
*(turnkey stand + exhibitor's design personalization + communication pack - details in documentation)*
- m<sup>2</sup> supplémentaires (par multiple de trois) sq.meters added by groups of three ..... m<sup>2</sup> x **600 €** ..... €

Droit de dossier par exposant direct (incluant l'assurance RC) ..... **460 €**  
*Booking fee for each stand holder (including civil liability)*

**Nous réglons de la façon suivante :**

- 50% par chèque à la commande
- 50% par chèque au 01/03/2004

**Payment will be as follows :**

- 50% by cheque with the contract
- 50% by cheque to 01/03/2004

*In accordance with french fiscal law, Value Added Tax may be claimed for non french companies.*

(1) Les Ateliers sont des salles de présentation privée d'une durée d'1 heure et d'une capacité de 30 personnes, que nous mettons à votre disposition dans l'enceinte du salon (réservé aux sociétés exposantes). Leur location comprend : l'annonce de votre atelier dans le programme officiel, les sièges auditeurs, les tables et chaises pour les intervenants, un vidéoprojecteur et un écran.

**La location comprend / included :**

- le nettoyage quotidien du stand / *daily stand cleaning*
- l'inscription au catalogue / *catalogue registration*
- les invitations 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*

**TOTAL HT / TOTAL** ..... €

**TVA / VAT 19,6%** ..... €

**TOTAL TTC / TOTAL AMOUNT** ..... €

Fait à / *Place* : .....

Date : .....

Signature et cachet / *Signature and Company Stamp* :

**30•31 mars et 1<sup>er</sup> avril 2004**

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**

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 de PARIS EXPO 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 PARIS EXPO.

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

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 PARIS EXPO 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 PARIS EXPO.

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 FSF" (French Trade Show & Events).

The exhibition is organised by the organizer in accordance with the provisions set out in the General Convention on Occupancy of PARIS EXPO, 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 PARIS EXPO.

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

In addition to insurance covering exhibit objects and more generally, all the moveable objects, the exhibitor must be insured, at his own expense, for all risks to himself or his staff as well as to a third party. The organizer and PARIS EXPO 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 PARIS EXPO.

Stands are first allocated to companies which have sent back their reservation contract and first payment. The organizer reserves the right to change the stand implantation if the evolution of the show or the competitive context requires it.

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.

30-31 mars et 1<sup>er</sup> avril 2004  
PARIS EXPO - PORTE DE VERSAILLES

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  
[www.groupesolutions.com](http://www.groupesolutions.com)  
SA au capital de 4 900 000 € - RCS Paris B 328 296 652 - APE 748J