

EXPOSITION & CONFÉRENCES

# MVI SOLUTIONS CRM

MARKETING, VENTE & INFORMATIQUE,  
12ème édition du salon  
des nouvelles solutions :

- Relation Client
- Marketing en ligne
- Aide à la décision

**24/25/26**  
**Septembre**  
**2003**

CNIT - PARIS LA DÉFENSE

En parallèle :





**MVI**  
SOLUTIONS  
**CRM**



EDITORIAL

Chers Exposants,

Oui, la gestion de la Relation Client a encore de beaux jours devant elle et c'est dans ces moments de tensions que se révèlent incontournables les solutions concrètes dédiées à la vente et au marketing, indispensables au maintien de la combativité des Grandes Entreprises et des PME-PMI..

A l'occasion de cette 12ème édition, votre salon MVI SOLUTIONS se donne les moyens en terme de positionnement et de promotion pour rester un salon efficace et fréquenté.

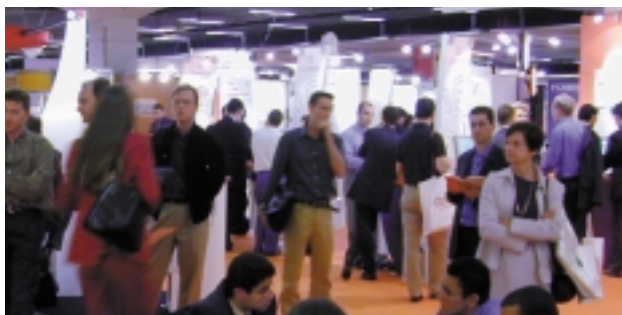
Afin d'optimiser et de concentrer le flux des visiteurs, nous avons choisi cette année d'adjoindre MVI aux salons ERP, (progiciels de gestion intégrés), e-Procurement, (nouvelles solutions achat) et Systèmes & Applications ( IBM e-server series ) pour créer le véritable événement de la rentrée sur un seul et même plateau de plus de 9000 m<sup>2</sup> au CNIT à la Défense.

Cette nouvelle synergie associée à des campagnes de marketing direct et électronique ciblées et renforcées, vous donneront l'occasion de rencontrer en direct sur 3 jours plus de 7000 décideurs.

Quant au programme des conférences et des ateliers réservé aux intervenants Exposants et Sponsors, il est comme à l'accoutumé spécifiquement orienté sur vos solutions : marketing en ligne, CRM, forces de ventes, mobilité, décisionnel... et en accès totalement gratuit pour les auditeurs sur pré-inscriptions, formule qui a fait ses preuves pour le remplissage des salles.

N'est-ce pas dans votre stratégie de conquête et de fidélisation, les canaux idéaux pour rencontrer de nouveaux clients ?

JEAN STEFAN QUET  
Commissaire général



# Quelles solutions ?

# CRM

## DES SOLUTIONS POUR LA RELATION CLIENT !

### ▶ Montrez à de nouveaux prospects vos solutions de CRM

- Customer Relationship Management
- Entreprise Relationship Management
- E-crm, full web CRM software
- E-business Relationship Management
- E-call Center, CTI, Helpdesk, applications vocales
- E-sales, SFA, gestion des forces de ventes itinérantes et sédentaires
- E-services / Service Client
- E-partner Relationship Management / PRM
- Customer Interaction Center
- Demand Chain / Supply chain
- Database Management
- IRM
- ASP / CRM Technologies
- CRM analytique
- Gestion du capital Client
- Personnalisation
- Fidélisation
- Mobilité
- ...

### ▶ Prenez la parole dans vos conférences & ateliers Solutions CRM

**VOTRE CONFERENCE CRM : jeudi 25 septembre de 9H45 à 12H30**

#### *Comment choisir et mettre en application la bonne solution de CRM facile et efficace ?*

Animée par un expert du marché et 6 intervenants, sponsors ou exposants, cette conférence plénière est en accès gratuit pour 150 auditeurs sur inscription préalable par mail.

#### **Vos Ateliers propriétaires :**

Les Ateliers, réservés aux Exposants & Sponsors, sont intégralement dédiés à la présentation de vos produits. D'une durée de 45 minutes, ils sont en accès libre pour les auditeurs sur pré-inscription par mail directement adressé sur l'adresse de votre choix, ce qui vous permet de filtrer les participants et de remplir votre salle avec des porteurs de projets.

#### **Exemples de thèmes pour vos Ateliers :**

- **Les technologies Web pour gérer sa force de vente.**
  - Comment les nouvelles technologies permettent-elles d'accroître l'efficacité d'une force commerciale ?
  - Quelle convergence des problématiques de CRM et d'organisation des équipes commerciales ?
  - Quels sont les services aujourd'hui disponibles pour maximiser l'efficacité des forces de vente ?
  - Quels sont les outils mobiles susceptibles d'être mis au service de l'action commerciale ?
  - Comment mettre en place un programme de stimulation des forces de ventes grâce aux TIC ?
  - Quel retour en attendre ? Les outils de gestion des forces de ventes : pour quelles entreprises ?
  - Quel coût de mise en œuvre et quel retour sur investissement en attendre ?
- **Comment mettre en place une stratégie multi-canaux (web, mail, téléphone, etc.) ?**
- **e-CRM et cyber-acheteurs...**

**Adressez-moi vos propositions : [s.quet@infopromotions.fr](mailto:s.quet@infopromotions.fr)**

# Quelles solutions ?

# MARKETING

## DES SOLUTIONS POUR LE MARKETING !

Le eMarketing a le vent en poupe. De plus en plus d'entreprises l'intègrent dans leur mix-marketing. Si le succès de l'eMail ne se dément pas, l'eMarketing recouvre aujourd'hui de nombreuses composantes allant de la gestion des eMails entrants à la newsletter, en passant par les liens sponsorisés ou encore l'advertgaming. Dernière tendance, l'émergence du mMarketing, ou marketing direct sur terminaux mobiles, qui devrait peser, selon les estimations de l'institut Ovum, 12 milliards de dollars de chiffre d'affaires dans le monde à l'horizon 2006.



### Fédérez les futurs utilisateurs de vos outils marketing

- EMA, automatisation du marketing analytique & opérationnel
- Référencement, liens sponsorisés
- Mesure d'audience, Audit
- Statistiques
- Tracking
- Affiliation
- Profiling
- Fidélisation
- Marketing viral
- Noms de domaine
- Conseil
- Editeurs de solutions d'eMailing
- Fournisseurs de fichiers, structuration, email, SMS..
- Brokers
- Routeurs
- Fournisseurs de contenu
- Logiciels de gestion e-mails
- Editeurs d'outils de création de newsletter
- E-crm
- Editeurs de jeux marketing, Advertgaming
- Marketing SMS, MMS...
- Géomarketing...



### Prenez part aux conférences & ateliers Solutions Marketing

**VOTRE CONFERENCE MARKETING : jeudi 25 septembre de 14H00 à 17H30**

***Comment assurer à votre entreprise une visibilité maximale sur le Web ?***

Animée par un expert du marché et 6 intervenants, sponsors ou exposants, cette conférence plénière est en accès gratuit pour 150 auditeurs sur inscription préalable par mail.

#### **Vos Ateliers propriétaires :**

Les Ateliers, réservés aux Exposants & Sponsors, sont intégralement dédiés à la présentation de vos produits. D'une durée de 45 minutes, ils sont en accès libre pour les auditeurs sur pré-inscription par mail directement adressé sur l'adresse de votre choix, ce qui vous permet de filtrer les participants.

#### **Exemples de thèmes pour vos Ateliers :**

• **Campagnes d'email marketing : mode d'emploi.**

A quels prestataires faut-il faire appel pour réaliser une campagne de marketing e-mail ? Louer un fichier ? Acheter des fichiers e-mails : à quel prix, dans quelles conditions est-il possible de les exploiter ? Faire appel à un routeur ? Quels outils de reporting mettre en place ?

• **Gestion des e-mails entrants :**

Le mail est un canal privilégié de la Relation Client.

Comment gérer cet afflux de mails ? Quels outils ? Quels prestataires ?...

• **Le Marketing par le jeu ou advertgaming :**

Comment recruter et fidéliser ses utilisateurs grâce au jeu sur le net ? Pourquoi mettre en place une loterie, un concours, un quizz, un jeu de grattage ou de pronostics ?

• **Autres ateliers possibles :**

recrutement des utilisateurs grâce aux liens sponsorisés, référencement, tracking, constitution d'un fichier eMail, règles juridiques, Rich Media ...

**Adressez-moi vos propositions : [s.quet@infopromotions.fr](mailto:s.quet@infopromotions.fr)**

# Quelles solutions ?

# DÉCISIONNEL

## DES SOLUTIONS D'AIDE À LA DÉCISION !

Le marché des logiciels et services en technologies de l'information autour de l'informatique décisionnelle a été estimé, à 785 M€ en 2001 par Pierre Audoin Conseil. Après une progression de 25,6 % par rapport à 2000, il devrait continuer sur cette lancée et atteindre 1 700 M€ en 2005. Le cabinet d'études prévoit 17,2 % de croissance pour les logiciels et 22,8 % pour les services sur la période 2001-2005.

### ▶ Répondez aux besoins des entreprises en matière de décisionnel

- E-business Intelligence
- CRM Analytique
- Knowledge Management
- Accès aux données, Reporting
- Analyse Multidimensionnelle
- Tableaux de bord et Pilotage
- Statistiques, Analyses, Segmentation
- Datamining
- Géomarketing
- Extraction, Réplication, Transformation
- Datawarehouse, Datamart
- SGBD
- OLAP, ROLAP, MOLAP
- Dataweb, Intranet, Extranet
- EIP, Portails
- ...

### ▶ Intervenez aux conférences & ateliers e-décisions

**VOTRE CONFERENCE E-DECISIONS : mercredi 24 septembre de 14H00 à 17H30**

#### *Comment les outils d'aide à décision se mettent au service de la vente et du marketing ?*

Animée par un expert du marché et 6 intervenants, sponsors ou exposants, cette conférence plénière est en accès gratuit pour 150 auditeurs sur inscription préalable par mail.

#### **Vos Ateliers propriétaires :**

Les Ateliers, réservés aux Exposants & Sponsors, sont intégralement dédiés à la présentation de vos produits. D'une durée de 45 minutes, ils sont en accès libre pour les auditeurs sur pré-inscription par mail directement adressé sur l'adresse de votre choix, ce qui vous permet de filtrer les participants.

#### **Exemples de thèmes pour vos Ateliers :**

- Comment alimenter vos données en provenance des sources hétérogènes du système d'information ?
- Méthodologie de mise en œuvre de Solutions décisionnelles et conditions de réussite.
- Solutions d'analyse et de stockage multidimensionnel.
- CRM Analytique...

Adressez-moi vos propositions : [s.quet@infopromotions.fr](mailto:s.quet@infopromotions.fr)

# Avec quels moyens de communication ?

## ▶ Du marketing direct de conquête

### Une campagne de promotion orientée vers tous vos clients potentiels

#### **Campagne de marketing direct avec :**

**520 000** messages envoyés, programmes et invitations.

**30 000** programmes de conférences + cartes d'invitations envoyés aux visiteurs des précédentes éditions.

**160 000** invitations et programmes routés vers de nouvelles cibles sur de nouveaux fichiers de comportement.

**100 000** invitations encartées dans la presse économique et spécialisée

(La Tribune, 01 Informatique, Action Commerciale)...

**200 000** cartes d'invitations à disposition des exposants pour vos mailings.

**16 500** programmes de conférences envoyés sur notre base de données spécifique congressistes.

**15 000** badges + lettres d'information envoyées aux visiteurs des précédentes éditions.

**Entre 4 et 7 000** badges + lettre d'information envoyés aux nouveaux visiteurs pré-enregistrés pour 2003.

## ▶ De bonnes relations avec la Presse

#### **Communiqués de presse :**

ils informent en permanence et tout au long de l'année 600 journalistes français et internationaux.

#### **Dossiers de presse :**

les dossiers sont diffusés à l'ensemble de la presse et disponibles pendant la manifestation au bureau de presse.

#### **Salle de presse :**

Accès à la liste des journalistes pré-enregistrés, Utilisation de la salle de presse pour les interviews et annonces produits. Notre salle de presse sur place est entièrement équipée pour les journalistes.

**Articles de presse :** couverture rédactionnelle dans la presse spécialisée.

## ▶ De la promotion électronique tonique

#### **1. Site Internet : [www.groupesolutions.com](http://www.groupesolutions.com)**

Les visiteurs ont accès :

- au programme des conférences & ateliers, inscriptions sur site,
- à la liste des exposants,
- aux sponsors de l'événement.

#### **2. Campagne e-mailing**

142 000 envois pour l'annonce du salon (fichier e-mail visiteurs de tous les salons du Groupe Solutions).

16 500 envois pour congressistes avec le programme des conférences (fichier e-mail congressistes et prospects de tous les salons du Groupe Solutions).

142 000 envois pour information visiteurs (fichiers e-mail Groupe Solutions)

- envoi pour inscriptions congressistes,
- envoi pour inscriptions visiteurs,
- envoi pour information globale.

#### **3. Campagne de publicité prévisionnelle**

Bannières de publicité sur les principaux sites web de l'industrie des NTIC.

Bannières de publicité sur sites portails spécialisés.

#### **4. Sites partenaires**

Logo de nos manifestations sur tous les sites de nos partenaires.

#### **5. Echanges de liens**

Liens avec les sites web des partenaires, associations, sponsors et exposants.

# Qui visite MVI ?

## Direction d'entreprise :

- Président directeur général
- Vice-président
- Directeur général

## Management fonctionnel :

- Dir. / resp. des finances / Trésorier
- Dir. / resp. de la Communication
- Dir. / resp. du Marketing
- Dir. / resp. logistique
- Dir. / resp. commercial
- Dir. / resp. d'achat
- Dir. / resp. du service clientèle / CRM
- Dir. / resp. des ressources humaines
- Dir. / resp. formation
- Dir. / resp. maintenance

## Département informatique :

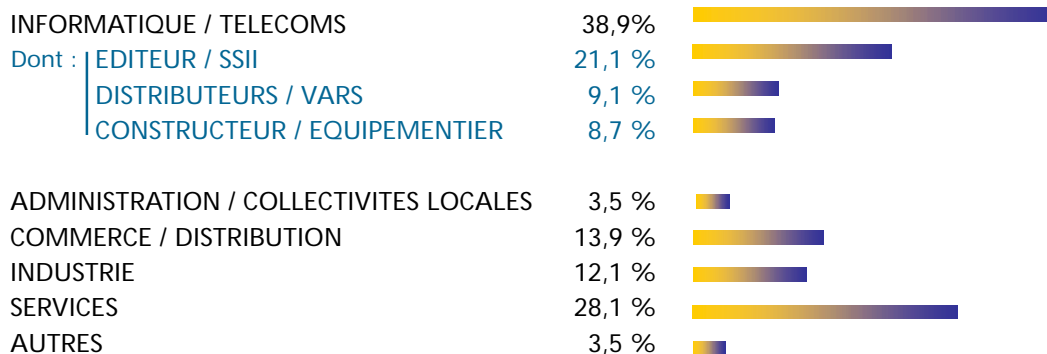
- Directeur / resp. service informatique
- Gestionnaire réseaux
- Responsable web
- Responsable e-commerce
- Ingénieur / développeur de logiciels
- Ingénieur / concepteur bases de données
- Ingénieur réseaux et télécommunications
- Ingénieur systèmes d'information
- Analyste / Consultant / intégrateur
- Consultant

## STATISTIQUES 2002 : 4175 visiteurs\*

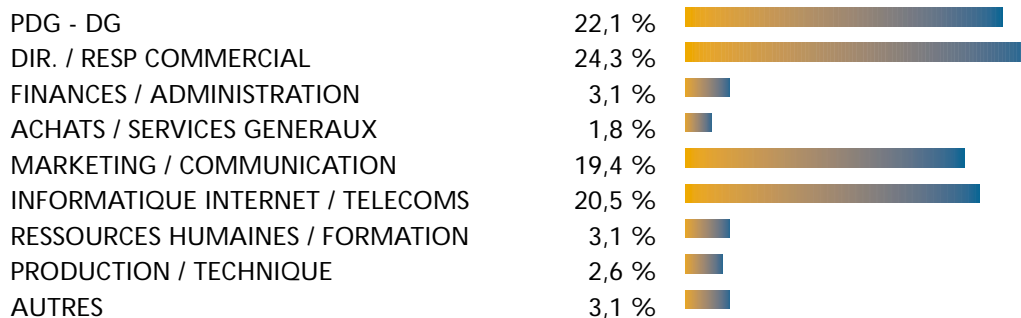
### Provenance



### Secteurs d'activité



### Fonctions



\* visiteurs MVI SOLUTIONS CRM – E-DECISIONS - WEB BUSINESS 2002



MARKETING, VENTE  
& INFORMATIQUE,  
12ème édition du salon  
des nouvelles solutions :

- Relation Client
- Marketing en ligne
- Aide à la décision

ORGANISATION

## Qui sommes nous ?



### Notre mission

**Compléter** les efforts de développement des entreprises en structurant de nouveaux marchés autour de nos manifestations.

Identifier, cibler, solliciter et réunir les besoins d'acheteurs et de fournisseurs sur nos manifestations.

**Optimiser** les relations d'affaires et les contacts à travers des conférences, des ateliers et séances inaugurales ainsi que des opérations de relations publiques.

**Faciliter** le développement des sociétés sur le secteur des nouvelles technologies en fidélisant 250 000 visiteurs sur l'ensemble de nos salons.

**Offrir** aux plus grandes sociétés ainsi qu'aux PME et PMI le meilleur des TIC, présenté par nos exposants, avec des expositions et des conférences innovantes.



### Le Groupe Solutions

**Groupe Solutions** est le leader des manifestations sur le secteur des TIC en France avec plus de 20 expositions, 150 conférences, 2 200 sociétés exposantes et 250 000 visiteurs par an.

**Groupe Solutions** aide les sociétés des TIC en leur apportant visibilité, contacts d'affaires, et un meilleur positionnement sur le marché concurrentiel des TIC.

**Groupe Solutions** maintient des contacts étroits avec les plus importantes associations des TIC, des sociétés internationales, des groupes de presse français et internationaux.



### Nos manifestations

Les manifestations leaders de notre groupe sont :

**SETI**  
**FIHT-COMDEX**  
**MICAD**  
**ONLINE SOLUTIONS**  
**SOLUTIONS LINUX**  
**E-PROCUREMENT**  
**SYSTEMES & APPLICATIONS**  
**ERP, SID, RTS**  
**Solutions Ressources Humaines,**  
...  
et **MVI SOLUTIONS**

ORGANISATION



**24/25/26 SEPTEMBRE 2003**

**CNIT - PARIS LA DÉFENSE**

97, rue du Cherche-Midi 75006 PARIS – FRANCE - Tél. : + 33 (0)1 44 39 85 00 - Fax : + 33 (0)1 45 44 30 40  
Pour exposer : [s.quet@infopromotions.fr](mailto:s.quet@infopromotions.fr)  
Demande d'invitations/programmes de conférences : [www.groupesolutions.com](http://www.groupesolutions.com)



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

.....m<sup>2</sup> x **430 €** (12 m<sup>2</sup> minimum puis par multiple de 3 m<sup>2</sup> supplémentaires) .....€  
 .....Sq.meters x 430€ (minimum stand size 12 sq.meters then add multiple of 3 sq. meters to extend)

Supplément pour..... angle(s) à **430 €** (stand minimum 18 m<sup>2</sup>) .....€  
 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

**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.*

Fait à / Place :

Date :

Signature et cachet / Signature and Company Stamp :

**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 m<sup>2</sup> / 1 spotlight per 3 sq. meters

**Stand nu / bare stand :**

- stand délimité au sol uniquement

**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

## PARTICIPATION AUX CONFÉRENCES ET ATELIERS

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 : .....

### RESERVATION PACK SPONSORS<sup>(1)</sup>

- |                          |                  |                |
|--------------------------|------------------|----------------|
| <input type="checkbox"/> | PLATINUM SPONSOR | 32 000,00 € HT |
| <input type="checkbox"/> | GOLD SPONSOR     | 16 000,00 € HT |
| <input type="checkbox"/> | SILVER SPONSOR   | 9 000,00 € HT  |

(1) Réserve aux Exposants

### CONFÉRENCES & ATELIERS<sup>(1)</sup>

- |                          |   |               |
|--------------------------|---|---------------|
| <input type="checkbox"/> | CONFÉRENCES <sup>(1)</sup><br>Votre intervention et votre logo sur le programme | 1 500,00 € HT |
| <input type="checkbox"/> | ATELIERS <sup>(1)</sup><br>Votre intervention et votre logo sur le programme    | 1 500,00 € HT |
| <input type="checkbox"/> | ATELIERS <sup>(1)</sup><br>Votre atelier  | 763,00 € HT   |

(1) Réserve aux Exposants

TOTAL HT / TOTAL	.....,.... €
TVA / VAT 19,6%	.....,.... €
<b>TOTAL TTC / TOTAL AMOUNT</b>	<b>.....,.... €</b>

**Nous réglons de la façon suivante :**

- 100% par chèque à la signature du contrat

**Payment will be as follows :**

- 100% by cheque with the contract

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

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 (réserve aux sociétés exposantes). Leur location comprend :

- |  |   |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>- l'annonce de votre atelier dans le programme officiel, (date limite 20/06/2003)</li> <li>- Les sièges auditeurs,</li> <li>- la sonorisation,</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- un vidéoprojecteur,</li> <li>- un paper board,</li> <li>- les tables et chaises pour les intervenants</li> </ul> |
|--|---|

Fait à / Place : .....

Date : .....

Signature et cachet / Signature and Company Stamp :

**24•25•26 septembre 2003 - CNIT - PARIS LA DÉFENSE**

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**

SA au capital de 4 900 000 € - RCS Paris B328 296 652 - SIRET 328 296 652 00048 - APE 748J - N°d'identification intracommunautaire : FR 80328296652

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 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 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.*

**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