



**NET  
SEC**

**Le salon de toutes  
les solutions de  
Sécurité Informatique,  
Sauvegarde et  
Stockage.**

**firewall** **NAS**  
**biométrie** **PKI**  
**antispam** **antivirus**  
**appliances** **VPN** **SAN**

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

Paris Expo - Porte de Versailles

[www.groupe-solutions.com](http://www.groupe-solutions.com)

**seti**  Semaine Européenne  
des Technologies  
de l'Information

Devant le déploiement d'Internet au niveau mondial, l'accélération de l'utilisation des messageries, la multiplication des accès, la prolifération rapide et exponentielle des SMS, et la demande sans cesse grandissante de capacité de stockage, due notamment à l' "explosion " des documents numériques, ces deux secteurs conservent des résultats positifs.

Car le marché reste porteur, les acheteurs sont toujours au rendez-vous, et Sécurité et Stockage sont parmi les principales priorités d'équipement des entreprises, notamment dans les PME.

C'est également évident, les structures de ventes de ces solutions sont à la fois directes et indirectes, signe pour les acteurs channel d'un besoin de spécialisation. C'est d'ailleurs pourquoi, ce sont pratiquement les mêmes revendeurs et intégrateurs qui proposent une offre Sécurité et Stockage.

Idéalement positionné au sein de la SETI (près de 80.000 visiteurs professionnels en 2003), NETSEC est la manifestation spécialisée qui bénéficie également des visiteurs du FIHT (27,42 % d'intentions de visite pour le stockage et 21,24% pour la sécurité).

Alors ne manquez pas NETSEC 2004 qui sera le rendez-vous de la reprise des affaires pour tous ceux qui ciblent l'entreprise, Grand Compte, PME, TPE, mais également les Administrations et Collectivités, sans oublier le Channel.

Xavier Fiquemo  
Commissaire Général

68% des ressources de stockage devraient être connectées en 2005

IDC

## Pourquoi exposer ?

- Profitez de la reprise annoncée pour 2004,
- Participez au plus grand rassemblement de compétences NTIC en France : la SETI,
- Présentez toutes vos compétences, produits et services à la plus large audience de décideurs techniques, opérationnels et stratégiques,
- Participez à l'animation des conférences dédiées aux problématiques actuelles des entreprises,
- Bénéficiez de la tenue en parallèle des salons Online et FIHT,
- Rencontrez plus de 5000 visiteurs professionnels à la recherche de solutions en Sécurité, Sauvegarde et Stockage...

## Qui expose ?

### STOCKAGE

SAN  
DAS  
SAN  
Fibre Channel  
SCSI  
iSCSI  
Raid  
Stockage à distance  
Virtualisation du stockage  
E storage  
Stockage sur IP  
ASP, SSP ...  
Gestion du stockage  
Administration du stockage  
Clustering  
Baies  
Serveurs

Lecteurs  
Stockage sur Disque  
Stockage Externe  
Librairies  
Haute disponibilité  
Continuité de service  
Récupération de Données  
Services  
CD-ROM  
DVD  
Cartouches  
Stockage Optique  
Stockage Holographique  
Stockage sur Bandes  
Backup  
Archivage  
...

### SECURITE

Antivirus  
Antispam  
Sécurité Internet  
Coupe Feu  
Sécurité Réseaux  
Proxy  
Sécurité Télécoms  
Réseau Privé Virtuel  
Continuité des activités  
Chiffrement/Cryptage  
Détection d'Intrusion  
Authentification  
Contrôle d'Accès  
Sécurisation des Paiements  
Gestion des Réseaux  
PKI  
Audit

Carte à Puce  
Récupération des Sinistres  
Télesurveillance  
Détection de la Fraude  
Internet/Intranet/Extranet  
Sauvegarde  
Stockage  
Biométrie  
Formation  
Sécurité Physique  
Assurance  
...

# La sécurité

Le marché mondial de la sécurité devrait atteindre 21,2 Mds\$ en 2005

Datamonitor

Le développement des réseaux sans-fils, de la télémaintenance applicative, l'ouverture du système d'information aux tiers par le biais d'intranets/extranets, la multiplication des attaques virales, des intrusions hostiles et attaques en déni de service, le développement de la mobilité, la prolifération du spamming sont parmi les facteurs essentiels de la bonne santé du secteur de la sécurité au niveau mondial.

**Les ventes de logiciels de contrôle d'accès devraient être multipliées par 7 d'ici à 2007 pour atteindre 1,51 millions \$**

Frost Sullivan

En France, malgré la conjoncture difficile de ces 2 dernières années, le besoin et l'investissement en solutions de sécurité restent très soutenus, notamment auprès des PME.

Les ventes d'antivirus ont augmenté de 31% entre 2001 et 2002. Cette tendance devrait se confirmer jusqu'en 2007 où le marché atteindrait 4,4 milliards de dollars, notamment grâce aux PME et aux particuliers.

De même pour les logiciels pare-feu et les réseaux privés virtuels, Infonetics s'oriente vers une hausse régulière du marché jusqu'en 2006 où il devrait peser 4,2 milliards de dollars.

Enfin les marchés des technologies de détection et de protection des intrusions informatiques devraient atteindre les 149 millions de dollars au 2ème trimestre 2004 soit 43% de hausse.

Infonetics

# Stockage & Sauvegarde

Le marché mondial du stockage devrait progresser de 14% par an et atteindre 70 Mds\$ en 2005

IDC

Tout le monde s'accorde à le dire, le marché du stockage est l'un des plus prometteurs pour les années qui viennent.

En effet, la multiplication exponentielle des e-mails, l'accroissement important de la demande en capacité de stockage, la progression ultra rapide du nombre de documents numérisés, les impératifs de sécurité et légaux font que les acteurs du stockage "s'en tirent" mieux que la plupart de leurs confrères en ce moment.

D'ailleurs, il est évident, au vu des projections unanimes, que toutes les spécialités du stockage et de la sauvegarde restent parmi les priorités des DSI pour l'avenir.

Nous sommes maintenant sur un marché de solutions, de services et de sous-traitance, signe de maturité de l'offre.

Toutes les entreprises, PME ou Grands Comptes doivent s'équiper ou optimiser leur équipement actuel.

De plus, de nouvelles offres technologiques font leur apparition, ce qui devrait soutenir largement la progression du secteur.

C'est pourquoi tous les grands acteurs traditionnels de l'informatique ont fait du stockage un de leurs axes stratégiques.

**La marge de progression des ventes de baies de stockage devraient atteindre 47% d'ici à 2005**

IDC

Dans un marché plutôt morose du stockage, la gestion des ressources de stockage (SRM) est en hausse de 27% avec un marché de 290 millions de dollars et les logiciels de pilotage des matériels en hausse de 16% avec 635,3 millions de dollars.

La taille du marché des logiciels de gestion de stockage dans le monde est de 4,7 milliards de dollars (2003)

La répartition prévisionnelle du marché du stockage dans le monde est de 54% pour les matériels, 33% pour les logiciels et 13% pour les services.

Gartner

Le marché des constructeurs de commutateurs SAN est de 954 millions de dollars soit + 15% par rapport à 2001.

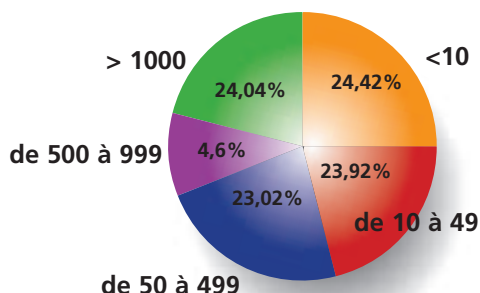
Dell'Oro

# Qui visite ?

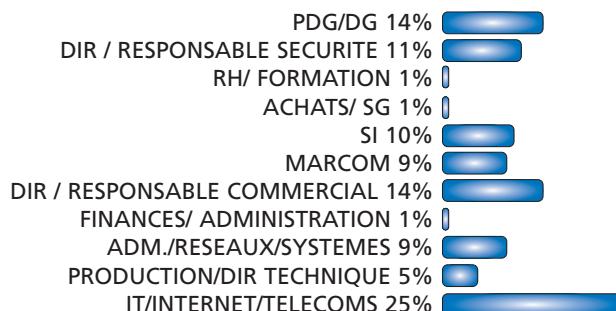
Source visiteurs Netsec 2003



## Taille salariale



## Fonction



Le marché mondial de la biométrie devrait être multiplié par 4 d'ici à 2005 pour atteindre 1,9 Mds \$

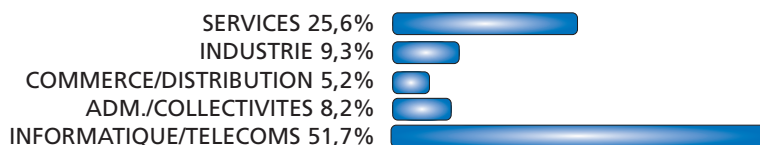
Biometric Market report 2001

## 1 843 visiteurs directs en 2003

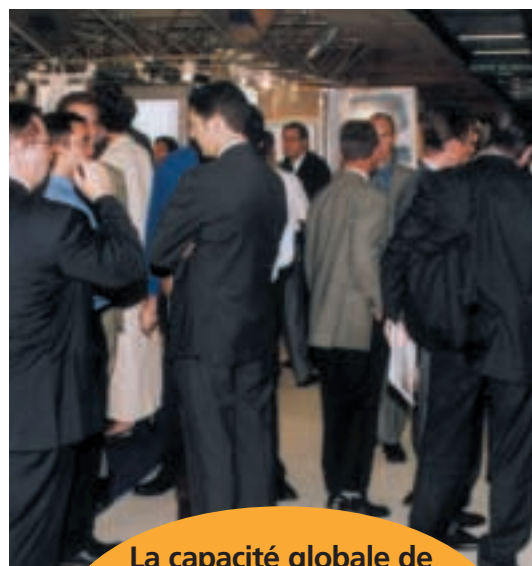
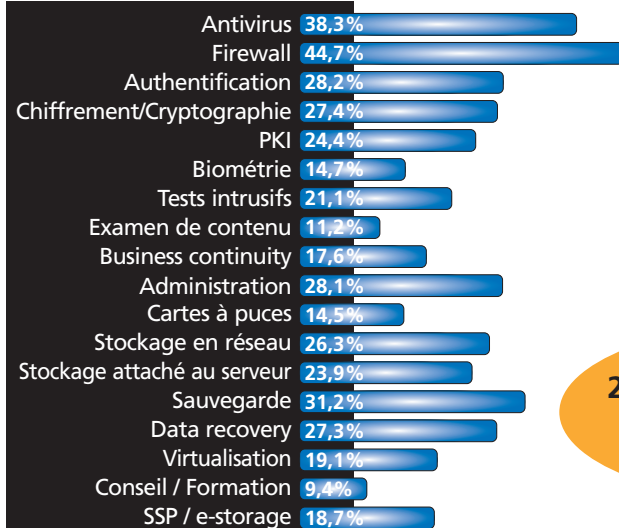
### Origine géographique



### Secteurs d'activité



### Centres d'intérêts



La capacité globale de stockage devrait doubler tous les 15 mois pour atteindre 5 millions de téra octets en 2005

Gartner

206 milliards de "courriels" seront envoyés en 2006

Jupiter Media Metrix

En 2004, le programme des conférences abordera les principaux thèmes d'actualité du marché de la sécurité et du stockage. 2 niveaux spécifiques permettront de toucher les cibles essentielles des utilisateurs professionnels :

- technique, notamment par le biais de séminaires autour des avancées technologiques, ce cycle sera plus particulièrement animé par les spécialistes sécurité,
- organisationnel, pour "évangéliser" les collaborateurs non techniques de l'entreprise, qui sont de plus en plus concernés par la sécurisation du système d'information. Cette partie abordera notamment les cadres juridiques, humains...

# Nouveautés 2004



## PROGRAMME DE CONFERENCES

### 2 journées interactives Les 30 mars et 1er avril 2004

**Objectif de la formation :**  
Apporter des témoignages concrets d'entreprises sur des problématiques d'actualité en matière de sécurité informatique.

Favoriser les rencontres et les échanges d'expériences avec des cas pratiques.

#### **Intervenants :**

Entreprises utilisatrices

#### **Cible des participants :**

Chefs d'entreprises, Directeurs / Responsables sécurité, DSI, Responsables réseaux...

#### **Pour tout renseignement, contactez :**

Xavier Fiquemo  
[x.fiquemo@infopromotions.fr](mailto:x.fiquemo@infopromotions.fr)  
Constance Dufrêne  
[c.dufrene@infopromotions.fr](mailto:c.dufrene@infopromotions.fr)  
Tél : 01 44 39 85 00

### Vous êtes partenaires ou prestataires en sécurité informatique ?

Vous souhaitez rencontrer les décideurs de PME et de grandes entreprises, et leur présenter votre expertise ?

Nous vous proposons de vous associer en tant que partenaire de la manifestation afin de valoriser votre offre et votre image (offre limitée à 4 sociétés)

### Découvrez nos propositions de communication !

Sociétés de conseil, SSII, éditeurs, constructeurs, distributeurs... Quelle que soit votre stratégie de communication, nous avons une solution adaptée à vos exigences en termes d'objectifs et de budget.

Nous vous proposons des packages sur mesure pour une communication globale de votre entreprise à prix avantageux et des prestations à la carte : Intervention, distribution de vos plaquettes commerciales, etc...

## PREMIERE EN FRANCE

Pour la première fois dans le cadre d'une manifestation professionnelle, Netsec 2004 organise un tournoi de ROOT FU.

- Un jeu d'attaque/défense en temps réel permettra à huit équipes de s'affronter à tour de rôle. Une équipe doit défendre ses serveurs, tout en participant à l'attaque conjointe des sept autres.
- Le but du jeu est de conserver le maximum de points alloués au départ pour chaque application web en ligne.
- Chaque fois qu'une application est désactivée ou rendue instable, les points correspondants sont décomptés.

L'équipe gagnante est celle qui conserve le plus fort total de points.

Basée sur des techniques de hacking, cette compétition met en évidence les possibilités pour des applications éthiques en entreprise.

Les Black Cats se transforment en White Cats.

Les ventes en matière de protection des serveurs (43% du marché) devraient tripler entre 2001 et 2006 pour atteindre 1,5 milliard de dollars. Le marché des antivirus pour passerelles de messagerie pourrait, lui, représenter 44% des ventes d'antivirus en 2006.

Le seul marché mondial des appliances de filtrage de contenu a représenté 108,5 millions de dollars en 2002 soit une croissance de 101% en un an !

#### **IDC**

Les ventes des équipements de biométrie vont passer de 930 millions de dollars en 2003 à 4 milliards de dollars en 2007 !

**International Biometric Group**



## ● LA PROMOTION PAR MAILING

Infopromotions fait imprimer et diffuse 700.000 invitations NETSEC :

- 400.000 invitations sont adressées nominativement à des responsables d'entreprises. Les destinataires (2 vagues successives de 200.000 invitations) sont vos clients et prospects cœur de cible.
- 150.000 invitations sont mises à votre disposition gratuitement.
- 150.000 invitations sont diffusées dans la presse.

## ● LA PROMOTION DANS LA PRESSE

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.

## ● LES ESPACES POUR ORGANISER LES RENCONTRES PRIVEES

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 NETSEC 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 de NETSEC.

### Partenaires associatifs :



### Partenaires presse :





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 m2 minimum) /bare stand (minimum stand size 36 sq.meters) ..... m<sup>2</sup> x **400 €** .....€
- Stand modulaire** (9 m2 minimum) /schell scheme (minimum stand size 9 sq.meters) ..... m<sup>2</sup> x **430 €** .....€  
structure modulaire / schell scheme                      moquette / carpet  
enseigne / nameboard    1 spot par 3m2 / 1 spotlight per 3 sq.meters
- «Packagé»** (12 m2 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 €** .....€
- Pack déco** (18 m2 minimum) / PACK  
(stand clé en main semi-traditionnel + personnalisation aux couleurs de l'exposant)  
(turnkey stand + exhibitor's design personalization)(minimum stand size 18 sq.meters) ..... m<sup>2</sup> x **600 €** .....€
- Droit d'inscription** pour chacune des sociétés partenaires présentes sur votre stand ..... x **700 €** .....€  
(Donne droit à l'inscription catalogue)  
Registration fee for each partner firm represented on your stand including catalogue registration
- Supplément par angle(s)** (minimum 18 m<sup>2</sup>) ..... x **450 €** .....€  
Extra charge for corner(s) (minimum stand size 18 sq.meters)
- Mezzanine** (surface nue uniquement) / Mezzanine's sq.meters (bare stand only) ..... m<sup>2</sup> x **200 €** ..... €
- Ateliers Exposants (1)** / Exhibitors Workshops ..... x **763 €** .....€

**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



## CONTRAT DE RESERVATION RESERVATION CONTRACT

**seti** Semaine Européenne  
des Technologies  
de l'Information

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 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 its 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 reserve 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 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.

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