

17^e ÉDITION

400

Systemes & Applications

IBM@server iSeries

LE SALON
DES SOLUTIONS
ET APPLICATIONS
SUR SYSTÈMES
IBM@server iSeries
et AS/400



24, 25, 26 SEPTEMBRE

2003

CNIT - PARIS LA DÉFENSE

AS 400

Systèmes &
Applications

IBM@server iSeries

L'iSERIES : UN AVENIR PROMETTEUR

2003

Comme si l'augmentation des ventes internationales d'iSeries/AS 400 en 2001 (environ +20%) n'était pas suffisante, le Gartner Group annonce que les ventes de iSeries en 2002 seront encore meilleures : leur croissance les ferait dépasser les 4 milliards de dollars cette année.

Le chiffre d'affaires global en licences et services sur les machines et les logiciels tournant sur les iSeries devrait, quant à lui, avoisiner les 13,4 milliards de dollars sur la même période. Pour sa part, **le marché des applications devrait atteindre les 600 millions de dollars de chiffre d'affaires cette année.**

À noter également que plus de 750 000 serveurs seraient à ce jour installés dans le monde et tourneraient dans 70 000 sites.

Le positionnement des iSeries s'est consolidé dans le secteur des moyennes et grandes entreprises, c'est-à-dire celles pour qui une solution Windows NT/2000 ne suffit pas parce qu'il n'est pas possible de monter en puissance, alors qu'Unix n'est pas viable du fait de ses problèmes de disponibilité. D'après Tom Bittman, vice-président Technologie du Gartner, **"la croissance du iSeries peut se poursuivre, le coût du matériel étant en effet en baisse, et le coût du support en augmentation"**. Reconnu pour sa capacité de simplification de l'exploitation et le nombre limité de personnes nécessaires pour

effectuer le travail, **l'iSeries permet de faire baisser énormément le coût total de possession de ce matériel.** De plus, **les dernières technologies** (fonctions internet sans fil, interface graphique Operations Navigator, fonction High Speed Link OptiConnect, nouveaux adaptateurs Fibre Channel avec intégration dans un environnement SAN (Storage Area Network), nouveaux processeurs sur cuivre SOI, noyau Linux, partitionnement dynamique, nouvel adaptateur xSeries permettant de connecter jusqu'à seize serveurs xSeries de une à quatre voies...) **développées autour de l'iSeries permettent de satisfaire la demande du marché de l'e-business en termes de fonctions de serveur d'applications dédiées et de Web, et d'augmenter les performances nécessaires aux charges de travail liées aux transactions classiques.**

L'iSeries offrira selon le constructeur une visibilité jusqu'en 2005 sur l'avenir de la plate-forme. D'ici là, **les configurations les plus musclées pourront accueillir jusqu'à soixante-quatre processeurs, 0,5 To de mémoire et plus de 38 To de capacité.** Aujourd'hui, la nouvelle version V5R1 permet de **supporter jusqu'à quatre systèmes d'exploitation différents** sur un même processeur et **son ouverture vers le monde du logiciel libre lui offre un niveau de maturité inégalé.**

NOUVEAUTÉ 2003 SUR SYSTÈMES & APPLICATIONS

En 2003, les visiteurs professionnels de S&A et ERP seront guidés à l'aide de parcours thématiques.

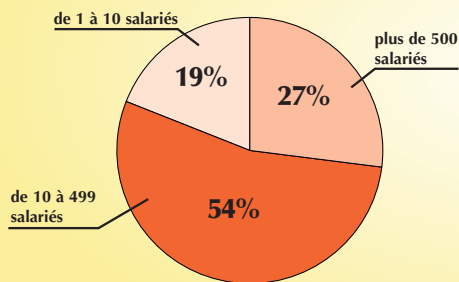
Ce document spécifique leur sera remis en main propre et leur permettra de s'orienter directement vers les exposants présentant des solutions dans les domaines qui les intéressent. Ainsi, toutes les spécialités seront facilement accessibles pour vous permettre de bénéficier d'un meilleur ciblage des visiteurs sur votre stand, en mettant en évidence vos propres compétences produits et services.

iSeries

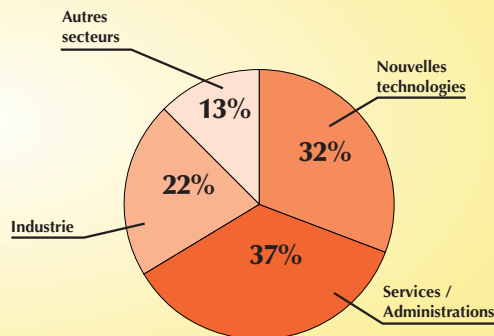
LES CHIFFRES

Nombre de visiteurs du plateau* : **6915**

Répartition par taille salariale de l'entreprise :



Répartition par secteur d'activité :



(*) Salons ERP et ASP, Systèmes & Applications, e-Procurement, tous chiffres dédoublonnés et hors exposants.

TÉMOIGNAGES

Editeur de logiciels Systèmes, spécialiste de la plate-forme iSeries-AS/400 depuis 1986, AURA Equipements est présent sur Systèmes & Applications depuis bientôt plus de 8 ans. "Nous sommes toujours à la recherche de contact direct avec nos clients et nos prospects, c'est pour cela que chaque année nous sommes présents à Systèmes & Applications qui reste un salon très ciblé utilisateurs iSeries. Même si au fil des années nous constatons que les utilisateurs consacrent moins de temps à ce genre de manifestation, il est clair que les visiteurs de Systèmes & Applications sont à la recherche de solutions pour des projets très concrets. Le qualitatif est très important dans notre type d'activité, c'est pour cela que nous serons encore présents en Septembre 2003."

Propos recueillis auprès de Fabienne RUBELE - PDG de AURA Equipements - Editeur des produits Easycom et Launcher/400

Depuis de nombreuses années, Databorough-France est fidèle au salon Systèmes & Applications pour trois raisons :

Le salon Systèmes & Applications est le seul salon français dédié à l'IBM iSeries (AS/400) et la notoriété de Databorough-France l'oblige à être présent. Databorough-France dont le siège est à Lyon retrouve ses clients de la région parisienne sur son stand dans un environnement à la fois détendu et professionnel : suivi commercial, présentation de nouveaux produits...

Depuis l'origine de sa participation, Databorough-France a toujours eu un retour sur son investissement : le coût du salon a été remboursé (et plus) par des affaires nouvelles, et la génération de nouveaux contacts est très satisfaisante.

Jean Pierre RAVAT - PDG de DATABOROUGH-France

"Systèmes & Applications est le seul salon ciblé sur la plate-forme AS/400, il est un reflet de l'activité sur ce marché. ACMI étant l'un des principaux acteurs, ce salon est pour nous incontournable. Même si le nombre de visiteurs inscrits sur Systèmes & Applications est relativement modeste, il est compensé par le trafic généré par les autres salons du plateau (ERP, ASP...). L'essentiel est que nous apprécions surtout la qualité des contacts. Nous profitons d'ailleurs souvent de ce rendez-vous de la rentrée pour organiser nos événements clients."

Sophie COLAS - Responsable marketing de ACMI

"Systèmes & applications est depuis 15 ans le rendez-vous annuel de tous les R.S.I. sur plate-forme IBM. C'est la raison pour laquelle nous y sommes présents chaque année, pour rencontrer notre clientèle et lui présenter nos offres Gestion des Temps et leurs évolutions."

Olivier PICARD - Responsable des ventes de ADP ADID

"Nous convions l'ensemble de nos membres, ainsi que les membres du Club « iSeries Nation » à participer à cette manifestation."

Pierre-André ROBLLOT - Président de COMMON France

"Dix ans déjà que MAPPING est présent sur le salon Systèmes & Applications. Cette vitrine incontestable du monde AS/400 nous permet de retrouver nos clients, de rencontrer nos partenaires et d'établir de nouveaux contacts. Le salon Systèmes & Applications 2002 nous a permis de qualifier 250 contacts sur 3 jours alors que 3 ans auparavant, nous n'en qualifions que 50, et de recevoir 100 clients existants !

Ce qui est important, c'est de pouvoir présenter nos nouveautés dans l'atmosphère conviviale qui caractérise toute l'équipe MAPPING. C'est pourquoi chaque année, nous créons l'événement sur notre stand. Systèmes & Applications est devenu le point central de notre stratégie marketing, un salon incontournable.

José DERYCKE - PDG de MAPPING

"Pour la division IBM eServer iSeries, Systèmes & Applications est, depuis son commencement, l'événement majeur de l'année. C'est l'occasion idéale de retrouver nos partenaires commerciaux et clients, mais également de présenter les orientations stratégiques de l'année et les nouveautés de la gamme iSeries. Rendez-vous à partir du 24 septembre pour l'édition 2003 !

Daphné ALÉCIAN - Responsable marketing IBM eServer iSeries - IBM France

Systèmes & Applications, le salon référence pour le monde iSeries - AS/400.

être vu et créer un

LE CHÉQUIER "AVANTAGES"

UN FORMIDABLE ACCELERATEUR DE VISITES SUR VOTRE STAND ET DE CONTACTS APRES L'EXPOSITION !

Après le vif succès remporté par cette innovation lancée en 2001, le chéquier "Avantages" est renouvelé, toujours en exclusivité pour Systèmes & Applications et ERP.

Remis individuellement à **chaque visiteur** dès son arrivée, le Chéquier Avantages a deux objectifs précis :

- Comme un bus-mailing " temps réel ", il incite les visiteurs à passer immédiatement sur votre stand pour y retirer leurs cadeaux (goodies divers, échantillons...) profiter de l'avantage offert (réduction, tirage au sort, logiciels à l'essai, etc.) ou bien assister, gratuitement, à une conférence (atelier) ou suivre un séminaire de formation...
- Il permet de prolonger vos actions de marketing direct après le salon, si vous proposez par exemple des bons de réduction sur l'achat de vos produits ou des opportunités de formation, de visites, etc.

L'accès au Chéquier Avantages est **exclusivement réservé** aux exposants des manifestations SYSTEMES & APPLICATIONS et ERP 2003.

Chaque annonceur devra disposer d'un stand sur le salon.

Le prix d'un coupon dans le chéquier s'élève à **800 € HT**

Prix des 3^e et 4^e pages de couverture couplées du chéquier Avantages (les 1^{re} et 2^e sont réservées) : **1600 € HT**
(diffusion : tous les visiteurs de la manifestation : soit 8.000 exemplaires - Films fournis par l'annonceur avec tirage couleur).

LES ATELIERS PRATIQUES

METTEZ EN SCÈNE L'UN DE VOS PRODUITS

Véritables compléments des conférences du salon Systèmes & Applications, ces ateliers pratiques s'avèrent de plus en plus prisés par les visiteurs des salons informatiques. Il s'agit de présentations d'accès gratuit au cours desquelles vous présentez l'un de vos produits. C'est vous qui déterminez le thème de votre intervention et la meilleure manière de la présenter. D'une durée de 1h00, ces ateliers peuvent également servir de plate-forme pour une annonce majeure : nouveau produit, nouvelle version, nouvelles fonctionnalités, annonce concernant l'entreprise...

LA PROMOTION

Avantage considérable, Infopromotions effectue la promotion à **très large échelle** de ces ateliers. En effet, Infopromotions éditera le programme des ateliers précisant le thème des interventions, le nom des sociétés et des intervenants. Ce document sera expédié avec les invi-

tations du salon fin Juin 2003 auprès de plus de **100.000 destinataires ciblés**.

L'atelier pratique comprend une salle de 40 places pendant 1h00, les tables et sièges des intervenants, un vidéoprojecteur, un paperboard, un portant avec cintres, une banque d'accueil et le fichier des auditeurs remis après la manifestation. De plus, nous vous offrons gratuitement des programmes-invitations complémentaires afin que vous effectuiez la promotion de votre atelier auprès de vos prospects, partenaires, collaborateurs et clients.

Pour figurer dans le programme, il est impératif de nous communiquer votre commande et vos informations au plus tard le 25 Juin 2003.

1.100 € HT

Le sponsor d'un Atelier Pratique devra être exposant sur Systèmes & Applications.

LE CATALOGUE OFFICIEL

Un atout majeur : sa diffusion est gratuite. Une véritable référence annuelle.

Remis gracieusement à l'ensemble des visiteurs de Systèmes & Applications (plus de 6.000 visiteurs attendus), cet outil est un ouvrage de référence aussi bien pendant la durée du salon que (et surtout) après la manifestation. Ce document reste tout au long de l'année "Le Guide de systèmes IBM eServer iSeries et de l'AS/400". De plus, il est diffusé sur demande après le salon (20% de diffusion supplémentaire). Communiquer dans le catalogue officiel de Systèmes & Applications, c'est informer les visiteurs sur votre activité et vos produits pendant un an.

- Page intérieure quadri : **1.900 € HT**
- 2ème. page de couverture : **2.300 € HT**
- 3ème. page de couverture : **2.300 € HT**
- 4ème. page de couverture : **3.050 € HT**

Les annonceurs devront être exposants sur Systèmes & Applications.

Films fournis par l'annonceur avec tirage couleur



trafic optimum

LES BADGES

Votre marque et votre logo présents sur 6.000 badges. Une visibilité exceptionnelle.

Chaque visiteur est porteur d'un badge pour pouvoir circuler dans les salons Systèmes & Applications et ERP.

Ce badge lui est remis à l'accueil. Il n'y a qu'un badge, comportant les logos des salons.

Vous devenez le sponsor de l'ensemble des badges visiteurs (1 sponsor par salon, ou à défaut, 1 sponsor pour l'ensemble du plateau).

3 avantages exceptionnels pour :

- Accroître encore votre notoriété,
- Montrer votre engagement sur le marché des systèmes iSeries et AS/400,
- Conforter votre position de leader incontesté.

Pour s'afficher au revers de 6.000 vestes.

7.500 € HT

Le sponsor devra avoir un stand sur Systèmes & Applications, ou ERP.

LES SACS

Votre publicité distribuée 6.000 fois dès l'accueil du salon. Remis gracieusement à l'ensemble des visiteurs de Systèmes & Applications (plus de 6.000 visiteurs attendus), ce support est certainement l'un des vecteurs de diffusion d'image le plus efficace pour son sponsor.

6.000 sacs sont disponibles et le sponsor peut disposer d'exemplaires sur son stand pour ses propres besoins. Le sponsor seul ou

accompagné de partenaires appose sur les deux faces du sac son (ou ses) logo(s) en 2 couleurs.

Pour que votre image circule dans les allées... et dans les entreprises.

7.500 € HT

Le sponsor aura l'exclusivité sur ce produit, et devra avoir un stand sur Systèmes & Applications.

INSERTION DANS LES SACS

Votre plaquette aux cotés du catalogue officiel du salon.

Un document présentant votre entreprise, votre activité et/ou vos produits est inséré dans chaque sac plastique remis systématiquement à chacun des 6.000 visiteurs de Systèmes & Applications.

Le document, plaquette, disquette ou petit objet, est fourni à 6.000 exemplaires par le sponsor. Il est inséré dans les sacs par nos soins.

Pour distribuer vos messages à tous.

1.400 € HT

Un maximum de 4 sponsors pour ce produit, ils devront tous être exposants sur Systèmes & Applications.

LES PLANS DU SALON

Votre logo présent sur les plans du salon. Votre stand repéré par votre logo, numéro de stand et flèche.

Les plans du salon sont regardés par tous les visiteurs qui cherchent un exposant ou d'autres informations relatives à l'emplacement des différentes animations du salon.

Cette proposition repose sur le principe suivant : votre logo et votre numéro de stand figurent sur tous les plans. Votre stand est relié par une flèche à votre logo afin de

faciliter le repérage.

Les plans sont situés à des endroits stratégiques du salon : Entrée du salon, Espace repos, Restaurant, Club Exposant, Grands carrefours du salon.

Pour s'afficher en grand format.

2.300 € HT

Un maximum de 4 sponsors pour ce produit, les sponsors devront être exposants sur Systèmes & Applications.

NOUVEAU

LE STAND PACKAGÉ

Des solutions sur mesure pour garantir votre retour sur investissement.

Trois surfaces vous sont proposées 12 m², 18 m², 36 m². Cette formule vous permet d'avoir un stand clefs en main à vos couleurs avec les meubles et l'électricité.

550 € HT / m²



12 m²



18 m²



36 m²



36 m² en îlot

Images non contractuelles

400

Systemes & Applications

IBM@server iSeries

LE SALON

DES SOLUTIONS

ET APPLICATIONS SUR SYSTEMES

IBM@server iSeries et AS/400

ILS ONT PARTICIPÉ À S&A ET ERP 2002

ACHAT PACK ● ACMI ● ADDPI ● ADONIX ● ADP France ● AD TECHNOLOGIES ● ADVANCED BUSINESSLINK ● AEGIS CONSULTING ● AEPDM ● AG2L INFORMATIQUE ● AGENA 3000 ● AGILISYS ● AGRESSO France ● ALDON COMPUTER GROUP ● ALIZEE INFORMATIQUE ● APSIS INFORMATIQUE ● ARCAD SOFTWARE ● ARTEIS ● AURA EQUIPEMENTS ● AVISIUM ● AXEL ● BA LOGICIELS ● BOOSTWORKS ● CANON France ● CCMX ● CEGI ● CEGID ● CISA INFORMATIQUE ● COMMERCE ONE ● COMMON France ● CPGMARKET.COM ● CREDIT MUTUEL CIC ● CROSS SYSTEMS ● CSB SYSTEM ● CXP ● DATABOROUGH ● DATAMIRROR ● DEAL INFORMATIQUE ● DECISION ACHATS ● DELIA SYSTEMS ● DOUBLETRADE ● DPII TELECOM ● EASII ● EDG COMMUNICATION ● EQUATION ● ESKER ● EXACT SOFTWARE France ● EUROPAY INTERNATIONAL ● EXCELSIUS CONSULTING GROUP ● EXPERIA EUROPE ● EXSYDE ● FRONSTEP France ● GAMMA SOFT ● GEAC ENTERPRISE SOLUTIONS ● GENERIX ● GFI CONSULTING ● GIC ● GROUP ELCIMAI ● GROUPE ICE ● GROUPE SPEEDERNET ● GTI INDUSTRIE ● HARDIS ● HARMONIA FACILITY MANAGEMENT ● HITECHPROS ● HP ● IBL France ● IBM France ● IDL DATA ● IFS France ● INFOGEN SYSTEMS ● INFO BUSINESS SOLUTIONS ● INTENTIA CONSULTING ● INTERLOGICIEL ● INTERSCAN SYSTEMES ● ISERIES NEWS ● ITM ● IXI GFI CONSULTING ● JD EDWARDS ● JOMAR SOFTCORP INT. ● KABA BENZING ● KUHN ORGANISATION ● LANSA ● MAGIC SOFTWARE ENTREPRISES ● MAPPING ● MASTERCARD EUROPE ● MICROSOFT BUSINESS SOLUTIONS ● MISSLER SOFTWARE ● MSG SOFTWARE ● NAVISION SOFTWARE ● OALIA TECHNOLOGIES ● ORDIROPE ● ORDITEC ● OREGRAM ● OXALIC ● PEOPLESOFT ● PLANISWARE ● PMI SOFT ● PRISME ● PRODAXIS ● PROGINOV ● PROLOGUE SOFTWARE ● PYRA SOLUTIONS ● PYRESCOM ● QUALIAC ● REAL SOLUTIONS SA ● RESOLUTION INFORMATIQUE ● SAGE ● SAP France ● SATIS ● SBI ● SCOD ● SILOG ● SILVERPROD ● SITE 400 ● SOURCINGPARTS.COM ● SUN LOGICIELS SA ● SWETS BLACKWELL ● SYSTEMOBJECTS ● T SYSTEMS ● TANGO 04 ● TOLTECH ● TRUST INFORMATIQUE ● LA TRIBUNE ● UTI GROUP ● VIRCOMONLINE ● VIVEO ENTREPRISE.

24, 25, 26 SEPTEMBRE **2003**

CNIT - PARIS LA DÉFENSE

avec en parallèle :



ORGANISATION :



VOS CONTACTS :

Sandrine GOGUERY - s.goguery@infopromotions.fr

Xavier Guillois - x.guillois@infopromotions.fr

Tél : 01 44 39 85 00

BON DE COMMANDE 2003

Pour réserver les produits d'accompagnement et ateliers de votre choix, il vous suffit de remplir ce bon de commande et de nous le retourner par télécopie au **01 45 44 30 40** dans un premier temps, puis en original par courrier à **Infopromotions, 97 rue du Cherche-Midi - 75006 PARIS.**

Toute commande doit impérativement être accompagnée du règlement en totalité par chèque bancaire à l'ordre d'Infopromotions.

- | | | | | |
|--|-------|---------------------------------|-------|---|
| <input type="checkbox"/> 1 - Les Ateliers Pratiques (*) : | | 1.100 € H.T l'un, soit : | | € |
| <input type="checkbox"/> 2 - Publicité dans le Catalogue Officiel (**) | | | | |
| Page Intérieure Quadri | | 1.900 € | | € |
| 2ème Page de Couverture Quadri | | 2.300 € | | € |
| 3ème Page de Couverture Quadri | | 2.300 € | | € |
| 4ème Page de Couverture Quadri | | 3.050 € | | € |
| <input type="checkbox"/> 3 - Les Badges | | 7.500 € | | € |
| <input type="checkbox"/> 4 - Les Sacs (**) | | 7.500 € | | € |
| <input type="checkbox"/> 5 - Insertion dans les Sacs | | 1.400 € | | € |
| <input type="checkbox"/> 6 - Les Plans du Salon | | 2.300 € | | € |
| <input type="checkbox"/> 7 - Le chéquier "avantages" | | | | |
| • chèque intérieur R°V° | | 800 € | | € |
| • 3 et 4ème de couv. couplées | | 1.000 € | | € |

TOTAL H.T	€
TVA 19,6 %	€
TOTAL T.T.C	€

Raison Sociale :

Adresse :

Code postal : Ville :

..... Pays :

Nom du responsable :

Fonction :

E-mail :

Téléphone : Fax :

Fait à :

Date :

Signature et cachet :

* Date limite pour intégration au programme routé : le 20/06/2003

** Films fournis au format par et à la charge de l'annonceur

A retourner à : INFOPROMOTIONS, 97 rue du Cherche-Midi - 75006 PARIS - Fax 01 45 44 30 40

CONTRAT DE RESERVATION
RESERVATION CONTRACT

Raison Sociale / Company :
 Adresse / Street address :
 Code postal / Zip code : Ville / City :
 Pays / Country :
 Nom du responsable / Person in charge :
 Fonction / Title :
 E-mail :
 Téléphone / Phone : Télécopieur / Fax :
 Après avoir pris connaissance du règlement de la FSF et du règlement général du salon figurant au verso, nous souhaitons exposer au salon et nous nous engageons à régler la totalité du montant de la réservation. *The undersigned has read and agrees to the exhibition conditions and regulations and undertakes to comply with them and agree to pay the total amount of the reservation*

RESERVATION

.....m² x **430 €** (12 m² minimum puis par multiple de 3 m² supplémentaires)€
Sq.meters x 400 € (minimum stand size 12 sq.meters then add multiple of 3 sq. meters to extend)

Supplément pour..... angle(s) à **430 €** l'angle (stand minimum 18m²)€
 Extra charge for.....corner(s) at 430 € corner

Stand packagé (12m², 18m² ou 16m²)m² x **550 €**

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

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

Ateliers Exposants (I) / Exhibitors Workshops x **1100 €**€

(1) Les Ateliers sont la mise à disposition d'une salle de présentation privée pendant 1 heure d'une capacité de 30 personnes. La location réservée aux sociétés exposantes comprend :

- l'annonce de votre atelier dans le programme officiel routé avec le mailing d'invitations (date limite 20/06/2003)
- Les sièges auditeurs,
- la sonorisation,
- un vidéoprojecteur,
- un paper board,
- les tables et chaises pour les intervenants

TOTAL HT / TOTAL€
TVA / VAT 19,6%€
TOTAL TTC / TOTAL AMOUNT€

Nous réglons de la façon suivante : • 50% par chèque à la commande • 50% by cheque with the contract
 • 50% par traite acceptée au 15/08/2003 • 50% by draft accepted on 15/08/2003

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

La location comprend / included :

- le nettoyage quotidien du stand / daily stand cleaning
- l'inscription au catalogue / catalogue registration
- les invitations en quantité illimitée gratuites destinées aux prospects ou clients / unlimited free invitations cards
- l'assurance responsabilité civile / civil liability

La location ne comprend jamais / never included :

- le branchement électrique / power supply
- l'assurance exposant (matériel...) / insurance

Stand modulaire avec / schell scheme with :

- la structure modulaire / schell scheme
- l'enseigne en drapeau / name board
- la moquette / carpet
- 1 spot par 3 m² / 1 spotlight per 3 sq. meters

Stand nu / bare stand :

- stand délimité au sol uniquement

Fait à / Place :

Date :

Signature et cachet / Signature and Company Stamp :

24•25•26 septembre 2003 - CNIT - PARIS LA DEFENSE

à retourner à / return to : **INFOPROMOTIONS - 97 rue du Cherche-Midi - 75006 Paris - France**
Tél. : 33 (0)1 44 39 85 00 - Fax : 33 (0)1 45 44 30 40

CONTRAT DE RESERVATION

RESERVATION CONTRACT

Les présentes conditions complètent le "Règlement général de la FSF" (Foires et Salons de France).

Le Salon est organisé par l'Organisateur conformément aux dispositions de la Convention Générale d'Occupation du CNIT auxquelles l'Organisateur est tenu de se conformer ainsi que l'exposant.

Pour la bonne application de ces dispositions, le commissariat général tient en permanence à la disposition de l'exposant le texte de la Convention 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