

UNIQUE EN FRANCE : 12 DATES / 12 VILLES EN 2009

TEC RSI

Forum des Technologies
de l'Entreprise Communicante

Les Rendez-vous
des Stratégies Innovantes

valorisez vos atouts auprès de 12.000 dirigeants
en quête de compétitivité numérique



12000 VISITEURS – 288 CONFÉRENCES - 360 PARTENAIRES - 960 TÉMOINS ET EXPERTS
Tout le programme sur www.rsi-tv.com



Cher Partenaire,

Think global. Act local !

Les salons nationaux ou internationaux à Paris attirent à minima 3/4 de visiteurs d'Ile-de-France. Pourtant de nombreux décideurs se trouvent en régions. Voici la première mission de **T.E.C./RSI**, vous assurer en 12 dates 12 villes, une couverture géographique des principaux bassins économiques de France et de Belgique.

La mise en avant du contenu.

Après 10 années d'existence, **T.E.C./RSI** se renouvelle en totalité au bénéfice des visiteurs : les contenus sont entièrement conçus, pré-rédigés et mis en scène par l'organisateur. Des comités de pilotage spécialisés constitués des grands acteurs de l'offre et de la demande se réunissent à intervalles réguliers, afin de renforcer la qualité et l'actualité des sujets... et de maximiser l'intérêt de visite.

La multiplication des occasions de contacts pour les partenaires exposants.

MLG Events donne à chacun de ses partenaires de multiples occasions de créer des contacts avec les visiteurs présents. Présentations de cas réels, de démo, d'innovation ou diagnostics temps réel, chacun des Partenaires est tenu de participer activement à l'animation événementielle et au contenu.

Le dispositif 100% qualité.

Pour 2009, MLG Events se dote des compétences d'une équipe de production profondément renouvelée de professionnels seniors issus de l'organisation de grands événements. Au bénéfice de ses partenaires et de leur retour sur investissement.

Vous, acteurs du marché, je vous propose de devenir **Partenaire** afin de développer votre courant d'affaires en rencontrant jusqu'à **12 000 donneurs d'ordre IT**.

Rejoignez-nous pour cette grande tournée 2009 du nouveau **T.E.C./RSI**, le Grand Forum de la Compétitivité Numérique.

Frédéric NICOLAS

Directeur de T.E.C./RSI

*Réservez votre stand
et/ou votre formule
partenaire maintenant
au 01 42 46 21 21*

DATES & LIEUX

En 2009, **T.E.C./RSI** se tient dans douze régions pour vous permettre de rencontrer 12 000 décideurs IT (PDG, DG, Gérants, DSI, Responsables Réseaux et Telecom, Responsables marketing et commerciaux etc). Venez rencontrer vos futurs clients...

Solution Business – Charleroi [Belgique] (Février), **Rhenatic - Mulhouse** (Avril), **RSI Nord – Lille** (Avril), **RSI Toulouse** (Mai), **TEC Paris** (Juin), **RSI Nantes** (Juin), **RSI Macon** (Juin), **TEC Aquitaine –Bordeaux** (Septembre), **TopTech – Marseille** (octobre), **RSI Rhone Alpes – Lyon** (Octobre), **TEC Alsace –Strasbourg** (Octobre), **RSI Normandie –Deauville** (Novembre), **TEC Bretagne** (date à définir)...

Plus de détails sur chaque étape : www.mlg-events.com



LE GRAND FORUM DE LA COMPETITIVITE NUMERIQUE

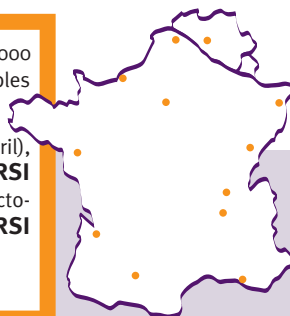
La compétitivité numérique est pour tous les décideurs une préoccupation majeure en 2009. Tous vos clients sont soucieux de faire avancer leurs projets IT. La crise économique les incite, à la fois, à repenser leurs process de production pour gagner en productivité et à veiller – plus que jamais – à sécuriser à 100% leur retour sur investissement.

En proposant dans chaque région, en une unité de lieu, de temps et d'action, un rassemblement quasi exhaustif des nouvelles applications & solutions technologiques et des meilleures pratiques, les forums T.E.C./RSI constituent leur outil majeur pour prendre les bonnes décisions.

T.E.C./RSI 2009 s'appuie sur 10 ans d'expérience dans les principales régions de France et sur les formidables réseaux de ses partenaires : Chambres de Commerce et d'Industrie, Régions, réseaux régionaux de DSI, clubs d'acheteurs, professionnels du web... tous impliqués pour constituer les comités de pilotage, mobiliser leurs communautés et assurer un niveau de qualité optimal de vos rencontres business. **T.E.C./RSI** accueille chaque année, en cumulé, plus de 12 000 visiteurs ultra qualifiés, ce qui fait de lui un des principaux événements européens IT et le 1er événement multirégional francophone.

Venez dévoiler votre savoir-faire, sur des **stands livrés équipés de 2 à 18 m²**, en **participant** à l'ensemble des animations et contenus proposés : **ateliers démo, présentation de cas réels et de solutions innovantes, diagnostics temps réels, conférences et tables rondes sur plateaux TV, enregistrement TV studio, rendez-vous d'affaires thématiques**. Vous multipliez ainsi vos occasions de contacts avec vos prospects, vos clients et vos partenaires dans un **contexte b2b valorisant et dynamique**.

Votre propre retour sur investissement est garanti : la plate-forme web exclusive MLG Events constitue un puissant outil de génération de leads qui vous sont destinés. Saisissez cette opportunité unique de détecter les porteurs de projets en 2009 !





→ **Vos 7 raisons**
de devenir Partenaire Expositif de T.E.C./RSI

1. Les atouts d'un événement spécialisé, dédié uniquement aux donneurs d'ordre
2. La qualité de son visitorat
3. Son positionnement multirégional unique
4. L'efficacité de ses formules Partenaires Expositifs à faibles coûts
5. La puissance de sa promotion et sa couverture médiatique valorisante
6. L'utilité de son contenu
7. La valeur ajoutée de sa plate-forme communautaire et de sa web TV

*Le nombre de partenariats disponibles est limité... alors n'attendez pas !
Demandez les solutions Partenaires Expositifs en appelant au 01 42 46 21 21.*

NOMENCLATURE

La nomenclature de T.E.C./RSI est classée selon les différents forums thématiques. Vous pouvez devenir Partenaire de T.E.C./RSI si vous appartenez aux secteurs suivants :

LE FORUM DU E-COMMERCE, DU WEB-MARKETING ET DU M-COMMERCE

- Webagency - Webdesign
- Conseil en référencement
- Liens sponsorisés
- Loueur de fichiers d'E-mailing
- Hébergement - ISP
- Mobile marketing agency
- Buzz Marketing
- Systèmes de gestion de contenu / CMS
- Diffuseurs d'e-mailing
- Conseil en stratégie d'affiliation
- Solutions de paiement on-line sécurisé
- Conseil en réseaux sociaux
- Outils de tracking

LE FORUM DE L'ORGANISATION ET DE LA COMPÉTITIVITÉ D'ENTREPRISE

- Editeurs d'ERP
- Editeurs de CRM
- Editeurs d'outils décisionnels / BI
- Editeurs de SRM
- Intégrateurs d'ERP / CRM / BI / SRM
- Cabinet Conseil en système d'information
- Solutions de mobilité pour forces de vente

LE FORUM DES RÉSEAUX ET TELECOM

- Opérateurs de téléphonie mobile
- Installateur de téléphonie mobile
- Opérateur de convergence IP

- Installateur de convergence IP
- Hébergeur
- Fournisseur de terminaux IP
- Installateur de réseaux wifi
- Aménageur numérique de Très Haut Débit
- Fournisseur de solutions de visioconférence

LE FORUM DES DSI

- Archivage des données
- Sauvegarde externalisée des données
- Logiciels de récupération des données
- Logiciels antivirus et antispam
- Sécurisation du poste de travail
- Sécurisation du système d'information
- Logiciel de virtualisation
- Editeurs de solutions ASP
- Conseil en green IT
- Conseil en Management de Services (Itil)

LE FORUM DE LA DÉMATÉRIALISATION

- Tiers certificateur de confiance
- Conseil en dématérialisation des marchés publics
- Solutions de facturation électronique
- Solutions de GED
- Plateforme de travail collaboratif
- Solutions de Web EDI
- Solutions d'ECM

LE FORUM DE LA MOBILITÉ

- Applications mobiles et middlewares
- Distributeurs/Revendeur
- Fournisseurs et services de contenu
- Opérateurs Telecom
- Outils et Terminaux
- Plates-formes de développement
- Portails mobiles et solutions ASP
- Sales Force / Force Field Automation
- Véhicules communicants

LE FORUM DE LA SÉCURITÉ

- Editeurs, constructeurs, sociétés de conseils, prestataires de services, distributeurs en :
1. Archivage des données
 2. Sauvegarde externalisée des données
 3. Logiciels de récupération des données
 4. Logiciels antivirus et antispam
 5. Sécurisation du poste de travail
 6. Sécurisation du système d'information

LE FORUM DE LA TRAÇABILITÉ

- Editeurs, fabricants, distributeurs, VAR en :
1. RFID
 2. NFC
 3. Codes-Barres
 4. Vocal
 5. Codes 2D
 6. Terminaux
 7. Impression/Encodage
 8. WiFi



LA PERTINENCE DU POSITIONNEMENT REGIONAL

Les trois quarts des visiteurs des événements professionnels fonctionnels parisiens sont des résidents d'Ile-de-France, selon la moyenne constatée. Face à l'impératif de productivité et face à la compression des budgets de déplacements professionnels, cette tendance va en s'accroissant. Dans ces conditions, comment espérer toucher les donneurs d'ordre en régions ? Certaines grandes marques – elles sont de moins en moins nombreuses ! – ont les moyens de mettre en place à leur seul profit des roadshows dans les villes. Mais ces événements propriétaires coûteux n'ont pas toujours les retombées escomptées et souffrent d'absence de renouvellement de leurs participants. T.E.C./RSI constitue l'opération la plus pertinente et la plus puissante pour mobiliser les acteurs régionaux. En devenant Partenaire Expositant, vous vous donnez une sérieuse chance de les rencontrer. ■

LA MISE EN AVANT DU CONTENU

→ La plupart des autres événements professionnels se définissent avant tout par « leur contenant » : nombre de m², nombre d'exposants, lieu d'exposition, etc. T.E.C./RSI prend le parti de se définir par son contenu : 51 démos de solutions ou logiciels, 40 technologies innovantes, 77 cas réels présentés, 9 zones de diagnostic en temps réel, 10 ateliers-rencontres animés par des donneurs d'ordre...

→ Pour tenir cette promesse, MLG Events assure la **rédaction intégrale des contenus événementiels** en lien étroit avec les acteurs du marché et un comité scientifique de très haut niveau. Sur T.E.C./RSI, en tant que partenaire exposant, vous êtes tenu de participer au contenu et d'enrichir le programme : démonstrations, présentations de cas réels ou de solutions innovantes, diagnostics temps réel, participation aux tables rondes... tous les formats sont à votre disposition pour **affirmer votre statut d'expert**. Chacun bénéficie d'ailleurs d'un **numerus-clausus voire d'une exclusivité par zone d'expertise**, en fonction des potentiels régionaux identifiés. Et cerise sur le gâteau, **chacune de vos prises de parole vous permet de récupérer une base de données opt-in**, comprenant à la fois les pré-inscrits et les participants de vos événements.

Ces bases de données de contacts sont qualifiées sur une double base identitaire et comportementale avec de multiples opt-in successifs. Elles sont la ressource idéale pour détecter les porteurs de projets.

VOS ACTIONS COMMERCIALES AVANT, PENDANT ET APRES L'ÉVÉNEMENT POUR UN R.O.I GARANTI

La crise économique oblige de concentrer les moyens sur les solutions les plus rentables. T.E.C./RSI se présente comme l'opération au retour sur investissement garanti. Par son positionnement unique, T.E.C./RSI se distingue des grands salons sectoriels hyperspécialisés qui attirent beaucoup de « professionnels de la profession » et des acteurs concourant à la chaîne de valeur de l'offre. Le ciblage de T.E.C./RSI est clair : du côté des visiteurs, les décideurs, utilisateurs, maîtres d'ouvrage de solutions IT... et du côté de l'offre, les maîtres d'œuvre et les sociétés qui proposent des solutions aux utilisateurs. En tant que **Partenaire Expositant**, vous avez ainsi l'assurance de rencontrer les donneurs d'ordre. Le bénéfice de T.E.C./RSI ne se limite pas aux contacts réalisés sur votre stand, le jour de la manifestation. Avant l'événement, vous profitez d'un package de communication incluant des opérations d'e-mailings personnalisés, de visibilité sur nos différents outils de communication (site web, invitations, programmes, etc.), ainsi que d'un module de prise de rendez-vous d'affaires : vous avez accès en direct à la liste des inscrits au forum et pouvez selon votre ciblage, solliciter chacun d'eux pour une proposition de rendez-vous d'affaires sur place.

DES ÉVÉNEMENTS ORGANISÉS EN « MARQUE BLANCHE » POUR LE COMPTE DES ACTEURS INSTITUTIONNELS RÉGIONAUX

MLG Events présente la particularité d'organiser ses événements régionaux en « marque blanche » pour le compte de ses partenaires institutionnels. Ainsi les véritables organisateurs sont bien les chambres de commerce, les villes, les pôles de compétitivité et les fédérations professionnelles. Ces acteurs fédérateurs de réseaux relationnels sont les meilleurs leviers pour assurer le succès quantitatif et qualitatif de T.E.C./RSI, quelle que soit la ville où il se tient. Ainsi, une cinquantaine d'acteurs nationaux et régionaux sont organisateurs des T.E.C./RSI. ■



LESS IS MORE

T.E.C./RSI n'a pas la prétention d'annoncer plusieurs milliers de visiteurs à chacune de ses dates. Sa stratégie n'est pas quantitative. D'ailleurs, comment peut-on espérer travailler sérieusement si l'on est plusieurs milliers ? T.E.C./RSI a donc opté pour un format moyen de 700 à 1200 visiteurs selon les villes. T.E.C./RSI est un événement à taille humaine qui favorise des rencontres et des échanges sérieux, construits, sans ostentation mais conviviaux, et surtout... 100% business. ■





Vous souhaitez contribuer à la rédaction des sujets ou nous proposer vos intervenants ? Inscrivez-vous au Comité d'Orientation en nous appelant au 01 42 46 21 21.

Demandez les solutions Partenaires Exposants en appelant au 01 42 46 21 21.

L'ÉVÉNEMENT DEVIENT MÉDIA

→ Pour MLG Events, l'époque, à laquelle les événements ne duraient que pendant leurs heures d'ouverture et l'organisateur n'était qu'un vendeur de m² est révolue. Sous l'impact des nouvelles technos, la montée en charge du marketing communautaire et l'exigence de retour sur investissement des exposants, MLG Events se présente comme le premier ingénieur événementiel multicanal. Web TV, CRM, extranet, e-marketing, e-business, tous les moyens sont désormais entrepris pour faire de votre événement non seulement un véritable média communautaire mais également un puissant outil de fidélisation et de prospection.

→ EXCLUSIF ! La plate forme web, les rendez-vous d'affaires personnalisés et la Web TV

MLG Events s'est doté d'une plate-forme web enrichie avec des modules CRM. Selon votre formule de partenariat, les sites Internet vous assurent la visibilité de votre logo dès la home page (300 000 visiteurs par an), de votre page exposant et vous permet d'éditer, personnaliser et de router vos propres e-mailings d'invitation au salon. **MLG Events** met également à votre disposition **une plate forme unique de prises de rendez-vous d'affaires**. Votre extranet exposant vous permet de visualiser en direct la liste des visiteurs inscrits (raison sociale, fonction, taille salariale, secteur d'activité) et de proposer un rendez-vous personnalisé sur place à tous ceux qui vous intéressent vraiment. **Vous avez ainsi la certitude de contacter tous les visiteurs inscrits !**

→ Nouveauté du dispositif 2009, **T.E.C./RSI TV** est un puissant outil pour doper vos ventes et mettre en avant vos références client. Nos studios à Paris (20 jours d'enregistrements par an) et nos plateaux TV en régions (une quarantaine de journées ouvertes par an) peuvent vous accueillir pour l'enregistrement de vos présentations flash et de vos webinaires. Nous pouvons même inviter vos experts et vos clients pour nos émissions TV. Pour quelle diffusion ? Les sites portails de chacune des lignes d'événements MLG Events, les 40 sites de nos événements régions et la video-newsletter envoyée régulièrement à plus de 400 000 dirigeants sur la France et la Belgique. Selon leur pertinence, vos enregistrements peuvent être diffusés sur nos multiples conférences.

Pour 2009, une seule participation à un événement du réseau vous donne accès à 100% des plateaux TV dans toute la France.

VOTRE FORMULE PARTENAIRE

MLG Events s'est doté pour 2009 des moyens d'offrir à ses partenaires exposants une expérience événementielle unique, les dégageant de toutes les tracasseries habituelles de l'événementiel. Les prestations MLG Events fournissent une plate-forme industrialisée de services qui vous déchargent des aspects communication, marketing et logistique : tout est désormais géré par l'équipe de production qui devance chacune de vos attentes. Vous bénéficiez, selon votre budget, de dispositifs « clés en mains » : des packages complets qui combinent actions avant, pendant et après le salon, **à un tarif avantageux**. Dans ce cas, participer à **T.E.C./RSI** ne nécessite aucune autre dépense ! Pas de frais onéreux de décorateurs ou de réception. Pour un coût réduit à partir de 790 € HT par date, vous bénéficiez d'un accès à 10 régions qui vous ouvre les marchés grands comptes et PME. Enfin, si vous décidez de devenir un acteur multivilles et de souscrire à plus de 50% de la tournée, MLG Events vous fait bénéficier d'un dégressif volume jusqu'à -30%.

LE PROFIL DES VISITEURS

T.E.C./RSI vous offre :

7500 visiteurs – 100% professionnels

En moyenne, la statistique globale observée sur les trois dernières années est :

- 20% de décideurs appartenant à des entreprises de plus de 500 salariés (soit les principaux grands donneurs d'ordre pour chaque région) ;
- 40% de DG et directeurs / responsables informatiques ou fonctionnels appartenant à des entreprises de 20 à 500 salariés ;
- 40% de PDG/DG/Gérants d'entreprise de moins de 20 salariés.

Préparez vos carnets de commande !

Chaque forum **T.E.C./RSI** donne lieu à la mise en place d'un **puissant plan marketing et communication** combinant annonces presse, mailings, e-mailings, faxmailings, messages radio. Tous nos sites web bénéficient par ailleurs d'un excellent référencement sur les moteurs de recherche.

Exclusif ! T.E.C./RSI vous garantit une base conséquente de contacts qualifiés sur une conjugaison de critères identitaires et comportementaux.

LES ORGANISATEURS ET LES PARTENAIRES DU SUCCÈS

→ MLG Events



MLG Events bénéficie d'une expérience de plus de 10 ans dans l'organisation d'événements et l'animation de contenus business to business. La société est prestataire de grands organisateurs (REED EXHIBITIONS, OGILVY CANAVERAL, MEDIA SALON) et développe depuis 1999 ses propres lignes d'événements (T.E.C./RSI, RED'COST, J3D, etc.). En outre, Marc-Lionel GATTO, son Président est un ancien professionnel du marketing direct (SIMD, LA POSTE), auteur d'ouvrages spécialisés et Directeur de Collection aux Editions d'Organisation. Il est le créateur du MD-Lab (1er laboratoire européen du Marketing Direct et du Commerce Electronique) de l'ESC Lille en 1998 et du MOVE Center en 2003.

Frédéric NICOLAS est associé au développement des T.E.C./RSI depuis 7 ans chez MLG Events. Responsable des partenariats de cette ligne d'événements, mais aussi animateur des sessions Systèmes d'Information et/ou E-Commerce, il maîtrise les enjeux et les thèmes qui font l'actualité des nouvelles technologies.

→ Le Comité d'Orientation

Il est formé de nombreux membres actifs représentatifs des différents secteurs exposés sur le forum et aussi d'utilisateurs, de journalistes de la presse économique et spécialisée, et d'institutionnels. Chaque événement régional s'appuie sur son propre Comité d'Orientation qui se réunit pour élaborer les grandes orientations, les thèmes d'actualité et de prospective, définir les sujets de conférences et désigner les intervenants.

→ Les partenaires

Une trentaine de partenaires de la presse économique et professionnelle spécialisée couvrent l'événement et relayent puissamment l'information vers les détenteurs de budget les plus concernés par ces questions

→ Les partenaires

T.E.C./RSI reçoit également le soutien d'une cinquantaine d'institutionnels du secteur, syndicats et associations professionnelles.

PARMI LES PARTENAIRES DES ÉVÉNEMENTS MLG*

Les Chambres de Commerce et d'Industrie :



Acteurs Politiques et économiques :



Organisations professionnelles :



Médias :



*liste non exhaustive des acteurs soutenant ou ayant soutenu ou coorganisé un événement MLG Events depuis 18 mois.