

 museum experts  
présente



22<sup>e</sup>  
édition

# SITEM

Salon international des musées,  
des lieux de culture et de tourisme :  
équipements & valorisation **International trade show**  
**for museums and tourist sites: equipment and enhancement**

www.museumexperts.com

23-25 **2018**  
janvier **8**  
**Les Docks,**  
**Cité de la mode**  
**et du design** 34, quai d'Austerlitz, Paris 13

Ateliers  
Conférences  
Rencontres



# SITEM 2018

**SITEM, organisé par Museumexperts, est LE Salon des Musées, des Lieux de Culture et de Tourisme. Le seul espace en France et en Europe où professionnels publics et privés de la culture, du tourisme, de la ville, de l'économie et des territoires, se rencontrent, se comprennent et collaborent.**

Les musées et les lieux culturels ne peuvent plus être séparés de l'espace urbain dans lequel ils « baignent ». Les touristes, visiteurs, reçoivent désormais des informations fines, de sources multiples. Originales, personnelles et variées, elles rendent leurs destinataires autonomes. Les start-up qui les produisent sont les nouveaux partenaires des musées et de l'ensemble des acteurs culturels qui font l'attractivité de la ville. Elles ont trouvé au SITEM, avec le *Start up Contest* un lieu « ouvert » où se faire reconnaître et s'exprimer.

Mais l'évolution des musées eux-mêmes, reste notre point focal. Que deviennent-ils dans ces bouleversements qui s'annoncent ? Numérique. Marketing. Mécénat. Une partie grandissante de leur activité rejoint l'économie d'entreprise. La recherche de financements d'appoints est une activité de tous les instants. Objectifs et acteurs nouveaux apparaissent : la transversalité s'impose. Comprendre ces transformations et les exprimer, l'objectif ambitieux du SITEM 2018.



*Le Quotidien de l'Art*  
13.01.2017  
«SITEM : la révolution culturelle ?»

**SITEM, organised by Museumexperts, is THE Convention for Museums and for Cultural and Tourism Sites. The only place in France and in Europe where public and private professionals involved with culture, tourism, urban development, economics and regions can meet, learn from each other and work together.**

Nowadays museums and cultural sites cannot be considered separately from the urban spaces in which they are immersed. Tourists and visitors now receive detailed information from a wide variety of sources. Original, personalised and varied, this information gives its recipients independence. The start-ups that produce it are the new partners of museums and of all cultural players that contribute to the city's attractiveness. In SITEM, with the *Start-up Contest*, they have found an "open" place where they can get to know each other and discuss.

But the developments in museums themselves remain our focal point. What is happening to them as a result of all these new developments? Information technology? Marketing? Sponsorship? A growing part of their activity relates to business economics. The search for additional financing is an ongoing activity. New goals and new players are appearing: inter-relationships are essential. Understanding and expressing these transformations is the ambitious goal of SITEM 2018.

# La réputation du sur trois piliers

Sitem's reputation is based

## Le premier pilier est la qualité et la diversité de son visitorat

Les visiteurs du Sitem sont des professionnels hautement qualifiés. Responsables des collections, des publics, des expositions, de la sécurité. Elus locaux, propriétaires, prescripteurs... Ces décideurs viennent au Sitem pour se tenir au courant des nouveaux produits et services, préparer leurs futurs appels d'offre, rencontrer leurs pairs, suivre et participer aux conférences et ateliers.

Notre fichier est ajusté et réactualisé chaque année. Notre réputation tient aussi dans nos statistiques : nos chiffres de fréquentation (ainsi que le nombre d'exposants) sont certifiés par un organisme agréé. La précision de nos informations tient à l'unité près.

### The first pillar is the quality and diversity of its visitors

Visitors to SITEM are highly qualified professionals, in charge of collections, public management, exhibitions, security. They are local councillors, business owners, administrators, etc. These decision-makers come to SITEM to learn about new products and services, prepare their future calls for bids, meet their opposite numbers, observe and participate in the conferences and workshops.

Our programme is changed and updated every year. Our reputation is also reflected in our statistics: our attendance figures (as well as the number of exhibitors) are certified by an approved organisation. Our information is accurate to the nearest single unit.



# Sitem repose indissociables

on three inseparable pillars



En 2017, le SITEM a comptabilisé  
In 2017, SITEM recorded

# 2 575

visiteurs visitors

contre 2 496 en 2016  
(chiffres certifiés Expocert)  
as against 2,496 in 2016  
(figures certified by Expocert)

soit une hausse de 3%  
a 3% increase



# 46,6 %

sont des professionnels responsables de musées, fondations, châteaux, parcs et jardins, monuments historiques, sites touristiques, archives, bibliothèques, médiathèques

are professionals in charge of museums, foundations, castles, parks and gardens, historic monuments, tourist sites, archives, print libraries, media libraries, etc.

# 22,6 %

appartiennent aux métiers de la culture: architectes, scénographes, muséographes, graphistes, éclairagistes, pros du web, enseignants, chercheurs

belong to culture-related fields: architects, scenographers, museographers, graphic artists, lighting professionals, internet experts, teachers, researchers

# 9,1 %

font partie de la gouvernance publique et privée : professionnels issus des collectivités territoriales, administrations centrales, en charge de l'attractivité culturelle et touristique, sociétés de financement et d'aide à la création de réseaux professionnels

are involved in public and private administration: professionals from regional communities and central government bodies, in charge of cultural attractiveness and tourism, companies providing financial support and creation of professional networks

# 1,8 %

médias presse, web, tv  
print, web and TV media

# 19,9 %

sont des entreprises commerciales  
are from commercial businesses

### Parmi les visiteurs Visitors include:

Paris-Musées — Cité des Sciences et de l'Industrie — MAC / VAL — Musée d'Orsay — Fondation Louis Vuitton  
La Piscine Roubaix — Musée Fabre — Parc zoologique de Paris — Château de Blois — Jardin Majorelle  
Ville de Toulouse — Site du Pic du Midi Bigorre — PNR Loire Anjou Touraine — Bibliothèque Forney  
Musée du Louvre — Société d'exploitation de la Tour Eiffel — Aquarium de La Rochelle — Château de Versailles  
Théâtre National de Chaillot — Ville de Saint Tropez — CRT de Franche Comté — French Tech Culture  
Musée du Quai Branly — Galeries Lafayette — Ministère de la Culture et de la Communication — Rijks Museum  
American Alliance of Museums — Les Arts Décoratifs — Committee of the Chinese Museum Association — ...

# Le second pilier est la qualité et l'inventivité de ses exposants

Chefs de file dans leur secteur d'activité, ils représentent l'ensemble des besoins liés à l'équipement et la valorisation des musées, des lieux de culture et de tourisme. Cette représentation est parfaitement équilibrée (matériel de pointe, scénographie, conservation-restauration, billetterie, ingénierie culturelle et touristique, outils numériques d'aide à la visite, communication, marketing, stratégie...). Participer au SITEM est très significatif pour chaque exposant.

## The second pillar is the quality and inventiveness of its exhibitors

They are leaders in their activity sectors and represent everything needed to equip and add value to museums and to culture and tourism sites. This representation is perfectly balanced (the latest equipment, scenography, conservation-restoration, ticketing, cultural and tourism engineering, digital visit enhancement tools, communication, marketing, strategy, etc.). Participating in SITEM means a great deal to every exhibitor.

Les **146** exposants du SITEM 2017 représentaient l'ensemble de l'économie muséale  
The 146 exhibitors at SITEM 2017 represented the entire museum economy

Si l'on se réfère à la SURFACE DU SALON  
of the SHOW'S AREA

Si l'on se réfère au NOMBRE D'EXPOSANTS  
of the TOTAL NUMBER OF EXHIBITORS

**62 %** exposants du secteur DE L'ÉQUIPEMENT  
exhibitors from the EQUIPMENT SECTOR **29 %**

(vitrines, éclairage, décors et agencement, sécurité des œuvres et des personnes, billetterie, gestion informatisée des collections...)  
(display cases, lighting, decoration and design, security of works and of people, ticketing, computerised collection management, etc.)

**23 %** exposants du secteur DU NUMÉRIQUE  
exhibitors from the IT SECTOR **37 %**

(outils d'aide à la visite, réalité virtuelle, augmentée, 360°, 3D, plateformes d'information culturelle, objets et mobilier connectés...)  
(visit enhancement tools, virtual reality, augmented reality, 360°, 3D, cultural information platforms, connected objects and furnishings, etc.)

**15 %** exposants du secteur DES SERVICES  
exhibitors from the SERVICES SECTOR **34 %**

(muséographie, scénographie, conservation, restauration, médiation, accueil et gestion des publics, communication et stratégie...)  
(museumography, scenography, conservation, restoration, public relations, public hosting and management, communication and strategy, etc.)

Cette dernière statistique traduit l'état d'équilibre fonctionnel du secteur. Si le numérique prend une place prépondérante par les services démultipliés qu'il propose, l'ensemble des autres fonctions des musées se maintient.

This last statistic shows the functional balance of the sector. Although information technology has the highest representation as a result of the many services it offers, all of the other museum-related functions are holding their own as well.

# Le troisième pilier est la qualité et l'originalité des Conférences et des Ateliers

## The third pillar is the quality and originality of the Conferences and Workshops

These presentations address political, economic and technical developments in the culture and cultural tourism sector. All of these topics arise from the convention itself and the predictions it suggests: the museum's role in its territory, new needs, new offers, new contacts. We explore all expected developments without limitation, featuring significant operating locations and giving the floor to players from hitherto peripheral fields: town-planners, financiers, business incubators, hotels.

Les communications traitent des évolutions politiques, économiques et techniques du secteur de la culture et du tourisme culturel. Toutes ces questions émanent du salon lui-même et des anticipations qu'il suggère. Rôle du musée dans son territoire, nouveaux besoins, nouvelles offres, nouveaux interlocuteurs. Nous explorons sans aucun cloisonnement les perspectives de développement, en mettant en avant des chantiers significatifs et en donnant la parole à des acteurs jusque là périphériques : urbanistes, financiers, incubateurs, hôtels.

Les ateliers sont à l'initiative des exposants. Ils proposent un nouveau service ou équipement obligatoirement avec un ou plusieurs utilisateurs. Ce concept unique, cette présentation à deux ou plusieurs voix est une véritable étude de cas, un formidable outil de communication pour les exposants qui bénéficient de la coopération de leurs prestigieux clients-utilisateurs.

Workshops are initiated by the exhibitors. They offer a new service or type of equipment and must include one or more users of that service or equipment. This unique concept of a presentation by two or more voices is a true case study, a powerful communication tool for exhibitors who benefit from the cooperation of their prestigious customers/users.

 <b>Atelier CULTIVAL</b> PHILHARMONIE DE PARIS	 <b>Atelier MYEXPO</b> NEW YORK STATE HISTORICAL ASSOCIATION	 <b>Atelier NOMINATION</b> MUCEM	 <b>Atelier DECALOG</b> MUSÉE DES TISSUS ET DES ARTS DÉCORATIFS DE LYON	 <b>Atelier FURET COMPANY</b> MUSÉE DE LA GRANDE GUERRE DE MEAUX, MAIRIE DE PARIS, PIERRE & VACANCES
 <b>Atelier VIZUA 3D</b> MUSÉE DU QUAI BRANLY JACQUES CHIRAC	 <b>Atelier INDUSTRIES CRÉATIVES CONSEIL</b> MAIRIE DE STRASBOURG, RÉGION GRAND EST, SYNDICAT NATIONAL DE L'ÉDITION, ALLIANCE FRANÇAISE	 <b>Atelier ARTIPS</b> CENTRE DES MONUMENTS NATIONAUX	 <b>Atelier ATELIER NATURE</b> CHATEAU DE COUCHES	 <b>Atelier GECE</b> UNIVERSSCIENCES
 <b>Atelier SMARTAPPS</b> MUSÉE DU LOUVRE	 <b>Atelier WEZIT</b> MUSÉE DU QUAI BRANLY JACQUES CHIRAC	 <b>Atelier GÖPPION</b> ECOLE POLYTECHNIQUE DE MILAN	 <b>Atelier 44 SCREENS</b> CHATEAU DE BEAUGENCY	 <b>Atelier AXIELL ALM MOBYDOC</b> VILLE D'ANGERS, VILLE DE TOULOUSE
				 <b>Atelier ART GRAPHIQUE &amp; PATRIMOINE</b> MUSÉE LORRAIN PALAIS DES DUCS DE LORRAINE DE NANCY

Les Conférences traitent des enjeux contemporains des musées, des lieux de culture dans un souci de transversalité.

## En 2017

Les Conférences traitent des enjeux contemporains des musées, des lieux de culture dans un souci de transversalité.

La gestion muséale avec le numérique, objet d'une conférence internationale, le rôle des conservateurs-restaurateurs, le marketing muséal et ses nombreux développements vers l'amélioration du visitat ont fait l'objet de développements très suivis.

L'attractivité des territoires a pris une importance nouvelle au SITEM. Le Grand Paris, le nouveau tourisme culturel urbain, la révolution culturelle des hôtels, le manoir des livres de Michel Butor, sans oublier la Chine, ont apporté un éclairage nouveau sur les futurs enjeux et les nouveaux partenaires des musées et des acteurs culturels en général.

Cluny, Musée national du Moyen-Age, la Fondation Pierre Bergé-Yves Saint Laurent et ses deux musées à Paris et Marrakech illustraient nos conférences-chantiers.

Conferences focus on the contemporary challenges faced by museums and by cultural and tourism sites, with an emphasis on transversality.

## In 2017

Conferences focus on the contemporary challenges faced by museums and by cultural and tourism sites, with an emphasis on transversality.

Collection management, with digital, subject of an international conference, status of conservators-restorers, museum marketing on customer relations management, were particularly popular.

Regional attraction factors in conjunction with cultural participants, a main development focus of SITEM 2017, was addressed by *The Greater Paris gamble on cultural and touristic attractiveness, A new urban cultural tourism. The cultural revolution of hotels, Michel Butor's Manoir des Livres* and also on a broader scale with *Two views on China's museums*.

The traditional SITEM on-site conferences focused on museum renovation and creation projects by the Pierre Bergé - Yves Saint Laurent Foundation, Paris Marrakesh and on "Cluny 4", the current museographic site of the Cluny Museum - National Middle Ages Museum.



## Les innovations du SITEM SITEM innovations

Le Start up contest organisé pour la première fois en 2017 a rassemblé trente-deux participants. Le premier lauréat est Timescope. Il a été désigné par un jury prestigieux composé de Sophie Eber (Directrice de l'Office de Tourisme de Versailles), Armelle Pasco (Directrice des partenariats culturels de Orange), Paul Arseneault (Chef de projet pour le Mtlab de Montréal), Philippe Béval (Président du Centre des Monuments Nationaux) et Ondine Prouvost (commissaire du SITEM).

Le festival musées (em)portables a connu un double succès. Il a reçu près de cent vidéos pulvérisant ses chiffres habituels. Le Ministère de la Culture l'a désigné comme faisant partie des quinze mesures remarquables du musée de demain. Il a fait part de son soutien officiel et de son entrée au jury pour l'édition 2018.

START-UP CONTEST organised for the first time in 2017 attracted thirty-two participants. The first winner is the start-up Timescope. The jury for the 2017 start-up contest chose, composed of Sophie Eber (Director of the Versailles Tourist Office), Armelle Pasco (Director of the Orange cultural sponsor network), Paul Arseneault (Project Manager at Mtlab, Montreal), Philippe Béval (President of the National Monuments Centre) and Ondine Prouvost (SITEM commissioner).

Musées (em)portables Run by Museumexperts since 2012, received nearly a hundred submissions (around 2/3 more than the preceding years). It has been selected and supported by the Ministry of Culture as a prominent action for future museum

## La communication du SITEM : une présence continue Communication at SITEM: a continuing presence

Chaque année, pendant trois jours, l'ensemble des professionnels des musées, des lieux de culture et de tourisme - prestataires et donneurs d'ordre - se rassemble au SITEM, le rendez-vous indispensable de l'économie culturelle. Mais, ces professionnels, Museumexperts les fédère tout au long de l'année grâce à une communication active, ciblée et de qualité.

Every year, for three days, all the professionals involved with museums and with cultural and tourism sites - services providers as well as those engaging such services - gather at SITEM, the essential conference for the cultural economy. But Museumexperts also keeps these professionals in touch throughout the year with active, targeted, high-quality communication.

### Qui fait quoi dans et pour les musées, lieux de culture et de tourisme ?

### Who does what in and for museums and cultural and tourism sites?

La communauté Museumexperts représente environ 15 700 contacts professionnels. Ils reçoivent tous les mois la newsletter Museumexperts qui relaie les actualités des prestataires du secteur. Le blog actualités-pro-museumexperts.com (qui conserve près de quatre ans d'archives) constitue ainsi un média absolument unique pour les projets et les réalisations des prestataires des musées, des lieux de culture et de tourisme.

La connexion entre l'offre et la demande s'opère grâce à la plateforme de référencement des appels d'offre du secteur culturel et touristique museumexperts.com, qui compte en moyenne 150 annonces publiées et qui est mise à jour quotidiennement.

The Museumexperts community represents about 15,700 professional contacts. Each month they receive the Museumexperts newsletter, which reports the latest news for the sector's service providers. The blog actualités-pro-museumexperts.com (which maintains nearly four years of archives) is therefore an entirely unique media source for projects and accomplishments of service providers to museums and to cultural and tourism sites. The connection between supply and demand is made through the reference platform museumexperts.com that lists calls for bids in the culture and tourism sector, which carries an average of 150 published announcements and is updated daily.



## Communauté numérique Digital community

Museumexperts réunit également une communauté numérique en constant développement autour d'une veille sur les grands sujets du SITEM (numérique, marketing muséal, attractivité des territoires, conservation-restauration...).

Le SITEM constitue l'acmé de l'action menée par Museumexperts pour mettre en relation prestataires et donneurs d'ordre du secteur culturel et touristique.

Museumexperts also brings together a constantly evolving digital community focused on the main subjects of SITEM (information technology, museum marketing, regional attractiveness, conservation-restoration, etc.).

SITEM constitutes the peak of Museumexperts' activity dedicated to putting service providers in touch with those using such services in the cultural and tourism sector.

+ 15% d'abonnés Twitter  
+ 15% Twitter followers

#SITEM2018



sur les six derniers mois  
in the past six months



+34% de mention «J'aime»  
sur Facebook  
+34% Facebook "likes"

@museumexperts



Museumexperts  
(SITEM)

D'édition en édition, Museumexperts questionne et remet en question, défriche et décloisonne, en ayant toujours à cœur de considérer les musées et les lieux de culture au sein de leur environnement géographique et économique. Ce positionnement, «dans» et «hors» les murs, a forgé l'identité du SITEM, du Carrousel du Louvre autrefois, aux Docks - Cité de la mode et du design aujourd'hui. Il atteste de sa singularité et de sa prééminence dans le monde des salons culturels.

From year to year, Museumexperts visits and revisits, clears up and de-compartmentalises, while always maintaining its focus on museums and cultural sites within their geographic and economic environments. This positioning, both "inside" and "outside" of such compartments, has forged the identity of SITEM, first at the Carrousel du Louvre, now at the Docks - Cité de la mode et du design, making SITEM unique and pre-eminent among cultural trade shows.

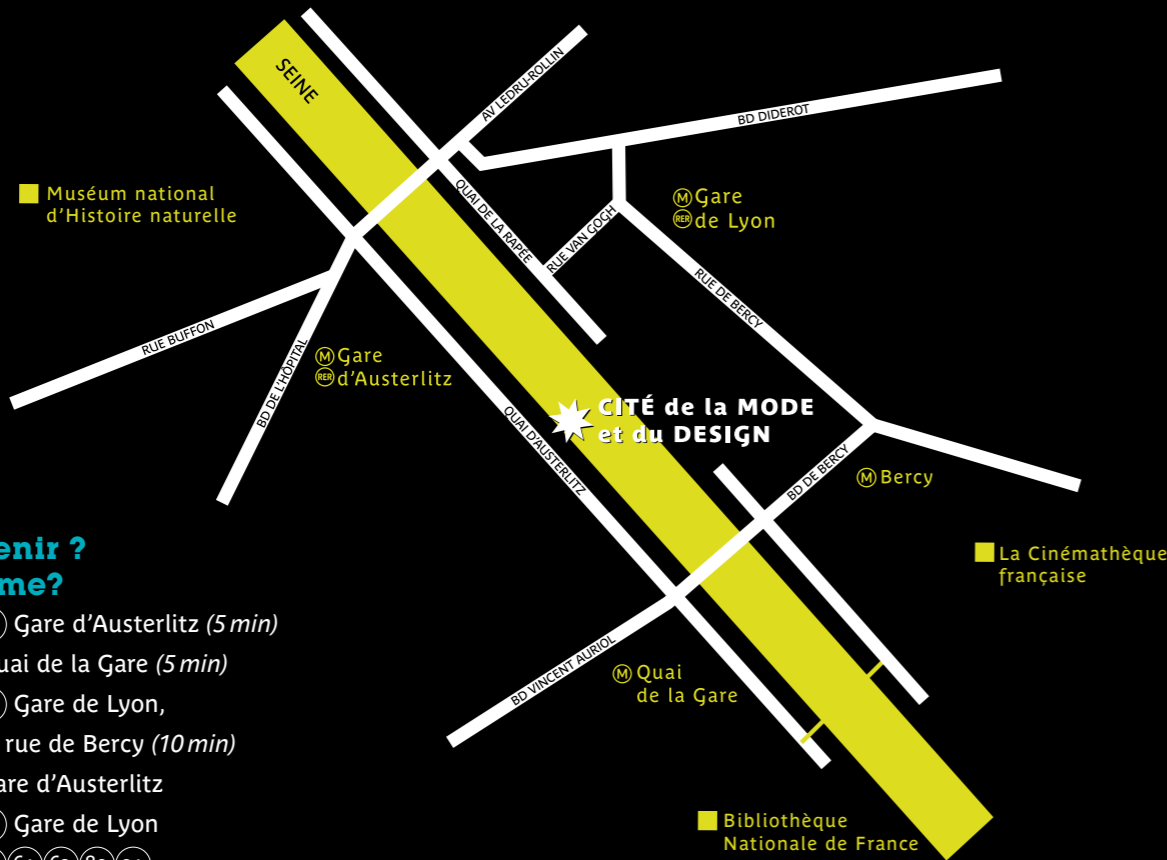
# Informations pratiques

- Useful information

## adresse • adress horaires • schedules

Les Docks - Cité de la mode et du design  
34, quai d'Austerlitz  
75013 Paris

23/01 : 9h30 - 18h30  
24/01 : 9h30 - 19h  
25/01 : 9h30 - 18h



## comment venir ?

- how to come?

- MÉTRO** 5 10 Gare d'Austerlitz (5 min)  
6 Quai de la Gare (5 min)  
1 14 Gare de Lyon, sortie rue de Bercy (10 min)
- RER** C Gare d'Austerlitz  
A D Gare de Lyon
- BUS** 24 57 61 63 89 91

**VOITURE** parking face aux Docks  
29, quai d'Austerlitz

### CONDITIONS D'ADMISSION

Sont admis à exposer au Sitem : Les fabricants de matériel ou équipements pour les musées et les spectacles, les prestataires de services, les organisateurs d'expositions, les services de restauration. Sont admis à exposer au Sitem, les musées et toutes institutions culturelles et touristiques indépendamment dans un cadre territorial français ou international. Sont également admis les organismes publics et privés qui leur sont liés de quelque façon que ce soit.

### ADMISSION

- Une demande d'admission doit être déposée pour chaque exposant. Elle doit être signée par une personne réputée avoir qualité pour engager l'Exposant. Elle doit être établie sur les bulletins officiels du Salon.
- La ou les demandes d'admission doivent être accompagnées d'un premier versement dans les conditions fixées par l'Organisateur. Les frais d'ouverture de dossier sont dus pour l'Exposant nominativement désigné même s'il occupe le même stand qu'un autre exposant. Ils restent en tout état de cause acquis à l'Organisateur quelle que soit la suite donnée à la demande d'admission.
- Le montant de la participation est fixé par l'Organisateur. Ce montant pourra être révisé si le cours des matériaux, de la main d'œuvre, des transports et services, ainsi que le coût des obligations fiscales et sociales subissaient une variation sensible entre la date d'établissement par l'Organisateur des conditions d'admission et la date d'ouverture de la manifestation.
- L'Organisateur reçoit les demandes et statue sur les admissions sans être tenu de motiver ses décisions. Le rejet d'une demande d'admission par l'Organisateur ne donne lieu à aucune indemnité à titre de dommages et intérêts, seront seules remboursées les sommes versées au titre du montant de la participation, à l'exclusion des frais de dossier qui restent acquis à l'Organisateur. Pourront être annulées les admissions de candidats se trouvant en état de cessation de paiement.
- L'admission est prononcée par une notification officielle de l'Organisateur. Elle devient alors, pour le demandeur, définitive et irrévocable. La notification officielle de l'admission ayant été faite, l'Exposant est redevable à l'Organisateur de la totalité du montant des frais de location payable à réception de la facture. Cette clause ne retire pas à l'Organisateur le droit d'exiger le paiement avant l'ouverture. L'Exposant doit faire parvenir son règlement dans ce cas dans les 8 jours suivant l'envoi d'une lettre recommandée. En tout état de cause, la facture non réglée 48 heures avant l'ouverture de la manifestation, autorise l'Organisateur à ne pas mettre l'emplacement à la disposition de l'Exposant qui reste redevable de la totalité de la facture même si le stand est loué à un autre exposant. En cas de renonciation de l'Exposant à participer à la manifestation, signifiée par lettre recommandée avec accusé de réception plus de trois mois avant la date d'ouverture du Salon, 50% de la valeur de l'emplacement sont dus à l'Organisateur si la surface retenue a pu être re louée au tarif prévu à un autre candidat. Si tel n'est pas le cas, l'Exposant est redevable de la totalité du montant de l'emplacement. En cas de renonciation de l'Exposant à participer à la manifestation signifiée par lettre recommandée avec accusé de réception moins

de trois mois avant l'ouverture, la totalité du montant de l'emplacement est due, que l'emplacement soit reloué ou non à un autre exposant.

### OBLIGATIONS ET DROITS DE L'EXPOSANT

6. L'Exposant ne peut présenter sur son emplacement que les matériels, produits ou services énumérés dans sa demande d'admission et acceptés par l'Organisateur comme répondant à la nomenclature de la manifestation. Il ne peut faire de publicité sous quelque forme que ce soit pour des firmes non exposantes, sauf dérogation expresse de l'Organisateur.
7. Le montant global de la participation est dû après la notification officielle de l'admission et l'envoi de la facture.
8. Le non-règlement aux échéances prévues du montant de la participation entraîne l'annulation de droit à disposer de l'emplacement attribué.
9. L'Exposant est réputé avoir pris connaissance du présent règlement et l'accepte sans réserves, ainsi que ceux établis à titre complémentaire par l'Organisateur et les prescriptions de droit public applicables aux manifestations organisées en France. L'Exposant accepte également toutes les dispositions nouvelles qui peuvent être imposées par les circonstances et que l'Organisateur se réserve le droit de signifier, même verbalement, à l'Exposant et ce dans l'intérêt de la manifestation.
10. Toute défectuosité au présent règlement, aux règlements complémentaires éventuellement établis par l'Organisateur ainsi qu'aux prescriptions de droit public applicables à la manifestation, et notamment les prescriptions de la sécurité, peut entraîner, même sans mise en demeure, les sanctions prévues dans l'article 5.
11. Il est interdit de céder ou de sous-louer tout ou partie de l'emplacement attribué.
12. L'Organisateur fixe le contenu, les dates, le lieu de la manifestation. En cas de force majeure, les dates et le lieu peuvent être modifiés.
13. L'Organisateur fixe librement les heures d'ouverture du salon au public. Il se réserve le droit d'organiser des soirées sur invitation pendant lesquelles la présence sur son stand de l'Exposant, qui en aura été averti au préalable, sera impérative.
14. L'Organisateur établit le plan de la manifestation et effectue la répartition des emplacements en tenant compte le plus largement possible des désirs exprimés par l'Exposant, de la nature de ses articles, de la disposition du stand qu'il se propose d'installer. Il se réserve le droit de modifier toutes les fois qu'il le jugera utile l'importance et la disposition des surfaces demandées par l'Exposant.
15. L'Organisateur est exonéré de toutes responsabilités concernant les préjudices généralement quelconques (y compris les troubles de jouissance et tous préjudices commerciaux) qui pourraient être subis par l'Exposant pour quelle cause que ce soit et notamment pour retard dans l'ouverture, arrêté prématuré du salon, fermeture ou destruction de stands, incendie et sinistre quelconque, etc.
16. L'Organisateur indique sur les plans communiqués à l'Exposant des cotes

aussi précises que possible. Il appartient toutefois à l'Exposant de s'assurer de leur conformité avant son aménagement. L'Organisateur ne peut pas être tenu pour responsable des différences légères qui pourraient être constatées entre les cotes indiquées et les dimensions réelles de l'emplacement.- 17. En cas de force majeure, notamment incendie, guerre, cata-mité publique, etc. rendant impossible la disposition des locaux nécessaires et plus généralement l'exécution de toute obligation à la charge de l'Organisateur, celui-ci pourrait annuler, à n'importe quel moment, la demande d'emplacement enregistrée en avisant par écrit l'Exposant qui n'aurait droit à aucune compensation, ni indemnité quelle que soit la raison d'une telle décision. Les sommes restant disponibles, après le paiement de toutes les dépenses engagées seront réparties entre les exposants au prorata des sommes versées par eux, sans qu'ils puissent, de convention expresse, exercer un recours, à quel titre et pour quelle cause que ce soit, contre l'Organisateur.
- 18. L'Organisateur retient des prestataires de service pour le gardiennage, nettoyage des stands, etc. qui ont fait leurs preuves dans ce type de manifestations. Il assure la sécurité générale du salon. Il assure également le matériel et l'agencement du stand à concurrence de 3049 Euros à l'exclusion des œuvres d'art qui doivent faire l'objet d'une assurance complémentaire souscrite par l'exposant.

### DÉCORATION, AMÉNAGEMENT

19. L'aménagement général du salon incombe à l'Organisateur.
20. La décoration particulière des stands doit dans la mesure du possible s'accorder à la décoration générale. L'Exposant devra avoir terminé son installation et la mise en place des produits exposés la veille de l'ouverture de la manifestation.
21. L'Organisateur se réserve le droit de faire modifier la décoration d'un stand qui serait contraire à l'esprit général du salon.
22. Toute publicité lumineuse ou sonore ainsi que toute attraction, spectacle ou animation, doivent être soumis à l'agrément de l'Organisateur qui pourra d'ailleurs revenir sur l'autorisation accordée en cas de gêne apportée aux exposants voisins, à la circulation ou à la tenue de l'exposition.
23. L'Exposant ou son délégué pourvoira dans les règles de l'art et avec la sécurité nécessaire au transport, à la réception, à l'expédition de ses colis, ainsi qu'à la reconnaissance de leur contenu.
24. Tous les colis devront être déballés à l'arrivée par l'Exposant lui-même ou son représentant, si ceux-ci ne sont pas présents pour recevoir leurs colis, l'Organisateur pourra les faire entreposer, déballer ou réexpédier d'office aux frais, risques et périls de l'Exposant.
25. L'Exposant ne doit pas obstruer les allées ni empiéter sur elles et en aucun cas gêner ses voisins.

### TENUE DES STANDS

26. La tenue des stands doit être parfaite. Les emballages en vrac, les objets ne servant pas à la présentation du stand, le vestiaire du personnel doivent être mis à l'abri des regards des visiteurs.
27. Le stand devra être occupé en permanence par une personne compétente,

pendant les heures d'ouverture au public, ainsi que pendant les soirées sur invitations organisées durant le salon.- 28. L'Exposant ne dégarnira pas son stand et ne retirera aucun de ses articles avant la fin de la manifestation, même en cas de prolongation de celle-ci.
- 29. Il est interdit de laisser les objets exposés recouverts pendant les heures d'ouverture de la manifestation.
- 30. Les personnes employées par l'Exposant ne devront pas s'adresser aux visiteurs de façon à former un attroupement dans les allées ce qui serait une gêne ou un danger pour les exposants voisins. Toute démonstration et distribution de prospectus sont interdites en dehors du stand occupé par l'Exposant.
- 31. L'Organisateur se réserve le droit exclusif de l'affichage dans l'enceinte abritant la manifestation. L'Exposant ne peut donc utiliser, et à l'intérieur de son stand seulement, que les affiches et enseignes de sa propre maison, à l'exclusion de toute autre et dans les limites des prescriptions concernant la décoration générale.
- 32. Les circulaires, brochures, catalogues, imprimés, primes ou objets de toute nature ne pourront être distribués par l'Exposant que sur son stand. Aucun prospectus relatif à des produits non exposés ne pourra être distribué sans l'autorisation écrite de l'Organisateur.

### RÈGLEMENT DE SÉCURITÉ

33. L'exposant est tenu de connaître et de respecter les mesures de sécurité imposées par les Pouvoirs Publics ou éventuellement par l'Organisateur.
34. L'Exposant devra être présent sur son stand lors de la visite de la Commission de Sécurité.
35. L'Exposant ou son représentant dûment accrédité est tenu d'être présent sur son stand dès le début du démontage et jusqu'à évacuation complète du stand. L'évacuation complète du stand, marchandises, articles et décorations particulières devra être faite par les soins des exposants dans les délais et horaires impartis par l'Organisateur. L'Organisateur pourra faire transporter les objets se trouvant sur le stand dans un garde-meubles de son choix aux frais, risques et périls de l'Exposant et sans pouvoir être tenu pour responsable des dégradations totales ou partielles.

### DÉGÂTS ET DOMMAGES

36. L'Exposant devra laisser l'emplacement, le décor et le matériel mis à sa disposition dans l'état où ils le sera trouvés. Toutes les détériorations causées par son installation ou ses marchandises, soit au matériel, soit au bâtiment, soit enfin au sol occupé, seront évaluées par les architectes et mises à la charge de l'Exposant.
37. En cas de contestation, les tribunaux du siège de l'Organisateur sont seuls compétents, le texte en langue française du présent règlement faisant foi.

### APPLICATION DU RÈGLEMENT

En cas de contestation, les tribunaux du siège de l'Organisateur sont seuls compétents, le texte en langue française du présent règlement faisant foi.

Ce document n'est pas contractuel

SITEM / 23-25<sup>00</sup> janvier 2018 Les Docks, Cité de la mode et du design / 34 Quai d'Austerlitz 75013 Paris

# BULLETIN D'INSCRIPTION

Remplissez le bulletin au choix en français (au recto) ou en anglais (au verso)

## STAND SOUHAITÉ

### Standard

Module de 9m<sup>2</sup>  
Cloison, enseigne, assurance ..... m<sup>2</sup> × 404 €  
Assurance pour une valeur de 3049 euros pour le matériel et l'agencement par stand pour les risques vol, incendie, dégâts des eaux, responsabilité civile.

Supplément forfaitaire pour angle 376 €  
Stand îlot ..... m<sup>2</sup> × 421 €  
Réduction de 5% pour inscription avant le 15 juin 2017

### Prestations obligatoires

Frais de dossier 170 €  
Forfait package\* 180 €

\*comprend : Vos badges exposants, 200 invitations dématérialisées, votre parution en ligne dans la liste des exposants, avec un lien vers 1 présentation de votre activité en français et anglais, vos coordonnées complètes, contacts, liens vers site et mail, ménage du stand.

Électricité\*\* (choisir)  1kw : 348 €  3kw : 443 €  
\*\*Pour les consommations supérieures à 1 ou 3 kw, la commande pourra être ajustée jusqu'au 15 décembre 2017 et fera l'objet d'une facturation complémentaire, les informations seront accessibles dans l'espace Exposant à compter du 1<sup>er</sup> novembre 2017.

Wifi 37 €

### LaLigne

Stand de 4m<sup>2</sup> - cloisons, enseigne, assurance, électricité 1 kw, Wifi Forfait 1930 €  
Réservé aux services : ingénierie culturelle et touristique, scénographie, muséographie, audit et conseil, création, marketing, ...

### Bouillon de Cultures Numériques

Stand de 4m<sup>2</sup> - cloisons, enseigne, assurance, électricité 1 kw, Wifi Forfait 1930 €  
Réservé aux jeunes entreprises en phase de recherche et développement. Sur acceptation de l'organisateur, nous contacter.

### StartupBox

Espace de 2m<sup>2</sup> - comptoir, 1 tabouret, enseigne, assurance, électricité 1KW, Wifi Forfait 990 €  
Réservé aux startup de moins de 3 ans. Sur acceptation de l'organisateur, nous contacter.

### Atelier

Pour obtenir des informations sur les Ateliers, veuillez contacter le commissariat général (Tél : +33 (0)1 77 35 80 67)

TOTAL HORS TAXES	
TVA 20%	
TOTAL TTC	

Reconnais avoir pris connaissance du règlement et l'approuve sans réserve. Date, signature et cachet de l'entreprise.



## À RENVOYER

DATE LIMITE : 20 NOVEMBRE 2017

museumexperts - à l'attention de Ondine Prouvost  
18, rue de la Michodière - 75002 Paris  
tel: +33 (0)1 77 35 80 67 - ondine.prouvost@museumexperts.com

### Conditions de règlements

Inscription : 30% TTC  
1<sup>er</sup> septembre 2017 : 30% TTC  
1<sup>er</sup> décembre 2017 : solde 40% TTC

Par chèque à l'ordre de museumexperts SAS. Par virement : CIC IberBanco Opéra  
Code banque : 41199 / Guichet 11003 / Compte 00030638901 / Clé : 47  
IBAN : FR76 4119 9110 0300 0306 3890 147 / Code BIC : CMCIFRPP

Raison Sociale	
Adresse	
Code Postal	Ville
Pays	
Tél.	Fax
Mail	
Nom de la personne en charge du dossier	
Fonction	Tél.
Mail	

# OPTIMISEZ

VOTRE PARTICIPATION AU SITEM GRÂCE À UNE COMMUNICATION CIBLÉE ET RÉGULIÈRE AUPRÈS DU RÉSEAU MUSEUMEXPERTS

### ABONNEMENT ANNUAIRE + ACTUALITÉS :

Référencement de votre activité dans l'annuaire des prestataires des musées, lieux de culture et de tourisme sur museumexperts.com + Publication de vos actualités sur le blog actualites-pro-museumexperts.com + Relai de vos actualités dans la newsletter (15 000 contacts) et sur les réseaux sociaux Museumexperts in 🐦 f

**190€<sup>HT</sup>** TARIF EXPOSANT pour un an au lieu de 220€

« Je souscris à l'abonnement annuel au tarif préférentiel de 190€HT » (facturation séparée)

# REGISTRATION FORM

Fill in this registration form either in french (front page) or in english (back page)

## YOUR STAND

### Standard

9 m<sup>2</sup> modular stand  
Partition, sign, insurance ..... m<sup>2</sup> × 404 €

Insurance coverage : equipment and fittings : euros 3,049 per stand against theft, fire, lightning explosion, water damage, civil liability.

Extra charge for corner 376 €

Island stand ..... m<sup>2</sup> × 421 €

5% cut for registration before 15<sup>th</sup> of June 2017

### Compulsory fees

Fixed registration fee 170 €

Package\* 180 €

\* The package includes: Stand cleaning. Your exhibitors badges, 200 paperless invitations, your inclusion on site on the exhibitor list. A presentation of your activity in french and english, datas, site links and email.

Electricity\*\* (make your choice)  1kw: 348 €  3kw: 443 €

\*\*For an electric power need superior to 1 or 3 kw, you could order it up to 15<sup>th</sup> Dec. 2017. An invoice will be forwarded. All the information will be at hand in the exhibitor area on 1<sup>st</sup> Nov. 2017.

Wifi 37 €

### LaLigne

4 m<sup>2</sup> modular stand - partitions, sign, insurance, electricity 1kw, Wifi Fixed price 1930 €

Reserved to service activities: cultural and tourism engineering, scenography, museography, audit and consulting, creation, marketing,...

### Bouillon de Cultures Numériques

4 m<sup>2</sup> modular stand - partitions, sign, insurance, electricity 1kw, Wifi Fixed price 1930 €

Reserved to Start-Up, young firms in research and development phase. On agreement with the organiser, please contact us.

### StartupBox

2m<sup>2</sup> space - counter, 1 stool, sign, insurance, electricity 1KW, Wifi Fixed price 990 €

Reserved to startup under 3 years of existence. On agreement with the organiser, please contact us.

### Workshop

To obtain information about the Workshops, please contact the event manager (Tél : +33 (0)1 77 35 80 67)

**TOTAL COST NOT INCLUDING VAT**

**VAT 20%**

**TOTAL COST INCLUDING VAT**

Acknowledge reading and acceptance of the whole Organiser rules. Date, signature and company seal.

## TO SEND BACK

**DEADLINE : 20<sup>TH</sup> NOVEMBER 2017**

museumexperts - à l'attention de Ondine Prouvost  
18, rue de la Michodière - 75002 Paris  
tel: +33 (0)1 77 35 80 67 - [ondine.prouvost@museumexperts.com](mailto:ondine.prouvost@museumexperts.com)

### Modes of payments

Registration : 30% including VAT

1<sup>st</sup> September 2017 : 30% including VAT

1<sup>st</sup> of December 2017: last deposit 40% including VAT

By cheque to the order of Museumexperts SAS. By bank transfer : CIC IberBanca Opéra  
Bank code: 41199 / Guichet 11003 / Compte 00030638901 / Clé : 47  
IBAN : FR76 4119 9110 0300 0306 3890 147 / Code BIC : CMCIFRPP

Trade Name \_\_\_\_\_

Address \_\_\_\_\_

ZIP Code \_\_\_\_\_ Town \_\_\_\_\_

Country \_\_\_\_\_

Phone \_\_\_\_\_ Fax \_\_\_\_\_

E-mail \_\_\_\_\_

Name of the person in charge \_\_\_\_\_

Post \_\_\_\_\_ Phone \_\_\_\_\_

E-mail \_\_\_\_\_

## OPTIMIZE

**THE IMPACT OF YOUR PARTICIPATION IN SITEM THANKS TO A TARGETED AND REGULAR COMMUNICATION TO MUSEUMEXPERTS' NETWORK**

### SUBSCRIPTION BUSINESS DIRECTORY

**+ PUBLICATION OF YOUR NEWS :**

Referencing of your activity in the business directory of providers for museums and tourist sites + Publication of your news on the blog actualites-pro museumexperts.com + Relay of your news in Museumexperts newsletter (15000 contacts) and social networks **in** **fb**

**190€<sub>HT</sub>**

**EXHIBITOR RATE**  
for 1 year *instead of 220€*

«I purchase an annual subscription with the preferential rate of 190€<sub>HT</sub>» (separate invoicing)

