

La Charte normative des 14 engagements pour un salon protégé

Engagement 1 : le salon s'engage à mettre en place une cellule juridique opérationnelle mise à disposition des exposants et visiteurs, dédiée aux litiges et conseils liés au droit de la Propriété Intellectuelle et composée d'avocats nationaux, européens ou internationaux.

Le salon s'engage à organiser une protection en amont de l'événement.

Engagement 2 : Possibilité de sélection des exposants selon des critères quantitatifs et qualitatifs.

Engagement 3 : Mise en place d'un règlement intérieur établissant la relation entre le salon et les exposants. Mise à jour et actualisation de clauses de confidentialité.

Engagement 4 : Respect de l'utilisation par les exposants des informations et contenus délivrés avant et pendant le salon, utilisation sous toutes ses formes et notamment sur internet. Non appropriation desdits contenus devant rester la propriété du salon.

Engagement 5 : Veille médiatique (presse, blogs, sites dédiés) ciblée sur l'environnement du salon et du secteur concerné. Cela permet notamment de déceler des risques d'événement périphérique parasitaire.

Engagement 6 : Préparation en amont des conditions de partenariat avec les parcs d'exposition, partage des responsabilités sur l'impossibilité de parasiter le salon par des événements « off » aux dates et lieu d'exposition.

Pendant l'événement, le salon s'engage à prendre les dispositions suivantes :

Engagement 7 : Mise en place de systèmes de sécurité, humain et matériel, pendant la mise en place du salon. (Protection des produits exposés avant l'ouverture)

Engagement 8 : Accès obligatoire avec badges préenregistrés (contrôle physique d'accès), permettant de vérifier la crédibilité des informations données lors des inscriptions.

Engagement 9 : Information de tous les visiteurs lors de l'enregistrement et dans toute la zone d'exposition du salon, de l'interdiction stricte de photographier le salon, les stands et les produits et services présentés hors et au sein des stands. Cette mesure permet d'enrayer notamment la propagation non contrôlée des secrets de fabrication du salon.

Engagement 10 : l'accès des médias pendant le salon :

- Préparation avant salon des autorisations écrites et contractuelles,
- Mise en place de badges spéciaux pour les médias, seuls autorisés à photographier et filmer,
- Mise en place des autorisations des exposants nécessaires aux prises de vues photographiques ou vidéos de leurs personnels ou leurs produits aux fins d'être filmés et/ou et photographiés (respect du droit à l'image et du droit d'auteur).

Engagement 11 : Mise en place du personnel de sécurité pour l'entrée et la sortie des visiteurs avec impossibilité de sortir avec des produits.

Engagement 12 : Mise en place du personnel de sécurité pour la surveillance de la population du salon (exposants et visiteurs, livreurs externes) à l'extérieur des stands et notamment le strict respect de l'interdiction de photographier, à l'extérieur et à l'intérieur des stands et des forums le cas échéant.

Engagement 13 : Veille des retombées médiatiques.

Engagement 14 : Veille sur les réseaux sociaux (Facebook, Instagram, Twitter, Pinterest, etc.) des photos prises à l'insu de la sécurité, exposées et référencées grâce aux mots clés (hashtag) dédiés à l'événement.



Des salons professionnels de dimension internationale

Plus de 120 salons professionnels de dimension internationale organisés chaque année en France, dont 75% en Île-de-France *

La région Île-de-France est particulièrement active économiquement. En témoigne la forte occurrence des salons : environ 120 salons professionnels de dimension internationale organisés chaque année en France, dont 75% en Île-de-France.

Ces événements, à haute valeur ajoutée en termes d'image et de réputation, assurent le rayonnement de l'industrie française à l'international, créent des emplois, favorisent **les exportations et affirment la capacité de la France à promouvoir ses industries sur le territoire national. Paris et la région d'Île-de-France restent leader sur le marché des salons.**

Liste de contacts utiles

Préfecture de la région d'Île-de-France
pref-intelligence-economique@paris.gouv.fr

Cabinet CCK : Maître Corinne CHAMPAGNER KATZ
cck@cckavocats.com

Pour en savoir plus

Rapport élaboré par Maître CHAMPAGNER KATZ
" la sécurité économique sur les salons professionnels "

**GUIDE
METHODOLOGIQUE
Novembre 2015**

*S'exposer, et ne pas se rendre vulnérable,
protégeons-nous contre le pillage !*

**SÉCURITÉ
ÉCONOMIQUE
SUR LES SALONS
PROFESSIONNELS**

À l'attention des
Organisations des salons professionnels
Fédération de filières économiques
Opérateurs économiques
et de la société civile



* Source : rapport de Monique Baillot du 10 octobre 2013

AVANT-PROPOS

Les salons professionnels sont, depuis toujours, un milieu propice aux vols d'information de tous ordres au profit des contrefacteurs nationaux et internationaux (innovations, brevets, droits de création et autres droits immatériels).

La prise de conscience et l'implication des acteurs quant à la dangerosité du phénomène doivent exister tout autant à l'échelle des autorités publiques, dont la préfecture de la région d'Île-de-France en est une figure de proue, qu'à celle des opérateurs privés en charge de l'organisation et de la commercialisation des salons.

L'ambition de ce guide est de réduire la portée des ingérences économiques qui sévissent sur les salons professionnels tels que, la contrefaçon, les vols de données, la concurrence déloyale, l'atteinte au secret des affaires. Il est estiné à l'ensemble des acteurs concernés par les salons : organisateurs, opérateurs, fédérations et syndicats professionnels situés ou intervenants dans la région d'Île-de-France, sa visée est essentiellement opérationnelle.

La démarche s'inscrit dans une **logique de sécurité et d'intelligence économique**, visant à renforcer la compétitivité de la filière salon et des industries exposantes, dans un contexte de guerre économique permanent.

La méthodologie procède de longues années d'expérience et d'une intuition de Maître Corinne Champagner Katz née au cours de l'une des sessions du salon *Première Vision* il y a 21 ans, en 1994 : la présence de l'avocat dans les salons professionnels.

C'était, avant l'heure, la prise de conscience du fait que l'ensemble des actifs immatériels et des flux informationnels se devaient d'être sécurisés, à fortiori lors de leur première divulgation.

OBJECTIFS DU GUIDE

Afin d'accompagner les organisateurs dans leur démarche de protection des entreprises exposantes, la préfecture de la région d'Île-de-France a confié à Me Corinne Champagner Katz le soin d'établir une méthodologie à l'usage de toutes les fédérations et organisations de salons professionnels.

L'objectif, à travers la méthodologie applicable à l'ensemble des salons organisés, notamment en Île-de-France, est de proposer un **référentiel** à tous les secteurs de l'industrie des biens et des services pouvant être concernés.

Les 14 engagements formulés permettront à l'organisateur de salon de valoriser cette démarche éthique et responsable en faveur de la sécurité des entreprises participantes.

LE SALON PROFESSIONNEL, UN ÉVÉNEMENT STRATÉGIQUE À PROTÉGER

Afin qu'une entreprise se développe et puisse assurer sa pérennité sur la planète « concurrence », elle doit commencer par analyser et comprendre cet environnement.

La prise de conscience des risques et des menaces auxquels l'entreprise expose son savoir-faire et l'ensemble de ses actifs matériels et immatériels pendant une session de salon est déterminante de son devenir stratégique, concurrentiel et économique.

L'intervention de l'appareil d'État et des forces publiques, dans la préservation du patrimoine économique, ne peut être considérée comme un unique recours par la société civile.

Il est vrai, la sécurité économique conçue comme une politique publique **au service de la compétitivité des entreprises**, constitue un rempart contre les malveillances. Cela ne doit pas pour autant amoindrir l'engagement des entreprises quant à la nécessité d'organiser en interne la protection de leurs créations et de leurs innovations.

Le salon est un événement stratégique dont la forte valeur ajoutée sera capitalisée par les organisateurs, les exposants et les visiteurs.

Le salon, lieu de rendez-vous de tous les acteurs d'une ou plusieurs filières complémentaires ou connexes, a toujours constitué un espace d'opportunités propice aux échanges, aux présentations commerciales, à la prospection. Or, tous les projets peuvent être ruinés en quelques jours, sans possibilité d'y remédier après le salon, si aucune action n'est organisée en temps réel. **Conjuguer toutes les forces en présence** permet aussi à l'exposant victime de ne pas rester isolé en pareil cas.

Nous l'avons compris, le salon professionnel est un terrain économique sensible.

La Charte des 14 engagements contenue dans le guide permettra aux « événements salons » de se dérouler dans l'efficacité, discrète mais réelle, des mesures de protection et de défense économiques.

Pour cela, les organisateurs doivent s'engager à respecter les préconisations dans la charte qui suit.

Le respect de l'ensemble de ces 14 engagements permettra à l'organisateur de salon de valoriser cette démarche éthique et responsable en faveur de la sécurité des entreprises participantes.

Son efficacité réside dans l'application intégrale des 14 préconisations. Cette mise en place ne peut trouver de résultat efficace que dans l'application totale de ces 14 préconisations.

S'il l'estime opportun, chaque opérateur de salon pourra adopter ces mesures et sera accompagné par la Préfecture de Région Ile-de-France et les services compétents.

LES SALONS, DES SITES EXPOSÉS DE FACTO AUX MALVEILLANCES ?

Aussi les salons sont-ils, de fait, un lieu particulièrement exposé aux commissions d'infractions. Le vol de données, la contrefaçon, l'espionnage industriel et l'atteinte au secret des affaires mettent en péril les années d'investissements, de création, d'élaboration de nouveaux produits et/ou services de l'entreprise.

Ces infractions, si elles ne sont pas neutralisées dès leur commission, soit par un système efficace de sécurité en amont, soit par l'intervention des pouvoirs publics en temps réel, mettent définitivement en péril non seulement les nouveaux produits pillés dès leur naissance, les emplois mais aussi l'équilibre et la pérennité de chaque entreprise.

Le salon qui implique les échanges en B2B (Business to Business) est un indispensable média pour assurer la visibilité des créations et des savoir-faire.

La condition de l'attractivité des salons professionnels aujourd'hui repose sur la protection globale des activités, des savoir-faire, des actifs immatériels et matériels. Les règles de sécurité trop souvent perçues comme des contraintes à la libre exposition des créations, s'imposent aujourd'hui aux organisateurs comme un devoir à l'égard des clients, les exposants. Certains organisateurs l'ont compris et mettent en place une série de mesures qui méritent dès à présent d'être améliorées, formalisées et systématisées.

La protection de l'information stratégique, à savoir, celle utile aux acteurs économiques, devient un enjeu majeur pour l'entreprise. Que l'information soit matérielle (prototype du dessin jusqu'au brevet – échantillon, etc.) ou immatérielle (données numérisées, information stratégique, etc.), la propriété intellectuelle et la protection du patrimoine informationnel de l'entreprise deviennent la clé de toute démarche visant la protection économique.

Pourquoi les salons sont de facto des sites exposés aux malveillances ?

- L'internationalisation.
- Les technologies de l'information et de la communication.
- Les salons professionnels regroupent en un même espace une diversité de corps de métiers qui entretiennent une forte interdépendance.
- La forte occurrence des Salons structure l'agenda annuel des secteurs de l'industrie. Le manque d'organisation en amont peut conduire à prendre des risques liés notamment à une protection insuffisante des créations présentées.