

**ESSOR**

## Le salon Med-IT en chiffres

**5000**  
m<sup>2</sup> d'exposition**170**  
stands**3500**  
visiteurs professionnels**65**  
conférences en accès libre

quelque 3500 visiteurs professionnels qui se sont retrouvés pendant les 3 jours qu'a duré le salon, constitués essentiellement de décideurs IT, de directeurs des Systèmes d'Information des grandes entreprises ou des PME-PMI, et de responsables administratifs. «L'édition 2009 du Salon MED-IT a tenu toutes ses promesses», arbore fièrement Rachid Sefrioui, PDG de Finatech et par ailleurs Gold sponsor du salon. Si la manifestation a connu une si grande affluence, l'ouverture aux pays méditerranéens y était

## ÉVÈNEMENT



Les lauréats des trophées sur le e-commerce avec d'autres participants au salon

## “ Le salon Med-IT est devenu le rendez-vous incontournable des professionnels

certainement pour quelque chose. Aussi bien parmi les exposants que parmi les visiteurs, beaucoup d'étrangers ont fait le déplacement (d'Algérie, de Tunisie, de France, etc.). Selon les organisateurs, la philosophie de ce salon est de contribuer au rayonnement et à la promotion du Maroc comme destination numérique de référence. Notamment en favorisant les échanges et le dialogue entre les différents acteurs des TIC. Mais aussi en dynamisant le marché local des NTIC par la mise en relation de l'offre et de la demande entre les pays du pourtour de la méditerranée.

**DuB2Btousazimuts**

Voulant ainsi se positionner comme le plus grand événement IT spécialement dédié aux entreprises et aux professionnels, le Med-IT a été aussi l'occasion de rendez vous «B2B», un vrai succès selon les organisateurs. Au total, se sont 170 stands qui ont exposé les nouveautés dans le domaine des nouvelles technologies. D'importants acteurs internationaux (Microsoft, Kaspersky, Sage, SAGEM...) et d'autres nationaux (Omnidata, Finatech...) ont été représentés. En véritable carrefour d'échanges, le Salon Med-IT a permis aux professionnels du secteur IT de présenter leurs offres et de s'informer sur les grandes tendances du marché. Ce fut

aussi l'occasion de découvrir de nouveaux matériels et solutions IT, de rencontrer des experts et des clients. De par sa dimension internationale, le salon est également une opportunité pour nouer des liens avec des partenaires étrangers. C'est le cas de Sébastien Burlet, CEO de la société Lemon Way, venu présenter les technologies de paiement via le téléphone mobile. Une technologie qui connaît déjà un franc succès dans certains pays et qui est en passe de s'implanter au Maroc. «Une dizaine de banques marocaines sont déjà intéressées. Le paiement par téléphone portable devrait démarrer au Maroc dans les prochains mois», souligne Sébastien Burlet.