

# [Franck Prime : « Sur Doc & Finances Lyon, nous dévoilerons un réseau social de la net économie »](#)

**Franck Prime** (One Place Associates) met en lumière les points forts des salons **Doc & Finances** et **T2M**. L'un est dédié à la dématérialisation et à la finance opérationnelle, l'autre au marketing et à la relation client.

Après Paris en début d'année, les deux forums se dérouleront le 30 octobre 2012 à l'hôtel Mercure Lyon Centre Château Perrache.

## **Silicon.fr – Pourquoi avoir choisi d'organiser à Lyon (Rhône) cette seconde édition du salon Doc & Finances ?**

Franck Prime – L'évènement n'est pas une deuxième édition, mais une version déclinée de celle qui s'est déroulée à Paris en janvier dernier. Le fait est que nous avons rencontré un vrai succès dans la capitale avec plus de 2500 professionnels dès la première de D&F. De suite, nous avons eu envie de lancer une petite organisation sur Lyon (*NDLR : la société One Place Associates est installée dans une commune limitrophe*).

Notre objectif est de proposer aux donneurs d'ordres de la région Rhône-Alpes, les prestataires les plus intéressants en matière de dématérialisation, finance opérationnelle, ILM (Information Lifecycle Management), archivage et certification. Or, les prestataires qui ont répondu présents pour [Doc & Finances Lyon](#) proviennent majoritairement de l'édition parisienne, prouvant le peu de motivation des éditeurs en Rhône-Alpes à se faire connaître sur des sujets aussi pointus.

## **Quelles seront les thématiques clés et les nouveautés présentées lors de Doc & Finances Lyon 2012 ?**

Le Doc & Finances est une combinaison d'acteurs, de prestataires les plus actifs sur leur domaine et d'outils de pointe.

Pour cette édition lyonnaise, nous parlerons beaucoup de gouvernance de l'information et, encore, de dématérialisation d'appels d'offres avec Mediatice – mes thèmes de prédilection depuis 10 ans lorsque je créais les Demat Expo – ou de factures avec Project One, RSD, Knowings, le Hub finance Rhône-Alpes, 123 Opportunity, Kofax...

Les vraies nouveautés, en revanche, seront présentées début 2013 à Paris, à l'occasion du 5e congrès FedISA International des 23 et 24 janvier, évènement dont j'ai aussi la responsabilité, et du D&F des 12 et 13 février prochains.

## **Quelles sont les passerelles avec le salon T2M ?**

Le T2M (Time2Marketing) Paris 2012 a fait le buzz sur Internet avec plusieurs milliers de pages vues et un vrai succès de lancement. J'ai créé les salons E-Commerce Paris, E-Marketing et une centaine

d'autres, mais aucun n'a reçu un tel engouement de la part de la profession, des visiteurs et des éditeurs.

Dès le n°1 terminé, nous avons lancé le [T2M Lyon](#)... C'est mon nouveau bébé et je souhaite qu'il évolue bien plus haut que tous les autres avec des déclinaisons partout !

Pourquoi l'avoir regroupé avec le D&F ? Pour plusieurs raisons : la réduction des coûts et les nouveautés sur tous les sujets du « E » étant les maîtres mots du salon de Lyon, il était rationnel que nous les regroupions pour offrir davantage à nos visiteurs. De plus, j'avais lancé les salons de E-Business avant que nous ne revendions à Comexposium (lequel s'est associé à One Place) et le domaine intéresse tous les sujets.

Enfin, nous devons prendre en compte la gestion de notre propre logistique et de notre temps, car nous sommes sur 14 projets de salons en cours à travers l'Europe et un sur New York.

### **Combien de professionnels, exposants et visiteurs, DSI et directeurs financiers, attendez-vous cette année ?**

Sur Lyon, nous aurons 1500 professionnels dès la 1ère édition (T2M et D&F confondus), donc le regroupement qualitatif et quantitatif le plus intéressant sur le Rhône-Alpes.

Avec 103 salons à mon actif, je sais comment faire en sorte que cela fonctionne ! Aussi, avons-nous plus de 80 partenaires et tout le tissu local, hormis la CCI (Chambre de commerce et d'industrie) qui n'a pas encore pris le temps de se réveiller pour réaliser qu'un salon de ce type prenait place.

### **Comment se distingue la prestation proposée par One Place Associates par rapport à la concurrence ?**

J'ai créé les EB Days puis les Demat Expo, je maîtrise le sujet depuis 15 ans et ne suis pas juste arrivé là pour vendre des stands, cela ne m'intéresse pas. Nous organisons des salons et des congrès de contenu pur et de haut niveau où les plus hauts donneurs d'ordres se retrouveront. De plus, nos salles sont gérées par des experts sur chaque segment et non par des salariés payés pour passer les plats entre les différents orateurs.

Le contenu, toujours le contenu et des conférences très fortes, c'est ce qui me plaît. C'est aussi pour cela que l'association majeure sur l'ILM et la dématérialisation, FedISA, a fait appel à moi afin de monter son organisation internationale. Je travaille sur la qualité, jamais sur la quantité.

Enfin, je peux vous informer maintenant d'une optimisation forte : le lancement du 1er réseau social de la net économie. J'ai coordonné 50 patrons du e-commerce, e-marketing, de la dématérialisation, gouvernance, etc., pour lancer ce qui fera date sur tous les sujets du « E » et des TIC. Nous dévoilerons le produit, en partie, sur le salon de Lyon, justement !