mars 2011

Sepem Industries 2011

La montée en puissance se poursuit

La troisième édition douaisienne de Sepem Industries a (re)confirmé en janvier dernier le succès d'un salon qui, à travers ses spécificités et son format, apporte une réponse pertinente aux besoins des acteurs de la filière industrielle.

Créé et organisé par la société Even Pro dirigée par Philippe Dutheil, Sepem Industries à vu le jour dans l'objectif de monter un salon industriel qui réponde à deux critères de base pour satisfaire les attentes des exposants comme des visiteurs : regrouper des fournisseurs de spécialités diverses dont l'offre est de nature à répondre à l'ensemble des besoins des industries de tous types et de toutes tailles (process de fabrication, maintenance, manutention, sécurité, etc.) et avoir un ancrage régional, pour permettre aux représentants desdites industries de visiter la manifestation pour un investissement réduit, notamment en temps, l'objectif étant de drainer les entreprises implantées dans un rayon n'excédant pas 250 kilomètres autour du lieu de la manifestation, soit 2h30 de route au maximum.

Organisé pour la première fois à Colmar en 2007, Sepem Industries que l'on pourrait qualifier de ‘‘salon national en région'' (60% des exposants ont une offre nationale contre 40% pour l'offre régionale) est resté fidèle aux principes fondateurs qui lui permettent de connaître un succès croissant au fil des éditions. La manifestation est déclinée en quatre éditions régionales qui se déroulent sur trois journées en hiver (janvier/février) et au printemps (mai/juin), les années paires à Avignon (région Sud-Est) et à Colmar (région Est) et les années impaires à Douai (région Nord) et à Angers (région Centre Ouest).

L'édition de Douai en forte progression

Organisé pour la troisième fois à Douai les 25, 26 et 27 janvier dernier, le Sepem Industries Nord a attiré au parc des Expositions de la ville nordiste 4 687 visiteurs, un chiffre en progression de 32% par rapport à la précédente édition douaisienne. Du côté des exposants, la hausse était également sensible puisqu'ils étaient 401 (contre 283 en 2009) à occuper deux halls du parc des expositions sur une superficie de 10 000 m2 (en augmentation de 35%), le salon affichant complet dès le mois de septembre. Des pavillons collectifs, regroupant notamment des entreprises frontalières (la Belgique étant proche de Douai) figuraient pour la première fois parmi les exposants d'un salon où l'on peut relever la présence accrue au fil des différentes éditions régionales de certains secteurs de la sous-traitance comme la mécanique générale, la chaudronnerie, le traitement de surface ou encore la découpe laser. On peut également souligner le leadership reconnu dans leur spécialité d'un grand nombre d'exposants ainsi que la proportion croissante des entreprises qui ont choisi d'être présentes à plusieurs éditions du Sepem Industries, 55% des exposants participant aux quatre éditions du salon.

Un taux de satisfaction très élevé

Plus de neuf exposants sur dix présents à la dernière édition du Sepem Industries Nord (93% précisément) se sont déclarés satisfaits, voire très satisfaits, de leur participation à cette

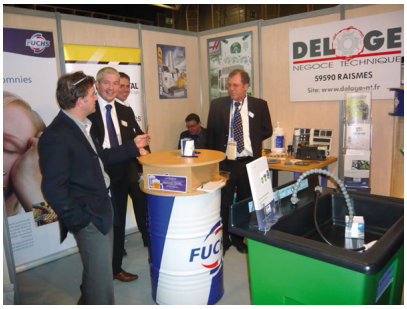
manifestation qui leur permet de rationaliser les contacts sur une région en trois jours et pour un coût limité (le prix du mètre carré tout équipé étant inférieur à 300 euros). Ils apprécient tout particulièrement la possibilité de rencontrer des décideurs (responsables de maintenance, directeurs de sites, responsables de production/fabrication, des achats, du CHS, …) qui, pour 40% d'entre eux, visitent le seul Sepem en matière de salons professionnels.

Par ailleurs, la qualité des actions de promotion de la manifestation mises sur pied par Even pro (mailings réalisés à partir d'un fichier national de quelque 165 000 entreprises industrielles, publicité nationale dans les revues professionnelles et locale dans la PQR, actions sur le site internet) est unanimement reconnue des exposants. La satisfaction est affichée également du côté des visiteurs qui repartent à l'issue d'une journée de visite avec la réponse à des problématiques précises.

Quant à l'organisation pratique de cette manifestation à taille humaine incluant la gratuité pour l'entrée, le catalogue et le vestiaire ainsi qu'un service de navette gratuites mises en place à partir de plusieurs pôles industriels permettant de faire l'aller/retour dans la journée, elle remporte l'adhésion de tous.

DT

Le négoce technique bien représenté au Sepem Industries Nord 2011



Plusieurs distributeurs spécialistes de la FI et plus particulièrement du négoce technique exposaient au Sepem de Douai sur des stands d'une superficie généralement comprise entre 12 et 15 m2. Au global, les sept structures que nous y avons repérées (mais certaines ont pu échapper aux mailles de notre filet !) permettaient aux visiteurs du salon de découvrir un panorama assez complet de l'offre développée à leur intention par les acteurs de la distribution.

Du côté des groupes intégrés, les réseaux Brammer, Mabéo Industries (groupe Martin Belaysoud Expansion) et Anfidis (groupe IPH) étaient représentés. Anfidis l'était à travers la présence de sa filiale Valoutil qui déploie un réseau de sept agences dans différents départements (02, 08 ,10, 59, 62 et 80) entrant dans la zone géographique visée par le Sepem Nord. Ce distributeur présent pour la deuxième fois à Douai et qui axait sa communication notamment sur sa marque propre Giss, et sur ses nouvelles cartes (dont Atos pour l'hydraulique) s'annonçait au matin de la seconde journée d'exposition tout à fait satisfait des 80 contacts qu'il avait enregistrés la veille auprès de clients et prospects du nord de la France mais aussi de Belgique, comme le soulignait le DG de Valoutil, Lionel De Deken.

L'enseigne Brammer, qui exploite deux agences à Longuenesse/Saint Omer et Hénin-Beaumont, présente à chaque édition de la manifestation à l'initiative du directeur régional Dominique Viriot, se félicitait également du nombre de contacts enregistrés (cent au cours de la seule première journée) et du fait d'avoir pu communiquer efficacement auprès de nombreux clients et prospects. « Cette édition de Douai représente l'occasion de nouer des contacts nombreux, notamment auprès de prospects, et de faire connaître l'étendue de notre offre produits, récemment étendue à l'EPI et

à l'hydraulique, et de nos services. Les différentes éditions du Sepem Industries – un salon très axé sur la maintenance à l'origine mais dont le champ d'action s'élargit de plus en plus –, sont d'ailleurs toujours très fructueuses pour Brammer et nous serons présents à la prochaine édition du Sepem Est » a commenté le responsable du marketing de l'enseigne, Damien Serrano.

Mabéo Industries, l'enseigne de Martin Belaysoud Expansion portée par quarante agences en France (dont quatre dans la région Nord), expose aux différentes éditions régionales du salon, toujours accompagnée de certains de ses fournisseurs. Elle était présente à Douai avec les entreprises Siemens, Rittal, Sick, Parker et Danfoss, représentant différentes spécialités du réseau. D'après l'un des responsables de Mabéo Industries « Ce salon dédié à l'industrie monte en puissance et il est aujourd'hui devenu une référence dans les différentes régions où il se tient. Il nous permet de faire connaître et reconnaître l'enseigne et d'évoquer notamment le partenariat fort que nous entretenons avec nos fournisseurs. Il se traduit toujours pour les agences de notre réseau par de nombreux contacts et d'excellentes retombées ».

Du côtés des indépendants, Socoda regroupait pour la première fois au salon de Douai sur un stand collectif quatre membres du groupement implantés dans la région Nord et spécialisés dans le négoce technique, C.T.A, Lamoot-Dari, Feldmann et Huon (les deux premières entreprises ayant déjà exposé à Douai, mais à titre individuel), Groupe Socoda prenant à sa charge une partie du coût. « Notre participation au Sepem Nord nous donne l'occasion de valoriser la branche Industrie de Socoda, ce qui représente une volonté forte du groupement. Par ailleurs, la participation de Groupe Socoda à de tels salons régionaux est toujours très positive et constitue pour nos adhérents une aide efficace dans leur démarche de prospection » explique Antoine Kafka, responsable du marketing chez Socoda, qui poursuit « A l'issue de la première journée, nos adhérents avaient déjà enregistré deux cents contacts intéressants et des affaires ont même été conclues ». A l'occasion du Sepem Nord Industries 2011, Socoda avait mis sur pied en partenariat avec Orapi une opération couponing (en échange du coupon intégré aux badges visiteurs, un aérosol dégrippant lubrifiant pouvait être retiré sur le stand Socoda) qui, outre le fait d'intensifier encore la fréquentation du stand, présente l'intérêt de donner lieu à l'établissement d'une base de données prospects intéressante à exploiter pour les adhérents. Le groupement annonce déjà sa participation au salon Centre Ouest d'Angers avec un stand collectif de 27 m2.
D'autres distributeurs indépendants relevant du négoce technique exposaient au salon à titre individuel, sous leur propre enseigne. C'était le cas de Deloge, du groupement Udsom, présent pour la première fois à la manifestation avec Fuchs, l'un de ses fournisseurs spécialiste des lubrifiants. « J'ai décidé de participer au Sepem Nord, un salon très axé sur la maintenance, dans l'objectif principal de m'ouvrir à d'autres domaines que la mécanique, la spécialité de base de mon entreprise, explique Jean-Paul Deloge, président de Deloge « Au bout d'une journée de salon, mon impression est très positive et je suis a priori partant pour l'édition de 2013 !» Lefranc, un négoce technique membre du réseau Fair exploitant sept établissements dans le Nord/Pas de Calais et présent au Sepem Nord depuis sa création occupait quant à lui deux stands sur la manifestation. « Je salue l'excellente organisation de ce salon qui génère toujours de très bonnes retombées pour mon entreprise » explique la dirigeante de Lefranc « Pour ma part, je n'avais pas assisté depuis longtemps à un salon aussi satisfaisant quant à sa fréquentation, tant quantitativement que qualitativement, les visiteurs s'y rendant avec des besoins précis à satisfaire. Pour l'entreprise que je dirige, cette manifestation dont la complémentarité entre les exposants est excellente est très positive à tous égards, image de l'entreprise, fidélisation de la clientèle et prospection commerciale ».

Enfin, dernier distributeur cité dans ce tour d'horizon, Douai Distribution Industrielle exposait pour la première fois au salon sur un stand de 9 m2. Adhérent DomPro et exploitant deux agences à Douai et à Haisnes-la-Bassée, ce distributeur spécialiste de la FI appartenant au groupe

Delemazure (spécialisé dans le négoce des aciers), s’est lui aussi annoncé très satisfait de cette première participation qui lui a permis de mettre en avant certaines de ses gammes, notamment l’EPI, la boulonnerie et la plomberie industrielle. « Nous avons noué de très nombreux contacts, y compris avec des entreprises du douaisis bien que l’une de nos agences soit implantée à Douai même. Le salon a constitué une excellente vitrine de notre activité ».