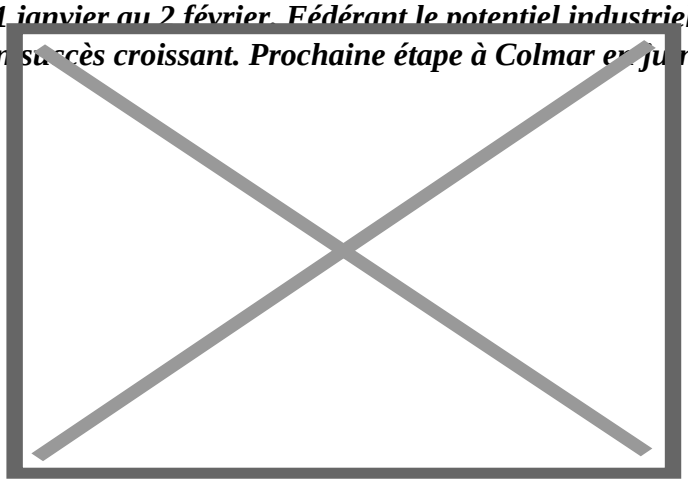
mars 2012

Sepem Industries Avignon 2012

Accueil / BBI / Organismes professionnels

L’industrie du Sud-Est sur le pont

Plus de 3 500 industriels ont bravé les conditions météorologiques et fait le déplacement jusqu’à Avignon pour rencontrer les 348 exposants de cette deuxième édition du salon Sepem Industries, qui s’est tenue du 31 janvier au 2 février. Fédérant le potentiel industriel d’une région, cette manifestation enregistre donc un succès croissant. Prochaine étape à Colmar en juin, puis à Toulouse en septembre.



La deuxième édition du salon Sepem Industries

Sud-Est a ouvert ses portes à Avignon, en même temps que l’arrivée de la vague de froid sur l’hexagone. Néanmoins, du 31 janvier au 2 février, 3 578 industriels ont déjoué les aléas climatiques pour visiter ce salon dédié aux solutions pour l’industrie, soit une progression de 11% par rapport à la précédente édition en 2010. « *Si cela représente un bon chiffre, il est dommage que la météo, et surtout les prévisions alarmistes des météorologues ont “ refroidi “ nombre de visiteurs, puisque les demandes de badges avant salon montraient une augmentation de 44%* » explique Philippe Dutheil, directeur d’Even Pro, organisateur des salons Sepem Industries.

Une croissance voulue et maitrisée

Au fil de ses éditions régionales (Douai, Colmar, Angers, Avignon et bientôt Toulouse), Sepem Industries a effectivement su séduire exposants et visiteurs. « *Le but est d’amener des salons nationaux dans un bassin industriel et de proposer un événement à proximité d’un large panel de visiteurs. Ce n’est pas un salon vitrine, mais un salon pragmatique. Le concept est fait pour que ce salon soit visitable en une seule journée* » rappelle Philippe Dutheil.

Chaque salon est implanté au cœur d’un tissu industriel d’environ 8 000 sites de production situés à deux heures maximum en voiture du parc d’exposition. Ainsi, un nouveau salon centré sur le sud-ouest ouvrira ses portes à Toulouse, du 25 au 27 septembre 2012, sur 7 000 m2. « *Ce salon ne cannibalise pas les autres. C’est une région pour laquelle nous ne proposions pas d’offre, avec donc des visiteurs que nous ne voyions pas sur les autres salons* ».

D’ailleurs, si le taux de satisfaction des salons Sepem Industries est élevé, c’est bien parce que leur développement ne s’effectue pas tous azimuts. « *C’est une croissance voulue et gérée. Nous travaillons nos salons en fonction du potentiel visiteurs que nous sommes capables de faire venir* ». Ainsi, à Avignon, le

nombre des exposants (348 exposants présents sur 7â€¯800 m2 de surface) affiche un taux de croissance de 25% par rapport à la précédente édition de 2010, en phase avec la croissance du visitorat. Néanmoins, une cinquantaine de demandes d'exposition ont été refusées, de façon à préserver le concept du salon.

Le potentiel industriel d'une région

Globalement, 95% des visiteurs viennent de la région et si 60% des exposants sont nationaux, c'est bien le tissu de la région qui les intéresse tous. « En trois jours, les exposants peuvent rencontrer une grande partie du potentiel industriel d'une région ». Selon l'organisateur, chaque visiteur rencontre sur le salon sept à huit sociétés exposantes qu'il a identifiées préalablement en fonction de sa problématique. « Nous ne voyons pas de promeneurs. Si le visiteur vient sur ce salon, c'est qu'il a des besoins ».

Implantée au cœur de la troisième région économique de France, l'édition d'Avignon touche en premier lieu les secteurs agro-alimentaire, nucléaire et métallurgique mais aussi les marchés de la pétrochimie (Fos, Etang de Berre), la pharmacie et l'aéronautique. Dans le Sud-Est, 11â€¯886 sites et 26â€¯714 décideurs ont ainsi été identifiés, soit environ 40â€¯000 invitations envoyées aux directeurs de site, responsables de production, services techniques, achats, qualité, bureau d'études, QHSE (qualité hygiène, sécurité, environnement)... auxquels s'ajoutent les responsables des services techniques des agglomérations de plus de 9 000 habitants. Les visiteurs potentiels ont été informés par une campagne mailing mais également, pour la première fois, par un encart de quatre pages publié dans la presse quotidienne régionale, en l'occurrence le journal La Provence, valorisant le savoir-faire des exposants et le concept du salon.

Un panel de savoir-faire

Au niveau des exposants, le but est là encore d'avoir un panel riche en terme de savoir-faire mais toujours centré sur les équipements et consommables faisant partie des besoins récurrents des usines. Près de la moitié des exposants est originaire de la région, l'autre moitié est représentée par des fournisseurs nationaux ou internationaux.

Aucune sectorisation ne prévaut sur le salon, de façon à éviter qu'un visiteur ne quitte un stand pour se rendre immédiatement chez le concurrent situé en face. Cela permet également de respecter l'esprit de découverte des visiteurs. En revanche, pour faciliter le repérage et donc la visite, les exposants sont répertoriés par secteurs d'activités dans le catalogue distribué à l'entrée et mis en ligne sur le site internet de Sepem Industries.

La FI s'expose

Si la plupart des exposants s'adressent directement à l'industrie, la distribution participe également à l'événement. Ainsi sur Sepem Sud-Est exposaient des entreprises comme les Avignonnais Somec (Master Pro) et Azur Roulements. Cette société dont le catalogue comprend plus de 30 000 références de roulements mais aussi 10 000 références de joints et autres courroies, paliers, poulies, pignons, chaines, a ainsi renouvelé sa participation après une édition 2010 qui lui a permis d'enregistrer une centaine de contacts quotidiens avec un taux de transformation de 20%. Présent pour la première fois à Avignon, Orexad affichait également présent, dans le but de montrer un aperçu global de son offre et de mettre notamment en valeur les savoir-faire principaux de ses agences de la région (quatorze agences).

De son côté, Socoda a choisi depuis un an de participer aux salons Sepem Industries, à travers un stand collectif, permettant à plusieurs de ses adhérents de la région concernée de mutualiser les coûts d'exposition et de mettre en avant des métiers complémentaires. A Avignon, le groupe a ainsi réuni le Rhônalpin Delire (Savoie, Haute-Savoie, Isère, Rhône, Saône-et-Loire et Vaucluse) qui exposait déjà en 2010 et la quincaillerie Rozier de Pierrelatte (Drôme). Le premier valorisait son savoir-faire en terme de négoce technique (caoutchouc et plastiques industriels) et le second son expertise en soudage. Un autre de ses

adhérents, Faure Automatismes, avait choisi d'exposer à proximité mais en son nom propre. « *Notre présence sur des salons régionaux montre la proximité de nos points de vente avec la clientèle industrielle* » explique Dominique Deswarte, responsable du département Outils Pro-Industrie. « *C'est un moyen de mettre en avant le savoir-faire des adhérents et de montrer au visiteur que, quelle que soit sa problématique, il peut trouver une réponse au sein du réseau* ». Pour assurer le trafic sur son stand, Socoda a mis en place une opération de couponing favorisant un premier contact avec les visiteurs et permettant de constituer un fichier de prospects pour ses adhérents, rediffusé à la cellule grands comptes du groupe. Trois cents à cinq cents contacts étaient visés. Cette approche de stand collectif sera de nouveau déployée sur le prochain salon Sepem Industries, à Colmar, du 5 au 7 juin, où les adhérents Le Corvaisier (Nancy), Soudage Equipements (Strasbourg) et ID Soudage (Besançon) exposeront.

Agnès Richard

Le Top 5 des secteurs industriels de Paca

Les industries les plus représentées en PACA, Rhône-Alpes et Languedoc-Roussillon :

- Métallurgie, sidérurgie, fonderie : 1 213 sites (5 211 décideurs)

- Fabrication de machines, équipements, mécanique pour l'industrie : 790 sites (3 737 décideurs)

- Plateforme logistique + entrepôt - infrastructure, port et aéroport : 776 sites (2 153 décideurs)

- Agroalimentaire : 732 sites (3 322 décideurs)

- Fabrication de matériaux de construction - BTP : 638 sites (2 479 décideurs)