

SALON

# Philippe Dutheil, DG des SEPEM : « Les échanges sont beaucoup plus qualitatifs »

Selon Philippe Dutheil, le directeur général des sept salons régionaux SEPEM INDUSTRIES qui permettent aux industriels d'une région de rencontrer les fournisseurs pour le fonctionnement quotidien de leur usine, **le nombre d'exposants est reparti à la hausse. Idem pour celui des visiteurs, très demandeurs de contacts en présentiel.**



Les allées du SEPEM INDUSTRIES Grenoble.

Les salons SEPEM nous reviennent avec une offre renouvelée, malgré le contexte chahuté. Nouvelle identité visuelle, nouveau contenu, avec un accent mis sur la formation. La fréquentation est en baisse en 2021, mais elle est plus qualifiée.

### Pouvez-vous rappeler le concept des salons SEPEM INDUSTRIES ?

Proposer aux industriels, dans une aire

« Nous partons du principe que les industriels vont avoir la possibilité de visiter le salon dans la journée.

géographique prédéterminée, tout ce dont ils ont besoin en termes de production, de maintenance ou encore de sécurité, pour permettre à leurs usines de mieux fonctionner. C'est une sorte de grand supermarché de l'équipement industriel, qui regroupe entre 400 et 700 exposants et qui s'installe au cœur d'une zone que les représentants des entreprises du secteur peuvent rejoindre en 2 à 2h30 de route maximum. Nous partons du principe qu'ils

vont ainsi avoir la possibilité de visiter le salon dans la journée. Les salons SEPEM INDUSTRIES, qui existent depuis 2007, sont aujourd'hui au nombre de sept, avec la même thématique, quelle que soit la région. Le prochain se situe à Rouen du 25 au 27 janvier.

### **Qu'a changé la pandémie dans votre fonctionnement ?**

Depuis juin, nous pouvons retravailler de manière normale. Les salons organisés en 2021 connaissent une

“ Côté visiteurs, nous avons connu une baisse mais nous sommes en train de remonter la pente.

diminution de 25% à 30% par rapport à 2019, car la commercialisation a dû se faire vite. Certaines sociétés hésitent encore à exposer ou craignent un rebond épidémique. Les sociétés étrangères éprouvent des difficultés à voyager. Côté visiteurs, nous avons connu une baisse mais nous sommes en train de remonter la pente. Pour le salon de Colmar en juin, il y avait 25% de visiteurs en moins. Pour celui de septembre à Douai, la diminution n'était que de 12%. Les gens ont besoin de se rendre sur des événements professionnels après près de deux ans et demi sans contact en présentiel. Il y a beaucoup moins de promeneurs, de curieux. Les échanges sont donc beaucoup plus qualitatifs. Les professionnels qui se déplacent ont de réelles demandes. Dans cette période un peu anxieuse où il faut mettre un masque et montrer un pass sanitaire, ceux simplement intéressés par de la veille ou par le souhait de se constituer un réseau ne se déplacent pas. De plus, les sites industriels tournent bien en ce moment. Le SEPEM INDUSTRIES de Douai s'est ainsi très bien passé : 90% des exposants étaient satisfaits. Au final, la baisse du nombre d'exposants est faible et à partir de mars 2022, tout

devrait revenir à la normale, sauf si de nouveaux confinements sont décidés. Aucun des sept salons n'est en tout cas menacé dans son existence et nous maintenons notre délai de deux ans entre chaque édition.

### **La dimension virtuelle des salons s'est-elle développée dans cette période ?**

Les salons du groupe GL Events, notre propriétaire, ont continué à informer leurs visiteurs en faisant davantage de virtuel pendant la pandémie, mais ceux du SEPEM INDUSTRIES ne sont pas très friands de digital. Nous avons plutôt affaire à des cols bleus, qui travaillent en usine. Nous le constatons sur nos salons : c'est le contact qui ressort et les exposants y voient un retour sur investissement plus évident qu'avec le digital. Les fournisseurs ont aussi besoin des salons car leurs équipes commerciales ont de plus en plus de mal à obtenir des rendez-vous, à rencontrer un directeur de production, de maintenance ou un bureau d'études. Ce problème existait déjà auparavant et la pandémie l'a accéléré, avec la difficulté d'accéder à une usine pour une personne qui n'en est pas salariée.

### “ Le SEPEM INDUSTRIES

de Douai s'est ainsi très bien passé : 90% des exposants étaient satisfaits. Au final, la baisse du nombre d'exposants est faible.

### **Qu'en est-il des tarifs des salons SEPEM INDUSTRIES en cette période de reprise ?**

Les tarifs sont les mêmes. Ils n'ont évolué ni à la baisse ni à la hausse depuis environ 4 ans. Nous ne pourrions pas nous permettre aujourd'hui de les augmenter. Mais lorsqu'un fournisseur récolte des centaines de contacts lors d'un événement, il n'est pas forcément à la centaine d'euros prêts. Notre force est que nos salons ne coûtent pas forcément



Philippe Dutheil, directeur général des salons SEPEM Industries.

très chers. Nos stands ne sont pas grands, entre 15 et 18 m<sup>2</sup> avec 2 à 3 personnes par société, tandis que les hôtels et les restaurants sont en général à des tarifs corrects. Le prix payé à l'organisateur du SEPEM INDUSTRIES représente à peine un

“ Environ 40 %

des exposants viennent

de la grande région dans laquelle

se déroule le salon

tiers à un quart du coût total de la présence de l'entreprise sur le salon. Et pour les visiteurs, tout est gratuit : le parking, le vestiaire, l'entrée...

### Quelle est la répartition des exposants et du visitorat ?

Environ 40% des exposants viennent de la grande région dans laquelle se déroule le salon, avec beaucoup de revendeurs et de fournisseurs d'équipements. Et 55% sont de taille nationale et présents sur les sept SEPEM INDUSTRIES. Enfin 5% sont des sociétés internationales. De plus en plus de grands groupes viennent sur nos salons, mais ils sont déjà très bien représentés par leurs revendeurs. Ils sont surtout là pour les aider. Des groupes comme Siemens ou Schneider exposent toutefois en leur nom. Au niveau du visitorat, ce sont surtout des

directeurs industriels, de production, de maintenance. Il y a aussi une croissance des responsables de système QHSE (Qualité, Hygiène, Sécurité, Environnement), même dans les usines de taille moyenne. Nous voyons également de plus en plus d'entreprises de logistique et de e-commerce, qui sont devenues de vraies petites usines avec l'utilisation fréquente de mini-robots. Certains salons plus anciens, comme Douai, Colmar, Angers et Rouen, sont un peu plus grands avec 5 500 à 6 000 visiteurs. Martigues (Avignon) et Toulouse, qui couvrent des zones moins industrialisées, tournent autour de 3 500 à 4 000 visiteurs.

### Le fait d'avoir été racheté par GL Events a-t-il changé votre fonctionnement ?

C'est un avantage d'avoir été acquis par un groupe dont le métier est d'organiser des salons, et non par un fonds d'investissement. Cela nous a permis d'augmenter les budgets, de développer les conférences. Nous mettons aussi en place des Campus formation car la question de la ressource humaine constitue le nerf de la guerre. En relation avec les instances gouvernementales ou les collectivités locales, nous organisons au sein des salons des espaces dédiés à l'embauche et à la formation avec les écoles, notamment d'ingénieurs. Nous recevons aussi des élèves pour leur montrer que l'industrie n'est plus ce qu'elle était et les inciter à rentrer dans cette filière.

## Sept salons en France

- **Nord-Ouest (Rouen)**  
25-27 janvier 2022
- **Centre-Est (Grenoble)**  
8-10 février 2022
- **Est (Colmar)**  
14-16 juin 2022
- **Sud-Ouest (Toulouse)**  
20-22 septembre 2022
- **Nord (Douai)**  
24-26 janvier 2023
- **Sud-Est (Martigues)**  
30 mai - 1 juin 2023
- **Centre-Ouest (Angers)**  
Novembre 2023 (dates à préciser)

### Quelles sont les thématiques fortes du présent et de l'avenir sur les salons SEPEM INDUSTRIES en 2021 ?

Le 4.0 est un sujet qui monte avec l'Internet des objets (IOT), la robotique et la cobotique. L'environnement également, en particulier les économies d'énergie sur une pompe ou un chariot élévateur. Mais l'essentiel du salon va toujours concerner les besoins récurrents des industriels. Les SEPEM INDUSTRIES permettent de trouver des fournisseurs au plus près de chez eux.

“ L'essentiel du salon

va toujours concerner les besoins

récurrents des industriels. Les

SEPEM INDUSTRIES permettent

de trouver des fournisseurs au

plus près de chez eux

Ils ne sont pas spécialisés et leur champ est très large puisqu'il propose 13 familles de produits, de la chaussure de sécurité à la machinerie avec 20 à 25 exposants par métier. Une demi-journée suffit pour revenir dans son entreprise avec cinq solutions. ■

Propos recueillis par Hugues BOULET