



FRANÇAIS

Destins croisés

L'information est tombée mi-août : trois salons grand public historiques, véritables monuments du paysage événementiel suisse, vivent leurs derniers mois. La Muba tirera sa révérence en 2019 après plus de cent ans d'existence. Son pendant zurichois, la Züspa est elle aussi sur la sellette et du côté romand, le Comptoir suisse à Lausanne pourrait disparaître avant 2020.

De nombreuses actions ont pourtant été entreprises ces dernières années pour tenter de renverser une tendance de plus en plus nette au désintérêt pour ces grands rassemblements commerciaux. Exit la ménagère de moins de cinquante ans venant chercher un lave-linge et place à son mari en quête de vin et place, surtout, aux jeunes dont le pouvoir d'achat a sensiblement augmenté ces deux dernières décennies. Concerts, défilés de mode, animations 3D..., les foires ont tout tenté. Visiblement, sans succès. Ou trop tard. Le changement dans les habitudes d'achat des consommateurs, notamment depuis l'arrivée d'internet et des discounters, a été fatal à bon nombres de foires purement commerciales. Si l'on ajoute quelques tentatives d'entourloupes émanant de vendeurs pas toujours très regardant en matière de déontologie, il n'est pas étonnant qu'une certaine défiance se soit installée dans l'esprit du consommateur et qu'il préfère désormais se tourner vers d'autres sources d'approvisionnement.

A l'inverse, les salons professionnels techniques affichent une bonne santé. Le SIAMS et l'EPHJ de ce printemps ont fait le plein d'exposants et de visiteurs. Les prochains Micronora et AMB devraient selon toute vraisemblance suivre le même chemin. Le premier affiche complet depuis plusieurs mois avec des surfaces commercialisées en augmentation et le second annonce plus de 1500 exposants, grâce notamment à la construction d'une dixième halle sur le centre d'exposition de Stuttgart.

Le principe de base d'un salon technique est pourtant le même que celui qui régit une foire commerciale : mettre en relation directe vendeurs et acheteurs, en un seul lieu et sur une durée déterminée. Comment expliquer dès lors que l'un semble en bout de course alors que l'autre réussisse à maintenir le cap ? Plusieurs raisons expliquent cette différence. L'achat d'un bien d'investissement destiné à la production est souvent le fruit d'une longue réflexion, suivie de phases d'essais et d'adaptations. Pas question donc de se décider à la va-vite, sous la pression d'un vendeur rompu à l'exercice de la vente express.

Bien souvent, les premières démarches ont lieu sur le salon et sont concrétisées plusieurs semaines après. Il faut deuxièmement instaurer un climat de confiance réciproque et s'assurer que les besoins soient bien compris. Se faire vendre un robot de cuisine dont l'utilité s'avère par la suite très réduite n'est pas dramatique. Lorsqu'il s'agit d'une décolleteuse, par exemple, les répercussions peuvent être plus lourdes. Cela nous amène au troisième élément-clé pour qu'un salon soit bien vécu, par l'exposant et le visiteur : la qualité de l'information fournie. Pas de chichis, pas de demi-vérités mais du factuel.

Les organisateurs de ces salons techniques savent parfaitement créer un environnement propice aux échanges fructueux. C'est aussi l'une des raisons de leur pérennité.

DEUTSCH

Gekreuzte Schicksale

Mitte August fiel die Information: Drei historische Publikumsmessen, wahre Monumente der Schweizer Eventlandschaft, leben ihre letzten Monate. Die Muba wird nach mehr als hundert Jahren ihres Bestehens 2019 in den Ruhestand gehen. Das Zürcher Pendant, die Züspa, befindet sich ebenfalls auf dem heißen Stuhl und auf der französischsprachigen Seite könnte das Comptoir suisse in Lausanne vor 2020 verschwinden.

In den letzten Jahren wurden jedoch zahlreiche Maßnahmen ergriffen, um der immer deutlicher werdenden Versuchung des

Desinteresses an diesen großen Handelsveranstaltungen entgegenzuwirken. Vergessen Sie die Hausfrau unter fünfzig, die eine Waschmaschine kaufen will. Überlassen wir den Platz ihrem Mann auf der Suche nach Wein und vor allem den jungen Menschen, deren Kaufkraft in den letzten zwei Jahrzehnten deutlich zugenommen hat. Konzerte, Modenschauen, 3D-Animationen....., Messen haben alles versucht. Offensichtlich ohne Erfolg. Oder zu spät. Die Veränderung der Kaufgewohnheiten der Verbraucher, insbesondere seit der Einführung des Internets und der Discounter, ist auf vielen reinen Handelsmessen tödlich verlaufen. Wenn wir noch ein paar Tricks von Verkäufern hinzufügen, die nicht immer sehr ethisch sind, ist es nicht verwunderlich, dass sich ein gewisses Misstrauen in den Köpfen der Verbraucher eingepreßt hat und dass sie sich nun lieber anderen Bezugsquellen zuwenden.

Umgekehrt sind technische Messen bei guter Gesundheit. Die SIAMS und die EPHJ waren in diesem Frühjahr voll von Ausstellern und Besuchern. Die nächste Micronora und AMB sollten aller Wahrscheinlichkeit nach den gleichen Weg gehen. Die erste ist seit mehreren Monaten ausverkauft mit einer Zunahme der Ausstellungsfläche, die zweite kündigt mehr als 1500 Aussteller an, insbesondere durch den Bau einer zehnten Halle auf dem Stuttgarter Messegelände.

ENGLISH

Crossed destinies

The information fell in mid-August: three historical public fairs, true monuments of the Swiss event landscape, are living their last months. The Muba will definitively retire in 2019 after more than a hundred years of existence. Its Zurich counterpart, the Züspa, is also in the hot seat and on the French-speaking side, the Comptoir suisse in Lausanne could disappear before 2020.

However, many actions have been undertaken in recent years to try to reverse an increasingly clear temptation to disinterest in these large commercial gatherings. Exit the housewife under fifty coming to get a washing machine and place to her husband in search of wine and place, especially, to young people whose purchasing power has significantly increased in the last two decades. Concerts, fashion shows, 3D animations..., fairs have tried everything. Obviously, without success. Or too late. The change in consumer buying habits, especially since the arrival of the Internet and discounters, has been fatal at many purely commercial fairs. If we add a few attempts to play tricks on the part of sellers who are not always very ethical, it is not surprising that a certain mistrust has taken root in consumers' minds and that they now prefer to turn to other sources of supply.

Conversely, technical trade fairs are in good health. This spring's SIAMS and EPHJ were full of exhibitors and visitors. The next Micronora and AMB should in all likelihood follow the same path. The first one has been sold out for several months and the second announces more than 1500 exhibitors, thanks in particular to the construction of a tenth hall at the Stuttgart exhibition centre.

The basic principle of a technical fair is, however, the same as that governing a trade fair: to put sellers and buyers in direct contact, in

Das Grundprinzip einer technischen Messe ist jedoch das gleiche wie das einer Publikums-Messe: Verkäufer und Käufer in direkten Kontakt zu bringen, an einem Ort und für einen bestimmten Zeitraum. Wie kann man dann erklären, dass das eine am Ende des Rennens erscheint, während das andere den Kurs beibehält? Es gibt mehrere Gründe für diesen Unterschied. Der Kauf eines für die Produktion bestimmten Investitionsgutes ist oft das Ergebnis einer langen Überlegung, gefolgt von Testphasen und Anpassungen. Es geht also nicht darum, unter dem Druck eines in der Ausübung des Expressverkaufs erfahrenen Verkäufers schnell zu entscheiden. Sehr oft finden die ersten Schritte auf der Messe statt und werden einige Wochen später konkretisiert. Die zweite besteht darin, gegenseitiges Vertrauen aufzubauen und sicherzustellen, dass die Bedürfnisse gut verstanden werden. Eine Küchenmaschine zu kaufen, deren Nutzen sich später als sehr begrenzt erweist, ist nicht dramatisch. Wenn es zum Beispiel um einen Drehautoamten geht, können die Auswirkungen schwerer sein. Damit kommen wir zum dritten Schlüsselement einer Messe, das für den Aussteller und den Besucher erlebbar ist: die Qualität der Informationen. Keine Aufregung, keine Halbwahrheiten, sondern Fakten.

Die Organisatoren dieser Fachmessen wissen genau, wie man ein Umfeld für einen fruchtbaren Austausch schafft. Dies ist auch einer der Gründe für ihre Langlebigkeit.

a single place and for a fixed period. How then to explain that one seems at the end of the race while the other succeeds in maintaining the course? There are several reasons for this difference. The purchase of an investment good intended for production is often the fruit of a long reflection, followed by phases of tests and adaptations. So there is no question of deciding quickly, under the pressure of a salesman experienced in the exercise of express sales. Very often, the first steps take place at the show and are concretized several weeks later. The second is to build mutual trust and ensure that needs are well understood. To sell a food processor whose usefulness later proves to be very limited is not dramatic. When it comes to a bar-turning machine, for example, the repercussions can be heavier. This brings us to the third key element for a fair to be well experienced, by the exhibitor and the visitor: the quality of the information provided. No fuss, no half-truths but factual.

The organizers of these technical fairs know perfectly well how to create an environment conducive to fruitful exchanges. This is also one of the reasons for their durability.

Pierre-Yves Schmid