

40'000 visiteurs et 1'750 exposants au rendez-vous

Du 15 au 18 novembre se déroulera, au Parc des Expositions de Paris Nord Villepinte, la 41ème édition du Migest, un salon de la sous-traitance industrielle incontournable pour les entreprises actives (ou souhaitant développer leurs activités) en France, en Europe et plus loin encore. Cette manifestation d'importance peine toujours à motiver les exposants et visiteurs suisses ou allemands à faire le déplacement, et pourtant son rayonnement est mondial et son impact irréfutable. Rencontre avec Sylvie Fourn, Directrice du salon, pour faire le point.

Vous affichez un taux d'inscription qui laisse penser que l'édition 2011 sera un succès en ce qui concerne les exposants. Quels sont les pays principaux représentés et à quels rangs les entreprises suisses et allemandes se trouvent-elles ?

A ce jour, plus de trente pays sont déjà inscrits et pour 22 d'entre eux sous la forme principalement de pavillons : Afrique du Sud, Algérie, Belgique, Bosnie-Herzégovine, Bulgarie, Canada, Chine, Espagne, Hongrie, Inde, Italie, Maroc, Pologne, Portugal, République tchèque, Roumanie, Serbie, Slovaquie, Suisse, Taïwan, Tunisie et Turquie.

On note une baisse des exposants asiatiques compensée par une progression notable de ceux de l'Europe, et notamment de l'Europe orientale où le secteur se développe. Ainsi le salon accueillera pour la première fois un collectif exclusivement bosnien, sous l'égide de la Foreign Trade Chamber of Bosnia and Herzegovina. La Serbie qui, pour sa première participation en 2009, n'était présente que sur 9 m², revient cette année sur une surface de 60 m², la République tchèque passe, sur un an, de 120 à 165 m², la Hongrie de 50 à 70 m², la Roumanie de 150 à 200 m² et la Bulgarie de 60 à 200 m². La Pologne sera également représentée par un nouveau collectif de 150 m², la Polish Information and Foreign Investment.

Concernant l'Allemagne, on note une progression significative du nombre d'exposants, leur surface d'exposition ayant plus

que doublé depuis 2009. Nous avons néanmoins un vaste champ de développement dans ce pays, même si leur marché national et l'export remplissent déjà largement le carnet de commandes de la majorité des sous-traitants allemands.

Pour la Suisse, en revanche, la situation est beaucoup plus difficile. D'une part, ses entreprises exportatrices sont confrontées aux problèmes de parité entre le franc suisse et l'euro. D'autre part, elles ne se sentent pas suffisamment soutenues. Malgré tout, les quelques entreprises suisses exposantes trouvent leurs marques et leurs bénéficiaires sur le Migest puisqu'elles restent fidèles au salon.

Paris est une ville qui ne manque pas d'atouts et qui dispose d'une image forte dans le monde. Selon vous, quels sont ses points forts pour accueillir Migest ?

D'un point de vue purement pratique, Paris est extrêmement bien desservi : avec deux aéroports (dont Roissy Charles-de-Gaulle, situé à quelques minutes du Parc des Expositions de Villepinte en navette gratuite ou RER) et quatre gares, il est



facile de se rendre à Paris d'où que l'on vienne, ce qui est capital pour Migest puisque le salon accueille des exposants de 40 pays et des visiteurs de 74 nations.

En outre, peu de villes en France disposent d'un parc d'exposition suffisamment grand pour accueillir 1'700 exposants et 40'000 professionnels sur quatre jours. Et d'un point de vue plus festif, Paris sera toujours Paris... Cette ville permet de marier harmonieusement les rendez-vous d'affaires et la convivialité, point qui a toujours été particulièrement important tant pour les visiteurs que pour les exposants du Migest.

Quelles sont les raisons pour lesquelles les exposants étrangers viennent à Migest ?

En tant que plate-forme internationale de référence des fournisseurs de l'industrie,

Migest leur permet de rencontrer en un seul lieu à la fois les donneurs d'ordres français, 5^{ème} puissance industrielle mondiale avec des secteurs leaders et très demandeurs du point de vue des besoins en sous-traitance comme l'automobile, l'aéronautique, le ferroviaire le nucléaire... mais aussi les antennes européennes de grands donneurs internationaux implantés en Europe. N'oublions pas aussi les clients de leur pays avec lesquelles ils collaborent sur le plan national qui se déplacent sur le salon, mais aussi l'importance de la veille technologique sur Migest qui leur permet de faire le point sur la concurrence ou de nouer des alliances stratégiques avec d'autres sous-traitants complémentaires.

Et ce ne sont pas que des mots ! Les différentes études réalisées sur le salon mettent en effet en lumière la présence de visiteurs ciblés, porteurs de projets, décisionnaires et de tous les secteurs d'activité.

Que diriez-vous à un exposant potentiel allemand ou suisse pour le décider à venir à Paris ?

Du point de vue des sous-traitants suisses en particulier, nous constatons qu'ils visent souvent en masse certains salons allemands, marché déjà fort concurrentiel, alors que le marché français, par exemple, dans lequel leur savoir-faire sera probablement plus facilement reconnu et apprécié, peut leur ouvrir des perspectives prometteuses s'ils savent aller au-delà des a priori d'un marché « difficile ».

Plus généralement, dans le contexte économique actuel, il est plus que jamais nécessaire de développer des collaborations avec les clients mais aussi les prestataires internationaux, et européens en particulier. Les dernières semaines qui se sont écoulées ont démontré la précarité de la reprise sur le continent. Plus que jamais, l'avenir appartient aux entreprises les plus dynamiques. Il faut faire mais aussi faire savoir et donner confiance à ses clients et prospects. De par sa position de salon référence du secteur, Migest est LE lieu de rencontres incontournable du monde de la sous-traitance. Une chance annuelle unique à ne pas laisser passer !

En ce qui concerne les visiteurs, l'année passée vous aviez annoncé plus de 40'000 visiteurs provenant de 74 pays. C'est, en



Nominés des Trophées de Migest 2011 en compagnie, au centre, de Sylvie Fourn et Jean-Claude Monier, respectivement directrice et président du Migest.

Die für die „Trophées de Migest 2011“ Nominierten in Begleitung von Sylvie Fourn (Migest-Direktorin) und Jean-Claude Monier (Migest-Präsident) (Mitte).

Nominees of the Migest 2011 trophies with Sylvie Fourn and Jean-Claude Monier (center), respectively Director and President of Migest.

moyenne, plus de 10'000 visiteurs par jour. Quels étaient les pays les plus représentés?

Le premier d'entre eux était la Belgique. Elle représentait à elle seule près de 20 % du visitorat étranger. Le podium était complété par l'Italie et l'Espagne, aux alentours chacune de 11 %.

L'Allemagne était quatrième avec 8 % et la Suisse sixième avec 5 %. Il existe donc un fort potentiel de progression dans chacun de ces pays.

Même question que précédemment mais cette fois concernant les visiteurs. Que diriez-vous à un visiteur potentiel allemand ou suisse pour le décider à venir découvrir l'offre mondiale présente à Migest ?

Comme vous le rappelez, l'offre du Migest est mondiale. La visite du salon permet donc, en un seul déplacement, de faire le tour du monde de la sous-traitance industrielle. Que ce soit pour rencontrer ses fournisseurs actuels, en chercher de nouveaux, trouver des réponses à des questions techniques ou observer les mutations technologiques, toutes les solutions sont présentes sur Migest et ce sous plusieurs formes : auprès des exposants sur leurs stands bien sûr, mais aussi à travers les conférences gratuites, les Pôles technologiques ou sur l'Espace Trophées. Par ailleurs, compte tenu de l'éloignement et donc de l'investissement nécessaire pour exposer au Migest, même si de nombreuses entreprises sont aidées financièrement par les organismes nationaux d'aide à l'export, la grande majorité des exposants étrangers sont des entreprises sérieuses, dynamiques, ouvertes et prêtes à la coopération avec l'étranger. C'est le « top » des compétences du pays concerné et cela offre des garanties pertinentes aux visiteurs pour un premier échange.

Pour les visiteurs suisses en particulier,

les conditions particulièrement difficiles créées par la parité avec l'euro font que nombre de fournisseurs européens situés en dehors de leurs frontières deviennent de plus en plus concurrentiels et intéressants. Migest est sans conteste le lieu où ils pourront le plus facilement et efficacement les rencontrer. Et parce que leur temps est précieux, nous avons mis en place cette année des packages spéciaux au départ de Genève et Zurich pour leur permettre de se rendre facilement au salon avec leurs collègues.

Quelles sont les nouveautés offertes par le salon cette année ?

Les nouveautés 2011 sont nombreuses ! Nous mettons en place cette année des rendez-vous d'affaires, organisés par b2fair – Business to Fairs®, organisme bénéficiant d'une expertise solide dans l'industrie puisqu'il organise, entre autres, les rendez-vous de la Foire de Hanovre. Sur la plate-forme www.b2fair.com/Migest2011, le visiteur pourra demander à l'avance des rendez-vous ciblés avec des exposants ou des visiteurs du salon, pour être certain de rencontrer les bons interlocuteurs et de trouver une réponse précise et adaptée en un minimum de temps.

En outre, l'offre du salon s'ouvre à un nouveau secteur : le bois. Ce matériau alternatif complète l'offre très riche du Migest en transformation des métaux et transformation des plastiques et composites.

Nous avons également travaillé à la clarification de l'offre grâce à un système de codes couleurs pour aider le visiteur à trouver rapidement ce qu'il cherche, que ce soit dans la partie du salon découpée par secteurs d'activités ou dans celle regroupant les pavillons nationaux et régionaux.

En complément, nous développons cette année une application mobile gratuite qui permettra au visiteur de rechercher des exposants et de s'orienter facilement sur le salon tout en gérant son planning de la journée.

Merci Madame Fourn. Rendez-vous est pris pour le Migest 2011.

PS: Parmi la dizaine d'exposants suisses, ne manquez pas de nous rendre visite sur le stand Eurotec (Hall 6, Stand B127).



40'000 Besucher und 1'750 Aussteller finden sich ein

Die 41. Ausgabe der Migest-Messe wird dieses Jahr vom 15. bis 18. November im Pariser Ausstellungsgelände Parc des Expositions Paris Nord Villepinte stattfinden; diese auf Industrie-Lieferbetriebe spezialisierte Messe ist eine unumgängliche Veranstaltung für Unternehmen, die in Frankreich, Europa oder sonst wo tätig sind bzw. ihre Tätigkeiten ausbauen möchten. Diese bedeutende Veranstaltung hat stets Schwierigkeiten, die schweizerischen oder deutschen Aussteller und Besucher anzuziehen, obwohl sie einen weltweiten Wirkungsbereich und einen unleugbaren Einfluss hat. Wir führten ein Gespräch mit der Messedirektorin Sylvie Fourn, um die Situation zu erörtern.

Die von Ihnen angegebene Anmeldungsanzahl lässt den Schluss zu, dass die diesjährige Ausgabe hinsichtlich Aussteller ein Erfolg sein wird. Welche Länder sind hauptsächlich vertreten, und an welcher Stelle stehen die schweizerischen und deutschen Unternehmen?

Bisher haben sich bereits über dreissig

Länder angemeldet, wovon 22 hauptsächlich in Form von Pavillons ausstellen werden: Südafrika, Algerien, Belgien, Bosnien-Herzegowina, Bulgarien, Kanada, China, Spanien, Ungarn, Indien, Italien, Marokko, Polen, Portugal, Tschechische Republik, Rumänien, Serbien, Slowakei, Schweiz, Taiwan, Tunesien und Türkei.

Wir stellen einen Rückgang der asiatischen Aussteller fest, der aber durch eine bedeutende Zunahme der osteuropäischen Aussteller wettgemacht wird, wo der Sektor eine bemerkenswerte Entwicklung erfährt. Somit wird die Messe erstmals ein ausschliesslich bosnisches Kollektiv begrüßen, unter der Schirmherrschaft der Foreign Trade Chamber of Bosnia and Herzegovina. Serbien hatte 2009 erstmals an der Messe teilgenommen, war aber damals auf nur 9 m² vertreten, während diesmal eine Fläche von 60 m² vorgesehen ist; gegenüber dem Vorjahr vergrössert die Tschechische Republik ihre Ausstellungsfläche von 120 auf 165 m², Ungarn von 50 auf 70 m², Rumänien von 150 auf 200 m² und Bulgarien von 60 auf 200 m². Auch Polen wird von einem neuen Kollektiv – dem Polish Information and Foreign Investment – auf einer Fläche von 150 m² vertreten sein.

Was Deutschland betrifft, wird eine bedeutende Steigerung der Ausstellerzahl vermerkt, wobei sich die Ausstellungsfläche seit 2009 mehr als verdoppelt hat. In diesem Land stellen wir nichtsdestotrotz ein grosses Entwicklungspotential fest, selbst wenn die überwiegende Mehrheit der Aufträge der deutschen Lieferbetriebe auf den nationalen Markt und den Export zurückzuführen sind.

Was die Schweiz anbelangt, ist die Situation jedoch wesentlich schwieriger. Einerseits machen den Schweizer Exportfirmen die Wechselkursprobleme zwischen Schweizer Franken und Euro sehr zu schaffen, andererseits fühlen sie sich unzureichend unterstützt. Trotz allem finden sich die wenigen Schweizer Firmen auf der Midest offenbar gut zurecht und wissen diese bestens zu nutzen, da sie der Messe Jahr für Jahr treu bleiben.

Paris ist eine Stadt, der es nicht an Vorteilen mangelt, und die auf der ganzen Welt ein gutes Image hat. Welche sind Ihrer Ansicht nach die Stärken dieser Stadt, um die Midest begrüßen zu dürfen?

Rein vom praktischen Standpunkt verfügt Paris über äusserst gute Verkehrsverbindungen: Mit zwei Flughäfen (davon Roissy Charles-de-Gaulle, der dank dem kostenlosen Shuttle oder dem RER nur wenige Minuten vom Parc des Expositions de Villepinte entfernt ist) und vier Bahnhöfen ist Paris von überall leicht zu

erreichen, was für die Midest ganz wesentlich ist, da die Messe Aussteller aus 40 Ländern und Besucher aus 74 Nationen begrüsst.

Ausserdem gibt es in Frankreich nur wenige Städte mit einem Messegelände, das gross genug ist, um 1'700 Aussteller und 40'000 Fachbesucher innerhalb von vier Tagen zu empfangen.

Und wenn man die vergnüglichen Aspekte betrachtet, so wird Paris immer Paris bleiben... Diese Stadt ermöglicht den Besuchern, Geschäftstreffen und Geselligkeit harmonisch unter einen Hut zu bringen - was sowohl für die Besucher als auch für die Aussteller der Midest schon immer von grosser Bedeutung war.

Aus welchen Gründen stellen Ausländer an der Midest aus?

Als internationale Referenz-Plattform der Industrie-Lieferbetriebe ermöglicht die Midest den Ausstellern, an einem einzi-



gen Ort sowohl die französischen Auftraggeber – Frankreich ist weltweit die 5. Industriemacht mit führenden Sektoren wie Automobil-, Luftfahrt-, Eisenbahn-, Atomindustrie usw., die einen grossen Bedarf an Unterlieferanten haben – als auch die europäischen Zweigstellen der grossen in Europa niedergelassenen internationalen Auftraggeber anzutreffen. Vergessen wir aber auch nicht die Kunden der Länder, mit denen sie auf nationaler Ebene zusammenarbeiten, und die an dieser Messe anwesend sind, sowie die Bedeutung der Erfassung technologischer Entwicklungen auf der Midest, die ihnen ermöglicht, einen Überblick über die Konkurrenz zu gewinnen bzw.

strategische Allianzen mit anderen komplementären Lieferbetrieben einzugehen. Und das sind keineswegs leere Floskeln! Die verschiedenen Untersuchungen dieser Messe haben ergeben, dass gezielte Besucher, Projektträger, Entscheidungsträger aller Tätigkeitsbereiche dort anwesend sind.

Was würden Sie einem potentiellen deutschen oder Schweizer Aussteller sagen, damit er beschliesst, nach Paris zu kommen?

Was insbesondere die Schweizer Unterlieferanten betrifft, stellen wir fest, dass sie sich oft massenhaft an den deutschen Messen einfinden – einem Markt, auf dem bereits grosse Konkurrenz herrscht – während ihr Know-how zum Beispiel auf dem französischen Markt sehr wahrscheinlich leichter anerkannt und geschätzt würde, was ihnen vielversprechende Perspektiven eröffnen könnte, vorausgesetzt dass sie es verstehen, die Vorurteile gegenüber einem „schwierigen“ Markt abzubauen.

Ganz allgemein ist es im aktuellen wirtschaftlichen Umfeld notwendiger denn je, mit den Kunden aber auch mit internationalen und insbesondere mit europäischen Leistungserbringern zusammenzuarbeiten. Die vergangenen Wochen haben gezeigt, auf welch wackeligen Beinen der Aufschwung in Europa steht. Mehr denn je zuvor gehört die Zukunft den dynamischsten Unternehmen. Es ist wichtig, zu produzieren, aber auch zu kommunizieren und seinen Kunden und potentiellen Kunden Vertrauen entgegenzubringen. Aufgrund ihrer Position als Referenzmesse des Sektors ist die Midest DER unumgängliche Jahrestreffpunkt der Welt der Lieferbetriebe. Eine einmalige Gelegenheit, die es nicht zu versäumen gilt!

Sie kündigten letztes Jahr über 40'000 Besucher aus 74 Ländern an. Das sind durchschnittlich über 10'000 Besucher pro Tag. Welche Länder waren am stärksten vertreten?

Allen voran Belgien. Dieses Land stellte allein etwa 20 % der ausländischen Besucher. Italien und Spanien ergänzten das „Siegerpodium“ mit jeweils ca. 11 %. Deutschland lag mit 8 % an vierter Stelle und die Schweiz mit 5 % an sechster Stelle. Diese beiden Länder weisen somit ein starkes Progressionspotential auf.

Nochmals dieselbe Frage, diesmal aber auf die Besucher gemünzt. Was würden Sie einem potentiellen deutschen oder Schweizer Besucher sagen, damit er sich dazu entschliesst, das weltweite Angebot der Midest zu entdecken?

Wie Sie sehr richtig sagen, umfasst die

Midest ein weltweites Angebot. Diese Messe ermöglicht, die ganze Welt der industriellen Zulieferbetriebe auf einmal zu besuchen. Ob der Besucher nun seine aktuellen Zulieferer treffen, neue kennenlernen, Antworten auf technische Fragen finden oder technologische Veränderungen beobachten möchte – auf der Midest sind alle Lösungen vorhanden, und das in vielen Formen: natürlich bei den Ausstellern auf ihren jeweiligen Ständen, aber auch anlässlich der kostenlosen Konferenzen, in den Technologiezentren oder



im „Espace Trophées“. Angesichts der Entfernung und somit der für eine Teilnahme an der Midest erforderlichen Investition (selbst wenn viele Unternehmen von nationalen Exporthilfestellen finanziell unterstützt werden) ist es wichtig zu wissen, dass die meisten ausländischen Aussteller seriöse, dynamische Unternehmen sind, die eine grosse Bereitschaft zur Zusammenarbeit mit dem Ausland zeigen. Hier werden die Spitzenkompetenzen des jeweiligen Landes zur Schau getragen, was den Besuchern für einen ersten Austausch stichhaltige Garantien bietet.

Aufgrund der besonders schwierigen Bedingungen, die durch den ungünstigen Wechselkurs gegenüber dem Euro hervorgerufen wurden, werden europäische Zulieferfirmen, die ausserhalb ihrer Grenzen niedergelassen sind, insbesondere für Schweizer Besucher immer konkurrenzfähiger und interessanter. Midest ist unbestritten der Ort, wo sie solche Geschäftspartner leicht und effizient antreffen können. Und weil ihre Zeit kostbar ist, haben wir dieses Jahr spezielle Pauschalreisen ab Genf und Zürich eingerichtet, damit sie und ihre Kollegen sich mühelos zur Messe begeben können.

Welche Neuheiten bietet die Messe dieses Jahr?

2011 gibt es zahlreiche Neuheiten! Dieses Jahr werden von b2fair – Business to Fairs® – eine Einrichtung mit viel Industrieerfahrung, da sie unter Anderem die Treffen der Hannover Messe veranstaltet – organisierte Geschäftstreffen angeboten. Auf der Plattform www.b2fair.com/midest2011 kann der Besucher gezielt Treffen mit Messeausstellern und -besuchern im Voraus beantragen, um sicherzustellen, dass er die richtigen Ansprechpartner antrifft und eine präzise und geeignete Antwort in Rekordzeit erhält.

Darüber hinaus beinhaltet das Messeangebot nun einen neuen Bereich: Holz. Dieser alternative Rohstoff ergänzt das sehr reichhaltige Angebot der Midest in den Bereichen Metall-, Kunststoff- und Verbundstoffverarbeitung.

Wir haben auch daran gearbeitet, das Angebot dank eines Farbcodierungssystems klarer zu gestalten, damit der Besucher rasch findet was er sucht, sei es im Messeteil, der in Tätigkeitsbereiche unterteilt ist, oder im Teil, der die nationalen und

regionalen Pavillons zusammenfasst. Zusätzlich entwickeln wir dieses Jahr eine kostenlose mobile Anwendung, die dem Besucher die Suche nach Ausstellern sowie die Orientierung auf dem Messegelände erleichtern und ihm zudem bei der Tagesplanung behilflich sein soll.

Frau Fourn, wir danken für das Gespräch. Auf zur Midest 2011.

PS: Verabsäumen Sie es nicht, dem Eurotec-Stand (Halle 6, Stand B127) – einer der zehn Schweizer Aussteller – einen Besuch abzustatten!

40,000 visitors and 1,750 exhibitors to meet

From November 15 to 18 the 41th Edition of Midest will take place at the Parc des Expositions of Paris Nord Villepinte, an industrial subcontracting trade show not to miss for companies working (or wishing to develop their activities) in France, Europe and farther. This important event has not reached its optimum in term of Swiss or Germans visitors and exhibitors. Though its reach is global and its impact undeniable. Meeting with Sylvie Fourn, Director of the show.

You display an enrolment rate which suggests that the 2011 edition will be a success in term of exhibitors. What are the main countries represented and what can you say about Swiss and German companies?

To date, more than 30 countries have already registered and 22 of them in the form of common booth: South Africa, Algeria, Belgium, Bosnia and Herzegovina, Bulgaria, Canada, China, Spain, Hungary, India, Italy, Morocco, Poland, Portugal, Czech Republic, Romania, Serbia, Slovakia, Switzerland, Taiwan, Tunisia and Turkey.

There is a decline of Asian exhibitors offsets by a significant progression of those of Europe, in particular Eastern Europe where the sector is growing. Thus the

exhibition will host for the first time an exclusively Bosnian collective booth, under the auspices of the Foreign Trade Chamber of Bosnia and Herzegovina. The Serbia which, for its first participation in 2009, was present on 9 m², returns this year on a surface of 60 m², Czech Republic passes, over one year, from 120 to 165 m², 50 to 70 m² for Hungary, Romania from 150 to 200 m² and Bulgaria from 60 to 200 m². Poland will also be represented by a new collective booth of 150 m²: the Polish Information and foreign Investment stand.

For Germany, we note a significant increase in the number of exhibitors; their surface has more than doubled since 2009. Nevertheless we see a broad field of development in this country, even if their domestic market and export meet already widely the backlog of the vast majority of German subcontractors.

Regarding Switzerland, on the other hand, the situation is much more difficult. First, its exporters face the problems of parity between Swiss Franc and Euro. Second, they often do not feel sufficiently supported. However, some Swiss exhibiting companies have found their position and make good business at Midest since they remain faithful to the show.

Paris is a city that has nice assets and which has a strong image worldwide. In your opinion, what are its strengths to host Midest?

From a purely practical point of view, Paris is extremely well served: with two airports (including Roissy Charles-de-Gaulle, located a few minutes from the Villepinte exhibition ground and served with free shuttles or metro) and four stations, it is easy to go to Paris wherever you come from, which is crucial for Midest since the show welcomes exhibitors from 40 countries and visitors from 74 nations.

In addition, few cities in France have an exhibition ground sufficiently large to accommodate 1,700 exhibitors and 40,000 professionals in four days.

And on a more festive point of view, Paris will always be Paris... This city marries business appointments and conviviality with class; this point has always been particularly important both for visitors and exhibitors of Midest

For what reasons do foreign exhibitors come to Midest?

As an international reference platform for industry providers, Midest allows them to meet in one place both French contractors; 5th industrial world power with very demanding leading sector leaders as automotive, aeronautics, railways or nuclear industries... but also the European representatives of the main international companies looking for subcontractors. We must also not forget customers from their countries with whom they collaborate coming to the show; I also want to emphasize the importance of technology

intelligence possibilities offered by Migest that allow them to benchmark competition or form strategic alliances with other complementary subcontractors.

And this is not words only! Different studies realized on the show reveal indeed the presence of targeted visitors, projects leaders, and decision makers and all sectors of activity.

What would you say to a potential Exhibitor from Germany or Switzerland to help them decide to come to Paris?

From the point of view of Swiss subcontractors in particular, we see that they often target some German fairs, on a market already very competitive, whereas the French market, for example, in which their expertise is probably more easily recognized and appreciated, can offer them promising perspectives if they can go beyond their idea it is a "difficult" market

More generally, in the current economic context, it is more than ever necessary to develop collaborations with customers but also international providers, particularly in Europe. The past few weeks have demonstrated the precariousness of recovery on the continent. More than ever, the future belongs to the most dynamic companies. They must work but also make people know their skills and give confidence to actual and future customers. From its position of reference exhibition Migest is the essential meeting place of the world of subcontracting. An annual opportunity not to miss.

In regard to visitors, last year you announced over 40,000 visitors from 74 countries. This represents on average more than 10,000 visitors per day. What were the most represented countries?

The first was Belgium. It represented about 20% of the foreign visitors. The

podium was completed by Italy and Spain, both around 11%.

Germany was fourth with 8% and Switzerland sixth with 5%. Therefore, there is a strong potential for growth in each of these countries.

Same question as above but this time for visitors. What would you say to German or Swiss potential visitors to help them decide to come discover the world supply in Migest?

As you say, Migest offer a global coverage. The visit of the exhibition thus, allows seeing the whole of the world industrial subcontracting in a single move. Whether to meet their current suppliers, to look for new partners, to find answers to technical questions or to observe technological mutations, all solutions are present on Migest. The answer finds several forms: with the exhibitors on their stands of course, but through free lectures, technological poles or on the trophies area. Also given the remoteness and therefore investment necessary to exhibit at Migest, even though many companies are helped financially by national export assistance organizations, the vast majority of foreign exhibitors are serious dynamic and open companies ready to do business with Europe. It is the "top" of the skills of the presented country and this provides relevant guarantees to visitors for a first deal.

For Swiss visitors in particular, difficult conditions created by the Swiss Franc – Euro parity make that number of European suppliers located outside their borders become more competitive and interesting. Migest is the place where they may easily and effectively meet them. And because their time is valuable, this year we have implemented special packages departing from Geneva and Zurich to enable them to easily get to the show with their colleagues.

What are the new features offered by the show this year?

There are many novelties in 2011! We're offering business appointments organized by b2fair - Business to Fairs®, a company benefiting from a wide expertise in the industry since it organizes, among other things, the meetings of the Hanover Messe. On the platform www.b2fair.com/migest2011, the visitor may request in advance appointments with exhibitors or visitors to the show to be certain to meet the right people and find precise and adapted answer in minimum time.

In addition, the show opens a new sector: wood. This alternative material complements the rich offer of Migest in metal manufacturing and processing of plastics and composites.

We have also worked to the clarification of the offer by a system of color codes to help visitors to quickly find what they are looking for, either in the part of the show divided by sectors of activity or the one with national and regional common pavilions.

In addition, we offer this year a free mobile application that will allow visitors to look for exhibitors and move easily on the show while managing their daily planning.

Thank you Mrs. Fourn.
Let's meet at Migest 2011.

PS: Among the 10 Swiss exhibitors, be sure to visit us on our stand (Hall 6, Stand B127).

Parc des Expositions
Paris Nord Villepinte
Halle 6

Mardi 15 au vendredi 18 novembre 2011
Dienstag 15. bis Freitag 18. November 2011
Tuesday 15 to Friday 18, November 2011

www.migest.com - info@migest.com
Tel.: + 33 1 47 56 21 66

MOTOREX TRESOR PMC®

DIE GRÜNE REVOLUTION BEI DEN KÜHLSCHMIERSTOFFEN

EDELMETALL JAGT BAKTERIEN



Revolutionär • Einzigartig • Patentierte Technologie:

MIT EDELMETALL-KATALYSATOREN BAKTERIEN KONTROLLIEREN

- Höchste Zerspanungsleistung
- Beste Human- und Umweltverträglichkeit
- Langzeit Bio-Stabilität
- Maximale Prozess-Sicherheit
- Höchste Wirtschaftlichkeit
- **Testen Sie uns!**

MOTOREX AG LANGENTHAL • Industrie-Schmiertechnik • 4901 Langenthal, Schweiz • www.motorex.com/tresor