



Tout pour faciliter les affaires en France !

Imaginez... une région de France où plus de 125'000 personnes travaillent pour la mécanique. Imaginez... une des zones industrielles les plus importantes d'Europe. **Imaginez...** un salon spécialisé au cœur de cette région au potentiel extraordinaire. **Imaginez...** votre arrivée à la gare. Un accueil chaleureux, une signalétique claire, un tapis qui vous conduit directement au métro qui mène vers le parc des expositions. **Imaginez...** Imaginez des navettes qui viennent vous chercher chez vous dans un rayon de 100 km autour de la manifestation. **Imaginez...** 700 exposants. **Imaginez...** un salon à taille humaine où toutes les conditions sont réunies pour faciliter les rencontres entre acheteurs et vendeurs. Bienvenue à INDUSTRIE Lyon.

Rencontre avec Sébastien Gillet, nouveau directeur du Salon INDUSTRIE Lyon qui se tiendra du 5 au 8 avril 2011.

Une nouvelle équipe s'est mise en place pour l'organisation d'INDUSTRIE Lyon. Pouvez-vous nous dire quelques mots sur ce team ?

Notre équipe est spécialisée dans la réalisation de salons (industriels et grand publics). Avant de nous occuper d'INDUSTRIE Lyon, nous étions notamment responsables du salon agro-alimentaire CFIA à Rennes. Nous en sommes d'ailleurs toujours à la tête. Nous arrivons donc avec une grande expérience de l'organisation d'un salon verticalisé. Avec INDUSTRIE Lyon, nous souhaitons dupliquer le succès de CFIA. Nous savons que le contexte n'est pas le même, INDUSTRIE Lyon est un salon transversal. Les deux événements sont toutefois des salons industriels et nous sommes confiants.

Souvent lors d'un changement de l'équipe dirigeante, le réflexe est de "faire table rase du passé". Comment voyez-vous le travail de votre team dans ce contexte ?

Nous avons une approche très orientée sur le marché. Certes nous disposons d'une grande expérience, mais cette dernière nous a appris à être à l'écoute du marché. Notre principale préoccupation est d'offrir un outil efficace à nos exposants et visiteurs. Alors certes nous remettons en question le fonctionnement passé d'INDUSTRIE Lyon, mais au même titre que nous remettons en question notre expérience.

Vous parlez de remise en question. Quelles sont les nouveautés auxquelles les visiteurs et exposants peuvent s'attendre ?

Notre objectif est de leur offrir un accompagnement par un service avant, pendant

et après le salon. Le slogan de GL Events est "GL events et les hommes se rencontrent". Et ce que nous faisons. Concrètement, notre salon se veut proche des visiteurs et exposants. Par exemple nous avons créé un magazine dédié dont le but est d'être envoyé massivement (35'000 exemplaires) dans les entreprises actives dans la mécanique. Nous nous engageons à promouvoir le salon très largement. L'offre présentée mérite un grand nombre de visiteurs. Pour ces visiteurs, nous organiserons des navettes dans un rayon de 100 kilomètres autour de Lyon. Pour les utilisateurs des transports publics, nous allons également leur simplifier la vie avec un accueil et une signalétique très poussés.

Pour les fans de technologie, une application iPhone sera prochainement lancée. Le but : offrir des informations utiles de manière ludique. En termes d'informations, nous mettons également en place une campagne de newsletter ciblées dont le but est de diffuser "la bonne information sur la bonne cible". Diffuser de l'information ciblée et nous occuper correctement de nos clients sont des éléments qui ont fait leurs preuves à Rennes... et c'est aussi du bon sens.

Vous mettez en place un outil de travail pour les entreprises actives dans la mécanique en France... et probablement un peu plus loin. Quel est la "zone de chalandise" d'INDUSTRIE Lyon ?

Lyon et sa région est une des zones industrielles les plus importantes d'Europe. En tant que salon spécialisé pour l'industrie, nous y avons tout naturellement une place. Nos visiteurs proviennent premièrement de cette région, ensuite des autres régions de France, de Suisse et du nord de l'Italie. Cette zone représente un potentiel énorme. Nous sommes le plus important salon industriel en France. Cette position est véritablement stratégique. Cette année, les visiteurs potentiels auront deux choix, venir à Lyon ou aller à Hanovre. Nous ne nous considérons pas comme un salon international concurrent de EMO. Nous offrons une manifestation ciblée, professionnelle, supra-régionale et à taille humaine. Ce sont des atouts majeurs.

En quelques mots, pourquoi exposer à INDUSTRIE Lyon ?

En plus du potentiel évoqué plus haut, notre engagement est de maximiser le nombre de visiteurs qualifiés, car nous savons que la participation à un salon pèse lourd sur le budget des exposants. Nous sommes donc en train de sensibiliser nos prestataires afin d'améliorer les conditions tarifaires de certaines prestations. Le marché global de l'industrie semble montrer des signes de reprise et être présent au cœur de l'industrie française lors d'INDUSTRIE Lyon est cohérent.

Ce qui est important pour les exposants est d'être bien visités. La

taille du salon n'est pas une fin en soi, néanmoins une taille critique minimale est nécessaire pour satisfaire les exposants et les visiteurs. Pouvez-vous nous donner quelques indications à ce sujet ?

Nous attendons environ 800 exposants sur 50'000 m2 de surface et plus de 20'000 visiteurs. Mais comme indiqué précédemment, ce qui est le plus important est la proximité avec nos exposants et visiteurs. Les contacts doivent être valorisés. C'est dans cette idée que, en complément à INDUSTRIE Lyon, nous organisons le salon CEP1 (carrefour des équipements pour le process industriel). Ce salon viendra compléter l'offre présentée et favorisera les synergies industrielles.

Sébastien Gillet, Directeur des salons

Merci M. Gillet pour toutes ces précisions.

Vous souhaitez plus d'informations sur le salon, recevoir son magazine ou sa newsletter ?

Contactez GL Events au
Tél. +33 5 53 36 78 78
industrie@gl-events.com
www.industrie-expo.com



Alles um die Geschäfte in Frankreich leichter zu gestalten!

Stellen Sie sich vor... eine Region in Frankreich, in der mehr als 125'000 Leute im Mechanikbereich arbeiten. **Stellen Sie sich vor...** eines der wichtigsten Industriegebiete Europas. **Stellen Sie sich vor...** eine Fachmesse inmitten einer Region, die über ein aussergewöhnliches Potential verfügt. **Stellen Sie sich vor...** dass Sie am Bahnhof ankommen. Dort erwarten Sie ein herzlicher Empfang, eine klare Kennzeichnung, ein Teppich, der Sie direkt zur U-Bahn bringt, mit der Sie sich zum Messegelände begeben können. **Stellen Sie sich vor...** Stellen Sie sich Shuttlefahrzeuge vor, die Sie in einem Radius von 100 km rund um die Veranstaltung abholen. **Stellen Sie sich vor...** 700 Aussteller. **Stellen Sie sich vor...** eine Messe mit menschlichen Dimensionen, auf der alle Bedingungen vereint sind, um die Begegnungen von Käufern und Verkäufern zu erleichtern. Willkommen auf der Messe INDUSTRIE Lyon. Wir führten ein Gespräch mit Sébastien Gillet, dem neuen Direktor der Messe INDUSTRIE Lyon, die vom 5. bis 8. April 2011 stattfinden wird.

Für die Organisation von INDUSTRIE Lyon wurde ein neues



Team eingesetzt. Können Sie uns kurz etwas über dieses Team erzählen?

Unser Team ist auf die Durchführung von Messen (Industriemessen und Messen für das breite Publikum) spezialisiert. Bevor wir uns mit INDUSTRIE Lyon befassten, waren wir insbesondere für die Nahrungsmittelindustriemesse CFIA in Rennes verantwortlich. Wir sind übrigens nach wie vor für deren Leitung zuständig. Aus diesem Grund haben wir viel Erfahrung mit der Veranstaltung einer vertikal organisierten Messe. Wir möchten den Erfolg der CFIA-Messe bei INDUSTRIE Lyon wiederholen. Wir sind uns bewusst, dass das Umfeld nicht das gleiche ist, denn Lyon ist eine transversale Messe. Es handelt sich jedoch bei beiden Veranstaltungen um Industriemessen, und wir sind zuversichtlich.

Wenn das leitende Team ausgewechselt wird, möchte man oft mit der Vergangenheit „Schluss machen“. Wie sehen Sie die Arbeit Ihres Teams in diesem Umfeld?

Wir haben einen stark marktorientierten Ansatz. Wir verfügen gewiss über viel Erfahrung, aber die letzte hat uns gelehrt, auf den Markt zu hören. Wir sind in erster Linie bestrebt, unseren Ausstellern und Besuchern ein leistungsstarkes Tool zu bieten. Wir stellen also die frühere Funktionsweise der INDUSTRIE Lyon in Frage, aber wir stellen auch unsere Erfahrung in Frage.

Sie sprechen von Infragestellen. Mit welchen Neuheiten können Besucher und Aussteller rechnen?

Unser Ziel ist, ihnen eine Begleitung vor, während und nach der Messe zu bieten. Der Slogan von GL Events lautet „GL Events und die Menschen begegnen einander“. Und genau das tun wir. Ganz konkret möchte unsere Messe den Besuchern und Ausstellern nahe sein. So zum Beispiel haben wir ein spezialisiertes Magazin ins Leben gerufen, das massiv (35'000 Exemplare) an die im Mechanikbereich arbeitenden Unternehmen verschickt wird. Wir verpflichten uns, diese Messe sehr stark zu bewerben. Das dort präsentierte Angebot verdient eine grosse Besucheranzahl. Für diese Besucher werden wir einen Shuttlebetrieb in einem Radius von 100 Kilometern rund um Lyon einrichten. Den Benutzern öffentlicher Verkehrsmittel werden wir ebenfalls das Leben erleichtern, indem wir für eine hervorragende Betreuung und Kennzeichnung sorgen.

Für die Technologiefans wird demnächst eine iPhone-Anwendung eingerichtet. Das Ziel ist, nützliche Informationen auf spielerische Weise zu bieten. Was die Informationen anbelangt, werden wir darüber hinaus ein gezieltes Newsletter-System einrichten, um „die richtige Information an das richtige Publikum“ zu übermitteln.

Die Verbreitung gezielter Informationen und eine gute Kundenbetreuung sind Massnahmen, die sich bereits in Rennes bewährt haben... und auch vernünftig sind.

Sie richten ein Arbeitstool für die im Mechanikbereich arbeitenden Unternehmen Frankreichs... und wahrscheinlich auch anderer Länder ein. Was ist das „Einzugsgebiet“ von INDUSTRIE Lyon?

Lyon und Umgebung ist eines der wichtigsten Industriegebiete Europas. Als Industriefachmesse steht uns dort natürlich ein Platz zu. Unsere Besucher stammen in erster Linie aus dieser Region, aber auch aus anderen Regionen Frankreichs, aus der Schweiz und Norditalien. Dieses Gebiet stellt ein enormes Potential dar. Wir sind die wichtigste Industriemesse Frankreichs. Das ist eine strategische Position. Dieses Jahr können die potentiellen Besucher zwischen zwei Städten wählen: Lyon oder

Hannover. Wir betrachten uns nicht als internationale Messe, die EMO Konkurrenz macht. Wir bieten eine gezielte, professionelle, überregionale Veranstaltung mit menschlichen Dimensionen. Das sind sehr grosse Vorteile.

Sagen Sie uns in wenigen Worten, was Aussteller dazu veranlasst, an der INDUSTRIE Lyon teilzunehmen...

Abgesehen vom oben erwähnten Potential und von unserem Engagement, eine hohe Anzahl qualifizierter Besucher zu erreichen, wissen wir, dass die Teilnahme an einer Messe für die Aussteller sehr kostspielig ist. Wir sind also dabei, unsere Dienstleistungserbringer zu sensibilisieren, um die Tarifbedingungen bestimmter Dienstleistungen zu verbessern. Der globale Industriemarkt scheint sich wieder zu beleben, und die Teilnahme an einer Messe inmitten des wichtigsten französischen Industriegebietes macht Sinn.

Wichtig für die Aussteller ist eine hohe Besucheranzahl. Die Grösse der Messe ist nicht einzig ausschlaggebend, dennoch ist eine kritische Mindestgrösse erforderlich, um den Ansprüchen der Aussteller und Besucher zu genügen. Können Sie uns diesbezüglich ein paar Angaben machen?

Wir erwarten etwa 800 Aussteller auf einer Fläche von 50'000 m² und über 20'000 Besucher. Aber wie schon vorher erwähnt, ist die Nähe zu unseren Ausstellern und Besuchern von entscheidender Bedeutung. Die Kontakte müssen verwertet werden. Aus diesem Grund und als Ergänzung zu INDUSTRIE Lyon organisieren wir die Messe CEPI (carrefour des équipements pour le process industriel – Ausrüstung für Industrieprozesse). Diese Messe wird das Angebot ergänzen und Industriesynergien fördern.

Sébastien Gillet, Messedirektor

Wir danken Herrn Gillet für diese Ausführungen.

Möchten Sie mehr Informationen über die Messe, das Magazin oder den Newsletter erhalten? Setzen Sie sich bitte mit GL Events unter der Telefonnummer +33 5 53 36 78 78 industrie@gl-events.com www.industrie-expo.com



To facilitate business in France!

Imagine... a region of France where more than 125'000 people work for the mechanics. **Imagine...** one of the most important industrial areas of Europe. **Imagine...** a specialized trade show in the heart of this region of extraordinary potential. **Imagine...** your arrival at the station. A warm welcome, a clear signposting, carpet which leads directly to the tube which leads towards exhibitions ground. **Imagine...** Imagine a shuttle coming to pick you up at home within a radius of 100 km around the event. **Imagine...** 700 exhibitors. **Imagine...** a human size exhibition where all conditions are met to facilitate meetings between buyers and sellers. Welcome to INDUSTRIE Lyon. Meeting with Sébastien Gillet, Director of the Lyon industry exhibition to be held from 5 to 8 April 2011.

A new team is active in the Organization of INDUSTRIE Lyon. Can you tell us a few words about this team?

Our team is specialized in the realization of trade shows, both for industry and general public. Before INDUSTRIE Lyon, we have been responsible for the agri-food exhibition CFIA in Rennes. We still manage that event. We arrive with a wide know how of organizing a verticalised trade show. With INDUSTRIE Lyon, we duplicate the success of CFIA. We know that the context is not the same; INDUSTRIE Lyon is a transverse event. However, the two events are industrial fairs and we are confident.

Often with a change of leadership, the reflex is "to clean the slate". How do you see the work of your team in this context?

We have a highly oriented market approach. Certainly we have extensive experience, but the latter has taught us to be responsive to the markets. Our main concern is to provide an effective tool for our exhibitors and visitors. Then yes, we question the functioning of INDUSTRIE Lyon, but in the same way we question our experience.

You speak of questioning. What are the innovations which visitors and exhibitors can expect?

Our goal is to provide a full service before, during and after the show. GL Events motto is "GL Events and men come together". And it is what we do. Specifically, our event is close to the visitors and exhibitors. For example we have created a dedicated magazine whose goal is to be sent massively (35'000 copies) in companies active in mechanics. We are committed to promoting the show very much. Presented supply deserves a large number of visitors.

For visitors, we will organize a shuttle within a radius of 100 km around Lyon. For users of public transport, we also simplify their trip with clear signposting and information.

For technology zealots, an iPhone application will be launched soon. The aim:

provide useful information in a playful way. In terms of information, we also set up a system of targeted newsletter aiming to release "the right information on the proper target".

Using targeted information and taking care of our customers properly are measures that have proven their values in Rennes... and it is also common sense.

You create a working tool for companies active in the mechanical area around Lyon but also probably further. What is the "targeted area" of industry Lyon?

Lyon and its region is one of the most important industrial areas in Europe. As an exhibition dedicated to the industry, we are naturally at the right place here. Our visitors come first from this region, then from other areas of France, Switzerland and the northern regions of Italy. This area represents a huge potential. We are the largest industrial exhibition in France. This position is truly strategic this year. In 2011 in France, potential visitors will have two choices, come to Lyon or go to Hannover. We do not see INDUSTRIE Lyon as a competitor to international exhibitions like EMO. We offer a targeted, professional, supra-regional and human sized trade show. These are major assets.

In a few words why exhibiting in industry Lyon?

In addition to the above mentioned potential and our commitment to maximize the number of qualified visitors, we know that being part of a trade show weighs heavily on budgets of exhibitors. We have worked with our partners in order to improve costs of some services available on site. The overall industrial market seems to be showing signs of recovery and to be present in the heart of the French industry at INDUSTRIE Lyon is consistent.

What is important for exhibitors is attendance. The size is not an end



in itself, but a minimum critical size is required to meet both exhibitors and visitors expectations. Can you give us some clues on this subject?

We expect approximately 800 exhibitors on 50,000 sqm and more than 20,000 visitors. But as mentioned above, what is most important is the closeness with our exhibitors and visitors. The contacts should be valuable. This is also why in addition to industry Lyon; we organize the CEPI (Carrefour for equipment and industrial process). This show will complement the offer and promote industrial synergies.

Sébastien Gillet, Director of trade shows

Thank you Mr. Gillet for these details.

You want more information about the show, receive the newsletter or the magazine? Contact GL Events at Tel + 33 5 53 36 78 78 industrie@gl-events.com www.Industrie-Expo.com

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