

Easy fairs, le salon low cost

Easy Fairs, filiale du groupe Artexis, a lancé sur Namur un premier salon à vocation industrielle, selon une formule low cost.

● Bruno MALTER

L'image de Ryanair est liée au concept de low cost. La formule est simple : on rogne sur tout ce qui est superflu pour proposer des voyages à bas prix. Cette formule a inspiré Éric Everard, le fondateur du groupe Artexis.

Ce concept, il l'a mis en application pour développer un salon de salons professionnels, en Belgique, mais aussi dans 14 pays européens.

Le concept est identique. « Nous proposons aux responsables d'entreprises, les prix les plus serrés et un investissement en temps le plus efficace possible », résume l'administrateur délégué d'Artexis.

Première caractéristique des salons : ils s'installent au cœur des marchés visés. C'est ainsi que Namur a été choisie, cette semaine, pour héberger le premier salon « processing » et « environnement », destiné au secteur professionnel.

Pourquoi Namur ? La province n'a pourtant pas bâti sa réputation sur les industries de gestion des processus de fabrication.

Le choix s'explique pour des raisons de commodité d'abord. Namur Expo a été confié en gestion par le BEP à la société Ar-

texis. L'essentiel n'est pourtant pas là. « En Wallonie, Namur est neutre et centrale, observe Éric Everard. Un Carolo n'ira pas à Liège et un Liégeois évitera Charleroi. Mais tous les deux viendront à Namur ».

Gain de temps

Le développement du concept easy fairs donne aux exposants l'opportunité de rencontrer leurs clients ou prospects pour un prix « tout compris ». Concrètement easy fairs a simplifié au maximum la réservation, les préparatifs et la participation à ses salons. À l'arrivée des exposants, toute l'infrastructure est déjà mise en place pour qu'ils puissent s'investir pleinement durant deux jours dans la prospection commerciale.



Les salons EasyFairs ont repris et adapté des idées du concept « low cost ». Première application à Namur avec le salon « Processing », qui s'est tenu pendant deux jours à Namur Expo.



Eric Everard, un patron francophone à la tête d'une société flamande active aussi en Wallonie.

toute simple, et qui marche. À Namur, les travées étaient bien remplies. Plus de 140 exposants pour cette première édition. L'expérience sera reconduite dans deux ans. ■

ÉCO-ÉCHOS

Namur

Visa pour l'emploi

« Visa pour l'emploi » est une formation de réinsertion socioprofessionnelle destinée aux femmes. Elle les soutient pour redécouvrir leurs compétences, pour reprendre confiance en elles, pour les orienter vers une formation qualifiante ou un travail. Les cours sont accompagnés de stages dans des entreprises. Cette formation de 6 mois est soutenue par le Forem et met tout en œuvre pour les aider à préparer leur avenir professionnel en respectant leur vie familiale.

La formation débutera à Namur le **lundi 9 juin**. Séances d'information le **mercredi 28 mai** à 10 h et le **mercredi 4 juin** à 10 h.

► 0493/77 68 05.

Charleroi

Séminaires en gestion des ressources humaines

Mardis 10 et 17 juin : actualité du contrat de travail - secteur privé.

Vendredis 13 et 20 juin : actualité du contrat de travail - secteur public.

Mardis 16, 23 et 30 septembre : l'entreprise, le travailleur, l'alcool.

Jeudis 9 et 16 octobre : utiliser la créativité dans la résolution de problèmes.

Jeudis 13 et 20 novembre : réussir ensemble : révéler mes capacités de chef d'équipe.

Mardis 9 et 16 décembre : Concevoir, structurer, présenter un exposé en public.

► Nicole Paquet 071/654 863.

paquet.nicole@cunic.be

www.cunic.be

Fernelmont

Formation en secrétariat

L'administration communale de Fernelmont, service emploi, organise une formation en secrétariat à temps plein. Celle-ci débutera le 2 juin et se terminera le 30 juin. Elle est réservée aux demandeurs d'emploi. Au terme du cycle, les participants disposeront de bonnes notions en informatique. Points abordés : introduction au PC, Windows XP, initiation à la recherche sur internet, messagerie électronique avec internet et avec outlook, microsoft 2003, power point...

► 081/83 02 58.

Multiplier les contacts entre professionnels

Quelques entreprises namuroises parmi les 140 exposants du salon « Processing ».

Parmi elles, la société Wow company, représentée par M. Demarteau, fils. Son stand attire l'attention, non pas parce qu'il a installé une boule à vagues, cette fameuse innovation qui a longtemps fait la réputation de la PME, mais parce qu'il y présente un petit robot en action.

Inlassablement, ce robot effectue un certain nombre de fonctions de contrôle et de manutention, avec la régularité d'un métronome.

« Dans un stand, les objets animés attirent toujours plus l'attention », explique M. Demarteau. Le patron de Wow company apprécie la formule du salon namurois. Pour les facilités qu'il offre et la formidable opportunité de contacts qu'il permet, surtout dans le secteur de la robotisation industrielle.

La boule à vagues ne représente, en effet, plus que 20 % du chiffre d'affaires de l'entreprise. Wow company offre des solutions uniques à des entreprises soucieuses d'améliorer ou de mettre en place un processus de fabrication. Et ce, dans

les secteurs les plus divers : agroalimentaire, automobile, aéronautique...

« Nous participons généralement à quelques salons par an. Nous y croisons des clients potentiels. La plupart se présentent avec un projet bien précis. Pour nous, les solutions les plus simples sont souvent les meilleures. Quand on parvient à les mettre en place, le client est alors étonné du prix. Mais l'inverse arrive aussi. Un client vient parfois nous trouver avec un budget qui ne couvre même pas l'achat du matériel ».

Wow company travaille essentiellement pour le marché régional. Un marché professionnel comme celui de Namur lui permet de rencontrer une bonne partie de ses clients, ainsi que de ses fournisseurs. « C'est important pour nous car ce sont souvent nos fournisseurs qui parlent de nous à des clients potentiels ».

Bien présente en Wallonie, Wow est cependant observée à l'étranger. Et parfois copiée. « On a déjà vu des copies mal réalisées de nos boules à vagues sur les marchés asiatiques. On a même déjà découvert sur un site de Taïwan une photo de la boule de la piscine de Huy, reprise de notre site ».

VITE DIT

Artexis

Easyfairs est une filiale du groupe Artexis, un groupe flamand dirigé par un francophone : Eric Everard, un citoyen d'Ambly. Artexis a l'ambition de devenir l'entreprise de référence en matière d'organisation de salons professionnels et grand public. En Belgique, mais aussi en Europe. En dix ans, l'activité est passée de 1 à 130 salons.

Salons

Dans l'organisation des salons, Artexis s'est structurée en deux divisions.

Artexis Exhibitions prend en charge l'organisation des salons grand public, avec quelques beaux fleurons comme Namur Antica, Cocoon, Art Brussels...

Elle gère plusieurs infrastructures d'exposition dans le pays : à Anvers, Gand et Namur, ce qui lui permet d'être présent au cœur du marché.

EasyFairs

C'est la division « salons professionnels » du groupe Artexis, qui l'a intégré en 2004. Le concept a été fondé en 1998

en Belgique. La formule s'est progressivement étendue à travers un réseau européen. Des salons sont organisés dans 15 pays européens. EasyFairs dispose de huit filiales à Anvers, Bâle, Bruxelles, Göteborg, Londres, Paris, Munich et Bréda.

En 2007, le concept s'est étendu en Amérique latine, plus précisément en Colombie, en tirant profit d'une opportunité. Pour 2008, la Russie est l'objectif avoué d'EasyFairs.

EasyFairs emploie 150 employés. En 2007-08, elle devrait organiser quelque 90 salons.

En Wallonie

Pour EasyFairs, le salon « processing, industrie & environnement » constituait un premier galop d'essai.

Cette première sera suivie d'autres initiatives. En particulier :

- **Avril 2009** : salon « logistique, emballage, entreposage », à Namur Expo.

- **Novembre-décembre 2009** : salon « techniques de construction »

- **Avril 2010** : nouvelle édition du salon « procession, industrie & environnement ».