



Le 22 février 2011

► En plein air et en action : bâtiment/gros oeuvre, terrassement/transport, réseaux/forage dirigé, coffrage/échafaudage/éaiement, route, carrière, mise en oeuvre du béton, démolition/recyclage, levage/manutention, VRD ...

LE SALON B&TP N'EST PAS JUSTE UN SALON DE PLUS

Le Salon B&TP, premier événement du genre, revendique sa différence : 100% en extérieur, un salon où chaque exposant peut disposer de son propre espace pour organiser prise en main et démonstrations de matériels. Une offre innovante qui correspond aux besoins des professionnels du secteur, du loueur jusqu'à l'utilisateur final, comme à ceux des constructeurs.

Sur le modèle de salons désormais référence_____

C'est pour répondre à la fois aux besoins des professionnels et des fournisseurs de matériels des métiers du bâtiment et des travaux publics, que Profield Events a créé le Salon B&TP. Il s'agit d'un salon vraiment différent, dont le modèle est calqué sur celui des événements à succès déjà imaginés et réalisés par l'organisateur sur d'autres marchés. Le Salon de l'herbe (créé pour les éleveurs), Salonvert (dédié aux professionnels du paysage), le Salon des ETA (lancé pour les entrepreneurs de travaux agricoles et forestiers) : Profield Events a lancé depuis 1998, trois salons qui sont aujourd'hui des références sur leur segment de marché ([Annexe D](#)).

Notre concept, la genèse...

Agriculture, création, entretien et aménagement des espaces verts et du paysage, sylviculture, bâtiment et travaux publics...

*Les professionnels de ces secteurs exercent **tous des métiers en extérieur qui nécessitent l'utilisation de matériels.***

Profield Events a créé pour chacun de ces marchés des salons qui font aujourd'hui figure de références.

Dernier né, le Salon B&TP qui sera organisé les jeudi 16 et vendredi 17 septembre 2011 à Viabon (28).

_____Espace de prises en main pour développer des relations privilégiées

Frédéric Bondoux souligne « *Le Salon B&TP n'est pas 'qu'un salon de plus' dans le paysage des événements dédiés au professionnels du bâtiment et des travaux publics. Il s'agit d'un concept tout à fait différent. 100% en extérieur, organisé autour d'une allée unique de circulation pour ne rien manquer, il prend place sur un site de 20 ha. Chaque exposant, comme sur l'ensemble de nos salons, peut disposer d'une vaste parcelle de démonstration qui lui est propre, située derrière son stand et pouvant aller jusqu'à 5000 m². Il pourra y organiser à sa guise prises en main et démonstrations autour des matériels utilisés par les professionnels de ces secteurs. Grâce à ces conditions et parce qu'il est sur son propre espace, nous donnons ainsi les moyens à l'exposant de développer des relations privilégiées avec les utilisateurs. »*

Essayer une machine dans son véritable environnement de travail : un réel plus_____

Le Salon B&TP présente de nombreux atouts. Il est organisé à une période idéale : c'est en effet en septembre que les professionnels décident de leurs derniers investissements de l'année en cours, mais aussi d'une grande part des achats de l'année suivante. Par ailleurs, les organisateurs ont à coeur de cibler très précisément les visiteurs afin que le temps passé sur le salon soit 100% utile aussi bien pour les visiteurs que pour les exposants. Une première journée est donc uniquement dédiée aux loueurs, distributeurs et aux grands comptes, qui ont des problématiques spécifiques, et les deux jours suivants aux chauffeurs, aux entrepreneurs...

Avec ses espaces de prise en main et de démonstrations de matériel, le Salon B&TP apportera aux visiteurs une dimension supplémentaire. Car même si avec Internet, la presse professionnelle ou encore ses relations avec les revendeurs, les sources d'information des professionnels du BTP sont aujourd'hui très diversifiées, pouvoir se mettre au volant d'une machine dans son véritable environnement de travail, apporte un réel plus. Par ailleurs, cela permet aux exposants d'animer leurs réseaux commerciaux, de créer l'événement autour de leurs marques. Le Salon B&TP est résolument un salon d'affaires, à la fois utile pour le visiteur et pour l'exposant.

_____Il n'y a pas mieux pour faire le bon choix

Frédéric Bondoux conclut : « *Nous sommes confiants quant à la réussite de notre nouveau projet. Lorsque nous rencontrons les constructeurs des secteurs du bâtiment et des travaux publics pour leur présenter le concept 'à part' du Salon B&TP, ils sont visiblement convaincus du rôle que ce salon d'un nouveau genre peut jouer dans le cadre de la promotion de leurs produits. Il est vrai que la mise en lumière de leurs machines y est optimale. Car enfin, dans un secteur où le lien entre l'utilisateur et sa machine est très fort, qu'il y a-t-il de mieux pour l'aider à faire le bon choix que de présenter les matériels dans son véritable environnement de travail ? ».*

Le Salon B&TP sera organisé les jeudi 15 et vendredi 16 septembre 2011 à Viabon (Eure-et-Loir), entre Chartres et Orléans. ■

Pour tout complément d'information d'ordre journalistique, contacter :

Profield Relations Presse, Marianne Chalvet-Poullain

9 rue de la Brosse - 41110 POUILLE - mchalvet@profieldevents.com - Tel : 02.54.71.11.33

Annexe A

Salon B&TP en bref

Date : jeudi 15 et vendredi 16 septembre 2011 (mercredi 14 septembre, réservée exclusivement aux loueurs, grands comptes et distributeurs)

Horaires d'ouverture : 9h00 à 18h00

Lieu : Viabon (Eure et Loir), à 10 km d'Allaines , sur un site de 20 hectares 100% en plein air

Tarif d'entrée : 10€ pour les individuels (groupe, nous consulter)

Restauration sur place

Nombre de marques exposantes attendues : 250

Typologie des visiteurs : professionnels des secteurs du bâtiment et des travaux publics : loueurs, grands comptes, distributeurs, entreprises de TP (direction, responsables achat, conducteurs de travaux, chefs de chantier, chefs d'équipe, chauffeurs), maçons, charpentiers-couvreurs, donneurs d'ordre (collectivités territoriales) etc

Nombre de visiteurs attendus : 10.000

Comment venir : voir www.salonbettp.com

Pour plus d'information : info@salonbettp.com

Annexe B

Ce sont les professionnels qui en parlent le mieux

- **Gérard Bobier, Président de la CNATP**

« Salonvert renoue avec une tradition à laquelle les professionnels du paysage et des travaux publics sont attachés : un rendez-vous régulier, sur lequel les chefs d'entreprises artisanales peuvent nouer des liens, s'informer et voir le matériel en fonctionnement. C'est un autre point fort de ce salon que de montrer les matériels en situation, de permettre aux visiteurs de vérifier eux-mêmes leurs performances »

- **Laurent Noblet, directeur de l'IFC-EFDEB (Ecole de Fauchage, Débroussaillage, Elagage et Broyage)**

« Sur notre espace de deux ha à Salonvert, nous proposons aux chauffeurs de prendre en main les machines ou de mettre en application leur formation de maintenance. Quelle meilleure carte de visite pour nous que cette mise en œuvre concrète? Depuis 2003, nous avons d'ailleurs enregistré trois fois plus de demandes de formation de fauchage et de débroussaillage »

- **Chantal Lambert, Directrice du Comité National des Villes et Villages Fleuris**

« Salonvert? Cet événement à taille humaine autorise une vraie proximité avec les visiteurs professionnels »

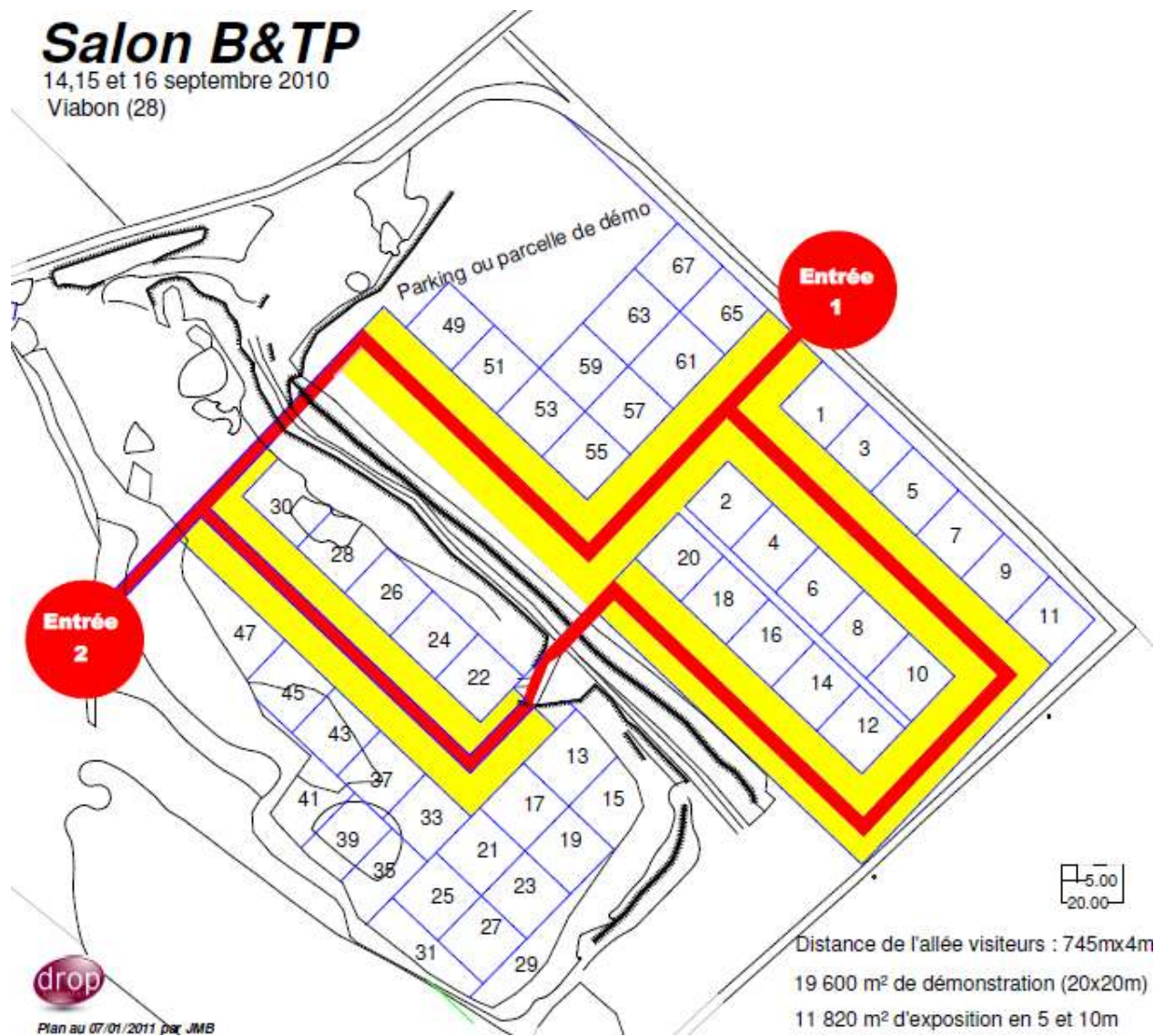
- **Patrick Collard, Président du SMJ (Union Nationale des Spécialistes en Matériels de Parcs et Jardins)**

« Le SMJ est partenaire de Salonvert depuis ses début. Notre présence sur le salon est essentielle car cela nous permet d'aller à la rencontre physiquement de nos adhérents, mais aussi des constructeurs comme des importateurs. Je crois beaucoup à la poignée de main, à la construction de relations de confiance en face à face »

Annexe C

Le plan du salon

Organisé autour d'une allée unique,
pour être certain de ne rien manquer sur le salon



Annexe D

Les salons Profield Events ? Des références sur leur marché.

1- Le Salon de l'herbe

- a. Créé en 1998, aujourd'hui salon de référence pour la culture des fourragères pour les éleveurs
- b. Organisé annuellement, alternativement sur trois sites : Ille et Vilaine, Allier, et Vosges
- c. **35 hectares** préparés pour les démonstrations, dix mois en amont
- d. **150 marques exposantes** uniquement autour de la culture, de la valorisation et de la récolte des fourragères
- e. **850 matériels en démonstration**
- f. En moyenne **29.000 visiteurs professionnels** : éleveurs, distributeurs, prescripteurs
- g. **97% des visiteurs viennent pour les démonstrations**
- h. **98% de satisfaction** globale suite à la visite

2- Salonvert

- a. Créé en 2003, aujourd'hui salon leader des professionnels de l'espace vert et du paysage
- b. Les années paires, organisé en région parisienne, les années impaires alternativement dans le Sud Est et dans le Sud Ouest
- c. **20 hectares** préparés pour les démonstrations, un an à l'avance
- d. **450 marques exposantes**
- e. **1000 matériels en démonstration**
- f. Plus de **17.000 visiteurs professionnels en 2010** : responsables espaces verts de collectivités territoriales, entrepreneurs paysagistes, architectes paysagistes, distributeurs
- g. **95% des visiteurs viennent pour les démonstrations**
- h. **99% de satisfaction globale** suite à la visite

3- Le Salon des ETA

- a. Créé en 2005, aujourd'hui salon leader des entrepreneurs de travaux agricoles, forestiers et ruraux
- b. Organisé tous les deux ans au parc des expositions de Laval (Mayenne), avec des zones de prise en main de matériels pour les chauffeurs notamment
- c. 350 marques exposantes
- d. 7000 visiteurs qui travaillent exclusivement dans les entreprises agricoles : chefs d'entreprises, chauffeurs, mécaniciens
- e. 99% de satisfaction globale suite à la visite