Salon inversé de la sous-traitance industrielle, une réponse à la désindustrialisation en France ?

mardi 21 février 2012, par lpe

Le 9e SIST (Salon inversé de la sous-traitance industrielle) s'est tenu à Niort le 9 février dernier. Un concept bien rodé où des donneurs d'ordre peuvent rencontrer des sous-traitants et fournisseurs potentiels essentiellement dans le domaine industriel au cours d'une journée rythmée par des rendez-vous qualifiés de 20 minutes et des ateliers théoriques.

La Chambre de Commerce et d'industrie des Deux-Sèvres, organisatrice de l'événement a enregistré une participation du même ordre qu'en 2010 : 71 acheteurs venus essentiellement de la région Poitou-Charentes, représentant à peine 30 donneurs d'ordre pour 1500 rendez-vous et un potentiel d'affaires estimé à 1,5 milliard d'euros.

Pour Philippe Dutruc, le Président de la CCI Deux-Sèvres, il s'agissait "*de dépasser les procédures habituelles d'appel d'offres pour permettre à de grandes entreprises industrielles de rencontrer des fournisseurs locaux.*
Une approche directe ; emblématique de ce qu'il faudrait généraliser pour réindustrialiser la France car les grands donneurs d'ordre ont pour la plupart perdu cette notion d'échange ; oubliant même que c'est dans les PME qu'on trouve le plus d'innovation, de recherche, de flexibilité.
A travers cette démarche, c'est aussi l'importance du "fabriqué en France" qui apparaît comme une valeur à préserver. Avec une nuance toutefois, le Made in France à valoriser bien plus que le "achetez français" !
Enfin, bien moins ostensible, cette journée, c'est aussi un moyen pour les professionnels de prendre la température de leur marché à un temps T : tendances du marché, innovations, stratégies, concurrence…."

Le SIST est donc devenu un événement important dans le calendrier des PME industrielles de la région ; à tel point que les organisateurs envisagent de le renouveler chaque année dans un département différent, tout en maintenant l'autre rendez-vous business local : le salon des achats généraux (SIAG) dont la prochaine édition est programmée pour février 2013.

Témoignage : Stéphane Massonnet, Graphic Application "un gain de temps formidable"

Stéphane Massonnet, directeur commercial depuis 3 ans chez Graphic Application, PME de 50 salariés à Saint Maixent l'Ecole : "*nous participons comme fournisseurs au salon inversé des achats généraux et au salon inversé de la sous-traitance industrielle depuis environ 4 ans. Notre métier, la communication visuelle (marquage de véhicules, de bâches poids lourds, enseignes, impression grand format) nous conduit à intervenir dans toute la région, et même au-delà avec l'impression numérique grand format. Une telle journée, nous la préparons avec soin, en imprimant des plaquettes dédiées présentant notre savoir-faire. Cette année, je n'ai eu que 8 rendez-vous avec des donneurs d'ordre, mais 5 se sont transformés en échanges concrets à ma grande surprise car j'y étais allé un peu légèrement, pensant que l'offre n'était principalement destinée qu'aux entreprises de l'industrie. J'ai donc découvert que beaucoup de ces grandes entreprises venaient de renouveler leur flotte de véhicules (besoin de marquage), de changer leur charte graphique (besoin d'outils de communication) ou avaient une volonté de communiquer.*

La particularité de ces salons et de ces rendez-vous d'affaires, c'est que le donneur d'ordre est obligé de vous recevoir et là, vous avez 20 minutes pour vous vendre, pour identifier s'il a des besoins ou pas. Une occasion unique de rencontrer directement le bon interlocuteur et ce, multiplié par 8 en une seule journée, c'est un gain de temps fabuleux. Pour cette édition du SIST, je peux estimer le chiffre d'affaires potentiel de 50 K€ ; ce qui est très satisfaisant !
Par contre, je pense que concernant la réindustrialisation de la France, certains critères nous échappent, mais la force de ce genre de salon, c'est la mise en relation ; la faculté d'ouvrir les yeux des grandes entreprises sur les compétences disponibles autour d'elles."

A propos de Graphic

Graphic application est une filiale du Groupe Graphic qui comprend aussi Graphic affichage (panneaux d'affichage en milieu urbain). Basée à Saint Maixent l'école, l'entreprise, qui fêtera ses 40 ans cette année, emploie 50 salariés, génère 6 millions d'euros de chiffre d'affaires (2011) et enregistre une croissance à 2 chiffres depuis 3 ans.
Dans ses locaux de 3000m2, elle a restructuré son parc machines pour répondre à ses quelques 1500 clients : 4 imprimantes numériques très grand format pour surfaces souples, 2 imprimantes numériques en surfaces rigides (PVC, bois, métal) et une machine de découpe.
Si Stéphane Massonnet constate que le premier trimestre 2012 a été plutôt satisfaisant, il reste prudent pour les mois à venir.

CR.