

# MIDEST

2011 PARIS




Le N°1 mondial des salons de sous-traitance industrielle

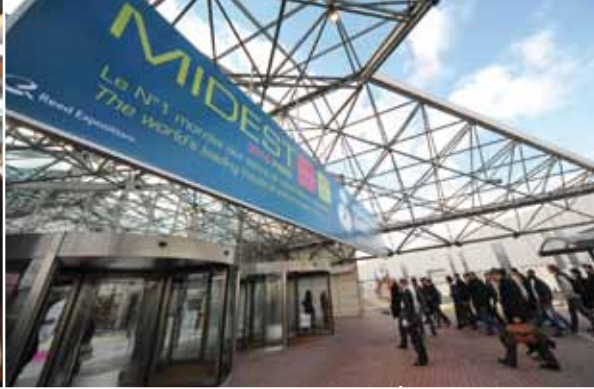


\* Travailler ensemble

**15 > 18 NOVEMBRE**  
Paris Nord Villepinte\*  
France

 Reed Expositions

[www.midest.com](http://www.midest.com)



MIDEST est la plate-forme mondiale de référencement et d'échanges entre donneurs d'ordres et sous-traitants.

**Fabricants, équipementiers et assembleurs** rencontrent en face à face les **fournisseurs de solutions** en transformation des métaux, plasturgie, électronique, microtechniques et services à l'industrie.

**1 750** exposants en moyenne chaque année

**40%** d'exposants étrangers venus de près de **40** pays

**40 424** professionnels de tous les secteurs d'activité présents en 2010

**14%** de donneurs d'ordres internationaux en moyenne venus de plus de **70** pays

Plus de **50** organismes étrangers partenaires actifs de MIDEST.

**MIDEST est un accélérateur de rencontres et de diversification commerciale.**

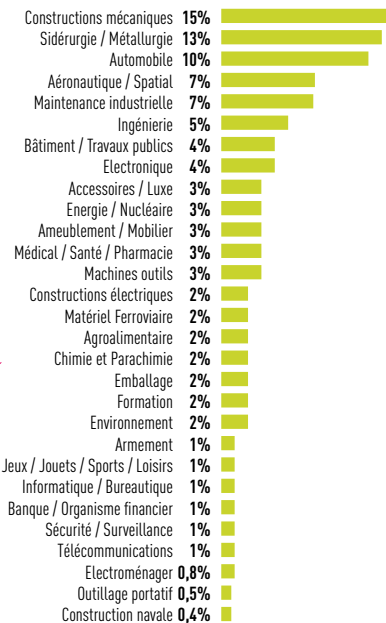
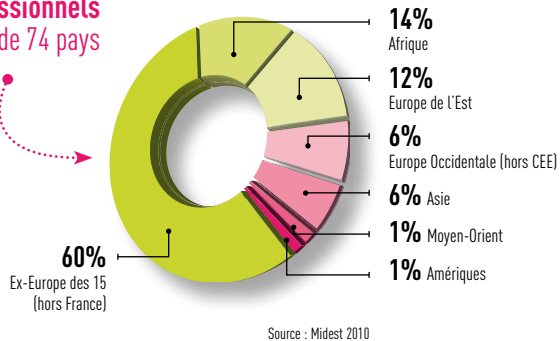


\* Travailler ensemble

## LES VISITEURS QUE VOUS ALLEZ RENCONTRER

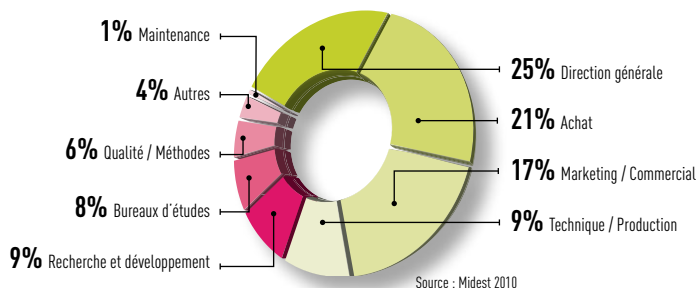
### → UN PANEL DE **DONNEURS D'ORDRES** D'UNE AMPLITUDE INÉGALÉE

**40 424**  
professionnels  
issus de 74 pays



Des donneurs d'ordres de tous les secteurs d'activité

### → DES **DONNEURS D'ORDRES** CIBLÉS ET DÉCISIONNAIRES



### → DES **DONNEURS D'ORDRES** PORTEURS DE PROJETS CONCRETS

#### Leurs objectifs en visitant MIDEST\* :

- ▶ Rencontrer des exposants de haut niveau (90%)
- ▶ Trouver des réponses à leur besoin de sourcing (82%)
- ▶ Référencer de nouveaux sous-traitants (79%)
- ▶ Rencontrer leurs sous-traitants actuels (72%)

#### Des donneurs d'ordres convaincus par le media salon et par MIDEST\* :

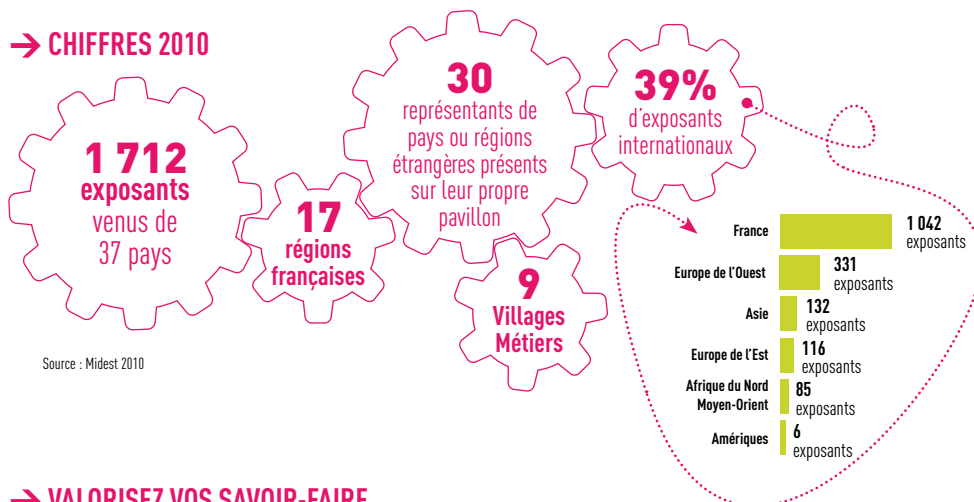
- ▶ 78% des visiteurs recherchent leurs sous-traitants par la visite de salons professionnels (+4 points vs 2009)
- ▶ 54% estiment qu'il n'existe aucune alternative à MIDEST en termes de salons
- ▶ 85% des visiteurs internationaux ne visitent pas d'autre salon en France que MIDEST

**86%** des visiteurs  
sont très satisfaits  
ou satisfaits  
de leur visite en 2010\*

# SOYEZ PRÉSENT

## AU CŒUR DE L'OFFRE MONDIALE DE SOUS-TRAITANCE

### → CHIFFRES 2010



### → VALORISEZ VOS SAVOIR-FAIRE

**MIDEST est la vitrine mondiale des savoir-faire en sous-traitance industrielle, quelle que soit la taille de votre entreprise et sa spécialité :**

- ▶ Transformation des métaux  
Décolletage - Usinage - Machines spéciales - Forge - Fonderie - Chaudronnerie -  
Production par mise en forme et découpage des métaux - Matières, matériaux, produits semi-finis.
- ▶ Transformation de plastiques / caoutchouc / composites
- ▶ Transformation du bois
- ▶ Transformation des autres matières et matériaux (verre, céramique...)
- ▶ Electronique / électricité
- ▶ Microtechniques
- ▶ Traitements de surfaces, traitements thermiques et finitions
- ▶ Fixations industrielles
- ▶ Services à l'industrie  
Aide à la conception / Ingénierie / Etudes - Maintenance industrielle - Qualité / Contrôle / Mesures - Recherche & développement - Editeurs de logiciels - Environnement et développement durable

### → EXPOSEZ EFFICACEMENT

**Choisissez la solution adaptée à vos objectifs, à votre budget et à vos ressources internes.**

- ▶ Un stand individuel positionné dans le secteur correspondant à votre activité pour bénéficier d'une identification facile.  
Stand équipé : une formule « tout compris » dans un budget maîtrisé et avec une assistance technique incluse.  
Surface nue : vous réservez la surface et gérez la fabrication de votre stand avec votre décorateur.  
Stand individuel sur un Village Métier, placé au cœur du secteur du salon consacré à votre activité.
- ▶ Un espace au sein d'un stand collectif pour valoriser votre savoir-faire au cœur de votre région ou pays sur un Pavillon régional ou national.

### → BÉNÉFICIEZ D'UN ACCOMPAGNEMENT GLOBAL

**Une équipe dédiée est à vos côtés pour faciliter votre participation et vous aider à en tirer tous les bénéfices, depuis votre inscription jusqu'à votre présence sur le salon.**

### → DES RÉSULTATS CONFIRMÉS PAR LES EXPOSANTS\*

- ▶ 87% des exposants déclarent que MIDEST permet de rencontrer de nouveaux prospects.
- ▶ 87% pensent que MIDEST permet de valoriser l'image de leur entreprise.
- ▶ 76% estiment que MIDEST permet de s'informer sur la concurrence et les marchés.

\* Enquête exposants Sesa Marketing 2010

## PARTICIPEZ AU MIDEST ET ATTEIGNEZ VOS OBJECTIFS EN 4 JOURS

### • Générez du chiffre d'affaires et des contacts

- ▶ Développez et renforcez votre portefeuille clients et prospects
- ▶ Confortez et élargissez votre position sur un marché d'envergure internationale
- ▶ Confirmez, enregistrez et initiez des contrats.

### • Communiquez

- ▶ Image de marque
- ▶ Présentation de vos savoir-faire
- ▶ Notoriété.

### • Informez-vous

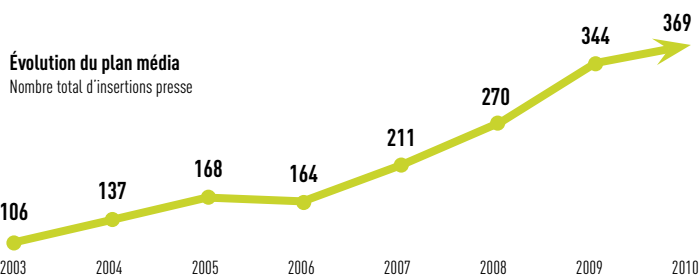
- ▶ Veille concurrentielle
- ▶ Evolutions technologiques
- ▶ Presse, conférences, organisations professionnelles.

**77% des exposants  
sont très satisfaits  
ou satisfaits de leur  
participation en 2010\***

## VOUS EXPOSEZ VOS SAVOIR-FAIRE... NOUS ALLONS LE FAIRE SAVOIR !

### → UNE CAMPAGNE PUBLICITAIRE INTERNATIONALE D'ENVERGURE

- ▶ **369 insertions**, dont **138 à l'international**, de nombreux publi-reportages dans les magazines professionnels et **444 bannières ou boutons** sur les sites Internet consultés par vos clients (L'Usine Nouvelle, Le Journal de la Production, Maschinenmarkt, Maschinenbau, Subfornitura News, L'Ammonitore, Industrie Technique et Management, Mundo Industrial...).



### → DES RELATIONS PRESSE PERFORMANTES

- ▶ **114 journalistes** de la presse professionnelle et économique accueillis sur le salon dont **25 étrangers**.
- ▶ **Plus de 1 000 retombées** presse écrite dans **477 journaux** et **31 retombées audiovisuelles** (TV, radio et web TV).

### → DES ACTIONS DE MARKETING DIRECT CIBLÉES SUR TOUS LES SUPPORTS :

- ▶ **Mailing postal** : envoi d'une carte d'invitation aux donneurs d'ordres de tous les secteurs de l'industrie (425 000 exemplaires), du Journal des Salons (120 000 exemplaires envoyés en octobre + 40 000 diffusés sur le salon) et de badges d'accès VIP aux grands donneurs d'ordres.
- ▶ **E-mailing** : 250 000 contacts issus des bases de données comportementales du groupe Reed Exhibitions et plus de 400 000 provenant des bases de nos partenaires presse, envois d'e-mails sectoriels ciblés en fonction des domaines d'intérêt déclarés des visiteurs et d'E-news informant de l'offre du salon.
- ▶ **Phoning** : relances téléphoniques sur les grands donneurs d'ordres pour assurer leur venue sur le salon.

### → DES ACTIONS DE PROMOTION INTERNATIONALES SPÉCIFIQUES

- ▶ **Développement d'actions dédiées sur 5 pays prioritaires** : l'Allemagne, la Belgique, l'Espagne, l'Italie et la Suisse.

# 20 SERVICES + POUR UNE PRÉPARATION FACILITÉE ET OPTIMISÉE DÈS VOTRE INSCRIPTION !

## → AVANT LE SALON

1. 100 cartes d'invitation visiteurs
2. Vignettes autocollantes Midest 2011
3. 10 badges VIP nominatifs pour valoriser vos meilleurs clients et prospects
4. Participation aux Trophées Midest 2011
5. Adhésion au Club Partenaires Midest.

## → SUR LE SITE INTERNET [www.midest.com](http://www.midest.com)

6. Fiche détaillée et actualisable sur le catalogue Internet :
  - Coordonnées et contacts principaux
  - Activités, mots-clés, marchés clients, pays d'exportation, sites de production à l'étranger,...
  - Texte de présentation de votre société
  - Lien vers votre propre site Internet
  - Lien e-mail actif
  - 3 photos
7. Communiqué de presse de votre société
8. Le plan interactif : il permet aux visiteurs de localiser votre stand facilement.

## → SUR LE CATALOGUE PAPIER

9. Inscription gratuite de la raison sociale et des coordonnées de votre société, de vos 5 activités principales et de vos 3 marchés prioritaires.

## → SUR LE SALON

10. Assurance (frais de dossier inclus)
11. Enseigne drapeau et moquette grise gratuites\*
12. Nettoyage quotidien du sol
13. Badges exposants nominatifs (un badge par 3 m<sup>2</sup> / minimum 3 par forfait)
14. Inscription sur les plans muraux du salon
15. Mention de la raison sociale sur le plan de visite
16. Participation aux conférences pour faire le point sur l'actualité et favoriser les échanges
17. Réception du Quotidien du salon sur votre stand, tous les matins
18. Mise à votre disposition d'un casier au service de presse sur le salon
19. Accès au Cyber Café
20. Invitation au cocktail exposants.

\* Si demandes reçues avant le 23/09/2011.

## LES GRANDS DONNEURS D'ORDRES EUROPÉENS VISITENT MIDEST

**Automobile** : Toyota, Volkswagen, PSA Peugeot Citroën, BMW, Renault, Volvo, Michelin, Man, Daimler-Chrysler, Fagor Ederlan, Delphi,...

**Aéronautique** : EADS, Snecma, Airbus, Dassault Aviation, Eurocopter, Thales, Astrium, Daher, Goodrich,...

**Transports** : SNCF, Air France, RATP, Faiveley, Iberia,...

**Télécommunications** : Siemens, France Telecom, Alcatel, Acome, Sagem,...

**BTP** : Saint-Gobain, Vinci, Lafarge, Cegelec, Vicat, Ciments Calcia, Somfy,...

**Equipementiers automobiles** : Robert Bosch, Michelin, Continental, Valeo, MGI Coutier, Faurecia, Pirelli,...

**Electronique / Electricité** : Hitachi, Sony, NEC, Siemens, Fujitsu, Philips, Tyco, ABB, Thales, Schneider Electric, Thomson,...

**Energie** : EDF, GDF Suez, Areva, Enagas, Royal Dutch Shell, Alstom, Cogema, Total, Air Liquide, Technip, Gas Natural,...

**Chimie** : BASF, Bayer, Akzo Nobel, Henkel, Solvay, GlaxoSmithKline, AstraZeneca, Roche,...

**Et...** ThyssenKrupp, Corus, Electrolux, Umicore, Smurfit Kappa Group, Rio Tinto, Sanofi-Aventis, Caterpillar, Crouzet, Essilor, Groupe Bel, Bolloré, Leroy-Somer, Liebherr, Microsoft,...

## DONNEZ DE L'AMPLEUR À VOTRE PARTICIPATION

### PLACEZ VOS SAVOIR-FAIRE SOUS LE FEU DES PROJECTEURS

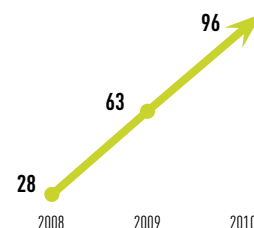
Les **Trophées MIDEST** valorisent depuis 2007 l'excellence des sous-traitants auprès des donneurs d'ordres et de la presse, dans 6 catégories : International, Organisation, Réalisations exemplaires, Innovation, Bureau d'études et Partenariat-Alliance.

Lauréats et nominés sont récompensés sur le salon, lors d'une cérémonie présidée en 2009 et 2010 par le Ministre chargé de l'Industrie et devant un parterre de professionnels et de journalistes.

Ils bénéficient également d'une communication spécifique (Guide remis gratuitement sur le salon, présentation de leur projet sur [www.midest.com](http://www.midest.com)) et d'importantes retombées presse, en constante augmentation depuis la création de cet événement.

La participation aux Trophées MIDEST est gratuite et réservée aux exposants.

Évolution des retombées presse  
liées aux Trophées sur 3 ans



### VALORISEZ VOTRE MESSAGE EN ANIMANT UNE CONFÉRENCE

Chaque année, **près de 1 600 donneurs d'ordres assistent aux conférences du MIDEST** à la recherche d'informations techniques, économiques et stratégiques.

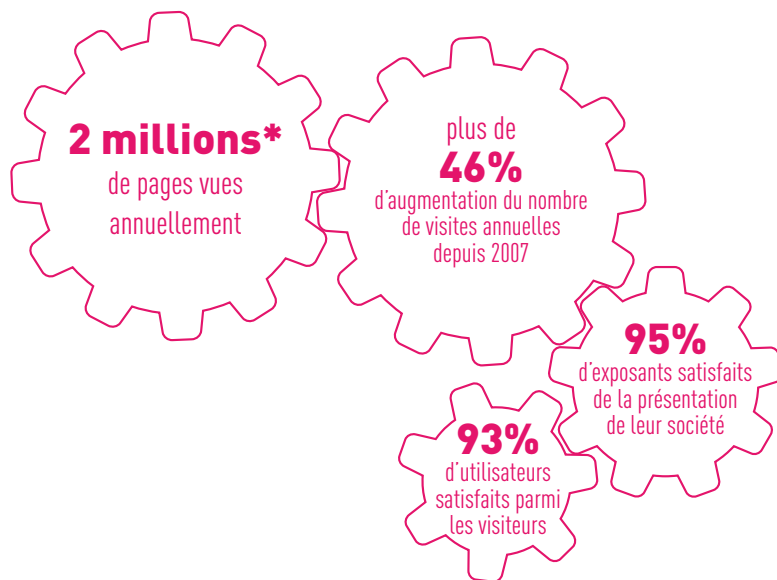
Profitez de votre participation au salon pour animer gratuitement une conférence et présenter vos savoir-faire à un auditoire captif.

# WWW.MIDEST.COM

COMPLÉMENT ESSENTIEL

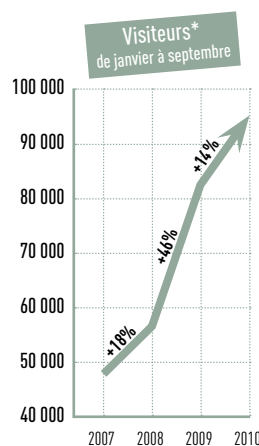
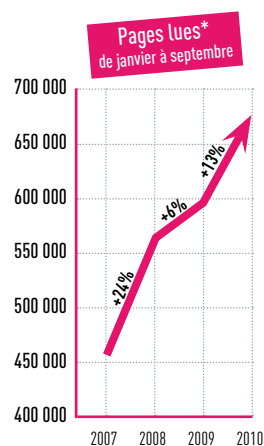
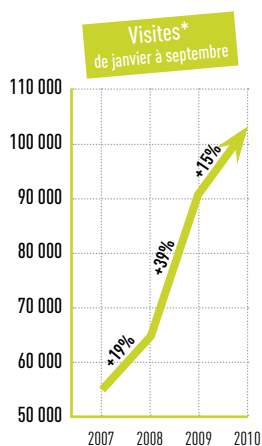
DE VOTRE PARTICIPATION AU SALON

## → WWW.MIDEST.COM : UN OUTIL TRÈS PERFORMANT



## → WWW.MIDEST.COM EST LA PLATE-FORME DE SOURCING DES DONNEURS D'ORDRES TOUT AU LONG DE L'ANNÉE

Les donneurs d'ordres consultent de plus en plus le site [www.midest.com](http://www.midest.com) en dehors de la période du salon, comme en atteste l'augmentation croissante des visites, pages lues et visiteurs de janvier à septembre.



\* Chiffres certifiés Xiti

**50%** des visites globales  
annuelles du site ont lieu entre  
janvier et septembre (en 2010).

**PARTICIPER AU MIDEST, C'EST BÉNÉFICIER GRATUITEMENT D'UNE PRÉSENTATION COMPLÈTE EN LIGNE PENDANT UN AN.**

- Coordonnées et contacts principaux (avec lien actif vers votre site Internet et votre e-mail)
- Informations sur votre société (nombre de salariés, CA, % d'export)
- 10 activités
- 10 marchés clients
- Pays ou zones d'exportation
- Un texte de présentation libre (3 000 caractères en français et en anglais)
- 3 photos et un document téléchargeable (plaquette, communiqué de presse, etc.)

**Les donneurs d'ordres vous trouvent facilement grâce à un puissant moteur de recherche multi-critères par :**

- Raison sociale
- Activités
- Zone géographique
- Spécialisation par marchés clients
- Zones des unités de production
- Mots-clés

## CE SONT LES EXPOSANTS QUI EN PARLENT LE MIEUX

C'est LE salon le plus important de la sous-traitance au niveau mondial. > **STRUGAL 2 SL**

Bon salon où des décideurs se déplacent et concrétisent des projets. > **CENTRECO**

[MIDEST est le] 1<sup>er</sup> salon mondial de la sous-traitance industrielle connu et reconnu de tous les professionnels de l'industrie. [Il] permet de rencontrer les clients actuels, nouveaux prospects, donneurs d'ordres nationaux et internationaux. > **RMG INDUSTRIE / SODIFRANCE**

Diversité et richesse (quantité et qualité) des contacts. > **VILLELEC SAS**

C'est le meilleur salon pour rencontrer des contacts et connaître l'industrie européenne. > **FORJIN - HERRAGRO S.A.**

Incontournable pour se faire connaître dans la sous-traitance. > **CMI (CONSTRUCTION MECANIQUE INDUSTRIELLE)**

La possibilité de donner à connaître votre spécialité aux donneurs d'ordres internationaux. Présence des acheteurs des différents secteurs et marchés. > **MATRICATS, S.L.**

Malgré la crise, il faut « se bouger » encore plus et avoir une plate-forme comme le MIDEST aide à dynamiser l'industrie. > **SAEY NV**

Meilleure offre mondiale de sous-traitance sur un seul salon. > **BOURSES DE SOUS-TRAITANCE DU PAYS BASQUE**

Visiteurs professionnels et de grande qualité. > **NINGBO SHUANGLI HARDWARE MANUFACTURING**

Salon générateur de prospects porteurs de projets. > **REGIE INDUSTRIELLE DES ETABLISSEMENTS PENITENTIAIRES - SEP - RIEP**

Salon international permettant de se faire connaître à grande échelle. > **SMEP INDUSTRIES**

«The place to be» en France pour maintenir une notoriété et dénicher des contacts opportuns. > **SADEV DECOLLETAGE**

You will find your clients at Migest! > **METAL IN LTD**

Le MIDEST est un bon moyen de se faire connaître, et une bonne publicité pour les entreprises. [Il permet de] rencontrer de nouveaux donneurs d'ordres, les diversifier et avoir une vision sur les nouvelles technologies industrielles. > **ATELIER DE CONSTRUCTION MECANIQUE DE PRECISION**

Efficacité quant au nombre de personnes rencontrées (clients existants, prospects, concurrents,...) en 4 jours sans se déplacer. > **PRECIMETAL FONDERIE DE PRECISION S.A.**

## POURQUOI LES VISITEURS RECOMMANDENT MIDEST ?

Trouver sur un même lieu de nouvelles technologies d'assemblage, de nouveaux matériaux ; rencontrer sur un même lieu des fournisseurs connus et inconnus. > **RENAULT**

C'est un moyen de sourcing, de compréhension des technologies à mettre en œuvre. > **CEA**

Concentration de nouveautés et de savoir-faire. > **CNRS DIVISION TECHNIQUE**

Découverte des savoir-faire. > **RATP/SDAC**

Diversité des sous-traitants. > **AREVA**

Entretenir et élargir son réseau de fournisseurs. > **EDF**

Je recommande la visite pour évaluer le bon sous-traitant et trouver des nouveaux procédés. > **AIR LIQUIDE MEDICAL SYSTEMS**

Diversité de sous-traitants et de technologies. > **LEGRAND**

Le salon est concentré sur de la sous-traitance de pièces. Pour les sociétés qui recherchent de nouvelles sources d'approvisionnement, c'est un salon qui leur est complètement dédié. > **PSA PEUGEOT CITROEN**

Découvrir des savoir-faire et des sociétés capables de répondre à nos besoins. > **SNCF**

Opportunité de rencontrer ses fournisseurs habituels en un même lieu. Opportunité de voir l'offre globale en matière de sous-traitance. Opportunité en matière de nouveau sourcing. > **THALES UNDERWATER SYSTEMS**

Pour la qualité de la représentativité. Salon de référence pour la sous-traitance. > **AIR LIQUIDE WELDING France**

Pour le pôle technologique important, pour la compétitivité des régions, pour la qualité technique des interlocuteurs sur les stands. > **HISPANO SUIZA**

Diversité des entreprises exposantes. > **ERDF**

Pouvoir rencontrer tout un panel de sous-traitants et de savoir-faire en sous-traitance. > **SOMFY SAS**

Rencontrer un maximum de fournisseurs dans un temps record. > **POCLAIN**

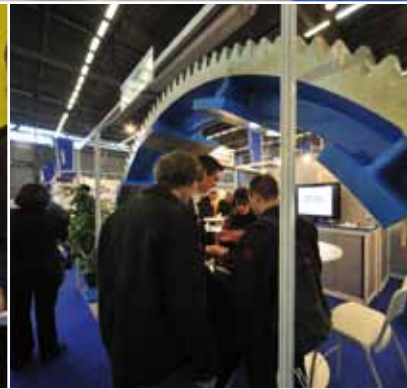
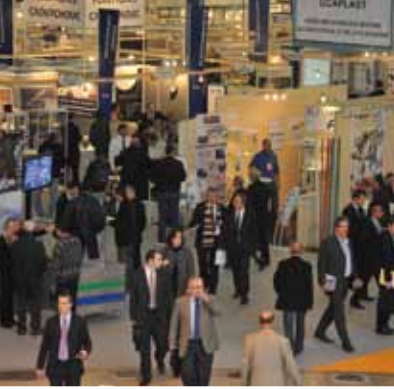
Voir l'évolution des sous-traitants, trouver des nouveaux sous-traitants et surtout expliquer notre recherche pour les offres que nous devons réaliser. > **ALSTOM THERMAL SERVICE**

Diversité des sociétés, panel représenté. > **BOMBARDIER TRANSPORT**

Avoir un aperçu des sociétés dynamiques d'une certaine branche d'activité, pour une certaine région. > **BEKAERT NV**



\* Travailler ensemble



# MIDEST

15>18 NOVEMBRE 2011 PARIS



ET SIMULTANÉMENT AU PARC DES EXPOSITIONS DE PARIS NORD VILLEPINTE



LE SEUL SALON DE TOUTES LES SOLUTIONS MAINTENANCE

Le salon de toutes les solutions maintenance, industrielle et tertiaire  
[www.maintenance-expo.com](http://www.maintenance-expo.com)



Le salon international des équipements de production pour le travail des métaux en feuille et en bobine, du tube et des profilés.  
[www.tolexpo.com](http://www.tolexpo.com)

La tenue simultanée de MIDEST, Maintenance Expo et Tolexpo mobilise un potentiel important de visiteurs durant 4 jours.

## VOUS SOUHAITEZ EXPOSER, NOTRE ÉQUIPE EST À VOTRE DISPOSITION

Contactez-nous dès maintenant :

Tél. : +33 (0)1 47 56 52 34 - Fax : +33 (0)1 47 56 21 40 - E-mail : [info@midest.com](mailto:info@midest.com)

et rendez-vous sur [www.midest.com](http://www.midest.com) - rubrique "Votre stand"

Reed Expositions / MIDEST - 52-54, quai de Dion Bouton - CS 80001 - 92806 Puteaux Cedex - France - Tél. : +33 (0)1 47 56 52 34 - Fax : +33 (0)1 47 56 21 40

### Midest 2011 : un salon du Groupe Reed Exhibitions

Reed Exhibitions met à votre service la force d'un groupe international leader, premier organisateur de salons professionnels au monde (44 secteurs d'activité dans 36 pays, à travers 440 événements dont 60 en France).

Avec le soutien de :



[www.midest.com](http://www.midest.com)