

# Stands groupés lors de salons professionnels : une opportunité pour les entreprises

Autor(en): **Villat, Magaly**

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **Défis / proJURA**

Band (Jahr): **1 (2003)**

Heft 2: **Economie et entreprises**

PDF erstellt am: **21.06.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-823893>

## **Nutzungsbedingungen**

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.

Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.

Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

## **Haftungsausschluss**

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.



Stands groupés lors de salons professionnels :

## une opportunité pour les entreprises

Par Magaly Villat,

(Economiste HES  
au développement économique)

Pour une entreprise, exposer dans un salon professionnel est un outil important de développement commercial et de communication. Bien que l'investissement soit quelquefois conséquent et les retombées difficiles à évaluer, l'ouverture vers de nouveaux marchés et de nouveaux clients passe par une commercialisation régulière. Le salon professionnel représente pour l'entreprise une opportunité de nouer et de renforcer des contacts d'affaires, d'accroître sa notoriété, de valoriser ses compétences professionnelles, d'améliorer son image de marque, mais également de réaliser

une veille technologique, d'analyser la concurrence, d'observer les évolutions du marché, de découvrir les nouvelles technologies et d'anticiper les tendances.

Afin de soutenir les PME jurassiennes dans cette voie, Le Bureau du développement économique cantonal organise des stands groupés lors de salons professionnels. Cette solution offre plusieurs avantages à l'entreprise : elle se voit décharger de l'organisation du stand, profite d'un soutien logistique et participe au salon à un coût financier fortement réduit, grâce au « bonus exposition » qui prend en charge 50% des coûts d'inscription et de location des emplacements de stands.

Ainsi, un stand commun est organisé au Salon des Microtechniques MICRONORA qui se tient à Besançon tous les deux ans. Lors de la dernière édition en 2002, ce stand a réuni 7 entreprises jurassiennes. Les succès réalisés par les exposants lors de cette première expérience et les marques d'encouragement recueillies incitent les responsables de la promotion

économique cantonale à renouveler l'opération lors de la *prochaine édition qui se tiendra du 28 septembre au 1 octobre 2004.*

Micronora est reconnu comme un salon professionnel performant, où sont présentés tous les secteurs de l'industrie de pointe dans le domaine de la précision et de la petite dimension. En 2002, le salon a accueilli à Besançon 855 exposants dont 28% d'étrangers et 14'400 visiteurs professionnels.

Le site internet [www.micronora.com](http://www.micronora.com) fournit de plus amples informations sur le salon. Des renseignements complémentaires sur le stand commun de la promotion économique du canton du Jura peuvent être obtenus au n° de tél. 032 420 52 20 (Magaly Villat), e-mail : [bde@jura.ch](mailto:bde@jura.ch)