



**DÉNOMINATION** REED EXPOSITIONS FRANCE

**POSITIONNEMENT** Leader français sur le marché des salons professionnels

**CHIFFRES CLES**  
 50 salons professionnels et grand public dans 19 secteurs économiques  
 24 000 exposants  
 1,43 million de visiteurs  
 51 sites Internet - 31 millions de pages vues  
 Édition de 2 magazines professionnels  
 Présence sur 20 secteurs d'activité

**EXEMPLES DE SALONS**

- ✓ Bijorhca Paris (bijouterie)
- ✓ EquipHotel (hôtellerie/restauration)
- ✓ Expoprotection (sécurité)
- ✓ FIAC, Paris Photo (art)
- ✓ Maison&Objet (décoration/maison),  
*Une organisation Safi, filiale de Reed Expositions et des Ateliers d'Art de France*
- ✓ Midest (industrie)
- ✓ Mondial du bâtiment - Batimat, Interclima+elec, Ideobain – (construction)
- ✓ Pollutec, World Efficiency (environnement)
- ✓ Livre Paris (édition)
- ✓ Cannes Yachting Festival (sport et loisirs)
- ✓ MedPi, Documation (nouvelles technologies)
- ✓ SITL Europe (transport et logistique)
- ✓ IFTM – Top Resa (tourisme)
- ✓ Viscom, Marketing Point de vente (communication)

**EFFECTIFS** 422 personnes en France  
 73% femmes / 27% hommes - Age moyen 38 ans

**DIRIGEANT** Michel FILZI, Président

**SIÈGE SOCIAL** 52-54 quai de Dion-Bouton  
CS 80001, 92806 PUTEAUX CEDEX  
Tél. : 01 47 56 50 00 – [infospresse@reedexpo.fr](mailto:infospresse@reedexpo.fr)

**STRUCTURE** REED EXPOSITIONS FRANCE est filiale de REED EXHIBITIONS et appartient à RELX GROUP (ex Reed Elsevier)

## **DES DEVELOPPEMENTS CONSTANTS : DES LANCEMENTS DE NOUVELLES MANIFESTATIONS, DES ALLIANCES ET ACQUISITIONS QUI VIENNENT RENFORCER LE PORTEFEUILLE EXISTANT**

### **TROIS AXES DE CROISSANCE**

Reed Expositions a notamment lancé 9 salons entre 2014 et 2015. Leur succès repose sur des marques fortes, des réseaux et une profonde connaissance des enjeux et problématiques secteur par secteur et la dimension internationale du groupe Reed Exhibitions.

Le groupe se développe selon 3 axes :

- Des lancements de salons ex-nihilo
  - World Nuclear Exhibitions (WNE) en octobre 2014,
  - World Efficiency en octobre 2015
  - La Galerie des solutions COP 21 en décembre 2015
  
- La déclinaison de marques fortes à l'international
  - Maison&objet Asia en mars 2014,
  - Maison&objet Americas en mai 2015,
  - Comic Con Paris en octobre 2015 (marque de Reed USA qui se décline en France)
  - Hospitality Style by Marocotel en avril 2015 (Maroc)
  
- Le management de salons pour le compte de groupements professionnels
  - Map Pro depuis 2014

## SPÉCIALISTE DE L'ORGANISATION DE SALONS PROFESSIONNELS ET GRAND PUBLIC, REED EXPOSITIONS (REF) S'APPUIE SUR LA FORCE DU GROUPE INTERNATIONAL REED EXHIBITIONS (RX)

### UN SAVOIR-FAIRE UNIQUE DANS L'ORGANISATION DE SALONS PROFESSIONNELS ET GRAND PUBLIC

Reconnus comme outils stratégiques pour toutes les entreprises : lieu naturel de rencontre de l'offre et de la demande, les salons contribuent à construire un marché et permettent à l'ensemble des acteurs d'un secteur économique - fabricants, distributeurs, consommateurs finaux - d'entrer en contact et de mesurer leurs besoins réciproques. Un salon de qualité est le reflet économique de tout un secteur d'activité : les interlocuteurs et les observateurs clés s'y retrouvent, ils font des affaires, les grandes tendances s'y décèlent. C'est un média à part entière.

Face à de tels enjeux, le métier d'organisateur de salons requiert des compétences de plus en plus pointues et de plus en plus diversifiées. REED EXPOSITIONS FRANCE a accumulé dans ce domaine un savoir-faire unique, mis au service des exposants et des visiteurs. Qu'il s'agisse de manifestations professionnelles ou grand public, les différentes équipes de REF sont en mesure :

- ✓ de déceler et de comprendre les évolutions d'un marché afin de positionner les manifestations au carrefour exact de l'offre, de la demande et des tendances ;
- ✓ de repérer et d'identifier, à travers le monde, l'ensemble des publics pertinents qui viendront visiter un salon pour y réaliser des affaires ou s'informer des nouveautés du secteur ;
- ✓ d'identifier les industriels, les fabricants, les produits et les marques clés dont la présence forge la crédibilité de la manifestation ;
- ✓ de réussir la promotion de l'événement auprès des professionnels, du grand public, des médias et des leaders d'opinion ;
- ✓ de conseiller les participants sur les moyens de tirer le meilleur parti de leur présence sur la manifestation ;
- ✓ d'assurer un service logistique parfait, pour le confort des clients et l'efficacité de leurs démarches.

**En 2016, les recettes publicitaires nettes des médias s'élèvent à 13,3 milliards d'euros et sont stables par rapport à 2015. Le marché des foires et salons résiste à la conjoncture avec 1,530 milliards d'euros dépensés (+ 0,5 %) -**  
*(Source IREP – France Pub 2016)*

### DES ENJEUX ECONOMIQUES IMPORTANTS

L'impact est considérable pour l'ensemble de l'économie française.

- Les retombées économiques pour la filière tourisme d'affaires générées par le secteur des foires et salons (1 135 manifestations, 210 000 stands, 21 millions d'entrées de visiteurs dont 710 000 étrangers en 2014) sont estimées à 5,8 milliards d'euros. Cela correspond à 90 000 emplois à temps plein.
- Les 42 000 entreprises qui exposent sur les salons, participent en moyenne à 5 événements par an. Elles réalisent globalement un chiffre d'affaires de 30,5 milliards d'euros, dont 2/3 sur les salons professionnels. 84% d'entre elles font du CA grâce aux salons, les 3/4 de ce chiffre étant réalisé après le salon grâce à un suivi rigoureux des prospects et clients rencontrés sur la manifestation.

*(Source Unimev : Etude salons et Foires : un puissant outil de développement pour les entreprises – 2015)*

## REED EXPOSITIONS FRANCE : LEADER SUR SES MARCHES

### La puissance d'un groupe international

REED EXPOSITIONS FRANCE (REF) est filiale de REED EXHIBITIONS (REED), premier organisateur mondial de salons présent dans 43 pays avec plus de 500 événements professionnels et grand public, dans 43 secteurs d'activité. Membre de RELX Group, leader mondial dans l'édition et la diffusion d'informations professionnelles dans les domaines scientifique, légal, commercial et évaluation des risques, REED propose aux entreprises des solutions globales de développement sur de nouveaux marchés par le biais de salons, de publications professionnelles, d'opérations de marketing direct et d'internet.

En France, outre REF, REED EXHIBITIONS a aussi pour filiale REED MIDEM, organisatrice des Mipim, Mipim Japan, Mipim UK, Mipim Asia, Mapic, MIPDoc, MIPFormats, MIPTV, MIDEM, MIPJunior et MIPCOM.

**REED EXPOSITIONS FRANCE gère 50 manifestations, mettant en contact 24 000 fournisseurs avec plus de 1,43 million d'acheteurs français et étrangers.**

### Des synergies au service d'une meilleure information des clients

REF a aujourd'hui 51 sites Internet (31 millions de pages vues), plateformes d'information et de promotion des salons, offrant de multiples services : inscription en ligne, recherche de produits, plans interactifs, accès au web 2.0 (photos, vidéos, réseaux sociaux, accès mobile...), prise de rendez-vous, etc. REF développe également des sites BtoB à forte valeur ajoutée, destinés à renforcer les contacts et les échanges entre les acteurs d'un même marché : salonreeduc.com, observatoiredefracanchise.com...

### Un réseau de manifestations pour conquérir de nouveaux marchés

Le réseau mondial de bureaux et de salons REED EXHIBITIONS sert de tremplin à REF pour exporter ses "manifestations leader" et accompagner les entreprises internationales dans leur conquête de nouveaux marchés, pays émergents en particulier. REED offre ainsi aux sociétés un éventail de manifestations leur permettant de se connecter à l'ensemble des marchés internationaux.

Dans cette dynamique, REED EXPOSITIONS FRANCE a lancé à l'étranger plus d'une dizaine de salons bénéficiant à la fois de son implantation mondiale et de la notoriété de ses marques :

- ✓ Batimat (Construction) avec Feicon Batimat (São Paulo et Olinda), Batimat en Egypte
- ✓ Pollutec (Environnement) avec SIEE Pollutec à Alger, Pollutec Maroc, Pollutec Brasil,
- ✓ Midest (sous-traitance industrielle) au Maroc...
- ✓ Hospitality Style by Marocotel à Marrakech

REED EXPOSITIONS FRANCE a su également créer de nouveaux salons sur le marché français : MedPi et IT Partners (informatique), Parizza (restauration), World Nuclear Exhibition, La Galerie By WE sur la Cop 21, Comic Con Paris (loisirs)...

## REED EXHIBITIONS – PRÉSENTATION

<i>POSITIONNEMENT</i>	Leader mondial dans l'organisation d'événements
<i>ACTIVITÉS</i>	Organisation de salons professionnels (94%) et grand public (6%), conférences et rencontres d'affaires
<i>SECTEURS</i>	Présent sur 43 secteurs économiques : Art, Audiovisuel/Divertissement, Bâtiment/Construction, Bijouterie, Edition, Energies, Environnement , Franchise, Hôtellerie/Restauration, Impression/Communication visuelle, Ingénierie/Production et Transformation, Maison/Décoration, Marketing, Nouvelles Technologies, Santé, Sécurité/Sûreté, Sports/Loisirs, Tourisme, Transport/Distribution
<i>EFFECTIFS</i>	3 900 personnes dans le monde
<i>CHIFFRES CLES</i>	500 événements dans 43 pays 7 millions de participants à ses événements 38 bureaux 1,277 m€ de chiffre d'affaires
<i>DEVELOPPEMENTS</i>	En 2016, c'est : <ul style="list-style-type: none"><li>• 7 acquisitions dont 100 % de Thebe Reed Exhibitions en Afrique du Sud, REX en Russie, Franchise Seoul et K Fairs en Corée du Sud...</li><li>• 32 lancements de salons</li></ul>
<i>DIRIGEANTS</i>	Chet Burchett, CEO
<i>EN FRANCE</i>	Deux filiales : Reed Expositions France et Reed Midem
<i>STRUCTURE</i>	Reed Exhibitions est filiale de RELX Group (ex Reed Elsevier), leader mondial dans l'édition et la diffusion d'informations professionnelles. RELX Group : 8,412 milliards d'euros de chiffre d'affaires en 2016, 50 bureaux dans 34 pays 30 000 personnes

## BIOGRAPHIE MICHEL FILZI



### **Michel FILZI**

#### **Président**

#### **Reed Expositions France**

Agé de 51 ans, Michel FILZI est diplômé de Centrale Paris et titulaire d'un MBA de l'INSEAD. Après six années chez Andersen Consulting puis trois ans à la Direction des Congrès et salons de la CCIP, il rejoint en 1998 Miller Freeman, devenu en 2000 Reed Expositions France, comme Directeur de mission auprès du Pdg.

En 2001, il prend la direction du Pôle Environnement et Santé, puis intègre successivement dans son portefeuille les salons des secteurs IT, Industrie, Forme et Hôtellerie - Restauration.

En juin 2012, il est nommé Directeur Général en charge de quatre pôles de salons : Pôle Construction, Sécurité, Franchise, Bijouterie, NTIC ; Pôle Art et Edition, Mer et Loisirs ; Pôle Environnement, Industrie, Santé, Hôtellerie-Restauration, Forme et Spectacle et Pôle Transport et Tourisme.

Depuis janvier 2014, Michel FILZI est Président de Reed Expositions France et de Reed Exhibitions Europe South (France, Italie, Maroc)

- ✓ 1964 Naissance à Versailles
- ✓ 1986 Diplômé de l'Ecole Centrale Paris
- ✓ 1993 Diplômé de l'INSEAD
- ✓ 2014 Président de Reed Expositions France

# LES ENGAGEMENTS RSE

## REED, UNE ENTREPRISE QUI S'ENGAGE

Reed Expositions France est filiale de RELX Group (ex Reed Elsevier), un groupe mondial qui comprend et prend en compte son impact sur la société et favorise les comportements éthiques. RELX Group est signataire du Pacte mondial des Nations-Unies et du Principe d'Autonomisation des Femmes.

A ce titre, Reed Expositions, par la finalité de ses salons professionnels (Pollutec, World Efficiency, Batimat...) joue un rôle important dans la prise de conscience des enjeux sociétaux : transmission des connaissances, échanges entre experts, identification des marchés, médiatisation des innovations et des solutions...

Dans cette continuité, Reed Expositions a fait depuis plusieurs années des choix :

- **Dans la gestion de ses activités**

- ✓ **Achats de prestations auprès du secteur protégé** : 79 000 € en 2015
- ✓ Formation de tous les salariés au **Code de déontologie et conduite professionnelle** de Reed
- ✓ Signature par les fournisseurs d'un Code de conduite fournisseurs
- ✓ Adhésion aux **Chartes de la filière événements** (Unimev) : « Charte évolutive du Développement durable » et « Charte évolutive d'actions responsables »
- ✓ Participation à la **commission RSE-DD de l'Unimev** : mise en place d'un « Calculateur de performance durable », réflexion sur la gestion des déchets et l'économie circulaire

- **Dans son approche sociétale**

- ✓ **Recrutement de personnes en situation de handicap** (3,1% des effectifs en 2015)
  - **4 accords Handicap** successifs – 2005 > 2017 – sur l'intégration et le maintien dans l'emploi
  - **Sensibilisation des équipes** (concours interne sur comment faciliter l'accessibilité aux salons, challenge Handi'Cap sur les achats pour inciter la sous-traitance au secteur protégé), formation des managers
- ✓ **Solidarité**
  - Soutien **d'Action contre la Faim** chaque année depuis 2011. 51 participants au Challenge ACF en 2016
  - **15 associations invitées par les salons** Reed à promouvoir leurs actions (stand offert, publicité, conférence...) en 2015.

- **Dans son approche environnementale**

- ✓ Au siège social de Reed Expositions : **respect des seuils de consommation** établis par RELX Group : énergie, eau, papier, recyclage des déchets
- ✓ Limitation des impacts de la **chaîne graphique** : volume en baisse au profit de la dématérialisation, papiers PEFC et imprimeurs certifiés Imprim'vert.
- ✓ **Dématérialisation** : commandes exposants, badges, factures, brochures
- ✓ **Regroupement des commandes** pour optimiser les tournées des prestataires

# PARTICIPER A UN SALON, C'EST EFFICACE ! LA PREUVE EN CHIFFRES

Etude\* Médiamétrie pour Unimev - DGE - CCI Paris Ile de France - CEP

## Pourquoi participer ?

- Prospector et recruter de nouveaux clients 8,6/10
- Entretien la relation commerciale avec les clients existants 7,9/10
- Etablir des devis et conclure après le salon 6,5/10
- Lancer un produit ou se développer sur un nouveau marché 6,5/10
- Développer son image 6,1/10
- Prendre des commandes 5,9/10

## Le salon est générateur d'affaires

- 84% des participants font du business
- 30,5 Mds € de CA est réalisé chaque année sur les salons
- 17,7 millions de contrats sont signés

## Le salon est un investissement rentable

- 1 € investi rapporte 8 € en moyenne (ROI de 10 sur les salons professionnels)
- Plus le budget est important, meilleurs sont les résultats

## Les entreprises qui exposent sont convaincues !

- Meilleure rapport coût/efficacité pour promouvoir l'entreprise
  - Salon 29%,
  - internet 25%,
  - visite d'un commercial 22%,
  - marketing direct 13%
- 42 000 entreprises exposent sur des salons
- Elles participent en moyenne à 5 salons/an
- 25% exposent pour la première fois, 75% sont fidèles

## Un outil complet et efficace

- ¼ du CA est réalisé pendant le salon, les ¾ dans les 10 mois qui suivent
  - ✓ La gestion post salon est primordiale
  - ✓ La participation est rentabilisée en sortie de manifestation (ROI de 2)

## Des plateformes d'affaires vers l'international

- Les entreprises exposantes réalisent 1/3 de leur CA à l'export
- Les entreprises françaises réalisent 2,6 Mds € avec les visiteurs étrangers
- Les entreprises étrangères réalisent 7,4 Mds € avec les visiteurs étrangers

*\*Etude menée en 2014 auprès de 3319 entreprises sur 48 salons en France, dont 11 salons de Reed Expositions  
Retrouvez l'intégralité de l'étude sur [www.unimev.fr](http://www.unimev.fr)*



## LE MARCHÉ DES SALONS – PRINCIPAUX REPERES\*

### EN FRANCE

- **1135 salons** et foires/an en France
- **210 000 stands** tenus par des entreprises
- **21 millions d'entrées** visiteurs dont 710 000 étrangers
- **5,9 millions de m2** nets de stands
- **90 000 emplois** équivalent temps plein
- **5,8 milliards** de retombées économiques
  - 3 milliards au bénéfice de filière tourisme
  - 2,8 milliards pour les acteurs de l'organisation et de l'accueil

### EN ILE DE FRANCE

- **400 salons** et foires/an en île de France
- **97 000 stands** tenus par des entreprises
- **8,8 millions d'entrées** visiteurs dont 574 000 étrangers
- **2,35 millions de m2** nets de stands
- **61 600 emplois** équivalent temps plein
- **3,9 milliards** de retombées économiques pour la filière tourisme
  - 2 milliards au bénéfice de filière tourisme d'affaires (hôtellerie, transport...)
  - 1,9 milliards pour les acteurs de l'organisation et de l'accueil

\* *Etude Salon et Foires en France : un puissant outil de développement pour les entreprises – 2015*  
*Médiamétrie pour Unimev - DGE - CCI Paris Ile de France - CEP*