

Le Salon des ETA se prépare à Tours

EDT et Profield Events se sont rencontrés le 13 octobre pour préparer le Salon des ETA 2021 à Tours. Le salon prend une dimension supplémentaire avec une surface presque doublée qui en fait une vitrine pour la profession.



En se déplaçant à Tours, il est plus facile de prendre la mesure de la taille des halls d'exposition.

C'est au parc des expositions de Tours que les membres du comité de pilotage avaient décidé de se retrouver le mercredi 13 octobre. Frédéric Jan, président EDT Bretagne, Philippe Largeau, président d'EDT Nouvelle-Aquitaine et vice-président de la FNEDT, Serge Renault, membre du copil d'organisation du Congrès EDT 2021, avaient fait le déplacement pour se rendre compte par eux-mêmes des lieux. Plusieurs collaborateurs EDT étaient également présents : Lina Haddad et Patrick Morel pour la FNEDT et Mathieu Ghislain pour EDT Pays de la Loire. Jean-Marc Leroux pour la Bretagne et Freddy Préel pour EDT Normandie ont également participé par visioconférence aux échanges pour préparer cet événement. Après le transfert du salon du Mans vers Tours, la réunion était d'importance pour Frédéric Bondoux qui organise ce salon professionnel.

Un parc expo doublé

La première partie des échanges a été consacrée à la visite des bâtiments. Avec un quasi-doublement de la surface, le salon prend une nouvelle dimension. Le parc des expositions de Tours est constitué de trois halls couverts qui permettront d'accueillir à l'intérieur tous les exposants, apportant ainsi du confort pour les visiteurs. Même si certains exposants ont fait le choix d'exposer du matériel à l'extérieur, souvent pour des raisons de taille, les volumes des halls permettront de présenter aux entrepreneurs les machines les plus grosses dans des conditions optimales. La visite a également permis de décider de l'organisation de l'assemblée générale des présidents. Agencement de la salle, horaires, accueil, tout a été passé en revue pour que cette assemblée soit la plus conviviale possible. À noter également, le parc des expositions est situé à moins de 10 minutes des gares de Tours et de Saint-Pierre-des-Corps, facilitant ainsi l'arrivée en train.

Cet événement représentant un moment fort pour la visibilité du réseau EDT, sa communication a été discutée. La société organisatrice, Profield Events,

prévoit un ciblage distinct entre les ETA et les ETF.

Une place importante pour la forêt

Cette année, une place importante est faite au secteur de la forêt. Afin d'offrir une expérience personnalisée, le copil a proposé d'identifier les différents univers agricole, forestier et rural par des couleurs spécifiques sur les plans. Profield Events prévoit ainsi de réaliser trois plans pour chaque parcours de visite en reprenant les couleurs du logo EDT. Enfin, la question du tarif a fait l'objet d'une explication par Frédéric Bondoux. Le tarif pour les chefs d'entreprise de travaux et leurs salariés reste identique aux années précédentes (15 € TTC pour le chef d'entreprise, 5 € TTC pour les employés). La troisième journée est réservée à vos clients. Le tarif s'élève à 15 € HT pour les visiteurs non ETA ou ETF. Un tarif préférentiel est prévu pour les clients des entreprises de travaux qui sont déjà présentes le mardi et mercredi : le troisième jour est gratuit pour l'entrepreneur et il est de 5 euros pour le client invité.

EDT sur le pont

Le salon reprend le principe d'un unique circuit de visite. Placé au centre de ce parcours, le stand EDT accueillera cette année les chefs d'entreprise dans de bonnes conditions. En face du stand EDT, le pôle d'experts et le pôle recrutement seront côte à côte pour proposer des solutions aux visiteurs. Ces espaces seront animés par EDT avec ses partenaires. L'emploi, le recrutement ou la formation seront au cœur du premier espace. Le second espace est centré sur la gestion d'entreprise. Cette année des mini-conférences « business » animeront la journée, mais le principe des rendez-vous individuels est reconduit. Nos partenaires business proposeront des entretiens pour développer sa marge, rédiger des contrats solides, développer ses compétences d'acheteur ou encore préparer sa transmission d'entreprise.

P. Morel