

## En attendant 2022, Equip Auto lance ses "Equip Auto on Tour" régionaux

lundi, 14 décembre 2020

En 2021, Equip Auto va décliner une version régionale "light" qui l'emmènera dans 6 villes de France (Avignon, Lille, Lyon, Mulhouse, Nantes et Toulouse) de septembre à octobre prochains. L'objectif est double : combler le vide qui s'accroît entre la dernière édition de 2019 et la prochaine, reportée à fin 2022 ; mais aussi, aller au contact des professionnels qui ne "montent" pas toujours à Equip Auto Paris. Avec aussi l'idée de leur donner ainsi envie de prendre leur ticket pour Equip Auto 2022...



C'est une vieille idée qui avait déjà failli naître début 2018. Cette année-là, Equip Auto -ou plus précisément, la Fiev qui en détient la marque- travaillait activement à une déclinaison régionale de notre bon vieux salon sectoriel. Mais le montage bancal alors imaginé avec un éditeur britannique reparti depuis de France mettait un terme au projet (voir « [Equip Auto : résoudre l'équation des futurs salons régionaux](#) »).

Cette fois et du fait de la pandémie, le décalage à 2022 a remis le dossier dans le sens de la piste. Car c'est un fait : octobre 2022, c'est bien loin, quand la dernière édition d'Equip Auto date de 2019. Il fallait « *créer un pont* », explique Philippe Baudin, le président du salon. Et ce pont, ce sera donc une régionalisation déployée entre septembre et octobre 2021 et baptisée « Equip Auto On Tour ».

Au programme : 6 escales à Avignon, Lille, Lyon, Mulhouse, Nantes et Toulouse (par ordre alphabétique, en attendant de connaître le calendrier de déploiement). Ces villes ont été choisies car elles sont épicentres de zones géographiques regroupant 2/3 du nombre d'entreprises de commerce et réparation en France et plus de 60 % du parc roulant français...

**Cap sur le présentiel**

Pas question en revanche de céder à la tentation digitale qui s'impose actuellement deci delà pour des événements BtoB perturbés par l'épidémie et les mesures sanitaires. Cet Equip Auto régional ira bien, avec stands et équipementiers, à la rencontre physique des réparateurs. Et ce, même si bien sûr des excroissances digitales peuvent être envisagées...

Mais s'il s'agit de s'arrêter dans 6 grandes villes, pas question non plus d'afficher la même ambition organisationnelle et événementielle que le salon habituel. « *Il s'agit d'occuper la scène en 2021, avec un modèle accessible et efficace, en répondant à la problématique économique qui traversera encore le monde de l'aftermarket en 2021* », précise Ph. Baudin.

### **Complémentarité et vitrine d'Equip Auto Paris**

Il ne veut évidemment pas risquer de cannibaliser le grand et bel Equip Auto qu'il a fallu remettre sur les rails durant ses deux dernières éditions. L'idée est même à la complémentarité, en recherchant pour l'occasion une solution définitive au très ancien reproche fait à Equip Auto : sa capacité variable à faire monter les professionnels géographiquement éloignés de la capitale.

S'ils ne viennent pas à Equip Auto, Equip Auto On Tour ira dorénavant à eux. Effet kiss cool espéré : « *il s'agira autant d'aller au contact de professionnels qui ne viennent pas toujours à Equip Auto que d'une "tournée promotionnelle" leur donnant envie de se déplacer à Paris en 2022* », espère Philippe Baudin.

Une raison de plus donc pour considérer cette cohabitation Equip Auto national/Equip Auto On Tour possible et d'ailleurs souhaitée par les exposants. En outre, il n'est pas le seul salon professionnels à quitter ainsi sa zone d'exposition nationale traditionnelle pour s'aventurer en régions. Philippe Baudin cite notamment le Silmo, le grand salon BtoB de l'optique qui se félicite d'avoir lancé et réussi sa version « [Silmo Hors les Murs](#) » durant octobre dernier. Elle l'a conduit, avec 75 exposants, à la rencontre de 2 000 professionnels à Paris, Bordeaux et Rennes, même si son étape lyonnaise n'a pu se tenir en raison de la pandémie.

### **Simplifier la venue des exposants**

Les contours de l'événement sont connus, même si pour l'heure, Equip Auto On Tour s'abstient de tout pronostic précis, notamment en visitorat. Mais le potentiel est là, souligne Ph. Baudin. Côté exposants, il sait déjà qu'une centaine d'équipementiers (ceux de la pièce et des équipements de garage déjà adhérents de la Fiev) sont intéressés par ce format. Et bien sûr, il compte bien attirer les distributeurs et les sociétés de services (voir encadré).

Des exposants qui devraient être d'autant plus partants que chaque étape du salon régionalisé se déroulera sur une seule journée -le samedi de 9h00 à 19h00-, forte d'une logistique qui permettra à tout le monde d'arriver et de juste « *mettre les pieds sous la table* » sur des stands prémontés, œcuméniques et égalitaires dans des modules de 2 m<sup>2</sup> à 4 m<sup>2</sup> maxi où priorité sera donnée aux animations, aux démonstrations et au business.

« *Il ne faut pas forcer les exposants à de gros investissements, tempère et rassure Philippe Baudin ; surtout en cette année 2021* ». Si nos infos sont bonnes (que Philippe Baudin ne veut pas confirmer), un exposant intéressé par une présence dans les 6 villes déboursera 11 000 € pour 6 × 2 m<sup>2</sup> et

17 000 € pour  $6 \times 4 \text{ m}^2$ . Quant à celui qui ne voudra que le format minimum d'une seule ville pour seulement  $2 \text{ m}^2$ , il déboursa 2 500 € (3 500 € pour  $4 \text{ m}^2$ )...

### **Rendre Equip Auto On Tour festif et attractif**

Car l'idée n'est de toute façon pas de dupliquer Equip Auto et ses stands variables selon les tailles et les poids des équipementiers ou des centrales de distribution, même si certains exposants, notamment de matériels de garage, devront nécessairement élargir le nombre de  $\text{m}^2$ . Car Equip Auto On Tour veut avant tout susciter un esprit de meute, pas l'égo des grands mâles Alpha du secteur. Ce sera donc 2 à  $4 \text{ m}^2$  maxi. « *L'objectif est de simplifier au maximum la venue d'exposants variés en leur permettant de trouver un espace clé en main où ils n'auront qu'à s'installer* », souligne le président d'Equip Auto.

Quant aux lieux d'exposition, les options restent ouvertes. Philippe Baudin évoque des endroits qui pourraient susciter un intérêt de visite complémentaire, comme par exemple le très attractif musée Schlumpf de Mulhouse.

Restera évidemment à faire venir les visiteurs professionnels. Un chapitre où, classiquement, Equip Auto comptera sur les capacités de mobilisation régionale des organisations professionnelles, mais aussi desdits équipementiers et sociétés de services qui activeront leurs fichiers clients. Et bien sûr, sur celle des distributeurs...

### **Tout le monde est le bienvenu...**

...notamment et évidemment, la distribution. Même si le concept a été validé au sein de la Fiev, pas question de réserver cet Equip Auto On Tour aux seuls équipementiers. A ce titre donc, les centrales d'achats, groupements et autres distributeurs sont invités à rejoindre chaque escale régionale, ne serait-ce que pour ne pas insulter leurs capacités de mobilisation. Mais surtout, pour s'assurer que la distribution ne prendra pas cette fois ces Equip Auto On tour comme concurrents de leurs salons locaux et régionaux, mais comme un outil de proximité supplémentaire.

S'ils adoubent cette régionalisation d'Equip Auto, il restera aussi aux acteurs de la distribution de pièces à décider s'ils délègueront leurs distributeurs régionaux concernés ou s'ils déploieront une stratégie "Equip Auto On Tour" depuis leurs sièges nationaux. Et aussi, à accepter l'idée égalitaire du concept : quelles que soient leurs tailles ou leurs ambitions, il leur faudra accepter le concept de la surface d'exposition et du stand unique limité à  $4 \text{ m}^2$  maxi.

A suivre...



**EQUIP AUTO | ON TOUR**  
RÉINVENTER LES SERVICES À LA MOBILITÉ



**6 VILLES, 6 DATES**

**EN 2021, L'AVENIR  
DE L'AUTOMOTIVE  
PASSE PAR CHEZ  
VOUS.**

Quand passons-nous  
par chez vous ?  
Pour le savoir,  
rendez-vous sur :  
[www.equipauto.com](http://www.equipauto.com)

in f @ t y

Un salon de :



Organisé par :



---

© Apres-Vente-Auto.com © Reproduction interdite