

# « Un congrès spécialisé où l'on va à l'essentiel »

l'essentiel ▼

Le Salon DéciElec a réuni les plus grandes sommités du secteur de l'électronique de puissance au travers de différents colloques. Les entreprises, elles, ont multiplié les contacts durant ces deux jours.

Deux journées chrono. Le temps était précieux mercredi et jeudi pour les entreprises présentes au Parc des expositions, pour le 12<sup>e</sup> Salon DéciElec. « Le rendement est important, confirme Philippe Escaffre, qui représentait les nombreuses sociétés internationales (Vietnam, États-Unis, Maroc...) de la holding française Exxelia. On rencontre jusqu'à vingt personnes en deux jours, des responsables d'études ou des chefs achat-marketing, des décideurs difficilement accessibles même sur rendez-vous en dehors de cette convention d'affaires. » Voilà pourquoi Philippe Escaffre, dont le groupe dépasse le millier d'employés, n'a pas manqué une seule édition du Salon tarbais. « C'est très technique. Les transactions ne se font pas ici, mais c'est très stra-



La société ISP Systems de Vic-en-Bigorre, représentée par son amène responsable commerciale, Nadège Dubloc, exposait ses derniers produits aux côtés de très grands noms du secteur. / Photo Laurent Dard

tégique d'être présent pour décider de nos collaborations futures. » Un positionnement également prisé par quelques PME locales, à l'image de la société ISP Systems qui a fait le court déplacement depuis Vic-en-Bi-

gorre. Pour Nadège Dubloc, responsable commerciale, rendez-vous programmés et entretiens improvisés, au gré des rencontres sur le Salon, s'enchaînent frénétiquement, mais toujours avec le sourire. « Avec la proxi-

mité des stands, on n'est pas noyé dans la masse. Ça favorise l'échange et l'accroche peut se faire. Les contacts d'aujourd'hui n'aboutiront que dans quelques mois. Il y a toute une phase reformulation, d'approfondisse-

ment du cahier des charges. On est sur un segment d'ingénierie de haute précision. » Les produits d'ISP Systems, dont le caractère innovant a été salué par plusieurs prix, « éveille la curiosité. C'est un Salon spécialisé, avec des gens passionnés et curieux, qui vont à l'essentiel ». De grands noms de l'économie française ont fait le déplacement jusqu'en Bigorre, comme le groupe Thales et sa filiale Thales Microelectronics. « Ça nous

**« Donneurs d'ordre comme fournisseurs, chacun est ici pour faire ses courses. »**

permet de répondre à notre stratégie de développement de nos activités en dehors des commandes propres à Thales. Or démarcher d'autres clients, appuie Thierry Goureau, responsable marketing et vente. Donneurs d'ordre comme fournisseurs, ici chacun fait ses courses. En terme d'image, c'est un très bon support. On reviendra pour le treizième... » Tout ce petit monde a déjà pris rendez-vous pour dans deux ans.

Andy Barréjo

*La Nouvelle République des Hautes-Pyrénées - Samedi 19 Avril 2013.*