



## >> A RETENIR

LYON EUREXPO  
6 ET 7 FÉVRIER 2005  
+ DE 100 EXPOSANTS + DE 200 MARQUES

**TRAIN OFFERT**  
À TOUS LES CONCESSIONNAIRES

ASPECTS PRATIQUES JPMS 2005 :  
**DIMANCHE 6**  
**ET LUNDI 7 FÉVRIER 2005 :**  
LYON EUREXPO

**ENTRÉE GRATUITE**

Eurexpo est au cœur d'un vaste carrefour européen et bénéficie de grandes facilités d'accès :

**ACCÈS PAR ROUTE**  
Liaisons rapides avec les grandes métropoles françaises et européennes  
A 4h00 de Paris (A6)  
A 3h00 de Marseille (A7)  
A 45mn de Chambéry-Grenoble (A43)  
A 1h30 de Genève (A42)  
A 3h00 de Turin  
A 20 minutes du Centre ville de Lyon  
A 2h30 du " Mont Blanc " - Chamonix Transports

**ACCÈS PAR TRAIN**  
3 Gares TGV : Part Dieu, Perrache et St Exupéry à 20 minutes d'Eurexpo  
A 1h15 de Marseille  
A 2h00 de Paris  
A 3h00 de Lille

Des navettes JPMS attendront les visiteurs du salon à la sortie des TGV.

**ACCÈS PAR AVION**  
70 lignes régulières à l'aéroport Lyon-Saint Exupéry dont 40 lignes internationales. Lyon Bron, le deuxième aéroport d'affaires français est mitoyen d'Eurexpo.

**CONTACT ORGANISATION**  
ALICE Evénements : 01 46 25 11 60  
jpms@alice-evenements.com  
www.jpms.info

# LE PLUS GRAND SHOW

Début février à Lyon, les Journées Professionnelles de la Moto et du Scooter seront le plus grand show room de France à l'usage des professionnels.

## RAPPELONS L'OBJECTIF DES JPMS ?

En France, chaque secteur économique important s'appuie sur un événement professionnel pour favoriser les échanges entre ses principaux acteurs : congrès, colloques, salons professionnels. Le secteur moto ne connaissait jusqu'alors que des réunions privées (conventions d'importateurs) et des salons grand public ! Nous préparons actuellement la 3<sup>ème</sup> édition. 1<sup>ère</sup> année en Décembre 2002 à Avignon : 45 exposants représentant plus de 100 marques différentes, deuxième année en Janvier 2004 à Montpellier : 87 exposants représentant plus de 230 marques différentes le tout pour une surface d'exposition triplée ! Pour mieux répondre aux attentes de tous, ce Salon professionnel sera géographiquement plus central et mieux positionné dans le calendrier.

## A QUOI SERT CE SALON ?

Ce salon a pour vocation de rapprocher l'ensemble des acteurs professionnels de la moto en France,

fournisseurs et magasins. Pour les fournisseurs et leurs équipes de représentants, il s'agit de pouvoir présenter la totalité des produits qu'ils ont à vendre en toute facilité, chose impossible habituellement, faute de temps et de place. Pour les visiteurs, c'est l'occasion de voir ou revoir les conditions avec un fournisseur, de comparer, discuter, négocier dans des conditions de travail optimales, sans la pression que l'on a habituellement dans son magasin. Il s'agit vraiment d'un rendez vous pour le travail, afin de préparer idéalement la saison 2005.

## POURQUOI AVOIR DÉMÉNAGÉ À LYON ?

Lyon était depuis le départ notre objectif (1<sup>ère</sup> édition Avignon, 2<sup>ème</sup> à Montpellier). Malheureusement, des problèmes de dates et de disponibilités d'Eurexpo nous avaient empêchés jusqu'à présent de nous implanter à Lyon. Ce sera enfin le cas en 2005. Lyon est un centre beaucoup plus accessible. ( 2 h de Paris, 1h15 de Marseille, et 3h de Lille ). En une journée un concessionnaire

pourra voir l'ensemble de ses fournisseurs et en découvrir d'autres pour comparer ses conditions d'achat, cela sans avoir à attendre le passage des différents représentants ! . Enfin, la période du mois de Février correspond à la demande de l'ensemble de la profession.

## QUELS SONT LES NOUVEAUTÉS DE L'ANNÉE 2005 ?

Plus de place, plus de facilité de travail. Les JPMS «collent» au marché actuel avec plus de quads et la venue de marques nouvelles comme Hytrack par exemple. On remarque également l'arrivée de méga structures, avec par exemple des semi-remorques d'exposition d'ordinaire réservés aux Grand Prix comme celui de GIVI . Mais globalement, nous conservons toujours les mêmes fondamentaux avec notamment une large partie technique : des exposants d'outillage (Beta, etc...), de bancs moteurs (Marolotest, Dynostar) , d'outils de gestion informatique ( Technitronic, Motogest, Futurosoft ) que les magasins ne peuvent jamais rencontrer.

# ROOM DE FRANCE

Les exposants se pressent encore plus nombreux, et les concessionnaires vont pouvoir en toute facilité rencontrer en une seule fois le plus de fournisseurs possibles.

## QUE RÉSERVEZ VOUS AUX VISITEURS ?

Tout d'abord nous les invitons ! TOUS ! Nous offrons les billets de TGV (ou train équivalent) pour les professionnels souhaitant venir aux JPMS, et de plus, l'entrée est gratuite ! Nous offrons un outil de travail performant pour les concessionnaires et les fournisseurs jouent le jeu, nous mettons tout en oeuvre pour que ce Salon ait la plus grande fréquentation possible. Nous souhaitons que les magasins prennent l'habitude de venir négocier leurs affaires aux JPMS, c'est un réflexe qui va prendre une nouvelle dimension, surtout au début de la saison. Plus facile et plus efficace pour bien sélectionner les marques avec qui travailler.

## Y'A T'IL DES OPÉRATIONS PARTICULIÈRES ?

Oui, et elles ne sont pas encore toutes validées, mais par exemple le Cycom (réseau Itinéraire Bis et Pneu Bis) va organiser ses journées d'achat directement aux JPMS . Les adhérents de ce réseau (environ 100 points de vente ) vont donc « faire leur marché ».

De nombreux exposants ont la volonté cette année de mettre en place des opérations promotionnelles qui ne seront disponibles que sur leur stand durant les JPMS . Pour un concessionnaire, il y aura sans doute de très bonnes opportunités

## UN DERNIER CONSEIL POUR LES CONCESSIONNAIRES ?

Oui, utiliser au maximum l'opportunité des JPMS pour mieux négocier avec l'ensemble de ses fournisseurs . Déjà l'aller retour et l'entrée sont offerts, la journée ne coûte donc rien, par contre elle peut vraiment rapporter beaucoup . Car que quelle que soit l'activité, tout est aujourd'hui très concurrentiel. **Les magasins luttent tous pour préserver des marges correctes** . Il faut qu'ils prennent le réflexe de se comporter comme leur propre clients: comparer, mettre en concurrence pour acheter au meilleur prix . **La règle d'or est simple : avant de bien vendre , il faut d'abord bien acheter** . Les JPMS sont là pour cela .